

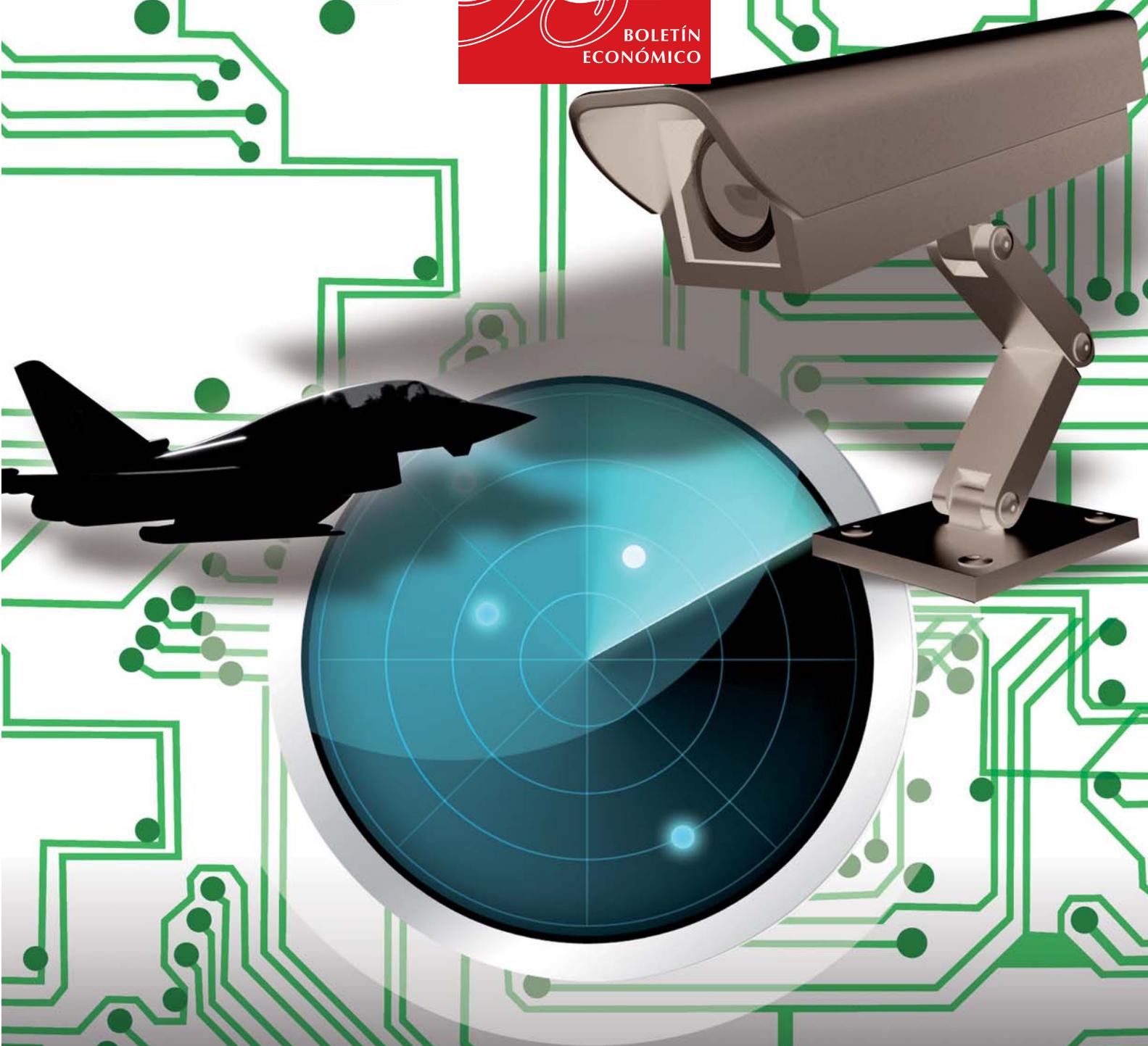
INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3050

Del 1 al 30 de abril de 2014

ICE

BOLETÍN
ECONÓMICO



**Exportaciones españolas de material de defensa
y de doble uso en el primer semestre de 2013**

En preparación

- La UNCTAD cumple 50 años
- De la educación a la innovación: claves de la competitividad surcoreana

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 3050

Directora

Ana de Vicente Lancho

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, José M^a Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Francesc Granell, Silvia Irazo, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Eduardo Lorenzo. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 11. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com
Distribución y suscripciones: 91 583 55 07. distribucionpublicaciones@mineco.es.

Índices de impacto en IN-RECS

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

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

Coordinador de la edición: S.G. Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Editor: Secretaría General Técnica

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./4000414

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 720-14-001-2

eNIPO: 720-14-002-8

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso	3	Exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso en el primer semestre de 2013
		Colaboraciones
Cristina Serrano Leal	25	El acuerdo de inversiones UE-China
Antonio María Ávila Álvarez y Miguel Ángel Díaz Mier	37	Reflexiones sobre las dos primeras décadas de la OMC
Eva Povedano Moreno	47	Algunos elementos de reflexión sobre el análisis de coyuntura
Kerry Kilduff y Julia M. Núñez Tabales	57	Midiendo el éxito en la gestión de la imagen de un país. Estudio de un caso



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

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2013

Las estadísticas que se publican en este número del Boletín Económico de ICE son enviadas a las Comisiones de Asuntos Exteriores y de Defensa del Congreso de los Diputados. De esta manera, se da cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 16 de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso.

Palabras clave: armas de caza y deportivas, exportaciones autorizadas y realizadas, 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

Este informe incorpora las exportaciones autorizadas y realizadas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso del primer semestre de 2013 de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 16 de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso. De esta manera se da cumplimiento a la obligación del Gobierno consistente en presentar semestralmente al Congreso de los Diputados la información relativa a estas operaciones.

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

Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU) se realizará, como viene siendo habitual, con motivo de la publicación de las estadísticas de todo el año 2013.

2. Material de defensa

El valor de las exportaciones realizadas en el primer semestre de 2013 ascendió a 1.821,4 millones de euros, con un notable incremento del 194,0 por 100 frente a lo obtenido en el primer semestre del año 2012 (619,4 millones de euros), debido a que se materializaron varios envíos de importancia económica, como fueron dos aviones de reabastecimiento en vuelo a Emiratos Árabes Unidos (426,7 millones de euros), dos aviones de reabastecimiento en vuelo al Reino Unido (425,8 millones de euros), dos aviones de reabastecimiento en vuelo a Arabia Saudí (359,0 millones de euros), cuatro aviones de transporte a Francia (78,8 millones de euros), combustible con espe- ▷

* 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.

cificaciones militares a Grecia (71,7 millones de euros), dos aviones de transporte a Colombia (51,9 millones de euros) y un avión de vigilancia marítima modernizado a Brasil (47,4 millones de euros).

Las exportaciones realizadas (1.821,4 millones de euros) representaron un 57,5 por 100 de lo autorizado (3.169,6 millones de euros) en el primer semestre de 2013.

En lo referente al desglose por países de los productos exportados, las exportaciones realizadas a los socios de la UE supusieron el 43,0 por 100 del total (782,4 millones de euros). La mayor parte del comercio tuvo lugar con aquellos países de la Unión Europea –Reino Unido, Francia, Alemania e Italia– con los que España mantiene proyectos industriales militares en común, como son concretamente los programas del avión de combate europeo *EF-2000* y del avión de transporte militar *A400M*. Es preciso resaltar que las exportaciones realizadas en conjunto a estos cuatro países ascendieron a 692,8 millones de euros (38,2 por 100 del total). El importe fue de 450,9 millones de euros al Reino Unido (dos aviones de reabastecimiento en vuelo, partes y componentes para el *Eurofighter* y el *A400M*, componentes y cargas para el misil *Meteor*, combustible con especificaciones militares, un vehículo blindado, circuitos electrónicos para sistema de lanzamiento de cohetes guiados, cartuchos de salvos y rifles de caza), 97,5 millones de euros a Francia (cuatro aviones de transporte, partes y componentes para el *A400M*, componentes para los helicópteros *Tigre* y *NH90*, partes y piezas para los misiles *Meteor* y *Mistral*, equipos del programa de comunicaciones electrónicas MIDS, combustible con especificaciones militares, pólvora, partes de munición de artillería, pistolas y rifles de caza), 79,6 millones de euros a Alemania (partes y componentes para el *Eurofighter* y el *A400M*, componentes para los helicópteros *Tigre* y *NH90*, equipos para los programas de misiles *Iris-T* y *Meteor*, equipos del programa de comunicaciones electrónicas MIDS, equipos de contramedidas y módulos electrónicos y rifles de caza

y componentes), y 64,8 millones de euros a Italia (partes y componentes para el *Eurofighter* y otras aeronaves, componentes del helicóptero *NH90*, equipos del programa de comunicaciones electrónicas MIDS, combustible con especificaciones militares, subconjuntos de cañón antiaéreo, munición de artillería y componentes de torpedos y espoletas, subconjuntos de cañón antiaéreo y pistolas y rifles de caza).

El 45,3 por 100 de las exportaciones españolas tuvieron como destino a países OTAN (824,8 millones de euros). Si se suman las exportaciones a países de la UE y la OTAN, el porcentaje asciende a 45,6 (829,7 millones de euros). El resto de las exportaciones (991,7 millones de euros; 54,4 por 100), una vez descontadas todas aquellas con destino a países de la UE y de la OTAN, se repartieron entre 34 países, entre los que destacaron 426,7 millones de euros a Emiratos Árabes Unidos (dos aviones de reabastecimiento en vuelo); 376,8 millones de euros a Arabia Saudita (dos aviones de reabastecimiento en vuelo, repuestos para ▷

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

Países MD (Primer semestre 2013)	Valor (millones de euros)	Porcentaje	Artículos RMD
Países UE OTAN	777,5	42,7	–
Reino Unido	450,9	24,8	8,10,11,15
Francia	97,5	5,4	4,8,10,11
Grecia	80,7	4,4	1,8
Alemania	79,6	4,4	4,10,11,15
Italia	64,8	3,6	4,5,8,10
Resto	4,0	0,1	3,4,11
Países UE no OTAN	4,9	0,3	–
Suecia	3,8	0,2	1,11
Resto	1,1	0,1	3,4
Países OTAN (no UE)	47,3	2,6	–
Estados Unidos	38,4	2,1	1,8,10,11
Turquía	6,6	0,4	3,9,11
Resto	2,3	0,1	3,4,6,11
OTAN + UE	829,7	45,6	–
Otros países	915,1	50,2	–
Emiratos Árabes Unidos	426,7	23,4	10
Arabia Saudita	376,8	20,7	3,10
Brasil	56,3	3,1	1,3,6,10
Colombia	55,3	3,0	3,10
Resto de países	76,6	4,2	–
TOTAL MD	1.821,4	100,0	–

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

aviones de transporte y munición de artillería); 56,3 millones de euros a Brasil (un avión de vigilancia marítima modernizado, estaciones navales, repuestos de vehículos blindados, disparos para piezas de artillería, pistolas y munición) y 55,3 millones de euros a Colombia (dos aviones de transporte, repuestos y reparables para diversas aeronaves y disparos de artillería).

Del análisis de lo exportado por categorías de productos, la de «aeronaves» (1.512,3 millones de euros, 83,0 por 100) fue la partida más importante, seguida muy de lejos por la de «materiales energéticos y sustancias relacionadas (combustibles militares)» (132,1 millones de euros; 7,2 por 100).

Hubo una denegación de material de defensa en el primer semestre de 2013 consistente en un acuerdo previo de exportación a Taiwán de dos aviones no tripulados, una estación de control remoto y simulación y un dispositivo lanzador. Esta operación fue informada desfavorablemente en aplicación del artículo 7.1, epígrafes a) y b) del 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, así como de los criterios 4 (situación regional) y 7 (riesgo de desvío) 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.

3. Otro material

En la Ley 53/2007 y el Reglamento posterior que la desarrolla (Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre) se amplió el control a todas las armas de caza y deportivas, sus componentes y municiones, de acuerdo con lo establecido en la Resolución 55/255, de 8 de junio de 2001, de la Asamblea General de Naciones Unidas, por la que se aprueba el Protocolo contra la fabricación y el

tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones. Así, cabe diferenciar las operaciones de exportación referidas a armas de caza y deportivas contenidas en el Anexo II, epígrafe a), del Real Decreto 844/2011, de 17 de junio, que modifica el Real Decreto 2061/2011, de las de equipos antidisturbios y policiales reflejados en los epígrafes b) a g) de la misma norma.

La aplicación del Protocolo de las Naciones Unidas sobre las armas de fuego por la Unión Europea se materializó en el Reglamento (UE) n° 258/2012 de 14 de marzo de 2012, que entró en vigor el 30 de septiembre de 2013.

Por lo que respecta a las operaciones realizadas de material policial y de seguridad, lo exportado ascendió a 2,8 millones de euros frente a 1,7 millones de euros en el mismo período de 2012, con un aumento del 64,7 por 100. Las exportaciones realizadas (2,8 millones de euros) supusieron un 55,5 por 100 de lo autorizado en el mismo período (5,1 millones de euros).

Los destinos fueron Túnez (1,9 millones de euros, 70,1 por 100), Nicaragua (427.514 euros; 15,1 por 100), Perú (406.059 euros; 14,1 por 100), Venezuela (16.016 euros; 0,6 por 100) y Egipto (0 euros; 0 por 100). La exportación a Egipto consistió en una muestra enviada en junio de 2013 sin cobro del valor.

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 19,0 millones de euros, un 14,0 por 100 menos que en el mismo período de 2012 (22,1 millones de euros). Las exportaciones realizadas (19,0 millones de euros) representaron un 35,2 por 100 de lo autorizado (54,2 millones de euros) en el mismo período.

Los destinos principales fueron Estados Unidos (3,4 millones de euros; 18,0 por 100) y Guinea Bissau (2,2 millones de euros; 11,8 por 100), estando repartidas las restantes exportaciones entre 47 países. Las exportaciones a Guinea Bissau se materializaron en los meses de febrero a abril con cargo a licencias aprobadas en los años 2010 y 2012. ▷

El 70,0 por 100 de las exportaciones correspondieron a cartuchos de caza, un 23,8 por 100 a vainas, perdigones y pólvora y el 6,2 por 100 restante a escopetas y sus componentes.

Hubo seis denegaciones de otro material en el primer semestre de 2013. Dichas denegaciones correspondieron a la exportación a Guinea Bissau de cartuchos de caza, debido a la situación de inestabilidad interna y el riesgo de desvío existentes en el país de destino.

4. Productos y tecnologías de doble uso

En lo concerniente a los productos y tecnologías de doble uso, el valor de las exportaciones españolas realizadas en el primer semestre de 2013 ascendió a 65,0 millones de euros, con una caída del 56,0 por 100 en relación a lo exportado en el primer semestre del año anterior (147,9 millones de euros). Este descenso se explica en buena medida porque en el mismo período de 2012 se produjo un envío a Estados Unidos de dos generadores de vapor por valor de 81,7 millones de euros, lo que llevó a un incremento considerable en el importe de las exportaciones de ese año. Las exportaciones realizadas (65,0 millones de euros) supusieron un 59,7 por 100 de lo autorizado en el mismo período (109,0 millones de euros).

Los tres principales destinos de las exportaciones españolas fueron la RP China, con 16,0 millones de euros y un 24,6 por 100; Irán, con 14,4 millones de euros y un 22,1 por 100, y Rusia, con 7,6 millones de euros y un 11,7 por 100. Las exportaciones restantes correspondieron a 47 países.

Los envíos a la RP China se materializaron en una máquina de encintado de materiales compuestos para el sector aeronáutico, dos máquinas de fresado y taladrado para el sector aeronáutico, una máquina de electroerosión al sector de la enseñanza, cuatro sistemas de control numérico destinados a máquinas-herramienta en el sector de automoción, dos centros de mecanizado para el sector aeronáutico, válvulas de reten-

ción para el sector petroquímico, circuitos integrados para el sector aeroespacial, condensadores eléctricos para el sector de generación de energía, electrónica de lectura de detectores de infrarrojos para los sectores de transportes y de control medioambiental, una cámara de infrarrojos para vigilancia aérea y sustancias químicas para uso en laboratorio como reactivos.

Las exportaciones a Irán sufrieron un descenso del 6,5 por 100 respecto al primer semestre de 2012 (14,4 millones de euros frente a 15,4 millones de euros). Los envíos consistieron en válvulas de control en acero inoxidable para los sectores del petróleo, del gas y petroquímico, y tubos de acero inoxidable para el sector siderúrgico.

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

Todas las licencias aprobadas con destino a Irán fueron el resultado de la aplicación de la cláusula *catch-all* de acuerdo con el artículo 4 del Reglamento (CE) nº 428/2009 del Consejo, de 5 de mayo de 2009, por el que se establece un régimen comunitario de control de las exportaciones, la transferencia, el corretaje y el tránsito de productos y tecnologías de doble uso, modificado por el Reglamento (UE) Nº 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, y el Reglamento (UE) nº 388/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de abril de 2012.

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

La cláusula *catch-all* es aplicable a exportaciones de productos no incluidos en las listas de control cuando exista 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. Su empleo permite estudiar detalladamente tales envíos.

Las exportaciones a Rusia se materializaron en una máquina de encintado de materiales compuestos para el sector aeronáutico, una máquina de fresado y taladrado para el sector aeronáutico, una máquina de electroerosión para el sector aeronáutico, circuitos integrados para el sector aeroespacial, un modelo estructural térmico para un satélite y sustancias químicas para su uso en laboratorio como reactivo y para la industria farmacéutica.

Por categorías de productos destacaron como grupos principales de exportaciones: «materiales, instalaciones y equipos nucleares» (44,6 millones de euros; 68,6 por 100) y «tratamiento de los materiales» (13,9 millones de euros; 21,5 por 100).

Durante el primer semestre de 2013 fue informada negativamente una licencia de exportación

a Sudán de sustancias químicas por no ofrecer el destinatario y el usuario final las suficientes garantías. Fueron renovadas siete denegaciones a Irán, cuatro a Siria, tres a Pakistán y una a Yemen. No se renovaron seis denegaciones a Emiratos Árabes Unidos, dos a Egipto y dos a Sudán. Fueron revocadas dos denegaciones a Yemen y una a Irán, todas ellas de sustancias químicas en el Grupo Australia. En el seno del Régimen de Control de la Tecnología de Misiles y del Grupo de Suministradores Nucleares se decidió renovar once denegaciones para la exportación a Irán de diversos productos de doble uso y una a Siria de una máquina fresadora.

Por último, cabe decir que la cláusula *catch-all* fue aplicada en tres casos, consistentes en la exportación a Irán de tubos de acero de baja aleación, válvulas en acero inoxidable y bienes de equipo, y se revocó un caso de aplicación de la cláusula en un envío a Pakistán de un banco para pruebas en una central nuclear. ▷

Anexo estadístico

1. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS PRIMER SEMESTRE 2013

País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Afganistán.....	2	1.296.000	Israel.....	9	3.223.176
Alemania.....	44	190.438.536	Italia.....	18	33.639.418
Andorra.....	7	125.959	Kazajistán.....	1	1.479.893
Arabia Saudita.....	2	27.050.000	Kuwait.....	2	0
Argelia.....	1	0	Libia.....	1	0
Argentina.....	8	11.495	Luxemburgo.....	9	0
Australia.....	4	8.424.150	Malasia.....	7	1.430.668
Austria.....	11	984.914	Malta.....	1	10.680
Bahrein.....	2	43.935.600	México.....	1	15.468
Bélgica.....	11	4.666.504	Nicaragua.....	1	61.314
Brasil.....	17	4.718.198	Noruega.....	10	2.064.197
Bulgaria.....	3	900.000	Omán.....	3	519.769
Camerún.....	1	500	Países Bajos.....	7	3.160.626
Canadá.....	12	1.756.951	Paraguay.....	1	7.973
Catar.....	1	37.000	Perú.....	2	922.538
Chile.....	16	17.341.363	Polonia.....	4	9.378.596
Colombia.....	2	27.527.360	Portugal.....	10	215.613
Corea del Sur.....	1	180.000	Reino unido.....	31	2.494.237.084
Cuba.....	1	20.000	Rep. Checa.....	6	6.528.591
Dinamarca.....	5	23.214	Rumanía.....	1	0
Egipto.....	35	15.041.565	Seychelles.....	3	0
Emiratos Árabes Unidos.....	4	2.000.000	Singapur.....	5	503.646
Eslovaquia.....	1	2.000	Sudáfrica.....	5	87.000
Estados Unidos.....	58	79.316.554	Suiza.....	8	2.327.000
Francia.....	45	104.039.100	Tailandia.....	6	817.420
Ghana.....	1	1.095.900	Tanzania.....	1	33.000
Grecia.....	1	4.900	Turquía.....	16	71.728.716
Hungría.....	1	500	Uruguay.....	2	98.788
India.....	7	4.540.741	Venezuela.....	1	700.000
Irlanda.....	3	897.500	TOTAL.....	479	3.169.567.678

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

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO PRIMER SEMESTRE 2013											
País	Artículo y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Afganistán											
Alemania	844.013	0	0	854.983		0			1.446.918	173.896.622	13.396.000
Andorra.....	104.108C		21.851								
Arabia Saudita.....			19.050.000							8.000.000	
Argelia										0	
Argentina.....	11.495										
Australia				585.578					7.806.921		31.651
Austria.....	53.250					931.664				0	
Bahrein			43.935.600								
Bélgica.....		22.200	1.324.568	3.319.736						0	
Brasil	8.120		3.805.012	0	0					383.337	521.729
Bulgaria								0			900.000
Camerún.....	500										
Canadá.....	0			1.686.077	0	70.874				0	
Catar.....											37.000
Chile	0		9.810.166	1.830.500		700.697				5.000.000	0
Colombia			2.527.360							25.000.000	
Corea del Sur.....								180.000			
Cuba.....											
Dinamarca		23.214	0			0				0	
Egipto	36.524					989.701					14.015.340
Emiratos. Árabes Unidos	2.000.000				0						
Eslovaquia.....	2.000										
Estados Unidos.....	17.829.689			0	1.067.442	330.000		21.625.923	0	38.463.500	0
Francia.....	545.000	0	232.000	3.922.794				3.502.193		94.602.018	1.235.095
Ghana.....											
Grecia.....	4.900										
Hungría.....	500										
India.....				0						4.540.741	
Irlanda			460.000	437.500							
Israel.....	119.840	0		2.116.400		986.936				0	0
Italia	44.500			140.000		0		42.832		33.412.086	0
Kazajistán.....						1.479.893					
Kuwait.....						0					
Libia.....											
Luxemburgo		0		0		0				0	
Malasia			0							3.648	
Malta.....	10.680										
México.....	15.468										
Nicaragua.....							61.314				
Noruega.....	0		1.184.250					252.280	627.667		
Omán.....		519.769		0							
Países Bajos		0	0			0		5.850		175.776	2.979.000
Paraguay.....	7.973										
Perú.....		0		922.538							
Polonia.....			1.378.596							8.000.000	
Portugal.....	8.163			207.450						0	
Reino Unido.....	5.551		0	570.000	0	95.000		21.658.757		2.471.907.776	0
Rep. Checa.....			1.481.500	47.091						5.000.000	
Rumania.....	0										
Seychelles.....	0		0								
Singapur.....				312.550		191.096				0	
Sudáfrica.....	87.000					0				0	
Suiza		0	22.000			70.000					0
Tailandia			750.520					66.900			
Tanzania.....	33.000										
Turquía			1.755.779			0		18.500	332.742	68.800.000	821.695
Uruguay.....	98.788										
Venezuela.....							700.000				
TOTAL.....	21.871.062	565.183	87.739.202	16.953.197	1.067.442	5.845.861	761.314	47.353.235	10.214.248	2.937.185.504	33.937.510

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

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

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO PRIMER SEMESTRE 2013 (Continuación)												
País	Artículo y valor en euros											Total valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Afganistán				1.296.000								1.296.000
Alemania				0								190.438.536
Andorra												125.959
Arabia Saudita.....												27.050.000
Argelia												0
Argentina.....				0								11.495
Australia												8.424.150
Austria												984.914
Bahrein												43.935.600
Bélgica												4.666.504
Brasil			0	0								4.718.198
Bulgaria												900.000
Camerún												500
Canadá.....												1.756.951
Catar												37.000
Chile												17.341.363
Colombia												27.527.360
Corea del Sur.....												180.000
Cuba.....				20.000								20.000
Dinamarca.....												23.214
Egipto												15.041.565
Emiratos Árabes Unidos....										0		2.000.000
Eslovaquia.....												2.000
Estados Unidos.....												79.316.554
Francia												104.039.100
Ghana				1.095.900								1.095.900
Grecia.....												4.900
Hungría												500
India												4.540.741
Irlanda												897.500
Israel												3.223.176
Italia.....												33.639.418
Kazajistán.....												1.479.893
Kuwait												0
Libia.....				0								0
Luxemburgo												0
Malasia				1.427.020								1.430.668
Malta												10.680
México.....												15.468
Nicaragua.....												61.314
Noruega												2.064.197
Omán												519.769
Países Bajos.....												3.160.626
Paraguay.....												7.973
Perú.....												922.538
Polonia												9.378.596
Portugal												215.613
Reino Unido												2.494.237.084
Rep. Checa.....												6.528.591
Rumania.....												0
Seychelles.....												0
Singapur.....												503.646
Sudáfrica.....												87.000
Suiza										2.235.000		2.327.000
Tailandia.....												817.420
Tanzania.....												33.000
Turquía												71.728.716
Uruguay.....												98.788
Venezuela												700.000
TOTAL.....			0	3.838.920						2.235.000		3.169.567.678

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

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

3. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO PRIMER SEMESTRE 2013											
País	Artículo y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Afganistán											
Alemania	213.050			2.750.013						71.889.505	1.086.772
Andorra	5.372		1.294								
Arabia Saudita			17.426.960							359.364.250	
Argentina	14.405										
Australia						2.502.118		5.031.651			
Austria	16.235		91.316			18.441				28.998	
Bahrein		346.222	6.675.630								
Bélgica	12.920		102.783	910.040						0	
Brasil	6.946		8.564.410			230.026				47.448.218	99.607
Bulgaria											138.932
Camerún	500							3.045.462			
Canadá				551.155		107.924					380.902
Chile	0		417.940	7.691.772		358.497				16.950	13.660
Colombia			2.527.360							52.803.129	
Corea del Sur								12.600		4.875	
Cuba											
Dinamarca	36.430	23.214	0	1.508.209							
Egipto	32.558					1.684.599				161.681	
Emiratos Árabes Unidos ..										426.731.624	
Eslovaquia	1.160										
Eslovenia	1.780										
Estados Unidos	6.674.400		1.683.317	4.652	153.038	130.780		21.681.885		4.646.799	3.429.149
Estonia	5.520										
Finlandia	2.200										
Francia	193.220		1.194.000	3.873.051				3.835.260		81.690.266	6.627.038
Ghana										1.432.256	
Grecia	1.920							80.714.864			
Guinea Bissau	700										
Hungría	500										
India									1.292.000	3.905	4.610.728
Indonesia			76.570								
Irlanda			460.000	437.500							
Israel	63.692			390.752		986.937					
Italia	116.695	842.523	39.800	514.267		0		5.481.733		51.870.393	
Jordania										133.793	
Letonia			74.745								
Lituania	2.921										
Luxemburgo				15.746		2.000				400	
Malasia			5.049.580								
Malta	5.340										
Nicaragua							62.516				
Noruega	5.340		998.250	146.260				126.140	45.040		
Nueva Zelanda			2.969.000	129.000							
Omán		519.769	1.122.900	2.310.825							
Países Bajos			7.000	5.850							
Pakistán			94.596			125.209				1.203.295	369.968
Paraguay										3.443	
Perú											
Polonia			1.006.296								
Portugal	7.601			145.500							
Reino Unido	1.200		595.316	4.664.040		95.000		20.259.644		412.744.124	1.032.808
Rep. Checa	3.724										
Rumanía	1.000										
Singapur						205.899					
Sudáfrica	41.000					0				16.691	
Suecia	3.680										3.774.438
Suiza	800	0	22.000			8.809					880
Tailandia			319.800	1.225.421				0			
Turquía			1.286.520	20.400				2.590	4.446.714	59.078	821.695
Uruguay	52.500										
Venezuela									15.200.000	34.000	
Zambia	570										
Total	7.525.879	1.731.728	52.807.383	27.294.453	153.038	3.954.121	62.516	132.114.716	26.531.334	1.512.287.673	27.418.228

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

3. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO PRIMER SEMESTRE 2013 (Continuación)												
País	Artículo y valor en euros											Total valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Afganistán.....				648.258								648.258
Alemania.....				3.669.752								79.609.092
Andorra.....												6.666
Arabia Saudita.....												376.791.210
Argentina.....												14.405
Australia.....												7.533.769
Austria.....												154.990
Bahrein.....												7.021.852
Bélgica.....												1.025.743
Brasil.....												56.349.207
Bulgaria.....												138.932
Camerún.....												3.045.962
Canadá.....												1.039.981
Chile.....												8.498.819
Colombia.....												55.330.489
Corea del Sur.....												17.475
Cuba.....				20.000								20.000
Dinamarca.....												1.567.853
Egipto.....												1.878.838
Emiratos Árabes Unidos.....												426.731.624
Eslovaquia.....												1.160
Eslovenia.....												1.780
Estados Unidos.....												38.404.020
Estonia.....												5.520
Finlandia.....												2.200
Francia.....				94.000						17.500		97.524.335
Ghana.....		1.095.900										2.528.156
Grecia.....												80.716.784
Guinea Bissau.....												700
Hungría.....												500
India.....												5.906.633
Indonesia.....												76.570
Irlanda.....												897.500
Israel.....												1.441.381
Italia.....				5.952.240								64.817.651
Jordania.....												133.793
Letonia.....												74.745
Lituania.....												2.921
Luxemburgo.....												18.146
Malasia.....				388.080	3.648							5.441.308
Malta.....												5.340
Nicaragua.....												62.516
Noruega.....												1.321.030
Nueva Zelanda.....												3.098.000
Omán.....												3.953.494
Países Bajos.....												12.850
Pakistán.....				873.000								2.666.068
Paraguay.....												3.443
Perú.....		11.051										11.051
Polonia.....												1.006.296
Portugal.....												153.101
Reino Unido.....				11.545.579								450.937.711
Rep. Checa.....												3.724
Rumanía.....												1.000
Singapur.....												205.899
Sudáfrica.....												57.691
Suecia.....												3.778.118
Suiza.....										5.236.833		5.269.322
Tailandia.....												1.545.221
Turquía.....												6.636.997
Uruguay.....												52.500
Venezuela.....												15.234.000
Zambia.....												570
Total.....		1.106.951		23.190.909	3.648					5.254.333		1.821.436.910

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.

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

4. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE PRIMER SEMESTRE 2013						
País	Armería	E. Privada	E. Pública	FFAA	Particular	Policía
Afganistán				100,00		
Alemania		96,15		3,85		
Andorra	82,21				17,79	
Arabia Saudita				100,00		
Argentina					100,00	
Australia		11,14		88,86		
Austria	5,31	71,14		18,71	4,84	
Bahrein				100,00		
Bélgica	1,26	12,48		86,26		
Brasil				99,99	0,01	
Bulgaria						100,00
Camerún				99,98	0,02	
Canadá		89,62		10,38		
Chile				100,00		
Colombia				100,00		
Corea del Sur		72,10				27,90
Cuba				100,00		
Dinamarca	2,29	96,23		1,48		
Egipto			4,72	93,55	1,73	
Emiratos Árabes Unidos				100,00		
Eslovaquia					100,00	
Eslovenia	100,00					
Estados Unidos		43,26		56,47	0,27	
Estonia	100,00					
Finlandia		100,00				
Francia	0,05	17,90		82,05	0,00	
Ghana				56,65		43,35
Grecia	0,00	0,00		100,00		
Guinea Bissau					100,00	
Hungría					100,00	
India		0,07		99,93		
Indonesia		100,00				
Irlanda				100,00		
Israel		4,42		95,58		
Italia	0,01	80,08		19,91		
Jordania				100,00		
Letonia				100,00		
Lituania		100,00				
Luxemburgo			83,99	16,01		
Malasia				100,00		
Malta	100,00					
Nicaragua						100,00
Noruega	0,40	96,63		2,97		
Nueva Zelanda				100,00		
Omán				100,00		
Países Bajos				100,00		
Pakistán				100,00		
Paraguay		100,00				
Perú				100,00		
Polonia				100,00		
Portugal	3,37			95,03	1,60	
Reino Unido		28,41		71,59		
Rep. Checa		100,00				
Rumanía					100,00	
Singapur				100,00		
Sudáfrica	69,33	0,00	28,93		1,73	
Suecia	0,10			99,90		
Suiza	0,02	0,60		99,38		
Tailandia		37,94		62,06		
Turquía		37,01		62,99		
Uruguay		100,00				
Venezuela			0,22	99,78		
Zambia	100,00					

Nota. Armería: uso privado; E. Privada: empresa privada, uso privado; E. Pública: empresa pública, uso público; FFAA: Fuerzas Armadas, uso de las Fuerzas Armadas; Particular: uso privado; Policía: uso de la policía.

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

5. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS PRIMER SEMESTRE 2013		
País	Material	Valor euros
Emiratos Árabes Unidos.....	2 aviones de reabastecimiento en vuelo	426.731.624
Reino Unido.....	2 aviones de reabastecimiento en vuelo y partes de aeronaves	425.800.317
Arabia Saudita.....	2 aviones de reabastecimiento en vuelo	359.000.000
Francia.....	4 aviones con repuestos, equipo de tierra y documentación técnica	78.813.028
Grecia.....	Combustible para aeronaves y buques	71.731.449
Colombia.....	2 aviones con repuestos, equipo de tierra y documentación técnica	51.968.146
Brasil.....	1 avión de vigilancia marítima modernizado	47.448.218
Estados Unidos.....	Combustible para aeronaves	21.681.885
Italia.....	Partes y piezas de aeronaves	20.859.484
Venezuela.....	Bloques para la construcción de un buque de vigilancia de litoral	15.200.000
Alemania.....	Partes y piezas de aeronaves	14.245.566
TOTAL.....		1.533.479.717

Fuente: 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 PRIMER SEMESTRE 2013									
País destino	A400M	EF-2000	ESSM	IRIS-T	METEOR	MIDS	MRTT	TIGRE	Total valor euros
Alemania.....	11.750.254	61.628.960		2.750.013		59.000		1.648.695	77.836.922
Austria.....		28.998							28.998
Bélgica.....	0								0
Canadá.....			551.155						551.155
Estados Unidos.....	200		2.052.694						2.052.894
Francia.....	1.167.519					94.000	433.179	718.942	2.413.640
Italia.....	0	52.673.594				1.636.653			54.310.247
Reino Unido.....		122.901.387			2.709.002			18.393	125.628.782
Turquía.....	946.732								946.732
TOTAL.....	13.864.705	237.232.939	2.603.849	2.750.013	2.709.002	1.789.653	433.179	2.386.030	263.769.370

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

7. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) PRIMER SEMESTRE 2013			
País	Descripción	Operación	Valor euros
Noruega.....	2 rifles de calibre 7 y 270	Donación	0
Rep. Checa.....	1 pistola de ánima rayada	Regalo	0
TOTAL.....			0

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

8. DENEGACIONES Y REVOCACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA PRIMER SEMESTRE 2013			
País	Número	Material	Criterio (Posición Común 2008/944/PESC)
Taiwán.....	1 AP	2 vehículos aéreos no tripulados y estación de control	4 Mantenimiento de la paz, la seguridad y la estabilidad regionales
			7 Existencia del riesgo de que la tecnología o el equipo militar se desvien dentro del país comprador o se reexporten en condiciones no deseadas

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

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

9. DESCRIPCIÓN DE LOS 22 ARTÍCULOS DE LA RELACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA (REAL DECRETO 844/2011, DE 17 DE JUNIO)		
Categoría	Descripción 22 artículos	Relación de productos incluidos
1	Armas con cañón de ánima lisa con un calibre inferior a 20 mm.	Fusiles, carabinas, revólveres, pistolas, pistolas ametralladoras, ametralladoras, silenciadores, cargadores, visores y 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, propulsores, productos pirotécnicos, combustibles y sustancias relacionadas, percloratos, cloratos y cromatos, oxidantes, aglomerantes, aditivos y precursores.
9	Buques de guerra	Buques de combate y buques de superficie o subacuáticos, equipos navales, motores diesel diseñados especialmente para submarinos, motores eléctricos diseñados especialmente para submarinos, aparatos de detección subacuática, redes antisubmarinos y antitorpedos.
10	Aeronaves	Aeronaves de combate, vehículos aéreos no tripulados, motores aeronáuticos, vehículos aéreos teledirigidos, abastecedores de combustible, equipos de respiración presurizados, paracaídas, sistemas de pilotaje automático.
11	Equipos electrónicos	Equipos de contramedidas y contra-contramedidas electrónicas, material acústico submarino, equipos de seguridad de los datos, equipos que utilicen cifrado, equipos de guiado, navegación y transmisiones.
12	Sistemas de armas de energía cinética	Sistemas de armas de energía cinética, instalaciones de ensayo y de evaluación y modelos de prueba, sistemas de propulsión, sistemas de búsqueda de objetivos, de guiado o de propulsión derivada para proyectiles.
13	Equipos y construcciones blindadas	Planchas de blindaje, construcciones de materiales metálicos o no, cascos militares, vestuario y prendas de protección.
14	Equipos para el entrenamiento o simulación militar	Entrenadores de ataque, de vuelo, de blancos radar, de guerra antisubmarina, para el lanzamiento de misiles, de generación de imagen.
15	Equipos de formación de imagen o de contramedida	Registadores y equipos de proceso de imagen, cámaras, equipo fotográfico, equipo para la intensificación de imágenes, equipo de formación de imagen de infrarrojos o térmica, equipo sensor de imagen por radar.
16	Piezas de forja, fundición y productos semielaborados	Piezas de forja, piezas de fundición y productos semielaborados.
17	Equipos misceláneos, materiales y bibliotecas	Aparatos autónomos de inmersión y natación subacuática, aparatos de circuito cerrado y semicerrado, robots, transbordadores.
18	Equipo para la producción	Instalaciones de ensayo ambiental, nitruradores de tipo continuo, equipos o aparatos de ensayo por centrifugación, prensas extruidoras de husillo.
19	Sistemas de armas de energía dirigida	Sistemas láser, de haces de partículas, de radiofrecuencia, aceleradores de partículas.
20	Equipos criogénicos y superconductores	Equipos diseñados especialmente o configurados para ser instalados en vehículos para aplicaciones militares terrestres, marítimas, aeronáuticas o espaciales, equipos eléctricos superconductores.
21	Equipo lógico (<i>software</i>)	Equipo lógico (<i>software</i>) para la modelización, la simulación o la evaluación de sistemas de armas militares o de simulación de escenarios de operaciones militares, para las aplicaciones de mando, comunicaciones, control e inteligencia.
22	Tecnología	Tecnología para el desarrollo, producción o utilización de los materiales sometidos a control.

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

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

10. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS PRIMER SEMESTRE 2013

País	Nº Licencias	Valor euros
Argelia.....	1	0
Egipto.....	1	0
Nicaragua	2	429.381
Túnez.....	4	2.014.000
Venezuela	6	2.681.864
TOTAL	14	5.125.245

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 PRIMER SEMESTRE 2013

País	Material	Valor euros
Egipto	Cartuchos lacrimógenos y diverso artefacto antidisturbios	0
Nicaragua ..	Artefactos triples lacrimógenos, cartuchos propulsores, bocachas, botes de humo y lacrimógenos	427.514
Perú	Cartuchos lacrimógenos, cartuchos propulsores, bengalas, despieces y materia prima para la fabricación de artefactos pirotécnicos no letales, aerosoles de defensa policial, botes de humo, bocachas y candelas	406.059
Túnez.....	Cartuchos y botes lacrimógenos	1.992.768
Venezuela ..	Colorantes para la fabricación de artefactos pirotécnicos no letales	16.016
TOTAL		2.842.357

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 PRIMER SEMESTRE 2013

País	Usuario final	Uso final	Porcentaje
Egipto.....	Policía	Público	100
Nicaragua	Policía	Público	100
Perú	Fuerzas Armadas	Público	100
Túnez.....	Policía	Público	100
Venezuela	Policía	Público	100

Fuente: 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) PRIMER SEMESTRE 2013

País	Material	Operación	Valor euros
Egipto.....	Cartuchos lacrimógenos y diverso artefacto antidisturbios	Donación	0
Nicaragua ...	Cartuchos propulsores, bocachas, botes de humo y lacrimógenos	Donación	0
Túnez.....	Cartuchos y botes lacrimógenos	Donación	
TOTAL			0

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

14. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) PRIMER SEMESTRE 2013

País	Número	Producto	Motivo
		No ha habido en este periodo	

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

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

15. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS PRIMER SEMESTRE 2013					
País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Andorra.....	5	185.759	Marruecos.....	6	1.198.238
Argelia.....	1	2.063	México.....	2	962.465
Argentina.....	10	1.442.543	Namibia.....	1	800.000
Australia.....	2	310.000	Nicaragua.....	2	148.100
Bolivia.....	1	110.000	Noruega.....	2	192.000
Bosnia-Herzegovina.....	1	115.000	Nueva Caledonia (Francia).....	1	65.106
Burkina Faso.....	3	230.020	Nueva Zelanda.....	1	150.000
Camerún.....	5	1.430.600	Pakistán.....	1	225.000
Canadá.....	2	19.600	Panamá.....	2	274.500
Chile.....	7	893.541	Paraguay.....	1	690.000
Colombia.....	3	303.051	Perú.....	8	1.337.459
Corea del Sur.....	1	280.000	Polinesia Francesa (Francia).....	1	3.000
Croacia.....	1	5.000	Rep. Dominicana.....	1	450.000
Cuba.....	1	58.800	Rusia.....	5	695.000
Egipto.....	4	6.380	Serbia.....	1	220.625
Estados Unidos.....	40	28.445.767	Sudáfrica.....	1	80.000
Filipinas.....	3	1.035.460	Suiza.....	6	160.730
Georgia.....	2	500.000	Surinám.....	1	21.945
Ghana.....	1	81.000	Tailandia.....	3	501.000
Guatemala.....	2	153.000	Taiwán.....	2	300.000
Israel.....	1	450.000	Tanzania.....	1	100.000
Jamaica.....	1	40.000	Túnez.....	5	859.539
Japón.....	12	1.724.000	Turquía.....	3	1.980.000
Kuwait.....	1	150.000	Ucrania.....	3	1.590.000
Líbano.....	7	1.947.687	Uruguay.....	3	770.000
Malasia.....	2	500.000	TOTAL.....	182	54.193.978

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

16. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) PRIMER SEMESTRE 2013			
País	Producto	Operación	Valor euros
Andorra.....	1 escopeta calibre 12	Regalo	0
Noruega.....	1 escopeta calibre 12	Donación	0
TOTAL.....			0

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

17. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) PRIMER SEMESTRE 2013			
País	Número	Producto	Motivo
Guinea Bissau.....	6	Cartuchos de caza	Situación de inestabilidad interna y riesgo de desvío

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

18. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS PRIMER SEMESTRE 2013		
País	Descripción	Valor euros
Andorra	Escopetas de caza	2.909
Angola	Cartuchos de caza	378.820
Argelia	Escopetas de caza	2.063
Argentina	Escopetas y cartuchos de caza	137.405
Australia	Escopetas, cartuchos y vainas	808.145
Bolivia	Cartuchos de caza	287.440
Burkina Faso	Vainas para cartuchos de caza	9.000
Camerún	Escopetas y cartuchos de caza	639.901
Canadá	Escopetas de caza	23.641
Chad	Cartuchos de caza	8.680
Chile	Cartuchos de caza	298.841
Colombia	Vainas y tinta negra para marcación	258.201
Corea del Sur	Cartuchos de caza	64.650
Cuba	Cartuchos de caza	67.090
Egipto	Escopetas y cartuchos de caza	185.930
Estados Unidos	Escopetas, cartuchos, pólvora y vainas	3.442.630
Filipinas	Vainas para cartuchos de caza	103.306
Ghana	Cartuchos de caza	1.062.440
Guatemala	Cartuchos de caza	146.903
Guinea Bissau	Cartuchos de caza	2.251.623
Israel	Cartuchos de caza	84.165
Jamaica	Cartuchos de caza	34.550
Japón	Escopetas, cartuchos y vainas	784.703
Kuwait	Cartuchos de caza	19.850
Líbano	Escopetas, cartuchos, pistones y vainas	244.894
Malasia	Perdigones y cartuchos de caza	300.627
Malta	Cartuchos de caza	78.015
Marruecos	Pistones y cartuchos de caza	668.141
Mauritania	Cartuchos de caza	143.050
México	Cartuchos y vainas	582.807
Namibia	Cartuchos de caza	92.690
Noruega	Escopetas y cartuchos de caza	191.850
Nueva Caledonia (Francia)	Cartuchos de caza	65.000
Pakistán	Escopetas de caza	34.026
Panamá	Cartuchos de caza	97.080
Paraguay	Cartuchos de caza	271.920
Perú	Pistones y cartuchos de caza	1.156.640
Rep. Dominicana	Cartuchos de caza	87.519
Rusia	Escopetas, cartuchos y vainas	637.961
Sudáfrica	Cartuchos y vainas	395.030
Suiza	Escopetas y cartuchos de caza	143.430
Surinám	Cartuchos de caza	21.760
Tailandia	Cartuchos de caza	40.314
Taiwán	Cartuchos de caza	66.300
Túnez	Cartuchos de caza	357.101
Turquía	Cartuchos, pólvora, vainas y pistones	1.383.870
Ucrania	Escopetas, cartuchos y vainas	677.101
Uruguay	Escopetas y cartuchos de caza	130.336
Uzbekistán	Cartuchos de caza	89.358
TOTAL		19.059.706

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.

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

19. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE PRIMER SEMESTRE 2013				
País	Armería	E. Privada	FFAA	Particular
Andorra.....	93,12			6,88
Angola.....		100,00		
Argelia.....				100,00
Argentina.....		67,03		32,97
Australia.....		98,98		1,02
Bolivia.....			100,00	
Burkina Faso.....		100,00		
Camerún.....	61,27	38,64		0,09
Canadá.....	14,19	83,27		2,54
Chad.....		100,00		
Chile.....		100,00		
Colombia.....		100,00		
Corea del Sur.....		100,00		
Cuba.....		100,00		
Egipto.....		96,57		3,43
Estados Unidos.....	7,53	91,59		0,88
Filipinas.....		100,00		
Ghana.....	44,03	55,97		
Guatemala.....	36,24	63,76		
Guinea Bissau.....		100,00		
Israel.....		100,00		
Jamaica.....		100,00		
Japón.....		100,00		
Kuwait.....		100,00		
Líbano.....	3,91	96,09		
Malasia.....		100,00		
Malta.....		100,00		
Marruecos.....	27,10	72,90		
Mauritania.....		50,93		49,07
México.....	14,84	8,62	76,54	
Namibia.....		100,00		
Noruega.....		100,00		
Nueva Caledonia (Francia).....		100,00		
Pakistán.....	23,01	76,99		
Panamá.....		100,00		
Paraguay.....		100,00		
Perú.....	6,63	93,37		
Rep. Dominicana.....		100,00		
Rusia.....	1,08	97,51		1,41
Sudáfrica.....		78,70		21,30
Suiza.....		53,29		46,71
Surinám.....		100,00		
Tailandia.....		100,00		
Taiwán.....		100,00		
Túnez.....		100,00		
Turquía.....		85,96		14,04
Ucrania.....	14,83	85,17		
Uruguay.....	9,31	90,69		
Uzbekistán.....		100,00		

Nota. Armería: uso privado; E. Privada: empresa privada, uso privado; FFAA: Fuerzas Armadas, uso de las Fuerzas Armadas; Particular: uso privado.
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

20. 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.

21. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍS, Y NÚMERO DE LICENCIAS PRIMER SEMESTRE 2013

País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Andorra	1	5.309	Italia.....	1	0
Antillas Holandesas (Países Bajos)	1	1.900.000	Kazajistán.....	1	0
Arabia Saudita	5	3.156.984	Kirguizistán.....	1	0
Argelia.....	13	14.028	Malasia.....	3	91.292
Argentina.....	18	2.593.169	Marruecos.....	8	4.058.172
Austria.....	1	0	Mauritania.....	1	18.875
Bolivia.....	1	45	México.....	4	304.670
Bosnia-Herzegovina.....	4	92.363	Pakistán.....	2	8.158
Brasil.....	8	4.859.547	Panamá.....	1	50.000
Chile.....	6	1.618.765	Paraguay.....	2	44.605
Colombia.....	20	1.656.170	Perú.....	1	38.200
Corea del Sur.....	6	984.955	Reino Unido.....	1	237.536
Costa de Marfil.....	2	402	R.P. China.....	45	29.088.274
Croacia.....	1	1.427	Rusia.....	15	2.233.596
Cuba.....	16	2.373.697	Senegal.....	2	2.029
Egipto.....	3	649.100	Serbia.....	1	1.156.300
Emiratos Árabes Unidos.....	6	19.110	Singapur.....	7	260.300
Filipinas.....	2	2.380	Sudáfrica.....	2	0
Francia.....	1	0	Tailandia.....	5	9.589
Georgia.....	1	0	Taiwán.....	6	1.626
Ghana.....	1	1.929.000	Túnez.....	2	820.000
Guatemala.....	1	3.500	Turkmenistán.....	3	2.464.055
Guayana Francesa (Francia).....	1	251	Turquía.....	6	4.097.089
Hong Kong (R.P. China).....	2	1.456.154	Venezuela.....	5	14.800.000
India.....	7	1.983.473	Vietnam.....	2	684
Irán.....	26	17.875.977	TOTAL.....	289	109.026.771
Israel.....	8	6.065.915			

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

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

22. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍS Y CATEGORÍA PRIMER SEMESTRE 2013											
País	Categoría										Valor euros
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Andorra						5.309					5.309
Ant. Hol. (Países Bajos)		1.900.000									1.900.00
Arabia Saudita		1.583	3.155.401								3.156.984
Argelia.....		14.028					0				14.028
Argentina				2.593.169							2.593.169
Austria.....				0							0
Bolivia		45									45
Bosnia-Herzegovina		92.363									92.363
Brasil.....		1.445.000	3.244.621	169.926							4.859.547
Chile.....		718.765	900.000								1.618.765
Colombia.....	298	1.655.872									1.656.170
Corea del Sur			668.855	316.100							984.955
Costa de Marfil		402									402
Croacia			1.427								1.427
Cuba	2.359.800	9.558	4.339								2.373.697
Egipto.....		649.100									649.100
Emiratos Árabes Unidos.....		460	18.650				0				19.110
Filipinas.....		2.380									2.380
Francia.....				0							0
Georgia							0				0
Ghana			1.929.000								1.929.000
Guatemala		3.500									3.500
Guayana Fran. (Francia)		251									251
Hong Kong (R.P. China)					1.420.000	36.154					1.456.154
India		1.134	1.982.339								1.983.473
Irán.....			17.875.977								17.875.977
Israel		42.069	20.000		202.436	1.410				5.800.000	6.065.915
Italia				0							0
Kazajistán							0				0
Kirguizistán							0				0
Malasia		193		91.099							91.292
Marruecos.....		4.058.172									4.058.172
Mauritania		18.875									18.875
México			304.670			0					304.670
Pakistán.....			8.158								8.158
Panamá		50.000									50.000
Paraguay		44.000	605								44.605
Perú		38.200									38.200
Reino Unido.....						237.536					237.536
R.P. China.....	1.320.000	370	24.652.442	2.484.134		6.121	625.207				29.088.274
Rusia.....		1.579.110	208.819	445.667							2.233.596
Senegal.....		2.029									2.029
Serbia			1.156.300								1.156.300
Singapur				260.300		0					260.300
Sudáfrica.....							0				0
Tailandia.....		9.589									9.589
Taiwán.....		1.626	0								1.626
Túnez.....			820.000				0				820.000
Turkmenistán.....			2.464.055								2.464.055
Turquía.....			1.695.000			2.400.972	1.117				4.097.089
Venezuela		14.775.000				25.000					14.800.000
Vietnam.....		684									684
TOTAL	3.680.098	27.114.358	61.110.658	6.360.395	1.622.436	2.712.502	626.324	0		5.800.000	109.026.771

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

23. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍS DE DESTINO Y CATEGORÍA PRIMER SEMESTRE 2013											
País	Categoría									Valor euros	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Andorra						5.309					5.309
Ant. Hol. (Países Bajos)		145.570									145.570
Arabia Saudita		426.847	3.101.651								3.528.498
Argelia		31.764									31.764
Argentina				987.078							987.078
Australia		2.886					1.277				4.163
Bolivia		45									45
Bosnia-Herzegovina		11.217									11.217
Brasil		1.528.394	3.132	212.092							1.743.618
Canadá						59.005	3.250				62.255
Chile		134.159									134.159
Colombia	251	157.004									157.255
Corea del Sur			620.000	7.808							627.808
Costa de Marfil		402				12.812					13.214
Croacia			1.427								1.427
Cuba	1.242.096	53.249									1.295.345
Egipto		106.968									106.968
Emiratos Árabes Unidos		428	6.482.203								6.482.631
Estados Unidos		211.623	1.308.753	151.004		51.718	6.479			22.553	1.752.130
Filipinas		2.380									2.380
Guatemala		3.400									3.400
Guay. Fran. (Francia)		251									251
Hong Kong (R.P. China)						308.882	398.706				707.588
India		1.134	767.009								768.143
Irán			14.397.412								14.397.412
Israel		57.549	20.000		62.288						139.837
Japón				6.533		4.068					10.601
Malasia		11		14.495							14.506
Marruecos		1.116.592					22.124				1.138.716
Mauritania		13.590									13.590
México			2.335			0					2.335
Nicaragua		17									17
Noruega							2.997				2.997
Omán			952.629								952.629
Panamá		28.170									28.170
Paraguay		21.480									21.480
Perú		10.760									10.760
Reino Unido						0					0
R.P. China		3.258.883	10.574.266	1.638.339		6.165	522.651				16.000.304
Rusia		3.826.382	3.534.819	243.701				0			7.604.902
Senegal		2.029									2.029
Singapur		1.646		245.731	29.200	29.371					305.948
Sudáfrica		128.212									128.212
Suiza		110				408					518
Tailandia		14.365									14.365
Taiwán		1.626		87.097		2.434					91.157
Turkmenistán			2.847.459								2.847.459
Turquía				49.630			1.156				50.786
Venezuela		2.693.546				14.164					2.707.710
Vietnam		854									854
TOTAL	1.242.347	13.993.543	44.613.095	3.643.508	91.488	494.336	958.640	0		22.553	65.059.510

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.

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

24. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE PRIMER SEMESTRE 2013				
País	E. Privada	E. pública	FFAA	Policía
Andorra.....		100,00		
Ant. Hol. (Países Bajos).....	100,00			
Arabia Saudita.....	97,79	2,21		
Argelia.....	99,89	0,11		
Argentina.....	2,61	97,39		
Australia.....	69,33	30,67		
Bolivia.....	100,00			
Bosnia-Herzegovina.....	100,00			
Brasil.....	99,45	0,55		
Canadá.....	100,00			
Chile.....	100,00			
Colombia.....	100,00			
Corea del Sur.....	100,00			
Costa de Marfil.....	100,00			
Croacia.....	100,00			
Cuba.....	100,00	0,00		
Egipto.....	100,00			
Emiratos Árabes Unidos.....	99,83	0,17		
Estados Unidos.....	98,71		1,29	
Filipinas.....	100,00			
Guatemala.....	100,00			
Guay. Fran. (Francia).....	100,00			
Hong Kong (R.P. China).....	43,65	56,35		
India.....	100,00			
Irán.....	60,37	39,63		
Israel.....	55,46	44,54		
Japón.....	100,00			
Malasia.....	100,00			
Marruecos.....	100,00			
Mauritania.....	100,00			
México.....	100,00			
Nicaragua.....		100,00		
Noruega.....		100,00		
Omán.....	100,00			
Panamá.....	100,00			
Paraguay.....	100,00			
Perú.....	100,00			
Reino Unido.....		100,00		
R.P. China.....	71,66	25,08		3,26
Rusia.....	97,25	2,75		
Senegal.....	100,00			
Singapur.....	100,00			
Sudáfrica.....	100,00			
Suiza.....	100,00			
Tailandia.....	100,00			
Taiwán.....	4,45	95,55		
Turkmenistán.....	100,00			
Turquía.....	100,00			
Venezuela.....	100,00			
Vietnam.....	100,00			

Nota. E. Privada: empresa privada, uso privado; E. Pública: empresa pública, uso público; FFAA: Fuerzas Armadas, uso de las Fuerzas Armadas; Policía: uso de la policía.

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

25. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO PRIMER SEMESTRE 2013			
País	Número	Producto	Motivo
Sudán.....	1	Sustancias químicas	Destinatario y usuario final no ofrecen garantías

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

26. APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA *CATCH-ALL* EN EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
PRIMER SEMESTRE 2013

País	Número	Producto	Motivo
Irán.....	3	Tubos de acero de baja aleación, válvulas en acero inoxidable y bienes de equipo	Situación de inestabilidad interna y riesgo de desvío a programas de proliferación

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

27. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS
PRIMER SEMESTRE 2013

País	Descripción	Valor euros
	No ha habido en este periodo	

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

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

Categoría	Descripción 10 categorías	Relación de productos incluidos
0	Materiales, instalaciones y equipos nucleares	Reactores nucleares, plantas para la separación de isótopos de uranio natural, uranio empobrecido y materiales fisionables, centrifugadoras de gas, espectrómetros de masas y electrodos de grafito.
1	Materiales, sustancias químicas «microorganismos» y «toxinas»	Máscaras antigás, trajes blindados, dosímetros personales, preimpregnados, herramientas, troqueles, moldes, mezcladoras continuas, máquinas para el devanado de filamentos, fluidos y sustancias lubricantes, fluoruros, sulfuros, cianuros y derivados halogenados.
2	Tratamiento de los materiales	Rodamientos, crisoles, máquinas-herramienta, prensas isostáticas, instrumentos de medida, robots, simuladores de movimientos y centros de mecanizado.
3	Electrónica	Componentes electrónicos, circuitos integrados, microcircuitos de microprocesador, conjuntos de puertas programables, componentes de microondas, mezcladores y convertidores y detonadores explosivos accionados eléctricamente.
4	Ordenadores	Ordenadores electrónicos, híbridos, digitales, analógicos, de conjunto sistólico, neuronales y ópticos.
5	Telecomunicaciones y «seguridad de la información»	Equipos y sistemas de transmisión para telecomunicaciones, sistemas de comunicaciones subacuáticos, equipos de radio, cables de fibra óptica, equipos de telemedida y telecontrol y sistemas de seguridad.
6	Sensores y láseres	Acústica, tubos intensificadores de imagen, sensores ópticos, cámaras de instrumentos, óptica, láseres, gravímetros y gradiómetros de gravedad y sistemas de radar.
7	Navegación y aviónica	Acelerómetros para navegación inercial, giroscopios, GPS y GLONASS, sistemas de control de vuelo hidráulicos, mecánicos, electroópticos y electromecánicos incluidos los de control por señales eléctricas (<i>fly by wire</i>).
8	Marina	Vehículos sumergibles o buques de superficie, hidroplanos, sistemas de visión subacuática, aparatos de buceo y natación subacuática.
9	Sistemas de propulsión, vehículos espaciales y equipos relacionados	Motores aeronáuticos o marinos de turbina de gas, lanzaderas espaciales y vehículos espaciales, sistemas de propulsión de cohetes de propulsante sólido o líquido, motores estatorreactores, turbo reactores y turbofanos, cohetes de sondeo, motores híbridos para cohetes, equipos de apoyo al lanzamiento, cámaras ambientales y anecoicas y vehículos de reentrada.

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

29. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS
Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
PRIMER SEMESTRE 2013

	Material de defensa (Valor euros)	Otro material (Valor euros)		Doble uso (Valor euros)
		Antidisturbios	Arma de caza y tiro deportivo	
Autorizado	3.169.567.678	5.125.245	54.193.978	109.026.771
Realizado.....	1.821.436.910	2.842.357	19.059.706	65.059.510
Porcentaje	57,5	55,5	35,2	59,7

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

Cristina Serrano Leal*

EL ACUERDO DE INVERSIONES UE-CHINA

La UE ha iniciado en 2014 las negociaciones para un acuerdo de inversiones con China, que reemplazará a los 26 APPRI vigentes en estos momentos entre China y los Estados miembros. El acuerdo tendrá una doble dimensión, pues incluirá protección de inversiones y disposiciones de ISD (mecanismo de solución de diferencias inversor-Estado), así como disposiciones de establecimiento en servicios y no-servicios, y otras referidas a desarrollo sostenible y empresas estatales. El objetivo para la UE será facilitar el acceso a mercado para los inversores europeos, mientras que China busca la homogeneización del marco jurídico existente, en un único acuerdo. El reto será hacer compatibles ambos objetivos sin que se reduzca el nivel de protección para los inversores de ambas parte.

Palabras clave: economía internacional, comercio, inversiones internacionales, relaciones comerciales internacionales, China, España.

Clasificación JEL: F0, F1, F13, F21.

1. Introducción. La política de inversiones de la UE tras el Tratado de Lisboa

Con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa en noviembre de 2009, las inversiones directas han quedado incorporadas a la política comercial común de la UE recogida en el artículo 207 del Tratado de Funcionamiento de la Unión (TFUE). De este modo, la política de inversiones, referida a inversiones extranjeras directas, pasa a ser competencia exclusiva de la UE, y con ello se desarrolla, por primera vez, la posibilidad para la UE de negociar acuerdos de protección de inversiones, algo que, hasta entonces, sólo podían hacer los Estados miembros. En este nuevo contexto se enmarca la negociación de un acuerdo de inversiones

entre la UE y la República Popular de China, negociación lanzada en la pasada Cumbre UE-China de noviembre de 2013.

La UE es la primera potencia del mundo receptora de inversiones extranjeras con un *stock* de inversiones extranjeras de cerca de 3.000 millones de euros, lo que representa el 19,7 por 100 del total mundial en el año 2010. Asimismo, las inversiones europeas en el exterior representan un *stock* de más de 4.000 millones de euros, el 26,4 por 100 del total mundial en dicho año. En 2012 China se ha configurado como el tercer mayor inversor en el mundo, tras EEUU y Japón¹, y como el segundo país receptor a nivel mundial. Sin embargo, y a pesar de la innegable importancia económica de un país como China, segundo socio comercial de la UE, las inversiones chinas en la UE alcanzan solo el 6 por 100 de la inversión global china en el mundo, mientras que sólo el 2,1 por 100 ▷

* Doctora en Ciencias Económicas. Técnico Comercial y Economista del Estado. Consejera Económica y Comercial en la Representación Permanente de España en la UE.

Versión de marzo de 2014.

¹ Según datos de la UNCTAD (2013), World Investment Report.

de la inversión extranjera directa (IED) de la UE tiene como destino China. Ello demuestra el innegable potencial que existe en las relaciones económicas entre estos dos socios, y las ventajas que pueden derivarse de contar con un acuerdo que facilite las inversiones.

El acuerdo de inversiones con China es un acuerdo *sui generis* y pionero dentro de la UE. El mandato otorgado por el Consejo de Ministros de Comercio el 18 de octubre de 2013 se refiere, por primera vez, a un acuerdo de inversiones *stand-alone*, que cubre dos ámbitos bien diferenciados. Por un lado, se trata de un acuerdo de protección jurídica de inversiones, similar a los APPRI² firmados actualmente por 26 de los 28 Estados miembros de la UE, todos excepto Irlanda y Croacia. Por otro lado, el mandato incluye como objetivo la negociación de acceso a mercado para las inversiones europeas, concepto que es habitualmente parte de las negociaciones de acuerdos comerciales de libre comercio (FTA).

Una vez negociado, el acuerdo reemplazará a los 26 acuerdos en vigor y será el único instrumento con el que contarán las empresas europeas y chinas para obtener protección jurídica a sus inversiones frente a hipotéticas prácticas discriminatorias, no equitativas o expropiaciones. El acuerdo de inversiones de la UE con China, al igual que los más de 1.300 APPRI firmados por los Estados miembros con distintos países, deberá ofrecer protección jurídica a los inversores establecidos, a través de determinados principios que quedan garantizados, como son el principio de Trato Nacional, el de Trato Justo y Equitativo, el derecho a compensación inmediata y justa por expropiación y el derecho a la libre transferencia de beneficios, entre otros. Deberá, asimismo, permitir el recurso al mecanismo de solu-

² APPRI: Acuerdo de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones, o BIT (Bilateral Investment Treaty) en inglés. Se trata de acuerdos bilaterales firmados entre Estados que ofrecen garantías jurídicas a los inversores de ambas partes en el territorio de la otra parte.

	Importaciones UE	Exportaciones UE	Saldo
Bienes	289,9	143,8	-146,1
Servicios	20, 0	29,9	9,8

Fuente: Comisión Europea (2013). *More statistics on China*.

Stock de inversión europea en China	Stock de inversión china en la UE	Saldo
101,5	15	86,5

Fuente: Comisión Europea (2013). *More statistics on China*.

ción de diferencias inversor-Estado (ISDS), o arbitraje internacional, e incluirá, a diferencia de los acuerdos en vigor, disposiciones específicas al respecto.

2. El acuerdo de inversiones con China y la nueva política de inversiones

La nueva competencia en inversiones ha permitido a la UE contar desde 2010 con 11 mandatos, y con negociaciones abiertas con Canadá, Singapur, India, Japón, EEUU, Marruecos, Tailandia, Vietnam y, ahora, China. China había sido identificada ya en 2010 como uno de los países candidatos para negociar un acuerdo de inversiones por parte de la UE, de acuerdo con los principios generales de la nueva política europea de inversiones. Dicha política, aún en fase de configuración, establece que los estándares de protección habituales en los acuerdos de los Estados miembros deben ser el «marco de referencia», sin que exista un modelo de negociación único. Asimismo, la negociación podrá incluirse en el marco de un Acuerdo de Libre Comercio, ALC, caso habitual, o de forma independiente como un *stand-alone agreement*, como en este caso.

El acuerdo de inversiones UE-China es un nuevo tipo de acuerdo híbrido, que incluirá también disposiciones de establecimiento y de acceso a ▷

mercado en el sector servicios. Adicionalmente la UE propone negociar disposiciones novedosas sobre arbitraje internacional, ISDS, destinadas a una mayor transparencia y a un nuevo enfoque de «complementariedad» con el mecanismo de solución de diferencias Estado-Estado presente en los FTA. El capítulo de ISDS y las disposiciones sobre protección serán especialmente relevantes puesto que China está negociando en estos momentos un acuerdo con EEUU y ha concluido recientemente un BIT con Canadá.

Aunque la Comisión mencionaba que los criterios de selección respecto a los países con los que negociar deberán ser el potencial de mercado (casos de China y Rusia) y la existencia de negociaciones de ALC en curso (caso, por ejemplo de Canadá, Singapur e India), la UE no desea entrar en negociaciones para un ALC con China, por el momento, a pesar de las señales indicadas por las autoridades chinas, en la pasada Cumbre UE-China de noviembre 2013, favorables a este acuerdo. Por ello, está teniendo especial cuidado en que las negociaciones no se interpreten, al incluir elementos de acceso a mercado, como un primer paso hacia un ALC, en un momento en el que existen determinadas tensiones comerciales en las relaciones UE-China³.

Por último, la nueva política de inversiones de la UE se inspirará en la acción exterior de la UE y en otros instrumentos internacionales, lo que es especialmente relevante en este caso. El objetivo de la UE es incluir en el acuerdo disposiciones complementarias de desarrollo sostenible y referencias al respeto de otros instrumentos internacionales, por ejemplo en el ámbito de la OMT y de la OCDE, así como normas de competencia relativa a las empresas estatales (SOE). Esto es también un rasgo novedoso frente a la práctica habitual de los acuerdos bilaterales europeos, centrados casi exclusivamente en garantizar a nivel internacional los estándares de protección jurídica.

³ En estos momentos hay varios casos abiertos en el marco de la OMC (paneles solares contra China y restricciones impuestas por China a la importación de vinos europeos).

2.1. El papel del Parlamento Europeo y de la sociedad civil

El Parlamento Europeo (PE) ha expresado, en diversas Resoluciones, su propia visión sobre lo que debe ser la política de inversiones comunitaria y el acuerdo de inversiones con China. Para el Parlamento, los nuevos acuerdos de inversiones deben lograr un «equilibrio» entre la protección del inversor y el derecho a regular de los Gobiernos, en un nuevo contexto en el que la UE es el principal receptor de IED en el mundo. Ello implica introducir las preocupaciones defensivas en la negociación, un planteamiento novedoso respecto a la práctica general de los APPRI europeos, centrados en proteger las inversiones. En concreto, el Parlamento Europeo desea garantizar un *policy space* amplio, a través de la exclusión de sectores como la defensa, los servicios públicos, culturales, etcétera; defiende mayor transparencia en los mecanismos de ISDS, la exclusión de las inversiones especulativas y la inclusión de cláusulas sociales y medioambientales. El PE acoge favorablemente la negociación de un acuerdo de inversiones pero también resalta la necesidad de que China aplique las normas sociales y laborales de la OIT de 14 de marzo y la importancia de incluir estas cuestiones en el diálogo con China. Puesto que el Parlamento Europeo debe dar su voto favorable al acuerdo final para que pueda entrar en vigor, todas estas consideraciones serán un importante elemento de referencia en las negociaciones.

La Comisión Europea se ha hecho eco de este enfoque y en la carta enviada al Presidente del Comité INTA (Comisión de Comercio Internacional del Parlamento Europeo) en diciembre de 2013 reitera que los nuevos acuerdos de la UE deberán garantizar que no se diluya el derecho a regular de los Estados. Se pretende «modernizar» el enfoque de los APPRI existentes, centrados hasta el momento en preocupaciones de tipo «ofensivo» como es la de garantizar a los inversores europeos una serie de principios y la aplicación del *rule of law*. ▷

Esta nueva orientación estará presente sin duda en esta negociación, que se desarrollará en un contexto marcado por la influencia de la opinión de la sociedad civil y la consulta pública anunciada por la Comisión en relación con la negociación de protección de inversiones y ISDS en el TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) entre la UE y EEUU.

En efecto, la sociedad civil y determinados *stakeholders* son cada vez más activos en hacer oír su voz respecto a la nueva política de inversiones europeas. Ciertos actores y algunas ONG, muy críticas respecto al sistema de ISDS, han mostrado su preocupación por la negociación de acuerdos de inversiones con países desarrollados, donde los sistemas judiciales ofrecen suficientes garantías –caso de EEUU o Canadá– y por el miedo a un posible «abuso» del recurso al arbitraje internacional. En este contexto, el anuncio del Comisario De Gucht de lanzar –a partir de marzo– la consulta pública para el TTIP, dejando en suspenso las negociaciones entre la UE y EEUU, refleja la dificultad y complejidad de negociar sobre estos temas entre grandes potencias, y no pasará inadvertida por China.

3. Las relaciones económicas UE-China

Como hemos señalado, China es el segundo socio comercial de la UE, pero todavía ocupa un lugar poco relevante en cuanto a los flujos de inversión extranjera directa. Sin embargo, las inversiones están creciendo muy rápidamente y se han multiplicado por siete entre 2001 y 2012. En este contexto, el acuerdo de inversiones es especialmente interesante para China, pues permite unificar en un solo texto los 26 acuerdos existentes, conforme a su creciente importancia como inversor global centrado en defender los intereses de sus inversiones en Europa⁴.

⁴ Una compañía china de seguros (Ping An) ha presentado por primera vez una demanda ante el CIADI, Centro de Arbitraje Internacional del Banco Mundial, contra el Gobierno de Bélgica por la pérdida de una cuantiosa inversión en el Banco Fortis, que fue nacionalizado.

3.1. Inversiones chinas en Europa

En el *Euro-China Investment Report 2013-2014*, de la Universidad de Amberes se presenta una serie de datos que resumen la situación de las inversiones chinas en Europa, incluyendo la situación de las mismas en la UE. Podemos destacar una serie de características relevantes.

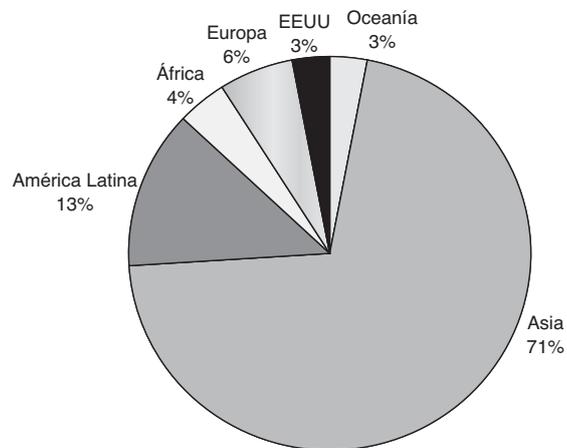
En primer lugar, China es el tercer inversor en el mundo en 2012, tras EEUU y Japón, con un 6,5 por 100 del total de la inversión extranjera directa (IED) global. En 10 años se espera sea el primer inversor mundial. El 72 por 100 de la inversión china va a Asia, mientras que a Europa va sólo el 6 por 100. No obstante, esta cifra se ha triplicado en los últimos seis años, demostrando un alto potencial de crecimiento, en un contexto en el que EEUU ha perdido competitividad frente a Europa en cuanto a atracción de este tipo de inversiones.

En segundo lugar, aunque China representa sólo el 0,6 por 100 del total de toda la inversión intracomunitaria, está creciendo muy rápido, especialmente en sectores de infraestructuras, en marcas (*branding*) y en el sector de bienes de consumo y distribución (IT), así como en minería. Desde 2010 la IED China en Europa ha superado al flujo de IED europea en China. Como rasgo novedoso, las empresas privadas chinas han sobrepasado a las empresas estatales o State Owned Enterprises (SOE), especialmente en cuanto al número de M&A (fusiones y adquisiciones) y en cuanto a su presencia inversora en Europa. Estas empresas se están situando en sectores de alta tecnología y marcas, con mayor potencial, mientras que las empresas estatales se mantienen en sectores más tradicionales⁵.

En tercer lugar, la mayor parte de la IED china se ha generado en los últimos diez años, y se ▷

⁵ De las más de 7.000 compañías controladas por capital chino, en 35 países europeos, se pueden distinguir tres tipos de empresas: las SOE, empresas estatales, o de control público (ej: PetroChina, Chinese Investment Corporation); las empresas privadas (ej: Huawei) y los inversores particulares o familiares, estos últimos muy flexibles y de gran movilidad, que son el 85 por 100 del número total de empresas privadas.

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL STOCK DE INVERSIÓN DE CHINA 2011



Fuente: Ministerio de Comercio chino, MOFCOM (2012).

ha localizado principalmente en sectores de baja tecnología (distribución, comercio minorista). Tan sólo un 8 por 100 de esta inversión se localiza en sectores de alta tecnología, principalmente en el norte de Europa Occidental, siendo Alemania, Reino Unido, Luxemburgo, junto con Rusia, los principales países receptores en 2011. La zona sur de Europa representa sólo el 12 por 100 del total de la inversión china en Europa. Las empresas chinas se concentran en torno a las comunidades de población china, especialmente presentes en la zona de centro y este de Europa: Rumanía (Bucarest), Serbia (Belgrado), Hungría (Budapest), en Alemania y Rusia, vinculadas a la inversión en manufacturas –un 22 por 100 de la inversión total–. En términos de empleo, también se concentran en el norte/este de Europa, con un total de 123.000 empleados, cifra que se ha triplicado en dos años. Por sectores: el mayor número se concentra en maquinaria y equipamiento eléctrico y en el sector textil. Sin embargo, a pesar de esta presencia creciente, sólo el 53 por 100 de las empresas chinas en Europa han tenido beneficios en 2013.

El informe destaca una serie de preocupaciones comunes en Europa, respecto a la inversión china. Por un lado hay cierta reserva a esta presencia y a la posible competencia desleal por

parte de las empresas estatales altamente subvencionadas, que operan en sectores «estratégicos». Por otro, la mayor liquidez de las empresas chinas permite inversiones en sectores de alto valor añadido en Europa, como forma de «adquirir» tecnología, a diferencia de las inversiones en África y Asia, más centradas en recursos naturales. Sin embargo, estas percepciones se produjeron también respecto a la IED americana y japonesa en los años sesenta y setenta. El informe considera que el mercado europeo es mucho más abierto que el americano, indio o japonés, lo que resulta un claro «atractivo» para la inversión china en Europa, a pesar de que habría que hacer mayores esfuerzos para coordinar las distintas políticas –nacional, europea, local–, y facilitar la atracción de inversiones (Clegg y Voss, 2012).

En resumen, los rasgos distintivos de esta inversión procedente de China se resumirían en los siguientes: rápido crecimiento en los últimos años, gran presencia de compañías estatales (SOE), apoyo estatal a las empresas para invertir en el extranjero (*go out policy*), y poca homogeneidad en cuanto a la composición de las empresas, que no están aún a nivel de los *global players*, al carecer de una marca global y una estrategia de inversión. En este contexto, el acuerdo de inversiones UE-China es muy relevante, ▷

no sólo para Europa, que obtendría valor añadido de eliminar barreras de entrada al mercado chino, sino también para China, que pondrá especial interés en proteger sus crecientes inversiones.

4. Mandato para un acuerdo de inversiones UE-China

Desde 2010, China se configura como un país prioritario para la UE por el innegable potencial económico que ofrece como destino de inversiones, y por la posibilidad de unificar en un único acuerdo los 26 existentes. Un único acuerdo europeo permitiría homogeneizar el grado de protección y el recurso al ISDS, así como incluir los nuevos elementos ventajosos (como normas de desarrollo sostenible o de conducta de las SOE), y actuar como «palanca» de negociación de concesiones en acceso a mercado. Permitiría reforzar la protección a las empresas europeas, a la vez que simplificar las garantías jurídicas para los inversores chinos en un único texto.

El gran reto de este acuerdo es negociar el «acceso a mercado». Este va a ser el elemento clave para la UE, pues el sistema de *screening* de inversiones que mantiene China a través del «catálogo de inversiones» somete a autorización previa las inversiones en numerosos sectores, constituyendo una clara barrera de entrada. Asimismo, tanto el Banco Mundial (STRI)⁶ como la OCDE han señalado las barreras a los inversores como requisitos de *joint-venture*, *equity caps*, barreras administrativas, requisitos de contenido local y barreras regulatorias. La Comisión Europea ha estimado que la eliminación de estas barreras tendría claros beneficios económicos, con un aumento de la IED europea a China de cerca de un 2 por 100. El acuerdo es también de interés para China que se encuentra en un mo-

mento clave para proseguir con el impulso reformista y desarrollar un modelo de crecimiento económico basado en la I+D y los sectores de valor añadido. China necesita también aumentar los flujos de inversión, especialmente en el sector servicios (banca, transporte, distribución y telecomunicación) y tiene el objetivo de ser líder en tecnología para el 2025, bajo la iniciativa estatal *New Emerging Industries* centrada en 7 sectores claves (incluyendo biotecnología, IT, energía y nuevos materiales), por lo que necesita introducir competencia en un mercado dominado por las grandes empresas estatales (SOE) que reciben cuantiosas subvenciones.

El planteamiento que persigue la UE con este acuerdo es muy ambicioso por varias razones. En primer lugar porque, por primera vez, intenta conjugar en un mismo acuerdo dos aspectos que hasta el momento se negociaban por la UE por separado, sin interrelación entre los mismos: el acceso a mercado de las inversiones (englobado en el concepto de establecimiento)⁷, y la protección jurídica de las mismas. Esta propuesta coincide con el momento en el que las negociaciones plurilaterales en el ámbito de los servicios se han relanzado en el último año con el Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA), en el que la UE participa, junto con EEUU, Japón y una veintena de países. China ha mostrado su interés por unirse a estas negociaciones, reforzando así el mensaje de estar dispuesta a avanzar en la liberalización del acceso a mercado.

En segundo lugar, porque el objetivo es basarse en el modelo de los acuerdos de protección de inversiones europeos, que no excluyen ningún sector económico del ámbito de la protección y que tienen una definición amplia de inversor y del concepto de inversión. El modelo de los APPRI europeos se basa en una serie de estándares de protección comunes (si bien con matices entre los distintos Estados) que deberán ser ▷

⁶ STRI: Services Trade Restrictiveness Index o Índice de Restricciones al Comercio de Servicios.

⁷ En los FTA europeos el acceso a mercado se incluye tradicionalmente en el capítulo de Servicios y Establecimientos, que incluye el establecimiento en los sectores de servicios y de no-servicios.

trasladados al acuerdo con China: trato nacional, trato justo y equitativo, derecho a compensación por expropiación, incluyendo la expropiación indirecta, derecho a la libre transferencia de fondos, cláusula paraguas que cubre contratos esenciales vinculados a la inversión, etcétera. Todo ello debe hacerse bajo el nuevo enfoque anunciado por la Comisión de mayor «equilibrio» y *policy space* para las políticas públicas —objetivo difícilmente compatible con el de máxima protección a la inversión— y teniendo en cuenta las preferencias que pueda tener China por un modelo de BIT americano, que prima relativamente este aspecto defensivo.

En tercer lugar, se intentará ir más allá de los APPRI tradicionales incluyendo en el acuerdo aspectos ligados al establecimiento de las inversiones, como son disposiciones sobre el régimen de licencias, el régimen de libre competencia y el tratamiento de las empresas de titularidad estatal, (SOE), muy comunes en China. Se buscará también, siguiendo la línea del Parlamento Europeo antes mencionada, negociar disposiciones de desarrollo sostenible y de buena gobernanza, que permitan una adopción fluida por el Parlamento, evitando un posible rechazo, una vez negociado, como ocurrió con el ACTA.

Por último, el objetivo de la UE es que las normas sobre ISDS se basen en el nuevo enfoque comunitario, que potencia la transparencia, en línea con la reciente reforma internacional de las normas de UNCITRAL. Se buscará fomentar el uso, por parte de las pymes, del mecanismo de ISDS. Se intentará, no obstante, evitar los mecanismos de «filtro» y el recurso al arbitraje Estado-Estado, aunque China es defensora de estos dos principios.

El acuerdo de la UE no partirá de cero, sino que vendrá influido por el precedente de las negociaciones que ya están iniciadas, y cerca de concluir con Canadá y Singapur. Este precedente puede no ser el óptimo pues vendrá definido por el modelo americano de BIT y del NAFTA, con diferencias importantes con el modelo establecido en los APPRI europeos. Se plantea aquí

un problema de «estrategia» para la nueva política comunitaria. El enfoque de estos acuerdos bilaterales —más «ofensivo»— centrado en un alto nivel de protección jurídica para los inversores europeos, aplicable al caso de China, puede no ser tan relevante en el caso de Canadá o EEUU, donde primaría un enfoque «defensivo», como ocurre en el modelo NAFTA. Por otro lado, dentro de la UE crecen las voces a favor de un enfoque más «defensivo» ante la creciente inversión china, y la posibilidad de recibir demandas bajo el ISDS.

Esta circunstancia se complica aún más por el hecho de que China ha firmado en noviembre de 2012 un acuerdo de protección de inversiones con Canadá. Dicho acuerdo contiene disposiciones que reflejan el modelo NAFTA, como el «Minimum Standard o Treatment» (estándar mínimo de trato derivado de la ley internacional) concepto que relativiza los estándares de «trato justo y equitativo» y «plena protección y seguridad» de las inversiones, introduciendo un margen de interpretación. Incluye también la posibilidad de requisitos de nacionalidad en los Consejos de Administración (Senior Management and Boards of Directors) y numerosas excepciones a la cláusula de Nación más Favorecida y al estándar de Trato Nacional. En concreto, se permite excluir determinadas actividades económicas e inversiones ya establecidas de la aplicación del principio de Trato Nacional (mediante reservas que se listan en una lista anexa al acuerdo).

El acuerdo introduce un amplio margen de *policy space* para los Gobiernos de ambas partes, pues autoriza que se pueda discriminar a los inversores establecidos en los sectores reservados, imposibilitando el recurso al mecanismo de ISDS. Entre las excepciones se incluyen las industrias culturales, cualquier medida medioambiental, medidas prudenciales en el sector financiero, así como información «privilegiada» o «sensible» que afecte a las leyes de competencia. Se excluyen también del acuerdo las leyes de China y Canadá relativas a la autorización y regulación ▷

de inversiones (Investment Canada Act canadiense) que van más allá de los supuestos habituales de exclusión ligados a la «seguridad nacional».

Adicionalmente, el acuerdo China-Canadá incluye un anexo interpretativo de expropiación indirecta que limita el derecho a obtener compensación económica por expropiación, condicionándolo a un análisis caso a caso basado en distintos factores (el impacto económico de las medidas, las «expectativas razonables» y el carácter de las medidas en cuestión). Se excluyen del concepto de expropiación las medidas tomadas por los Gobiernos para proteger «objetivos legítimos públicos», como el bienestar de los ciudadanos, la salud, la seguridad o el medio ambiente. Este tipo de disposición se aleja de la práctica habitual en la mayoría de los acuerdos europeos actualmente en vigor con China, que recogen estándares «absolutos» e «incondicionales» y que garantiza la protección de todos los inversores establecidos sin excepciones ni reservas, y sin anexos interpretativos que limiten el derecho a la indemnización en caso de expropiación⁸. Por último incluye disposiciones específicas sobre ISDS, incluyendo un mecanismo de filtro «Estado-Estado» para los servicios financieros.

En definitiva, la existencia del acuerdo China-Canadá y el hecho de que China esté negociando en estos momentos un acuerdo similar con EEUU es un factor que no debería subestimarse en relación con el resultado final de la negociación, pues esta influencia no existía hace 10 años cuando China firmó la mayor parte de los acuerdos bilaterales con los Estados miembros.

La suspensión de las negociaciones con EEUU para incluir normas sobre protección de inversiones e ISDS en el TTIP tendrá también influencia. Someter el incipiente modelo de protección de inversiones de la UE a consulta y opinión pública tiene como objetivo informar y «tranquilizar» a la opinión pública, pero podría introducir

nuevos cambios en el enfoque comunitario, que aún no están suficientemente consolidados y podría interpretarse como un «freno» por parte de la UE a la nueva política de inversiones. Es posible que la UE consiga finalizar las negociaciones con Singapur en breve y que ello dé un mensaje positivo, pero China mirará sin duda también a EEUU, y no sólo a la UE.

La primera ronda de negociaciones del acuerdo de inversiones tuvo lugar en Beijing del 21 al 23 de enero de 2014. De acuerdo con declaraciones del Ministerio de Comercio chino, se ha tratado de un intercambio de puntos de vista sobre aspectos generales, como los temas que se deben cubrir en las negociaciones. Ambas partes han acordado tratar de lograr un marco jurídico estable y transparente para los inversores. Por parte de la UE, además, el objetivo es lograr la abolición progresiva de las restricciones en el comercio y en la inversión extranjera directa. El inicio de las negociaciones es también un paso hacia delante declarado por China en su objetivo de desarrollar una economía más abierta. Se considera un elemento decisivo en el Partenariado Estratégico UE-China, y una forma de impulsar el comercio y la inversión, que tiene gran potencial por ambas partes (ej: las inversiones europeas en China aumentaron un 18 por 100 en el año 2013).

No obstante, hay voces que llaman también al realismo. Algunos *think-tanks* han señalado que las negociaciones serán muy difíciles. Uno de los principales obstáculos será el uso de una lista negativa, que propone China, como técnica de listado de los sectores comprometidos en el acuerdo. La lista negativa, a diferencia de la lista positiva utilizada mayoritariamente en los FTA de la UE, implica que se deben listar individualmente las reservas de acceso a mercado y de trato nacional a las inversiones en un anexo específico, y es el modelo seguido en las negociaciones entre China y EEUU. El reto que debe conseguir la UE es que China actualice esta lista negativa y reduzca el número de restricciones de acceso ▷

⁸ Un ejemplo es el APPRI entre España y China, firmado en 2005 y que entró en vigor en 2008, que sigue el *gold-standard* de los APPRI europeos.

a mercado, especialmente en el sector servicios, al tiempo que garantice la plena protección jurídica de las inversiones ya establecidas (el «post-establecimiento»), sin que sea de aplicación a las mismas dichas reservas. Este enfoque, defendido por la UE en las negociaciones con Japón y países ASEAN, aunque matizado con Canadá, es especialmente ambicioso, pues el reciente acuerdo entre China y Canadá contiene diversas excepciones y reservas en la fase del post-establecimiento. Asimismo, China debe comprometer a sus regiones en el acuerdo y reducir el requisito de autorización previa, que se mantiene en estos momentos para numerosos sectores a nivel central y por parte de las regiones.

La negociación del acceso a mercado será una de las partes más delicadas de este proceso. Así, el Ministerio de Comercio chino (MOFCOM) ha modificado en enero de 2012 el catálogo de inversiones o Foreign Investment Industrial Guidance Catalogue, de acuerdo con las prioridades del nuevo 12 Plan Quinquenal. En esta lista se clasifican los sectores en los que se «incentiva» la inversión extranjera, aquellos en los que dicha inversión está «restringida», y aquellos en los que la inversión está «prohibida». En la primera categoría se encuentran los siete sectores estratégicos identificados por el Plan: coches con energías alternativas (eléctricos e híbridos), biotecnología (incluyendo equipamiento médico y biomedicinas), tecnologías medioambientales (reciclaje, aguas, eficiencia energética), energías alternativas (solar y eólica entre otras), nuevos materiales, nueva generación de tecnologías de la información (*cloud computing*, tecnología virtual, *software*) y equipamiento industrial en sectores de alta tecnología (aéreo, tren de alta velocidad, satélites).

Algunos sectores de la categoría restringida pasan a la de inversiones permitidas, como es el caso de las inversiones en distribución farmacéutica, la importación de libros, distribución de música *on-line* o el *leasing* financiero. No obstante, la distribución de productos audiovisuales si-

gue estando listada como inversión restringida y sujeta a un requisito de *joint-venture* con una empresa china local dominante. A cambio se ha endurecido el régimen para determinadas inversiones en minería (litio, aluminio) y construcción de viviendas (prohibidas).

Si el sector no está listado la inversión se considera libre, lo que ocurre en la práctica en un número limitado de supuestos. Incluso en el caso de las inversiones «incentivadas», se requiere un proceso de autorización previa que suele ser más o menos automático –incluyendo incentivos fiscales– excepto en aquellas inversiones superiores a 300 millones de dólares, que requieren autorización estatal a nivel del MOFCOM y de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reformas (NDRC)⁹.

Las inversiones «restringidas» requieren autorización previa del MOFCOM y de la NDRC –inversiones superiores a 50 millones de dólares–, con un proceso de discrecionalidad ministerial y con posibilidad de retrasar o suspender los plazos administrativos. En muchos casos se incluyen requisitos de *joint-ventures* o límites al capital extranjero. Podemos destacar en esta categoría los servicios financieros –de banca, seguros (límite de capital extranjero en el 50 por 100), sociedades de valores, *brokers*, y compañías de gestión de futuros–, así como inversiones en la industria inmobiliaria, minería, agricultura, comunicaciones, transporte, servicios postales y de telecomunicaciones, consultoría legal y servicios de distribución minorista.

En cuanto a las inversiones prohibidas o no permitidas, destacan la agricultura-genética, la pesca, algunas actividades mineras (minerales radioactivos), la industria de bebidas (te, medicamentos, productos farmacéuticos), la producción y distribución de energía, gas y agua, los servicios postales, los servicios de control de tráfico aéreo, la educación obligatoria y especial, los servicios de noticias, la publicación y producción ▷

⁹ Un análisis detallado de los cambios en el catálogo se puede encontrar en Allens-Linklaters (2012) y en el China Law Blog.

de libros y productos audiovisuales, radio, TV y cine, así como las excepciones clásicas como el sector de la seguridad y defensa. El catálogo tiene un enfoque regional diferenciado, pues busca desarrollar tecnológicamente la economía de la zona costera de China, que es la más avanzada del país, concentrando las inversiones de bajo valor añadido e intensivas en trabajo en el resto del país.

El catálogo de 2012, a pesar de reflejar el alto grado de intervencionismo en la economía, continúa la senda de lenta apertura en la economía china en las áreas que el país considera prioritarias, y muestra el margen de mejora que podría conseguir un acuerdo de inversiones UE-China que tuviera carácter preferencial. Para ello, las posibles concesiones de un futuro acuerdo no se limitarían solo a las inversiones o el establecimiento (el denominado modo 3, al referirse a los servicios), sino que deberían eventualmente abarcar otros modos de suministro de los servicios, como el modo 4 o movimiento temporal de personas y el modo 1 o servicios transfronterizos¹⁰.

5. Conclusión

Podemos apreciar, en resumen, una serie de aspectos positivos de la nueva política de inversiones comunitaria, que deberían hacerse valer en la negociación con China. Primero, partimos del mayor poder de negociación frente a terceros que tiene la UE, en relación con los Estados miembros, que negocian por separado. Segundo, permitirá complementar los contactos políticos (Cumbres y Diálogos de Alto Nivel) y la capacidad para solucionar conflictos mediante la mediación diplomática, otorgando un acceso uniforme al meca-

nismo de ISDS. Tercero, la experiencia de los APPRI de los Estados miembros y su coexistencia con los nuevos acuerdos de la Unión aportarán un valor añadido.

Sin embargo, existen también claros retos en esta negociación como son:

– El impacto que tenga la negociación de inversiones en el marco del TTIP, que está en suspenso en estos momentos, hasta después del verano de 2014. China mirará muy de cerca lo que ocurra en la negociación entre la UE y EEUU, pues también está negociando un acuerdo de inversiones con EEUU, aunque también adoptará un enfoque práctico, centrado en sus propios intereses.

– La negociación de acceso a mercado en los ámbitos de inversiones en sectores de bienes y en servicios será un reto adicional, dadas las restricciones existentes en China y el alto nivel de regulación pública, así como el contexto plurilateral de las negociaciones de servicios en el Acuerdo de comercio de servicios (TISA), en el que China no participa por el momento.

– El precedente que supone el acuerdo de protección de inversiones recientemente firmado por China con Canadá, que adopta elementos propios de este modelo «NAFTA», o americano, que difieren sustancialmente del enfoque de los acuerdos bilaterales europeos. El acuerdo con China tendrá el reto de mantener el nivel de protección actual y definir un nuevo «estándar» en la política de inversiones comunitarias, que podría sentar las bases para un futuro modelo plurilateral de inversiones. Por la importancia económica de ambos socios, influirá decisivamente sobre otros acuerdos de la zona asiática.

Las negociaciones no serán fáciles pero estamos en un momento de gran impulso político por parte, no sólo de la UE, sino también de China. El acuerdo de inversiones con China, a pesar de todos estos retos o más bien, debido a estos, debe por ello mantener un alto nivel de exigencia, pues marcará también la pauta para otros acuerdos futuros de la UE. ▷

¹⁰ De acuerdo con el artículo V del GATS un acuerdo preferencial exige, entre sus condiciones, que se cubran todos los modos de suministro de servicios: modo 1 (servicios transfronterizos), modo 2 (turismo), modo 3 (establecimiento), modo 4 (movimiento temporal de personas).

Bibliografía

- [1] ACUERDO ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA para la promoción y protección recíproca de las inversiones, hecho en Madrid el 14 de noviembre de 2005, *BOE n° 164, martes 8 de julio*.
- [2] ALLENS-LINKLATERS (2012): «Focus: China Amends its Foreign Investment Catalogue», *Allens-Focus*, n° 22, February 2012. <http://www.allens.com.au>
- [3] CHINA DAILY, by LI JIABAO, 2014-01-22, China, EU Talking investment.
- [4] CLEGG, J. y VOSS, H. (2012): Chinese Overseas Direct Investment in the European Union, ECRAN –Steinbeis–EC, London.
- [5] GOVERNMENT OF CANADA (2012): Agreement between the Government of Canada and the Government of the People’s Republic of China for the Promotion and Reciprocal Protection of Investments. Government of Canada, Foreign Affairs, Trade and Development Canada.
- [6] HARRIS, D. (2012): «China’s New Foreign Investment Catalog. The Scope of FDI», *China Law Blog*, January 9th 2012, Harris and Moure.
- [7] HSBC GLOBAL RESEARCH (2014): «RE-tuning the growth engine», *China Research*, September 2013.
- [8] KROL, M. (2013): «The Case for an EU-China investment agreement», *ECIPE Bulletin* n° 6, 2013.
- [9] LEE-MAKIYAMA, H. (2012): «Upholding Europe’s mandate on trade», *ECIPE Policy Brief*, n° 11, 2012, Brussels.
- [10] LAVRANOS, N. (2013): «The New EU Investment Treaties: Convergence towards the NAFTA Model as the New Plurilateral Model BIT text?» *Social Science Research Network*, March 29, 2013.
- [11] PEOPLE’S REPUBLIC OF CHINA: Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries, Ministry of Commerce, <http://english.mofcom.gov.cn>.
- [12] PRESS RELEASES DATABASE. EU and China begin investment talks, <http://europa.eu>.
- [13] ZHANG H, VAN DEN BULCK, D. (2013): Euro-China Report 2013-2014: A broader perspective of Chinese direct investment in Europe and the EU, Antwerp Management School, University of Antwerp, IOB.

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

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

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

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

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

— LIBRO:

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

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

— ARTÍCULO:

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

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

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

Antonio María Ávila Álvarez*
Miguel Ángel Díaz Mier**

REFLEXIONES SOBRE LAS DOS PRIMERAS DÉCADAS DE LA OMC

En este artículo se van a analizar los principios en los que se fundamenta la OMC, así como su estructura institucional, que se explica tras las permanentes negociaciones comerciales y los resultados de las diversas Conferencias Ministeriales desde su creación, para lograr entender las razones del lanzamiento de la Ronda Doha y los objetivos para el desarrollo que con ella se pretende.

Palabras clave: sistema multilateral de comercio, negociaciones comerciales, no discriminación, políticas comerciales, globalización económica.

Clasificación JEL: F01, F13, P45.

1. Introducción

La finalización en diciembre de 2013 de la Novena Conferencia Ministerial de la OMC en Bali ha originado una notable constelación de comentarios de todo tipo que van desde aquellas calificaciones que señalan que ha sido un éxito hasta las denominaciones de fracaso, en tanto no se han cumplido en ella las expectativas generadas. Ahora bien, en nuestra opinión, su celebración permite, dentro de límites razonables, realizar una primera y provisional valoración del periodo de casi veinte años transcurridos desde el término de la Ronda Uruguay del GATT hasta 2013. En el haber de dicha Ronda se reconoce, muy positivamente, la creación de una Organización Mundial del Comercio (OMC) que incorporaría como uno de los principales acuerdos multilaterales a ella asignados, el relativo al Comercio Mundial de Mercancías (GATT 1994). Debe destacarse inicialmente que gran parte de los resul-

tados de la indicada Ronda y la propia OMC son herencia del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) al que se han dedicado desde muchas perspectivas, tanto doctrinales como prácticas, un buen número de trabajos¹.

Nos proponemos, con estas reflexiones, llevar a cabo algunos primeros análisis de los que –y siempre desde nuestra opinión– han constituido, desde su fundación, los rasgos más destacados en la vida de la OMC. Las mismas pretenden realizar una evaluación de la antedicha Conferencia de Bali, que, como se ha indicado, ha sido la novena de las celebradas dentro del mecanismo institucional del sistema creado tras los ocho años (1986-1994) de negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT². Señalemos que el mismo ▷

¹ No resulta posible realizar, dentro de los esquemas de publicaciones de este Boletín, una enumeración exhaustiva de la amplia bibliografía que se dedicó al GATT desde los años de su creación. Por ello, citaremos de modo simplificado el número monográfico que la revista *Información Comercial Española* de julio-agosto de 2008 (nº 843) dedicó a los 60 años del sistema GATT-OMC y en el que tuvimos ocasión de colaborar.

² De una forma más amplia, aún si cabe, que en el caso del primer GATT la descripción de la ronda Uruguay ha sido objeto de muchos trabajos. Sirvan como ejemplo la descripción que realiza T. STEWART en *The GATT Uruguay Round: A Negotiating History* (1993).

* Doctor en Derecho y Economía.

** Profesor emérito Universidad de Alcalá de Henares.

Versión de marzo de 2014.

fue establecido en abril de 1994 en el Acta de Marraquech, si bien resulta coherente indicar que el nacimiento operativo de la OMC se sitúa en enero de 1995 tras diversos procesos para su aceptación por parte de los primeros miembros. A ellos se irían sumando entre 1995 y 2008 otros 24, completándose en 2013 la cifra de los 160 miembros actuales.

Nuestro análisis, como irán mostrando los párrafos siguientes, puede llevarse a cabo desde diferentes perspectivas y así esperamos realizarlo desde estas páginas del Boletín de Información Comercial Española a partir de este número. Entre ellas están las que utilizan métodos cuantitativos que buscan expresar a través de cifras la evolución de los ámbitos incluidos en la OMC. Pero nos parece de interés especial presentar análisis cualitativos entre los que cabe destacar, como haremos en estas primeras reflexiones, un análisis cronológico, que permita obtener una idea de situaciones así como otras consideraciones relacionadas con la evolución de muchos de los aspectos incluidos en la indicada Acta de Marraquech y especialmente en los instrumentos de gestión de las familias de acuerdos que forman parte de los cinco grandes acuerdos multilaterales que analizaremos a continuación³.

2. Antecedentes y planteamientos generales

Así, reconocemos que resulta del mayor interés comenzar nuestra exposición con un recordatorio esquemático del sistema establecido al final de la Ronda Uruguay. Ha de recordarse así que la señalada Acta de Marraquech toma la forma de un tratado en el que, entre otras tareas, se encarga a la OMC la administración de cinco grandes acuerdos multilaterales: Comercio de Mercancías, Comercio de Servicios, Derechos de Propie-

³ Por una parte resulta necesario utilizar los textos acordados en la ronda y también, a efectos prácticos, el organigrama de la institución OMC que puede encontrarse en la página web de la misma. En todo caso, en nuestro análisis procuramos partir, inicialmente, de los aspectos más institucionales.

dad Intelectual Relacionados con el Comercio, Sistema de Solución de Diferencias y Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales. Especialmente, el Acuerdo sobre Comercio de Mercancías (GATT 1994), recoge también una docena de acuerdos relacionados con diversas cuestiones de su ámbito. De interés son los relativos a agricultura, a normas de origen, a medidas *antidumping*, a subvenciones y a obstáculos técnicos al comercio, sin olvidar el relativo a textiles y el de valoración en aduana.

El desarrollo normativo se completaba también con la incorporación a la OMC de acuerdos de gran tradición en el GATT como son los relativos a restricciones por razones de balanza de pagos y el tratamiento de la relación comercio-desarrollo económico que afecta a un amplio número de países. Ellos revisten diversas formas (Comités y Grupos de Trabajo) y se irían añadiendo otros temas como el relativo a acuerdos comerciales regionales. Pero, con ellos, han de destacarse cuatro acuerdos plurilaterales (que se diferencian esencialmente de los multilaterales por no haber sido firmados por todos los miembros de la OMC) así como una gran cantidad de decisiones y declaraciones que en unos casos completan los acuerdos y en otros establecen compromisos de ámbito diverso. El desarrollo de acuerdos en el ámbito del comercio de servicios empezaría después de 1995.

Pero sobre todo y a efectos de nuestro primer enfoque analítico, ha de subrayarse la creación de un mecanismo institucional que pretendía solucionar una de las deficiencias del hoy conocido como GATT 1947 y que se relaciona con la consideración de éste como acuerdo y no como tratado. De forma muy esquemática ha de destacarse el establecimiento como órgano superior de la OMC de las Conferencias Ministeriales, que deberían celebrarse como mínimo cada dos años y el de un Consejo General que actúa en los periodos de intersesión de las Conferencias a las que, como principal instrumento de trabajo aporta un informe de sus actuaciones. El Consejo General recibe también los informes de tres de ▷

los grandes acuerdos multilaterales indicados (Mercancías, Servicios y Derechos de Propiedad Intelectual) a través de Consejos establecidos para cada uno de ellos, a la vez que es el órgano superior para las tareas de los otros dos (Solución de Diferencias y Examen de Políticas Comerciales)⁴. También se ha asignado al Consejo General un Comité de Negociaciones Comerciales establecido en 2001.

El esquema indicado, que ha sido objeto de críticas por su complejidad, ha sido, sin embargo, garante de una cierta uniformidad en las formas de realizar los trabajos que forman las que pueden denominarse filosofía y metodología de la OMC. Sobre todo, pensamos que el esquema debe considerarse en relación con los objetivos, propósitos y funciones de la OMC. A nuestros efectos han de recordarse las relaciones con la celebración de negociaciones comerciales (la OMC siguiendo el esquema GATT es el foro reconocido para la celebración de las mismas). Y también ha de destacarse que la OMC busca una coordinación de sus actuaciones con otras instituciones económicas de carácter multilateral, como son el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial⁵.

No puede olvidarse que cierto número de temas relacionados de forma más o menos directa con el comercio fueron objeto de estudio en la Ronda Uruguay, si bien no llegaron a concretar-

se en algún acuerdo. Son los casos de las relaciones entre comercio y medio ambiente y comercio electrónico. Como presentaremos en el esquema institucional, otros temas, con desigual tratamiento, han sido introducidos en dicho esquema. Adelantamos aquí como ejemplos las cuestiones incluidas en las Conferencias de Singapur (1996, primera de las celebradas por la OMC) y de Doha (2001).

Ahora bien, en este recordatorio de veinte años de historia de la economía mundial, no pueden olvidarse las vicisitudes de dicha economía que han afectado inevitablemente al sistema multilateral de comercio. Citemos, a título de ejemplo, el desarrollo del comercio electrónico y especialmente los aspectos asociados a la mundialización. Naturalmente las cambiantes situaciones de las economías nacionales (pensemos así en la desaparición de la URSS y en la importancia de los países englobados en el acrónimo BRICS o el empuje de China) también tienen su reflejo en la historia de la OMC, aunque no podamos considerarlos con todo detalle en estas reflexiones.

En este primer trabajo no podemos olvidar, en modo alguno, el impacto de los problemas financieros y monetarios mundiales ni las modificaciones que han afectado a los sistemas productivos y de organización y conducta de los agentes de las economías, entre los que han de reconocerse el papel, cada vez más importante, de las ONG al lado de las empresas de todo tipo, especialmente las multinacionales con un impacto a destacar en los fenómenos de inversión internacional. Así, aunque nos limitemos a señalar cuanto antecede, las repercusiones de todo ello en la preparación, desarrollo y puesta en práctica de los trabajos de diverso tipo requeridos por las Conferencias Ministeriales de la OMC han de tenerse en cuenta en el análisis cronológico que de ellas emprendemos y que se manifiestan de forma sintética en el Anexo que acompaña a estas primeras reflexiones.

Queremos destacar, en la literatura más reciente de que disponemos, algunas de las características que configuran a la OMC institución ▷

⁴ El esquema inicial se vería modificado, poco a poco, especialmente con el lanzamiento en 2001 de la Ronda Doha de negociaciones multilaterales. En este trabajo presentaremos un resumen de los temas tratados distinguiendo las declaraciones generales y el programa de trabajo en el que expresamos una síntesis, párrafo a párrafo, de los temas a estudiar. El impacto sobre el organigrama inicial es importante.

⁵ Un estudio indispensable para conocer la OMC se encuentra en la página web de la institución bajo la denominación genérica de «Entender la OMC». Claro está que para ampliar dicho conocimiento se dispone hoy de muy buenos textos entre los que destacamos por el uso que haremos de ellos el de B. Hoekman y M. Kostecki (*The Political Economy of the World Trading System*, 3ª ed. Oxford University Press); el continuamente actualizado de E. McGovern (*International Trade Regulation* ed. Globefield); el monumental de P. Macrory, A. Appleton y P. Mavroidis (*The World Trade Organization: Law Practice and Policy*, Springer) y el de M. Trebilcock y B. Howse (*The Regulation of International Trade*, Routledge). Aspectos sectoriales han dado origen a un gran número de textos, entre los que deben citarse la serie editada por E. Elgar. En nuestro conocimiento, cabe decir que la primera de las historias sobre la OMC se encuentra en el trabajo de Vangrasstek *The History and Future of the World Trade Organization*, ed. de la OMC, 2013.

y que no se reflejan de modo explícito en los textos legales que completan el Acta de Marrakech.

a) En primer término ha de subrayarse que la OMC busca para el comercio internacional y especialmente para las políticas comerciales de los países miembros reglas pactadas, resultado de complejos procesos de negociación. Frente a la opinión extendida que identifica al GATT, y por extensión a la OMC, como el más claro paradigma del comercio libre sin obstáculos, aparecen claramente definidos en el Acta de Marrakech y en la Declaración Ministerial que sirve de pórtico a la misma, los objetivos que a continuación se detallan: «*el logro de niveles de vida más altos; pleno empleo; nivel elevado del ingreso real y de la demanda efectiva, utilización de los recursos mundiales y acrecentamiento de la producción y los intercambios de productos*» que ya figuraban en el Acuerdo de 1947, a ellos se añadieron en el Acta de Marrakech el desarrollo sostenible y especialmente la protección del medio ambiente⁶.

Esta característica permite, en nuestra opinión, establecer los que constituyen los principales parámetros a la hora de establecer una valoración honesta de la OMC: el alcance, la calidad técnica y la eficacia de las reglas pactadas en las Conferencias Ministeriales.

b) El principio de no discriminación ha sido definido como la piedra angular del sistema GATT-OMC. En este sentido, en la literatura específica sobre el primer GATT destaca la obra clásica del profesor Jackson (*World Trade and The Law of GATT*, editada, por primera vez, en 1969) lo reitera analizando especialmente los artículos I y II del Acuerdo General de 1947. El principio, y sobre todo las formas de hacerlo efectivo –las reglas de nación más favorecida entendida de una manera incondicional y la de trato nacional o igualdad de trato–, se aplica también a los acuerdos multilaterales de la OMC y a la familia de Acuerdos incluidos en ellos, si bien con algunos matices. En las reglas se reconocen excepcio-

⁶ Hemos reproducido en sus términos más destacados los textos del Acuerdo General (GATT según la serie IBDD vol. IV) y el Acta de Marrakech. Los textos se encuentran lógicamente en la página web de la OMC.

nes al principio en los casos de integración económica, a las que ya se referían algunos artículos del texto de 1947, especialmente el artículo XXIV⁷, concepto que hoy en día constituye una realidad operativa en las transacciones de comercio internacional que ha dado, además, nacimiento a las polémicas relativas al denominado regionalismo de la economía mundial. A estas excepciones se suman también las establecidas en favor del desarrollo de los países, tanto en la parte IV del GATT como en negociaciones posteriores, especialmente en la Ronda Tokio del GATT (1973-79).

c) Una preocupación especialmente sentida en la historia del sistema es la búsqueda de transparencia que, como principio y regla, ya figura en diversos artículos del primer GATT, especialmente en el X, relativo a la publicación por parte de los países miembros (entonces partes contratantes) de sus normas comerciales. Quien fuera uno de los primeros directores generales de la OMC, P. Sutherland, en un informe presentado en 2005, que no ha perdido actualidad⁸ ha destacado este aspecto, haciendo una valoración de los intentos de la institución por mejorar este dominio. Cabe así señalar los mecanismos creados desde el nacimiento de la OMC, en especial el relativo a Examen de Políticas Comerciales y los preparados en distintos comités de la familia de acuerdos, en grupos de trabajo y adoptados formalmente en distintas Conferencias. Interesa destacar, en este orden, la página web de la OMC, sus informes anuales, los datos sobre comercio internacional y acceso a los mercados o el más reciente Portal Integrado de Información Comercial (I-TIP). Los agentes eco- ▷

⁷ Resultan de interés en los análisis desde perspectivas jurídicas y técnicas en general las razones que se han esgrimido para hacer operativo este principio. Así, se le reconoce como elemento fundamental para la reciprocidad de concesiones negociadas y para la reducción de los costes de la negociación, pues una vez concurrido el tratamiento más favorable a un país (en el GATT inicialmente respecto a derechos arancelarios) el mismo ha de extenderse automáticamente a todos los miembros de la OMC (se considera en la actualidad las 160 que suponen el 95 por 100 del comercial mundial).

⁸ P. Sutherland: *El futuro de la OMC: una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*. Igualmente los directores generales de la OMC y especialmente los dos últimos (P. Lamy y desde el último trimestre de 2013 Azevedo) han remachado esta línea en la definición de sus objetivos al frente de la institución.

nómicos, actores de los intercambios y el mundo académico pueden, en la actualidad, acceder a la casi totalidad de las cuestiones tratadas.

d) Otra característica del sistema GATT-OMC, que ha sido frecuentemente subrayada junto a la negociación de acuerdos y compromisos de cada miembro en materias comerciales inicialmente arancelarias pero que en la actualidad abarcan otros muchos temas, es la protección de las ventajas negociadas y definidas. En ese orden, una significativa proporción de las actuaciones de la OMC (más sencillas de cuantificar en lo relativo a derechos arancelarios y a las rebajas de los mismos) tienen la calificación de «consolidadas», lo que se traduce en que no pueden modificarse a la baja, a excepción de lo que pudiera establecerse en nuevas negociaciones. Esto se complementa eficazmente con la acción del Mecanismo para la Solución de Diferencias, uno de los cinco acuerdos multilaterales que hemos enumerado y que es resultado de un proceso que se iniciará en los primeros años del GATT. El mismo es objeto de discusiones recientes que tienden a su perfeccionamiento y al que nos referiremos en nuestra valoración de la Conferencia de Bali.

e) Algunos autores han destacado como característica de la OMC el haber mantenido y mejorado algunos precedentes del GATT, como su flexibilidad, que se traduce en la posibilidad de adecuar los mecanismos establecidos a las nuevas situaciones que la evolución de la economía mundial va originando lógicamente en cuanto afecta al comercio y a las políticas comerciales públicas de los miembros. Precisamente, los conceptos anteriores no se aplican únicamente a los intercambios internacionales de mercancías. Ellos se manifiestan, según Hoekman y Kosteki, entre otros conceptos, en los procesos negociadores pero también en la existencia de varios tipos de normas: las que permiten el uso de medidas comerciales para alcanzar objetivos no económicos (por ejemplo, la seguridad, la salud, la protección de la naturaleza, etcétera); en las destinadas a conseguir la libre competencia; y, por último, en las que permiten las intervencio-

nes sobre el comercio internacional por diferentes razones económicas como la protección de diferentes sectores de una economía nacional.

f) De los párrafos anteriores puede obtenerse una idea de la importancia en la OMC de las negociaciones. Del Acuerdo de Marrakech, como había ocurrido en el GATT de 1947, se puede destacar que los objetivos perseguidos son realizados mediante tales negociaciones, cuyo estudio, en lo relativo a técnicas de negociación, resultados, etcétera, ha sido ampliamente desarrollado en la literatura. Ello permite calificar –y así lo hace el Acta de Marrakech– a la OMC como un foro para la celebración de negociaciones comerciales multilaterales. Las ocho que tuvieron lugar en los años de funcionamiento del GATT 1947 y la iniciada en la OMC en 2001, se encuentran conectadas con las Conferencias Ministeriales de ésta. De hecho, en el Anexo de este estudio presentamos las Conferencias celebradas en la OMC destacando el seguimiento por las mismas de las rondas de negociación.

g) Para completar esta breve síntesis de los aspectos característicos de la OMC que, como hemos señalado, deben considerarse a la hora de llevar a cabo una evaluación de los resultados de una Conferencia Ministerial concreta, nos interesa examinar desde una perspectiva académica pero no limitada a ésta, algunas de las consideraciones que, en los últimos años, se han manifestado en el tratamiento de las políticas comerciales⁹. Utilizaremos como base la introducción de W. Kerr en el excelente volumen editado por dicho autor y J.D. Gaisford (*Handbook on International Trade Policy*). ▷

⁹ Señalamos, como de especial interés en esta línea, las colecciones de trabajos de diversos autores compilados en volúmenes como los coordinados por W. Kerr y J. Gaisford (*Handbook on International Trade Policy*, ed. E. Elgar 2007), M. Kreinin y M. Plummer (*The Oxford Handbook of International Commercial Policy*, 2002); D. Bernhofen, R. Falvey, D. Greenaway y U. Kreickemeier (*Palgrave Handbook of International Trade*, 2011) y K. Heydon y S. Woolcock (*The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*, 2012). Resultan de gran interés los volúmenes especializados de varias instituciones como los del norteamericano Institute for International Economics, el francés CEPII y el ICTSD que estudia de forma especial el impacto del comercio internacional sobre el desarrollo sostenible. Los clásicos volúmenes recogidos en «*The World Economy*», por ejemplo, y varios trabajos de economistas del FMI, del Banco Mundial y de la propia OMC son prueba de las preocupaciones por la puesta al día de estas cuestiones.

Para el autor citado, los estudios que los economistas llevan a cabo sobre el comercio internacional pueden ser clasificados en grandes líneas según tres áreas de interés: a) teorías del comercio, b) estudios empíricos sobre intercambios comerciales y c) política comercial. En las primeras se llevan a cabo sus análisis a través de aplicaciones rigurosas de un formalismo estructural y de hipótesis robustamente especificadas. Los estudios empíricos comprueban las hipótesis de la teoría o intentan conseguir evidencias partiendo de estadísticas relativas a trabajos comerciales e indicadores económicos relacionados con los mismos. Por su parte, la política comercial trata de los efectos económicos de las intervenciones públicas, directas o indirectas, que podrían modificar el entorno en el que tienen lugar las transacciones internacionales. Citando textualmente a Kerr «*intereses personales están en el núcleo de las políticas comerciales, considerándose las acciones de los Gobiernos como redistributivas y abiertas a influencias*». Las políticas comerciales habrían sido objeto de muchos debates económicos en los últimos dos siglos y, más aún, en nuestro tiempo¹⁰. Conviene acordarse de ello.

3. Primeras Conferencias Ministeriales de la OMC

En los puntos siguientes de este trabajo y en números posteriores llevaremos a cabo una somera exposición de las Conferencias Ministeriales de la OMC siguiendo el orden cronológico que, de forma resumida, se presenta en el Anexo. En este número realizaremos las correspondientes a las Conferencias que siguieron inmediatamente a la creación de la OMC, exposición que este Boletín de Información Comercial Española completará siguiendo el orden cronológico

¹⁰ Véanse como ejemplos las definiciones académicas en los tres órdenes indicados pero también subrayamos sus interrelaciones con las políticas nacionales exteriores, y especialmente las económicas.

gico que empleamos. Continuarán otros análisis relativos a la evolución de los principales acuerdos de la organización, así como una exposición elemental de los resultados de las Rondas con unas reflexiones finales.

1. Comenzamos con la primera de las Conferencias, celebrada en 1996 en Singapur a los dos años del nacimiento de la OMC. Lógicamente en ese año cabía destacar como principal preocupación la evaluación del proceso de incorporación de los acuerdos y compromisos que forman parte del complejo¹¹ mundo establecido en el Acta de Marrakech a las normas propias de cada país. Debe señalarse que muchos miembros manifestarían su interés en profundizar en algunos temas, acerca de los cuales no se había llegado en la Ronda en acuerdos.

El tratamiento de algunos temas se llevaría a cabo mediante la creación de Grupos de Trabajo¹² encargados respectivamente de: analizar la relación entre normas comerciales y normas de política de competencia, que han sido consideradas como un ejemplo de las nuevas políticas de protección; en segundo lugar, mejorar el tratamiento de las inversiones internacionales que en la Ronda Uruguay habían sido objeto de un acuerdo de alcance limitado; un tercero se preocuparía de la cuestión de las compras públicas, objeto en la Ronda de un acuerdo plurilateral, que no podía ocultar el hecho de que un primer acuerdo sobre esta cuestión pactado en la Ronda Tokio había sido suscrito sólo por un número limitado de países; el cuarto se dirigiría a conseguir la facilitación del comercio, incluyendo en este concepto aspectos relativos a despachos en aduana. ▷

¹¹ Aunque solo puede servir como una anécdota introductoria hay que señalar que el texto de la OMC que recoge los Acuerdos de la Ronda Uruguay, sin las listas de compromisos, excede las 450 páginas, en comparación con las aproximadamente 70 del Acuerdo General de 1947.

¹² En términos del sistema GATT-OMC los Grupos de Trabajo se crean para estudiar un tema concreto (por ejemplo, el acceso a la OMC de un país candidato), estando abiertos a la participación de todos los miembros de la OMC y generalmente con una duración limitada. En eso se distinguen de los Comités creados para la gestión de los acuerdos integrados en los tres Acuerdos Multilaterales sobre Comercio de Mercancías, Comercio de Servicios y Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio y de otros acuerdos de carácter general.

Pero, además, un número muy reducido de países, encabezados por Estados Unidos y Francia, pretendió también que se llevase a cabo en la OMC un tratamiento de las normas laborales internacionales en relación con el comercio y la posibilidad de aplicar criterios comerciales (por ejemplo, prohibición de importaciones) a los países que no cumplieran un número mínimo de normas laborales. Ello plantearía cuestiones de competencia con la Organización Internacional del Trabajo, pero especialmente con situaciones de países en desarrollo, por lo que no se profundizaría en estos temas que más tarde serían abandonados en la OMC. También debe señalarse que se estudiarían aspectos relacionados con las normas internacionales medioambientales (si bien ha de señalarse que, aunque no se había establecido al respecto un acuerdo en la Ronda Uruguay, sí se había creado un Grupo de Trabajo) y lógicamente se expresarían preocupaciones relativas a problemas monetarios y financieros que ya se habían manifestado en el GATT de 1947.

Para completar la imagen de esta Conferencia deben añadirse dos temas, que son una Declaración sobre Comercio de Productos de Tecnología de la Información (Acuerdo ITA) y la reafirmación de las funciones y objetivos fundacionales de la OMC, expresando la confianza en el sistema multilateral y abierto para el comercio mundial y el compromiso de conseguir una mayor liberalización de dicho comercio. Por otro lado, sin compromiso legal alguno, es decir, sin que figure como una regla formalizada, se expresaba que un plan de trabajo futuro permitirá establecer negociaciones para abordar todo un conjunto de cuestiones¹³.

¹³ Queremos subrayar así las preocupaciones para establecer formas de trabajo sobre temas no resueltos en la Ronda Uruguay y otras veces planteados en la sucesión de Conferencias Ministeriales que examinamos. Para los estudios de varios temas, como las relaciones entre política comercial y política de competencia o el comercio electrónico las documentaciones generadas en los Grupos de Trabajo han sido de gran utilidad. Por otra parte, queremos señalar que con una sola excepción la no celebración de Conferencias en 2007, se ha cumplido la norma de celebración de Conferencias cada dos años.

2. La segunda de las Conferencias Ministeriales fortalecería una costumbre no escrita para la OMC, la celebración de las Conferencias cada dos años en un país de un continente distinto. Así, la primera, habría sido en Asia y la siguiente se llevaría a cabo en Europa¹⁴. Como al mismo tiempo se habían cumplido cincuenta años desde el nacimiento del GATT, se decidió celebrar esta Conferencia en la ciudad de Ginebra. Con algunas matizaciones esta Conferencia podría calificarse como rutinaria, en buena parte porque aún no se habían «digerido» plenamente los resultados de la Ronda Uruguay y tampoco habían surgido cuestiones de especial gravedad que obligasen a adoptar acciones concretas. En efecto, no se encuentran novedades llamativas en el enunciado de los temas debatidos. Lógicamente continuaban preocupando cuestiones estudiadas desde tiempo atrás, como las derivadas de los compromisos de cumplimiento de los Acuerdos o las relativas al desarrollo de los países.

Respecto al plan de trabajo para acciones futuras antes mencionado, la literatura de la época cree percibir un distanciamiento entre Estados Unidos y la hoy Unión Europea que en las Rondas de negociación del GATT habían sido principales protagonistas. En efecto, las dos potencias parecían patrocinar una nueva ronda de negociaciones (lo que debe interpretarse como muestra de insatisfacción respecto a resultados anteriores) pero diferían en su alcance y metodologías a emplear. Para los norteamericanos la negociación futura debería tratar todos los temas de la agenda a establecer cualquiera que fuese su estado de preparación, mientras que los europeos consideraban más razonable entrar en ▷

¹⁴ Precisamente el hecho de que el Acta de Marrakech señalara el período de dos años como período normalmente indicado para la celebración de una nueva Conferencia Ministerial se puede interpretar como un compromiso de proporcionar a la OMC un «status» similar al de otras grandes instituciones económicas multilaterales (véase especialmente el FMI); pero la experiencia muestra las dificultades prácticas para encontrar cada año (en el caso del Fondo) o cada dos (OMC) temas «espectaculares». En nuestra opinión, muchas veces no se valora adecuadamente el trabajo eficaz y callado que se lleva a cabo en las instituciones señaladas en los períodos «no llamativos».

los temas de manera progresiva, asociada a la madurez de los mismos.

Debe resaltarse un aspecto que hemos destacado en nuestras observaciones iniciales: todos buscaban un incremento de la transparencia de las actuaciones de la OMC, facilitando a los agentes económicos las informaciones necesas-

rias para que pudieran actuar con mayor conocimiento de este dato de entorno, de tanta necesidad en los procesos de internacionalización que se iban acelerando. En este orden la OMC se referiría a las cuestiones monetarias mundiales, indicando la conveniencia y la necesidad de mantener mercados abiertos. ▷

ANEXO

Resumen cronológico de las Conferencias Ministeriales de la OMC

- 1982 En la reunión anual de las Partes Contratantes del GATT -la primera que se celebraba a nivel ministerial tras una década- no se llegó a un acuerdo para lanzar una nueva ronda de negociaciones. La anterior –Ronda Tokio– había finalizado en 1979. Se inicia un proceso de acumulación de informaciones.
- 1986 Tras un proceso de preparación en que se publicaron las informaciones solicitadas en 1982 sobre diversos temas –restricciones cuantitativas, agricultura, servicios especialmente– y varias sesiones, lanza en Punta del Este (Uruguay) una nueva ronda negociadora muy amplia en la que se crean 14 grupos sobre diversos aspectos del GATT y un proceso paralelo relativo a comercio de servicios.
- 1990 En la reunión de Partes Contratantes del GATT celebrada en Bruselas y que cumple con el calendario previsto en Punta del Este en el que se había señalado para ese año la sesión final de la Ronda Uruguay (1986-1990) no se llega a un acuerdo para la conclusión de dicha Ronda.
- Canadá introduce formalmente una propuesta de creación de una Organización Multilateral de Comercio que cubriría el GATT, el nuevo GATS y los demás instrumentos multilaterales que se acordasen en la Ronda Uruguay.
- 1993 En junio, el Congreso de Estados Unidos concede a la Administración del país la cláusula *fast-track* (según la cual el legislativo no puede proponer enmiendas a los resultados de las negociaciones) indicando como fecha límite para la conclusión de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales el 15 de diciembre. Así, tres años después de la fecha prevista en la Declaración de Punta del Este para el término de la Ronda, en la fecha indicada (15 de diciembre) se concluye en Ginebra la Conferencia como un «todo único» (*Single Undertaking*).
- 1994 El 15 de abril en una reunión celebrada en Marrakech los Ministros de Comercio de las Partes Contratantes del GATT firman el Acta final que establece la OMC y recoge los resultados y compromisos pactados en la Ronda Uruguay y negociados finalmente en el período diciembre 1993 - abril 1994.
- 1995 A principios de año entra en vigor la OMC, una vez han completado los 99 países miembros iniciales sus procedimientos nacionales de ratificación.
- 1996 Tiene lugar en Singapur (9-13 diciembre) la primera Conferencia Ministerial de la OMC. Con ella se crean Grupos de Trabajo sobre cuatro temas: «comercio e inversiones; comercio y política de competencia; contratación pública y facilitación de comercio» que serán conocidos en los años siguientes como «los temas de Singapur». Algunos países (desarrollados) intentan que la OMC se preocupe también de la relación entre normas comerciales y normas laborales.
- 1997 Cuarenta países acuerdan eliminar los derechos arancelarios sobre productos de telecomunicaciones y ordenadores que se inscriben en un Acuerdo sobre Tecnología de la Información.
- 1998 Se lleva a cabo en Ginebra (18-20 mayo) la segunda Conferencia Ministerial. Al tiempo se conmemoran los cincuenta años de funcionamiento del sistema multilateral de comercio creado en 1947 (primer GATT).
- 1999 La tercera de las Conferencias Ministeriales convocada para celebrarse en Seattle (30 noviembre - 2 diciembre) fracasa, especialmente respecto al lanzamiento de una Ronda de negociaciones que hubiese sido la primera bajo la OMC.
- 2000 Comienzan las negociaciones sobre las materias incluidas en la llamada *built-in* agenda, establecida en la Ronda Uruguay. Afectan especialmente al Acuerdo de Agricultura (uno de los doce acuerdos integrados en el GATT 1994) y al Acuerdo Multilateral sobre Comercio de Servicios (GATS).
- 2001 China accede a la OMC.
- En la cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001 se lanza una ronda de negociaciones que abarca una veintena de temas y que pretende la expansión del comercio en agricultura, productos manufacturados, servicios especialmente. Pero, sobre todo, ha sido definida como «ronda del desarrollo» por pretender atender de modo especial los problemas de los países en desarrollo.
- En este orden, la Unión Europea pone en marcha la iniciativa de «Todo menos armas» según la cual se pretende proporcionar un acceso libre de derechos arancelarios y de contingentes a los mercados de países desarrollados a productos de países menos desarrollados (LDCS).
- 2003 Se establece un grupo de países en desarrollo (el G20). Tiene lugar la quinta Conferencia Ministerial (Cancún 10-14 de septiembre) en la cual se analiza la evolución de la Ronda Doha. La Conferencia, así, busca cumplir el calendario previsto al iniciar la Ronda, siendo su *mid-term review*. Se comprueba una falta de acuerdo sobre la inclusión de los «temas de Singapur». Sólo continuaría el de la facilitación del comercio.
- Se ponen de manifiesto grandes diferencias en el tratamiento de la agricultura. En este dominio se produce un llamamiento de los jefes de Estado de países africanos (especialmente por parte de los países productores afectados) para la reducción de las subvenciones al algodón que conceden varios países desarrollados.
- Una decisión del Consejo General permite a los países miembros en desarrollo de la OMC otorgar licencias forzosas de importación de productos farmacéuticos para aquellos casos de insuficiente capacidad de producción de tales artículos en los países indicados.



- 2004 En julio se llega a un acuerdo de iniciación de estudios para continuar las negociaciones DOHA (conocido como «el paquete de julio») en el que se incluye solo uno de los cuatro temas de Singapur. En él se contienen estructuras para proseguir las negociaciones (se le conoce como «Marco acordado de 2004»).
- 2005 Se cumple la etapa final del Acuerdo sobre Textiles y Vestido de la Ronda Uruguay (uno de los 12 acuerdos que forman parte del GATT 1994) Con ella quedan eliminadas las restricciones cuantitativas (cuotas) que subsistían todavía sobre los productos afectados.
Tiene lugar en Kong-Kong durante los días 13-18 de diciembre la sexta Conferencia Ministerial en la que debería haber finalizado la Ronda Doha. Pero, en la práctica, se realizan muy pocos avances. Son excepciones los acuerdos para eliminar las subvenciones a la exportación y para establecer también la eliminación de derechos arancelarios y contingentes en los mercados de países desarrollados a productos exportados a los mismos por parte de países de menor desarrollo. Se modifica el Acuerdo Multilateral sobre Derechos de Propiedad Intelectual con el que se formaliza la Decisión de 2003 del Consejo General relativa a productos farmacéuticos. Se produce así la primera enmienda de los textos de la Ronda Uruguay.
Se establece una estructura de ayuda al desarrollo (Aid for Trade Task Force).
- 2006 La resistencia de los principales protagonistas de la Ronda a realizar concesiones lleva al director general de la OMC a suspender las negociaciones a mediados del año.
- 2007 Vietnam se convierte en el miembro 150 de la OMC.
Si se hubieran cumplido rigurosamente los artículos de creación de la OMC en este año hubiera debido celebrarse la séptima Conferencia Ministerial (que no llegó a celebrarse).
La finalización en junio de la US Trade Promotion Authority reduce las perspectivas de finalizar la Ronda Doha.
- 2008 La Unión Europea concluye una serie de Acuerdos de Partenariado con países en desarrollo del grupo ACP.
En julio se conoce la realización de un «paquete» que pretende acordar «modalidades» en materias de acceso a los mercados de productos no agrícolas y también para la agricultura.
En diciembre se conoce un nuevo texto sobre «modalidades» pero el director general no se decide a convocar una reunión ministerial para impulsar las negociaciones.
- 2009 Se lleva a cabo en Ginebra la séptima Conferencia Ministerial.
No se entra en Ronda Doha de negociaciones pero se estudian en diversos Grupos los aspectos relacionados con el tema «la OMC, el sistema multilateral comercial y el entorno económico actual» reflejo de la situación compleja de la economía mundial.
- 2011 Se conocen en la octava Conferencia, también celebrada en Ginebra, junto a los informes facilitados anualmente por los órganos de la OMC, la adhesión de la Federación de Rusia y un programa de trabajo sobre comercio electrónico y pequeñas economías.
De especial interés son los documentos de los presidentes de los Grupos de Negociación de las materias incluidas en las negociaciones Doha que se distribuyen en abril.
- 2013 En el último trimestre de este año se conoce la designación de un nuevo director general de la OMC que se propone terminar la ronda iniciada en 2001. En este sentido se incluyen en la Conferencia Ministerial de Bali (diciembre) temas relativos al programa de Doha (facilitación del comercio, agricultura, algodón y materias relacionadas con los países menos adelantados).

FUENTE: elaboración sobre el texto de HOEKMAN y KOSTECKI citado por su tercera edición y páginas web de la OMC: wto.org.com
"Conozca nuestros esfuerzos de actividad: negociaciones comerciales", Conferencias Ministeriales.

Eva Povedano Moreno*

ALGUNOS ELEMENTOS DE REFLEXIÓN SOBRE EL ANÁLISIS DE COYUNTURA

El análisis de coyuntura constituye una materia muy compleja en la que se debe aunar una multiplicidad de series de indicadores, con el doble objetivo de analizar la situación presente y de predecir la evolución futura del PIB, el denominado ciclo-tendencia, y los principales componentes del mismo. Para ello reúne especialistas en econometría, estadística y teoría económica. Este artículo refleja la aproximación de un economista a este análisis y recoge algunos puntos de reflexión que se le suscitan más allá del puro tratamiento de los datos.

Palabras clave: indicadores cualitativos, cuentas financieras, IPI.

Clasificación JEL: C53.

1. Introducción

Este artículo se circunscribe al campo del análisis de la economía real, producción y demanda interna. Tras repasar los indicadores disponibles para dicho análisis, el artículo pretende reflexionar sobre algunos de los elementos de su complejidad actual para un economista. La complejidad a la hora de utilizar los indicadores estadísticos para el análisis económico proviene, básicamente, de tres fuentes: el desacoplamiento de las relaciones entre determinadas variables, que tradicionalmente se consideraban predecibles, los problemas para relacionar indicadores provenientes de fuentes diferentes y, por lo tanto, con muestras distintas, y el tratamiento de los indicadores cualitativos y de opinión en cuanto a su relación con las variables reales. En este último aspecto la complejidad es importante, primero, por su proliferación, ante el interés que suscitan como indicadores teóricos del cambio de ciclo y, después, por el hecho de que los más relevantes no constituyen ya señales ade-

lantadas, sino, en muchos casos, coincidentes respecto de las variables reales.

Una segunda complejidad proviene de la relación entre las variables reales y las financieras. La dificultad para un economista va más allá de las puramente estadísticas de distintos tamaños de la muestra, muestras variables, en el caso de las segundas, y desfases temporales entre las publicaciones de las unas y de las otras. Proviene, en primer lugar, del salto entre la lógica del funcionamiento del sector real y la del sector financiero. Mientras que la idea de origen y aplicación de fondos parece ser un elemento común, tanto a las cuentas no financieras, como a las financieras, y la diferencia y relación entre flujos y fondos –renta y riqueza– es intuitivamente clara, las hojas de balance (*balance sheet*) de los sectores empiezan a constituir un desafío intelectual, que es posible aclarar, no obstante, en una medida importante, cuando se calcula la estructura de la composición de los activos y pasivos de familias y empresas y se observa que la misma es relativamente estable en el tiempo.

Para un economista se produce, asimismo, otra dificultad, de orden más teórico, que es la del ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de marzo de 2014.

lazo entre los indicadores agregados y los indicadores más específicos. En otros términos, entre la evolución de los denominados indicadores de síntesis y la evolución de los indicadores basados en encuestas y registros administrativos, contenidos en el Cuadro 1, que podría asimilarse a los lazos entre «macroeconomía» y «microeconomía» y sus mecanismos de transmisión. Mientras que los primeros parecen pulsar el ritmo general de actividad, los segundos parecen responder muchas veces a impulsos puntuales de un solo fenómeno aislado. Ello es particularmente cierto en el sector industrial.

Sin embargo, el artículo no desarrolla ampliamente todos estos aspectos, lo que requeriría un trabajo mucho más amplio, sino que solo pretende dar unas pinceladas y algunas claves para profundizar en ellos.

2. Principales indicadores para el seguimiento de la producción y de la demanda interna

La Contabilidad Nacional Trimestral constituye la principal fuente estadística de seguimiento de la actividad económica real¹ y el punto de partida de un análisis de coyuntura. En el Cuadro 1 se recogen los principales indicadores para el análisis de la producción y demanda interna o, en otros términos, de la economía real.

En la primera columna aparece la relación de indicadores subdivididos en los que provienen o se derivan de la Contabilidad Nacional, los que pulsán la actividad general y los específicos sectoriales² –industria, construcción y servicios–.

¹ La Contabilidad Nacional Trimestral de España (CNTR) es una estadística de síntesis de carácter coyuntural, elaborada por el INE cuyo objetivo primordial es proporcionar una descripción cuantitativa coherente del conjunto de la actividad económica española en el pasado inmediato, mediante un cuadro macroeconómico trimestral, elaborado desde la óptica de la oferta, la demanda y las rentas. Asimismo, incluye estimaciones del nivel de empleo, en términos de Contabilidad Nacional, abarcando los conceptos: personas, puestos de trabajo, puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

² El análisis de coyuntura tiende a no analizar el sector primario de la economía, más allá de la CNT y ciertos indicadores parciales, no integrados en el análisis general, por la gran volatilidad del sector agrario y el objetivo de una amplia mayoría de analistas de búsqueda del ciclo tendencia.

En la segunda columna aparecen varios aspectos identificativos de los indicadores: primero, la fuente, bajo siglas explicadas al final de cuadro, después, el origen de los datos y, por último, su periodicidad.

El origen de los datos o naturaleza de la información estadística puede clasificarse, según su naturaleza, en estadísticas de síntesis, encuestas cuantitativas a empresas y familias, encuestas cualitativas, datos de registros administrativos, indicadores derivados y datos de mercado (Carmen de Miguel Castaño, 2007).

Quizá, por menos conocidos, merezca una breve mención el concepto de estadísticas de síntesis que son las que refunden y combinan información procedente de diversas fuentes para obtener datos coherentes entre sí entre variables. Como puede observarse en el Cuadro 1 la estadística de síntesis por antonomasia es la Contabilidad Nacional.

3. Elementos de reflexión

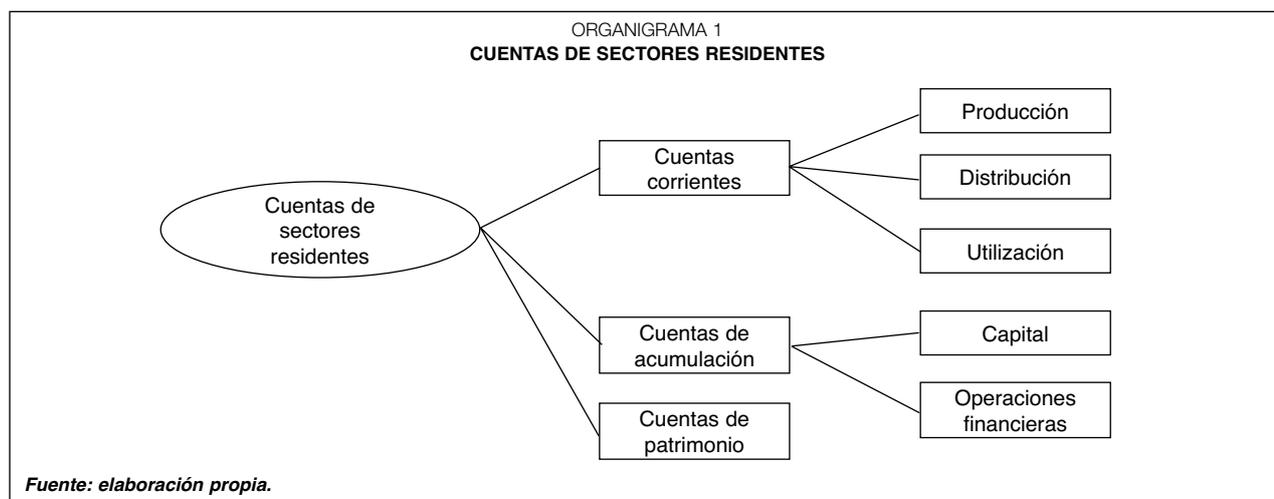
3.1. Indicadores cualitativos

En el contenido del Cuadro 1 hay un aspecto especialmente interesante y es el de los indicadores cualitativos. Lo es por varias razones. Primero, su proliferación en los últimos años. La proliferación no es casual. Los indicadores cualitativos constituyen, al menos teóricamente, señales adelantadas del ritmo de actividad económica y, sobre todo, posibles indicadores de cambio cíclico. No obstante, factores psicológicos, como que los individuos tienden a valorar la situación futura en función de la presente o, más prácticos, como el hecho de que en las empresas sea la misma persona o departamento el que rellena los distintos cuestionarios que llegan de las diferentes encuestas oficiales, casi en paralelo, hace que indicadores cualitativos y reales hayan tendido, cada vez más, a coincidir en el tiempo. En paralelo, se ha ido observando, en los últimos años, un desacoplamiento entre los indicadores cualitativos y los cuantitativos cuyo comportamiento, en principio, adelantaban. El Índice de ▷

ALGUNOS ELEMENTOS DE REFLEXIÓN SOBRE EL ANÁLISIS DE COYUNTURA

CUADRO 1 PRINCIPALES INDICADORES PARA EL ANÁLISIS DE COYUNTURA DE PRODUCCIÓN Y DEMANDA INTERNA			
Indicador	Fuente, origen de los datos y periodicidad, mensual (M), trimestral (T), anual (A), otros (O)	Indicador cuantitativo (Q) o cualitativo (Cu)	Retrasado (R) adelantado (A) o coincidente (C) con la actividad que mide
1. Marco Contabilidad Nacional			
1. Contabilidad Nacional de España	INE. E. Síntesis (A)	Q	C (*)
2. Contabilidad Nacional Trimestral de España	INE. E. Síntesis (T)	Q	C (*)
3. Cuentas Trimestrales no Financieras	INE. E. Síntesis (T)	Q	C
4. Cuentas Financieras	BE (1) E. Síntesis (A y T)	Q	C
2. Indicadores generales de actividad			
1. Indicador sintético de actividad	SGACPE (2) Agregación indicadores (O)	Cu	C (**)
2. Venta grandes empresas	AEAT (3). Datos fiscales. (M)	Q	R
3. Consumo energía eléctrica	REE (4). Datos empresas (M)	Q	C
4. Consumo de gasóleos	SGPES (5). Datos (M)	Q	C
5. Transporte de viajeros	INE. Encuesta (M)	Q	C
6. Efectos de comercio impagados	INE (M)	Q	C
7. Matriculaciones de automóviles	DGT. Datos administrativos (M)	Q	C
8. Indicador compuesto avanzado OCDE	OCDE. Encuesta cualitativa (M)	Cu	A
9. Indicador de Confianza del Consumidor	CIS. E. cualitativa (M)	Cu	A
10. Indicador de Sentimiento Económico	Comisión Europea (M)	Cu	A
3. Industria			
1. Indicador Sintético de Industria y Energía	SGACPE. Agreg. indicadores (O)	Cu	C
2. Afiliados a la seguridad social en la industria	MESS (6) Datos administrativos (M)	Q	C
3. Ocupados en la industria	INE. Encuesta (M)	Q	C
4. Índice de Producción Industrial	INE. Encuesta (M)	Q	C
5. Producción de bienes intermedios (IPI)	INE. Encuesta (M)	Q	C
6. Índice de cifra de negocios en la industria	INE. Encuesta (M)	Q	R
7. Índice de entrada de pedidos	INE. Encuesta (M)	Q	A
8. Utilización de la capacidad productiva (ECI)	SGPA (7) Encuesta cualitativa (O)	Cu	A
9. Matriculación de vehículos de carga	DGT. Datos administrativos (M)	Q	R
10. Ventas de grandes empresas en bienes de equipo	AEAT. Datos fiscales (M)	Q	R
11. Importación de bienes intermedios	BE. Datos administrativos y muestra (M)	Q	A
12. Indicador Sintético de Inversión en Equipo	SGACPE. Agregación indicadores (O)	Cu	A
13. Encuesta de inversiones	SGPA Encuesta cualitativa (T)	Cu	A
14. Encuesta de Coyuntura Industrial	SGPA. Encuesta cualitativa (M)	Cu	A
15. Índice PMI	Markit Group (8). Encuesta cualitativa (M)	Cu	A
4. Construcción			
1. Indicador Sintético Construcción	SGACPE. Agregación indicadores (O)	Cu	C
2. Índice Producción Construcción (IPI)	INE. Encuesta. (M)	Q	C
3. Afiliados a la seguridad social en la construcción	MESS. Datos administrativos (M)	Q	C
4. Ocupados en la construcción	INE. Encuesta (M)	Q	C
5. Consumo aparente de cemento	Oficemen (9). Datos asociados (M)	Q	A
6. Hipotecas	INE. Registros de la propiedad (M)	Q	R
7. Licitación Oficial	MFOM (10). Entidades crediticias (M)	Q	A
8. Transmisiones de derechos de la propiedad	INE. Notarías (M)	Q	R
9. Visados de obra nueva	MFOM. Colegios profesionales (M)	Q	A
10. Certificados de finalización de obra	MFOM. Ayuntamientos (M)	Q	R
11. Sentimiento Económico Construcción	Comisión Europea (M)	Cu	A
5. Servicios			
1. Indicador Sintético Servicios	SGACPE. Agregación indicadores (O)	Cu	C
2. Afiliados a la seguridad social en servicios	MESS. Datos administrativos (M)	Q	C
3. Ocupados en servicios	INE. Encuesta (M)	Q	C
4. Cifra de negocios en los servicios	INE. Encuesta (M)	Q	C
5. Ventas interiores grandes empresas servicios	AEAT. Datos administrativos (M)	Q	R
6. Indicador confianza servicios	Comisión Europea (M)	Cu	A
7. Indicador Confianza comercio minorista	Comisión Europea (M)	Cu	A
8. Índice de Comercio al por menor sin estaciones de servicio	INE. Encuesta (M)	Q	C
9. Indicadores de turismo	DAIEPT (11). Encuestas y datos administrativos (M)	Q	C

(*) Debido a la complejidad de su elaboración se observa un cierto retraso.
(**) Los indicadores sintéticos se actualizan (revisan) de forma prácticamente simultánea a la aparición de cada nuevo dato de los indicadores que agrega. Para más información consultar: <http://serviciosweb.meh.es/APPS/DGPE/TEXTOS/documentos/metodIndSin.pdf>
(1) Banco de España (2) Subdirección General de Análisis Coyuntural y Previsiones Económicas. Dirección General de Análisis Macroeconómico y Economía Internacional. Ministerio de Economía (3) Agencia Estatal de Administración Tributaria (4) Red Eléctrica de España (5) Subdirección General de Planificación Energética y Seguimiento. Secretaría de Estado de Energía. Ministerio de Industria, Energía y Turismo (6) Ministerio de Empleo y Seguridad Social (7) Subdirección General de Estudios y Planes de Actuación. Ministerio de Industria, Energía y Turismo (8) NTC RESEARCH LTD-REUTERS (9) Agrupación de Fabricantes de Cemento de España (10) Ministerio de Fomento (11) Número de turistas (FAMILITUR y FRONTUR), Encuesta de Gasto Turístico, Pernoctaciones hoteleras y tráfico aéreo de pasajeros. División de Análisis de la Información y Evaluación de las Políticas Turísticas. Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
Fuente: elaboración propia a partir del Cuadro nº 2 «Fuentes e indicadores para el análisis coyuntural en España» Carmen de Miguel Castaño, 2007.



Clima Industrial (ICI) y el Índice de Producción Industrial (IPI) constituyen un buen ejemplo de este fenómeno.

Que no sea posible realizar un análisis biunívoco y determinista, de forma que, por ejemplo, una mejora del ICI de tres puntos implique una mejora del IPI de similar cuantía al cabo de tres meses –o en el mismo mes, si aceptamos que los indicadores son cada vez más coincidentes en el tiempo– no invalida el papel de estos indicadores en el análisis de coyuntura: cogidos todos ellos, en su conjunto a la hora de realizar un análisis de coyuntura, una mejora global de todos –o un empeoramiento– sí constituye una señal cualitativa de que «algo está cambiando» y todo economista reconoce el papel clave de las expectativas, el «*animal spirits*» de Keynes, las expectativas adaptativas de Friedman³ o las expectativas racionales de Lucas⁴. Otra cuestión distinta, aunque relacionada, es la posible exis-

tencia de «efectos rebote» de las valoraciones de los agentes económicos en situaciones excepcionalmente pesimistas u optimistas, desacopladas respecto de la evolución de las variables reales –una sobre reacción al alza o a la baja, según el caso– o el hecho de que entre la transmisión de las expectativas y la toma de decisiones «reales», sobre producción e inversión, puedan influir factores exógenos como, por ejemplo, el acceso a la financiación.

3.2. Enlace entre las magnitudes reales y financieras

Desarrollando otros aspectos relevantes del Cuadro 1, el enlace entre las cuentas no financieras y las financieras de la economía española ha sido objeto de numerosas discusiones entre expertos. Estas discusiones se han circunscrito, sin embargo, en la mayoría de los casos, a la coherencia metodológica entre ambas estadísticas.

Haciendo un breve repaso teórico, las Cuentas de Operaciones no Financieras del INE consideran los cuatro sectores institucionales que son: los hogares e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares⁵ (ISFLSH) –a partir de ▷

³ Se dice que los individuos tienen expectativas adaptativas cuando basan sus expectativas de lo que sucederá en el futuro teniendo en cuenta lo que ha ocurrido en el pasado adaptándose en función de sus errores. La aplicación más conocida es la teoría de la renta permanente según la cual los individuos basan sus decisiones de consumo, no ya en base a su renta presente sino a su renta presente y sus expectativas de renta futura.

⁴ La teoría de las expectativas racionales establece que las predicciones sobre el valor futuro de variables económicamente relevantes hechas por los agentes no son sistemáticamente erróneas y que los errores son aleatorios (ruido blanco). Una formulación alternativa es que las expectativas racionales son «expectativas modeloc consistentes», es decir que, en un modelo, los agentes asumen que las predicciones de éste son válidas. Asumir expectativas racionales es asumir que las expectativas de los agentes económicos pueden ser individualmente erróneas, pero correctas en promedio. En otras palabras, aunque el futuro no es totalmente predecible, se supone que las expectativas de los agentes no están sistemáticamente sesgadas y que éstos usan toda la información relevante para formar sus expectativas sobre variables económicas.

⁵ Las ISFLSH ofrecen bienes o servicios a los hogares gratuitamente o a precios económicamente no significativos. Comprenden: las asociaciones de personas para ofrecer servicios en beneficio de los propios asociados (asociaciones profesionales o científicas, partidos políticos, sindicatos, asociaciones de consumidores, iglesias, asociaciones religiosas, clubes sociales, culturales, recreativos o deportivos); instituciones benéficas, de asistencia o de ayuda creadas con fines filantrópicos y no para servir a los miembros de la asociación que las controla.

ahora, hogares para mayor simplicidad–, las sociedades no financieras –a partir de ahora empresas para mayor simplicidad–, las Administraciones Públicas y las instituciones financieras.

Las cuentas de estos cuatro sectores residentes se dividen en dos grandes bloques, las cuentas corrientes y las cuentas de acumulación.

En el Organigrama 1 se recoge un breve esquema de estas cuentas. La cuenta de capital es la última cuenta de Contabilidad Nacional y su saldo es, por definición, la capacidad/necesidad de financiación de la economía, enlazando con la cuenta financiera. La cuenta financiera recoge la adquisición neta de activos financieros y la contracción neta de pasivos (emisiones menos amortizaciones). Simplificando⁶, como cada transacción no financiera se minorará por una transacción financiera, el saldo compensatorio de la cuenta financiera iguala conceptualmente a la necesidad/capacidad de financiación calculada en la cuenta de capital. Un saldo negativo entre todos los ingresos y gastos de un sector ha de financiarse mediante el recurso al préstamo y/o a la venta de activos financieros y, al contrario, un saldo positivo implica una inversión en activos financieros y/o amortización de pasivos.

Las hojas de balances de apertura y finalización muestran los *stocks* de activos y pasivos financieros, como depósitos, préstamos y participaciones valoradas a precios de mercado al principio y al final de cada trimestre. El saldo es la riqueza financiera neta. La riqueza financiera neta cambia como resultado de los flujos acumulados que se registran en las cuentas financieras y como resultado de variaciones en el precio de activos y pasivos, revaluaciones o devaluaciones y cancelaciones de deudas de dudoso cobro, entre otros⁷.

En otros términos:

$$\begin{aligned} CF_{t-1} + OFN_t &= CF_t \\ OFN_t &= ANA_t - CNP_t \end{aligned}$$

Donde:

CF: cuenta financiera al principio y al final del periodo (*stock* al principio y final del periodo).

⁶ Obviando mayores complejidades como, por ejemplo y entre otras, la cuenta de otros cambios en los activos y pasivos financieros.

⁷ Contenidos en la cuenta de otros cambios en los activos y pasivos financieros.

OFN: operaciones financieras netas durante el periodo.

ANA: adquisición neta de activos.

CNP: contracción neta de pasivos.

Estas relaciones, en principio muy complejas, se clarifican bastante si atendemos a la distribución de activos y pasivos en la economía en un momento dado⁸ (Gráfico 1).

Centrándonos en hogares y empresas, esto es, en la vertiente financiera de la actividad económica real, la estructura queda reflejada en los Gráficos 2 y 3.

A pesar de la aproximación más intuitiva que analítica que supone tratar como una estructura los flujos financieros en un momento dado del tiempo y a partir de ahí establecer deducciones, las conclusiones que aparecen a continuación se apoyan en la observación de que dicha estructura porcentual es bastante estable en el tiempo.

Una de las conclusiones útiles que se puede extraer es la de las interrelaciones entre las determinadas variables macroeconómicas y los grandes movimientos en los activos y pasivos, esto es, en la renta y la riqueza de empresas y familias. Estas interrelaciones nos vienen ya indicadas por la teoría económica, pero –y esta es la aportación– se reflejan efectivamente en los movimientos de renta y riqueza de los sectores institucionales.

Sin ánimo de exhaustividad:

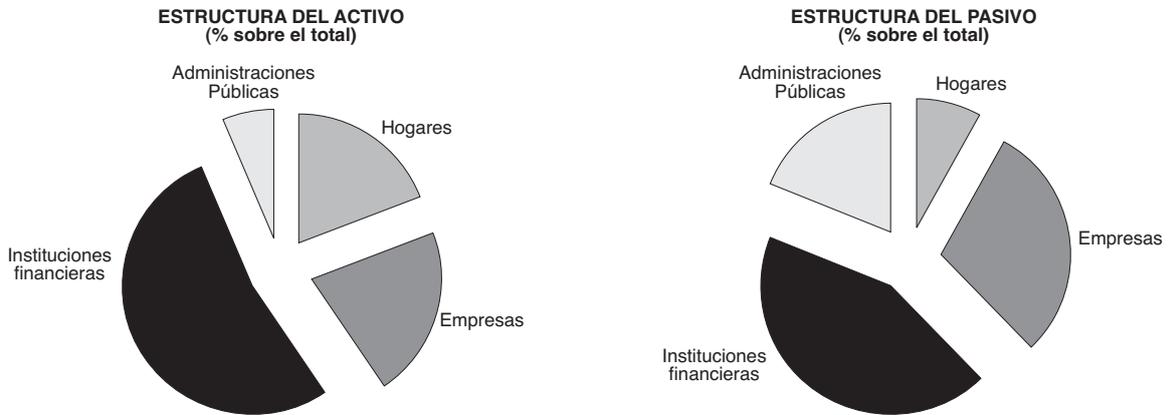
1. Una contracción/expansión de los activos/pasivos bancarios afecta ampliamente a los otros sectores institucionales, en medida mucha más amplia de lo que sucede con una contracción/ampliación proporcionalmente equivalente de los activos/pasivos de las Administraciones Públicas. En otros términos, el sector bancario es más relevante para la actividad real que el déficit o el superávit público.

2. La financiación de las empresas a sí mismas es muy relevante, cuestión que puede observarse, directamente, por la importancia de la cuantía de la rúbrica «créditos comerciales y anticipos» y por el hecho de que acciones y otras participaciones formen parte, tanto del activo, como del pasivo, de las entidades no financieras. ▷

⁸ Se ha tomado el segundo trimestre del año 2013, pero la estructura es bastante estable en el tiempo, al menos a medio plazo.

GRÁFICO 1

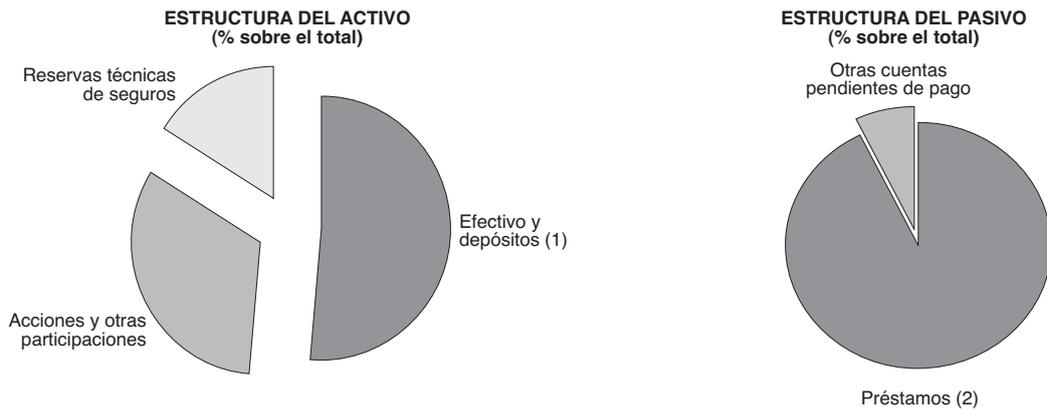
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE ACTIVOS Y PASIVOS EN EL TOTAL DE LA ECONOMÍA



Fuente: elaboración propia.

GRÁFICO 2

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE ACTIVOS Y PASIVOS EN EL TOTAL DE DE LOS HOGARES

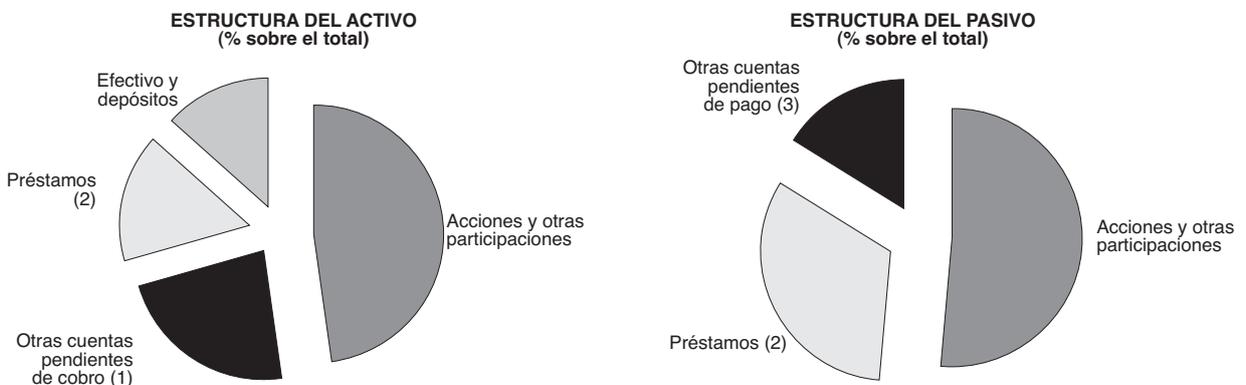


(1) De los que la mayor parte son depósitos (2) De los que el 88,7 por 100 son a largo plazo y esencialmente créditos hipotecarios.

Fuente: elaboración propia.

GRÁFICO 3

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE ACTIVOS Y PASIVOS EN EN LAS EMPRESAS



(1) La casi totalidad créditos comerciales y anticipos (2) La casi totalidad a largo plazo (3) La casi totalidad créditos comerciales y anticipos.

Fuente: elaboración propia.

3. La evolución del activo de los hogares dependerá del empleo, de sus rentas salariales y no salariales, de los tipos de interés a largo plazo y de los tipos de interés de los depósitos respecto de otros activos alternativos, en particular acciones. Sus pasivos dependerán básicamente de las condiciones de financiación, del riesgo de crédito de los prestatarios, así como de las condiciones del mercado hipotecario.

3.3. Pequeños impactos microeconómicos en las variables macroeconómicas

Enlazando ya de lleno con el análisis económico de los datos estadísticos en coyuntura, las relaciones causa-efecto y los factores determinantes, una de las mayores complejidades en el sector real de la economía es que, mientras las grandes variables macroeconómicas recogidas en los indicadores de síntesis, responden razonablemente⁹ a las grandes variables determinantes que establece la teoría económica y, muy específicamente, el gasto en consumo privado, no sucede lo mismo con los indicadores de actividad real basados en encuestas, y, en particular, con los que se relacionan con la actividad manufacturera. Asumiendo que los datos son correctos, dado que son indicadores integrados en el sistema de cuentas nacionales¹⁰, con una metodología común en la UE, seguida por Eurostat que envía inspecciones periódicas a los Estados miembros, la explicación puede provenir de que, mientras que las estadísticas de síntesis recogen un conjunto amplio de individuos homogéneos, en cuanto a su comportamiento, las estadísticas de la industria manufacturera reflejan una serie de datos no homogéneos, en los que las pon-

deraciones juegan un papel muy relevante. En otros términos, un consumidor será casi siempre muy semejante a otro consumidor, en su comportamiento frente al gasto y reaccionará, por ejemplo, comprando menos, ante un aumento en los precios, o comprando más, a medida que se incrementa su renta, facilitando el análisis económico basado en las relaciones causa-efecto entre variables agregadas. Por el contrario, en el sector manufacturero el comportamiento de una sola industria, incluso empresa, da lugar a movimientos en todo el conjunto, no porque la muestra del IPI esté mal diseñada, sino porque el sistema productivo industrial, salvo en países muy grandes con un tejido industrial muy denso, tiene esa característica. Sirvan de muestra dos ejemplos: cuando en Extremadura se cierra la central de Almaraz, cae el IPI extremeño de ese mes, a través del componente energético del IPI, o cuando se produce un cambio de modelo en la cadena de producción de la fábrica de coches de Volkswagen, en Navarra, el IPI industrial de esa Comunidad se ve seriamente afectado. Los ejemplos se refieren a comunidades autónomas; pero el mismo razonamiento es válido a nivel nacional, dónde, aunque con menor intensidad, se produce el mismo fenómeno.

Desarrollando el argumento anterior, en el Cuadro 2 se recoge una buena aproximación a las ponderaciones del IPI. En efecto, las ponderaciones o pesos del nuevo IPI, base 2010, se obtienen de la información estructural del sector industrial, a partir de las Encuestas Industriales Anuales de Empresas (EIE) y de Productos (EIP) correspondientes, asimismo, al año 2010. Esta estructura puede hallarse pormenorizadamente en el Cuadro nº III.10.A. del Boletín Estadístico del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, consultable a través de la Web del Ministerio y que no se recoge aquí, en su totalidad, debido a su gran extensión, aunque sí se recogen aquellas agrupaciones de la CNAE a tres dígitos que superan el 2 por 100 de la cifra de negocios del total de la industria manufacturera.

El Cuadro 2 permite extraer algunas conclusiones. La primera es la del gran peso del sector energético en la estructura de la industria española ▷

⁹ Aunque desde el inicio de la crisis algunas de esas relaciones actúan con *lags* sin que, también en muy determinados casos, se vea claramente la causa. Por ejemplo, un incremento en la renta disponible no necesariamente supone un incremento en el consumo del mismo periodo. En este caso se puede aducir un motivo de precaución. En otros, no resulta tan claro el porqué.

¹⁰ El Sistema de Cuentas Nacionales 2008 (SCN) es un marco estadístico que proporciona un conjunto completo, coherente y flexible de cuentas macroeconómicas para la formulación de políticas, análisis y propósitos de investigación. Se ha producido y está realizado bajo los auspicios de las Naciones Unidas, la Comisión Europea, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

CUADRO 2
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA CIFRA DE NEGOCIOS DE LA INDUSTRIA

Grupos de actividad económica	Cifra de negocios % sobre el total
Grandes grupos de actividad	
Energía.....	28,56
Extractivas no energéticas.....	0,61
Industria manufacturera.....	69,18
Siderurgia.....	2,74
Productos farmacéuticos.....	2,45
Productos químicos básicos.....	4,26
Vehículos a motor.....	5,45
Componentes.....	3,00
Alimentación.....	15,06
Bebidas.....	2,78
Pasta, papel y cartón.....	2,23
Plásticos.....	2,20

Fuente: Cuadro n° III.10.A. Boletín Estadístico del Ministerio de Industria, Energía y Turismo. Subdirección General de Estudios y Planes de Actuación.

y en consecuencia, su gran peso en el IPI, por lo que oscilaciones en este sector tienen importantes repercusiones en los indicadores de coyuntura. Aunque no se dispone de información similar respecto de las cuentas financieras, parece probable que el mismo fenómeno se traslade a dichas cuentas, de forma que oscilaciones en el sector energético, como por ejemplo, guerras o conflictos que afecten a las empresas energéticas, repercuten significativamente en las cuentas del sector institucional de las empresas no financieras en un trimestre determinado.

La segunda es que el comportamiento de los nueve sectores recogidos en el cuadro explica cerca del 60 por 100 del comportamiento de la industria manufacturera y su evolución. Algunos de estos sectores producen, además, efectos en cadena, a través de su inclusión en la clasificación por destino. Tal es el caso, como ejemplo más representativo, de la fabricación de vehículos de motor, incluidos entre los bienes de equipo.

No existen conclusiones claras en este apartado más allá del hecho de que para analizar la coyuntura del sector industrial es recomendable un contraste entre la evolución de sus indicadores y la observación directa de los principales sectores industriales, sobre todo ante variaciones bruscas de los indicadores generales, a fin de separar fenómenos generales de aceleración o desaceleración de la actividad de fenómenos aislados y no corregibles mediante técnicas puramente estadísticas.

4. Conclusiones

El objetivo del artículo no es otro que el de repasar, de la forma más esquemática posible, los distintos indicadores coyunturales disponibles a la hora de analizar la evolución a corto plazo de la actividad productiva, haciendo hincapié en algunos puntos especialmente relevantes, como son los llamados indicadores cualitativos y su papel; el lazo, muy relevante en la actualidad, entre magnitudes reales y financieras, y alguna clave para entender bruscas variaciones en el IPI de un mes sobre otro, cuando se producen estas variaciones en cierta forma desacopladas de la evolución del ritmo general de actividad.

En cuanto a los indicadores cualitativos, la principal conclusión es la de que, a pesar de que la contrastación empírica sugiere que indicadores cualitativos y reales están tendiendo, cada vez más, a coincidir en el tiempo y del desacoplamiento entre ambos, si se cogen en su conjunto, una mejora global –o un empeoramiento– sí constituye una señal coyuntural clara.

En lo que se refiere a magnitudes reales y financieras, el artículo sostiene, mirando a la estructura porcentual de activos y pasivos de empresas y familias, que los grandes movimientos de ambos y, por lo tanto, de la capacidad/necesidad de financiación de éstos, suele responder a movimientos relativamente simples y teóricamente conocidos. ▷

Por último, la tercera conclusión es la de que movimientos intermensuales bruscos del IPI corresponden muchas veces a fenómenos industriales puntuales que las técnicas estadísticas de desestacionalización y eliminación de efectos calendario no pueden eliminar porque corresponden a la naturaleza de nuestro sistema productivo, como son el gran peso del sector energético o la concentración del peso de determinados sectores industriales en el sistema.

Bibliografía

- [1] ÁLVAREZ BLANCO, R. (2007): «El sistema de cuentas financieras y no financieras de la economía española», *Papeles de Economía Española* nº 111 «Análisis de coyuntura, instrumentos e interpretación», pp 57-64, Madrid.
- [2] MIGUEL CASTAÑO, C. (2007): «Indicadores económicos para el análisis coyuntural. Problemática de las fuentes estadísticas», *Papeles de Economía Española* nº 111 «Análisis de coyuntura, instrumentos e interpretación», pp 99-115, Madrid.
- [3] JAREÑO, J. (2007): «Las encuestas de opinión en el análisis coyuntural de la economía española», *Documentos ocasionales* nº 0706. Banco de España. Madrid
- [4] EUROPEAN CENTRAL BANK (2012): Handbook on quarterly financial accounts for the Euro area-sources and methods.

Boletín Económico de Información Comercial Española

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior



Información Comercial Española Revista de Economía

6 números anuales

Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



Cuadernos Económicos de ICE

2 números anuales

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

Kerry Kilduff*

Julia M. Núñez Tabales**

MIDIENDO EL ÉXITO EN LA GESTIÓN DE LA IMAGEN DE UN PAÍS

Estudio de un caso

En el ámbito de la gestión de la imagen de un país existe un debate recurrente con respecto a la medición de los efectos de la estrategia de gestión de Marca País. Este caso examina la Marca España, seleccionando un público objetivo concreto: los Estados Unidos, y midiendo la evolución de aquellos sectores que la estrategia de Marca País pretende mejorar desde su implementación en 2002. Se propone una forma objetiva de evaluar los efectos de una estrategia de Marca País, a utilizar por gestores de marcas de lugares y Gobiernos para medir la efectividad de sus campañas Marca País.

Palabras clave: gestión de Marca País, imagen del país, relaciones bilaterales.

Clasificación JEL: F10, M30.

1. Introducción

La gestión de Marca País, también conocido por un término menos conflictivo de «gestión de la imagen de un país», se ha consolidado como una herramienta necesaria para los Gobiernos con el fin de competir en el mercado global. Sin embargo, la capacidad de evaluar la influencia de la estrategia de gestión de la marca de un lugar, recientemente, ha sido objeto de una discusión más bien sombría (Anholt, 2008; Ventilador, 2010). Los índices de imagen de país –como el índice de Marca País de Anholt-GfK Roper, el FutureBrand Country Brand Index o el Nation Brand Dual Octagon (NBDO) Index– permiten el seguimiento de la percepción externa de varios países ordenados en un *ranking*; sin embargo, carecen de una medición real de cómo la per-

cepción de un país, ya sea positiva o negativa, afecta a su economía.

Este trabajo se centra en un país –España– y emplea gráficos de datos reales sobre una variedad de sectores con el fin de evaluar las áreas a las que una estrategia de gestión de imagen de un país pretende afectar. Desde 2002 España ha realizado un esfuerzo consciente para optimizar sus recursos en crear una Marca País que reforzara su imagen hasta nuestros días, aumentando el turismo, la inversión extranjera directa (IED) y atrayendo a estudiantes y trabajadores. Los esfuerzos de España por reposicionarse son reconocidos por los especialistas en gestión de Marca País como una historia de éxito en todos los niveles, por su eficiencia, organización y su habilidad por capturar concisamente la esencia de España.

En este estudio, nuestro objetivo es analizar los esfuerzos realizados por el «Proyecto Marca España», una colaboración de los sectores público y privado y que incluye el ICEX (Instituto de Comercio Exterior), el Real Instituto Elcano (un grupo de expertos), el Foro de marcas líderes de ▷

* Máster en Comercio Exterior e Internacionalización de Empresas por la Universidad de Córdoba, España. BA en European Studies por la Universidad de California, Los Ángeles, Estados Unidos.

** Profesora del Área de Organización de Empresas. Facultad de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Córdoba.

Versión de diciembre de 2013.

España (Foro de Marcas Renombradas Españolas –FMRE–) y Dircom (la Asociación de Directores de Comunicación). Revisando los objetivos del Proyecto Marca España podemos entender qué sectores pretende mejorar y cómo se pretendían lograr esas metas. Identificando una audiencia –en este caso se ha escogido los Estados Unidos (EEUU)– podemos observar los esfuerzos específicos del país a través del Proyecto Marca España y evaluar sus resultados en el público objetivo correspondiente. Este estudio tiene como objetivo crear una fórmula de análisis holístico, bilateral y económico que servirá para medir el éxito de un proyecto de Marca País.

2. Hitos del Proyecto Marca España

El Proyecto Marca España comenzó con una recopilación de toda la información existente sobre la imagen exterior de España (Noya, 2002). En resumen, el estudio encontró que España tenía una imagen positiva, especialmente en comparación con otros países latinoamericanos, y una excelente imagen cultural y artística, pero las percepciones de España eran sobre todo estereotipadas, simplificadas y no se mostraban fieles a la realidad actual del país. Al mismo tiempo, los consumidores internacionales tenían un limitado conocimiento de los productos y marcas españolas.

El estudio puso de manifiesto que en muchos países, y especialmente en EEUU, la Marca España simplemente carecía de imagen. En determinados lugares, incluidos los EEUU, la imagen de España se dividió en dos arquetipos: la imagen romántica y la imagen del conquistador. La imagen romántica retrata a España como país exótico, sencillo y auténtico descrito en obras de Washington Irving, Ernest Hemingway y Gerald Brenan. En América Latina, la internacionalización de las empresas españolas recrea la imagen histórica de España como el conquistador beligerante colonial. Las conclusiones del estudio de 2002 de Noya proporcionaron el punto de partida a los

esfuerzos del proyecto que permitió posteriormente redefinir y repositionar la Marca España.

En 2003, el Proyecto Marca España llevó a cabo una serie de conferencias y discusiones de mesa redonda asistidas por sociólogos, historiadores, empresarios, representantes de las comunidades autónomas de España, expertos en comunicación y *marketing* y representantes de medios de comunicación internacionales, todos ellos aportaron ideas para la formación de una plataforma de trabajo para el futuro de la Marca España. Basado en las conclusiones de la conferencia, en diciembre de 2003 se publicó el *Informe Proyecto Marca España* (IPME) que incluía un resumen de los resultados y recomendaciones obtenidas en esta conferencia (ICEX *et al.*, 2003). Un punto importante del IPME es el que reclama la creación de una Comisión dedicada a la Marca España y formada por representantes del FMRE, ICEX, Dircom, Real Instituto Elcano, así como instituciones públicas y privadas.

La Comisión sería responsable de un Observatorio Permanente de la imagen exterior de España y sería la encargada de elaborar y poner en práctica las directivas de la Marca España, basadas en el plan estratégico de la nueva imagen de España en el extranjero y que, según la Conferencia, incluyeron la segmentación del mercado internacional, así como un plan de *marketing* interno. El mercado interno, junto con los españoles, consta de los inmigrantes y los estudiantes extranjeros, que en última instancia actúan como embajadores informales de la Marca España por compartir sus experiencias, ideas y percepciones de España con sus países de origen. Además una organización competente: el Alto Comisionado de la Marca España, fue creada en julio de 2012 (Boletín Oficial del Estado, 2012).

Otra característica del proyecto fue la pretensión de mejorar las relaciones públicas, a través del aumento de la visibilidad de España a nivel internacional: apoyando la candidatura de los españoles en organizaciones internacionales, financiando programas bilaterales e intercambios de jóvenes líderes y empresarios, etcétera. La participación en ▷

eventos internacionales, así como la asistencia a ferias internacionales y exposiciones, dando a conocer acontecimientos históricos españoles, contribuye a crear una imagen más definida de España en la mente de los consumidores internacionales.

La participación y logros en eventos deportivos internacionales contribuyen también a la creación de una imagen de país (Brown *et al.*, 2001). El Instituto Cervantes —una organización española pública y sin ánimo de lucro—, es otra parte fundamental del proyecto, en el mismo se delega la tarea de apoyar el aprendizaje de la lengua española y compartir la cultura española en el extranjero. Turespaña —el Patronato de turismo español— también es otra pieza clave, ya que contribuye a crear una Marca País mediante la difusión de imágenes reales del país a las que los consumidores pueden estar expuestos en su país de origen. Finalmente, la iniciativa de Embajadores Honorarios de la Marca de España es un plan para promover a individuos e instituciones que han contribuido a crear una imagen atractiva de España. Desde su creación en 2005, varios artistas, científicos, empresarios, políticos y equipos deportivos han sido honrados como Embajadores de la Marca España. El FMRE es el encargado de nombrar anualmente estas figuras en las siguientes categorías: Gestión Empresarial, Relaciones Institucionales, Cultura y Comunicación, Acción Social, Turismo y Gastronomía, Deportes y Ciencia e Innovación¹.

3. Forjando relaciones bilaterales

En 2004, «ICEX gastó el 16 por 100 de su presupuesto de marketing global en los EEUU»

¹ Los premios de 2013 recayeron en las siguientes personas o instituciones (FMRE, 2013): Isak Andic —Gestión Empresarial— (Fundador de Mango), Pedro Nueno —Relaciones Institucionales— (impulsor y presidente de la China Europe International Business School CEIBS), Antonio Banderas —Cultura y Educación— (actor), Organización Nacional de Transplantes —Acción Social—, José Andrés —Turismo y Gastronomía— (valorador de la cultura y gastronomía española en EEUU), Fernando Alonso —Deporte— (campeón de automovilismo), María Blasco —Ciencia e Innovación— (directora del Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas) y mención especial a la Alta Velocidad Española (AVE) que celebró en 2012 su 20 aniversario (<http://www.marcasrenombradas.com>).

(Chislett, 2005), en un intento de incrementar la penetración en el mercado estadounidense. Chislett afirma que la imagen poco definida de España referida con anterioridad, se acentúa especialmente fuera de Nueva Inglaterra, California, Florida y Chicago. Esto origina que los productos que son exportados al resto del país sean fácilmente confundidos con productos de Latinoamérica. España, a diferencia del resto de Europa, continúa definida mediante imágenes estereotipadas, tales como los toros o el flamenco, que poco contribuyen a mejorar las exportaciones o la IED, aunque puedan ayudar a promover una singular experiencia de turismo cultural.

Entre las razones por las que España se plantea trabajar para mejorar la venta de su Marca País en EEUU pueden argumentarse varias (Malet, 2008). En primer lugar, mencionar las razones obvias relativas al tamaño y poder de compra del mercado estadounidense, ya que la mejora de las relaciones comerciales y el impacto de la Marca España en ese mercado permitiría abrir la puerta a relaciones con otros países como China e India y sus crecientes poblaciones. En segundo lugar, la mejora de las relaciones entre EEUU y España aumentaría la influencia de ésta en Latinoamérica «*donde la fórmula es trabajar estrechamente con EEUU para conseguir, por el simple interés mutuo, consolidar sistemas democráticos estables, fortalecer las instituciones, proteger la inversión extranjera y extender a todo el continente el Estado de derecho*» (Malet, 2008). En tercer lugar, la apuesta por reforzar el posicionamiento de España en EEUU permitiría hacer frente, en parte, al sólido eje franco-alemán. Finalmente, EEUU podría estar buscando un socio en África subsahariana que podría ser España, dada su situación estratégica por proximidad geográfica y su escaso pasado colonial.

Como reacción a la imagen negativa o no definida asociada a los productos españoles², el proyecto *Made in/by Spain* fue implantado en ▷

² Véase en relación a ello los estudios de Noya (2002), González y Casilda (2002), Cerviño y Bonache (2003) y Noya (2008).

FIGURA 1
PLANES DE MARKETING SECTORIALES DE ICEX EN EEUU



Fuente: elaboración propia a partir de las imágenes de ICEX.

2009 y relanzado en 2011 para mejorar la imagen de España en EEUU, dirigido y desarrollado por el Ministerio de Economía y Competitividad y ejecutado por el ICEX. Su objetivo es mejorar la percepción de la economía española, su tecnología y sus productos, y su principal mercado objetivo fue EEUU. Durante la duración del plan (2009-2011) las empresas españolas obtuvieron 90 ofertas para proyectos valorados en 10 billones de euros y 66 empresas españolas abrieron en EEUU, con la excusa de ser el mercado más amplio fuera de la UE (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2011). España es el primer socio comercial de EEUU en energías renovables. *The Spain Business Forum* (SBF), una iniciativa para incrementar el diálogo entre los empresarios españoles y americanos, fue puesto en marcha durante el período 2009-2011. ICEX es también responsable del conjunto de campañas promocionales de imagen en EEUU para promover ciertos sectores. Entre ellas pueden destacarse las que aparecen en la Figura 1: *Food & Wines from Spain*, *Interiors from Spain*, *Fashion from Spain*, *Audiovisual from Spain*, *Study in Spain*, *America Reads Spanish*, *Tile of Spain*, y *España: Technology for Life* (Sebastián, 2009). Tras el éxito del plan *Made in/by Spain* en EEUU, un plan similar fue introducido en Rusia en 2011/2012.

Además de los esfuerzos de relaciones públicas ya mencionados, en los EEUU muchos fac-

tores culturales eran esenciales en el empeño de creación de la imagen de España. Un aspecto característico en la gestión de Marca País, sin duda, es la gestión de marca de sus productos, por lo que un país (o empresa) no es el único responsable de la imagen de un país y, por lo tanto, no son controlables todos los aspectos de la misma. Esto dificulta la gestión de la Marca País, pero, si la imagen se gestiona adecuadamente, también contribuye a crear una imagen más natural, democrática y quizás una imagen más auténtica del país.

La Marca País puede ser reforzada positiva o negativamente por los medios y celebridades, competiciones deportivas internacionales y acontecimientos actuales. Como manifiesta Anholt, «*los países que participan activamente en la política internacional, comercio, cultura, sociedad o una combinación de los cuatro, generalmente encuentran que su imagen sigue su realidad más de cerca que los que son menos activos*» (Anholt, 2008). Por lo tanto, incluso con acciones que están desconectadas del Proyecto Marca España, la imagen de España puede beneficiarse, simplemente por participar en el diálogo internacional.

Un aspecto de estas contribuciones «incontroladas» a la imagen de España en EEUU han sido los programas de televisión que conducen España y su cultura a los salones de América. ▷

«*Spain... on the Road Again*» con la actriz Gwyneth Paltrow y el conocido chef Mario Batali emitió trece episodios en PBS desde septiembre a diciembre de 2008. Debido a la participación de celebridades de América, el *show* ganó publicidad a través de entrevistas con Oprah, difundiendo en las revistas *People* y *Glamour*, así como en numerosos artículos en el *New York Times* y otros periódicos nacionales y locales. Otro *show* culinario de 2008 fue «*Made In Spain*» con José Andrés, es mostrado en la cadena PBS y emitido por RTVE. Esta exploración culinaria de España por regiones es patrocinada por el ICEX: *Foods and Wines from Spain*, Turespaña, así como por instituciones del Gobierno regional. En este programa también se promueve la comida y bebida española, el turismo español (se describe una región en cada episodio) y presenta la cultura española a la audiencia. Estos programas, aunque no son iniciativas directas del Proyecto Marca España, han invitado a los estadounidenses a aprender sobre la cultura española y de la geografía de una forma divertida que proporciona una imagen de España y demuestra las múltiples facetas de la vida moderna española.

El cine es vía para que los estadounidenses puedan experimentar y comprender la cultura española. En 2008, los estadounidenses se quedaron maravillados por España en *Vicky Cristina Barcelona*, en la cual ganó un Oscar la actriz Penélope Cruz en 2009 y presenta una imagen romántica actualizada de España: sensual, caprichosa, artística, moderna (*Vicky Cristina Barcelona*, 2008). Posteriormente *Biutiful*, nominada a dos premios Oscar en 2011, mostró una Barcelona totalmente diferente a la retratada por Woody Allen en la película anterior (*Biutiful*, 2010). Esta dicotomía presenta dos caras de Barcelona, y aunque ambas son representaciones auténticas de la ciudad, el público es más probable que conecte con la que reafirma sus percepciones del país. Las películas de Pedro Almodóvar presentan una España dinámica, un Estado democrático postfranquista y una España que es «*apasionante y moderna*» (Epps y Kakoudaki, 2009).

La participación en eventos deportivos internacionales y la popularidad de figuras del deporte representan otro vehículo para que un país participe en el diálogo internacional. En 1992 los Juegos Olímpicos de Barcelona fueron la gran oportunidad para España para afirmar su posición como país moderno a los ojos de la comunidad internacional y para cambiar cualquier estereotipo persistente asociado con la antigua dictadura de Franco. Desde 2008, España ha cobrado protagonismo como potencia deportiva internacional. El equipo de fútbol ha ganado dos Copas de fútbol de Europa (2008, 2012) y la Copa del Mundo (2010). El creciente interés en el fútbol en los EEUU ha llevado a los jugadores del fútbol español y sus victorias a la vanguardia de las mentes de los estadounidenses. La Asociación Nacional de Baloncesto (NBA) ha contado con jugadores españoles como Pau y Marc Gasol, Ricky Rubio, Rudy Fernández, Jorge Garbajosa, Juan Carlos Navarro, Serge Ibaka, Raúl López y Fernando Martín. El éxito de estos jugadores en la NBA, Pau Gasol sobre todo, crea un representante reconocido y popular de España en los EEUU. Lo mismo puede afirmarse para tenistas como Rafael Nadal y David Ferrer y golfistas como Seve Ballesteros y Sergio García. Por otra parte, Miguel Indurain consiguió cuatro victorias consecutivas en el Tour de Francia de (1991-1994) y los triunfos posteriores en el Tour de Óscar Pereiro (2006), Alberto Contador (2007, 2009) y Carlos Sastre (2008) influyeron en el reconocimiento internacional de los ciclistas españoles.

Los Juegos Olímpicos representan una plataforma en todo el mundo para promover logros deportivos nacionales, y en el verano de 2012 en Londres consiguieron, por un corto espacio de tiempo, reforzar el interés por los atletas españoles; especialmente en competiciones como baloncesto masculino y waterpolo femenino, donde EEUU y España compitieron en la final por las medallas de oro y plata.

Además de la celebridad adquirida a través de programas de TV, cine y eventos deportivos, las instituciones de educación superior con reco- ▷

TABLA 1
 ESCUELAS DE NEGOCIOS. FINANCIAL TIMES GLOBAL MBA
 (Ranking 2013)

Ranking	Institución	País
1	Harvard Business School	EEUU
2	Stanford Graduate School of Business	EEUU
3	University of Pennsylvania: Wharton	EEUU
4	London Business School	Reino Unido
5	Columbia Business School	EEUU
6	Insead	Francia/Singapur
7	Iese	España
8	Hong Kong UST Business School	China
9	MIT: Sloan	EEUU
10	University of Chicago: Booth	EEUU
11	IE Business School	España
22	Esade Business School	España

Fuente: elaboración propia a partir de *Financial Times*, 2013.

nocimiento internacional proporcionan una imagen moderna, seria y respetable para España y se pueden utilizar para influir en la atracción de IED. Las escuelas de negocios españolas aparecen con frecuencia en el *top ten* de los *rankings* internacionales (Tabla 1).

Gracias a haber ganado posiciones en los *rankings* de prestigio, España participa en el escenario mundial, que promociona a España como país con un ambiente positivo para los negocios y que respalda a los graduados de las escuelas de negocios españolas por todo el mundo. Las acciones y el éxito de actores, directores de cine y de TV, atletas y escuelas de negocios son el medio de la introducción, familiarización y redefinición de una Marca País a los ojos de la audiencia internacional. Mediante la creación de una imagen basada en la verdadera realidad de la cultura, cocina, idioma, paisajes y personalidad de un país extranjero puede construirse una idea del país partiendo de su realidad actual y no basándose en estereotipos históricos. Esta creación de la imagen es fundamental para invitar a los clientes potenciales a generar una relación con el país, ya sea a través de las exportaciones, viaje o inversión.

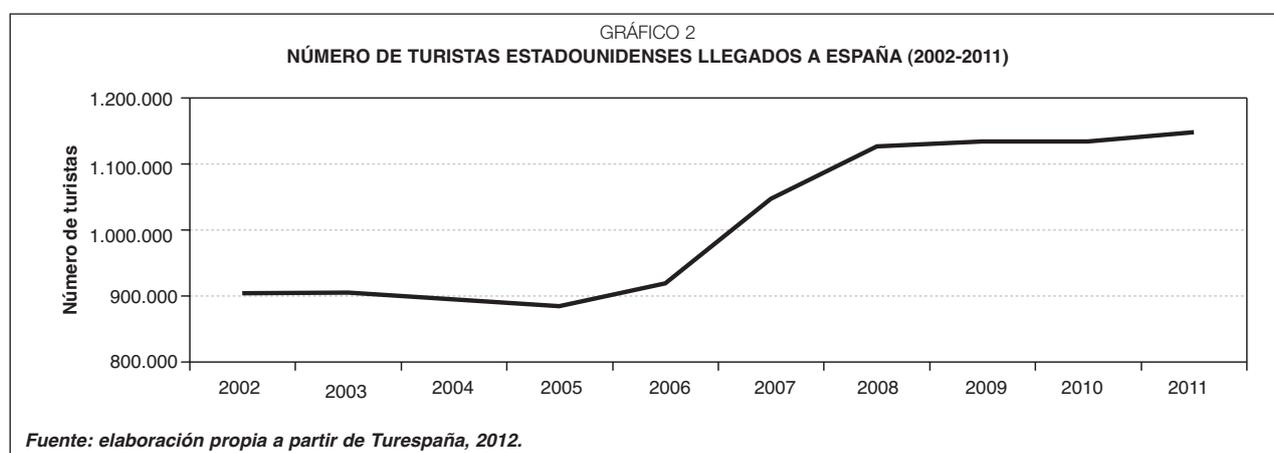
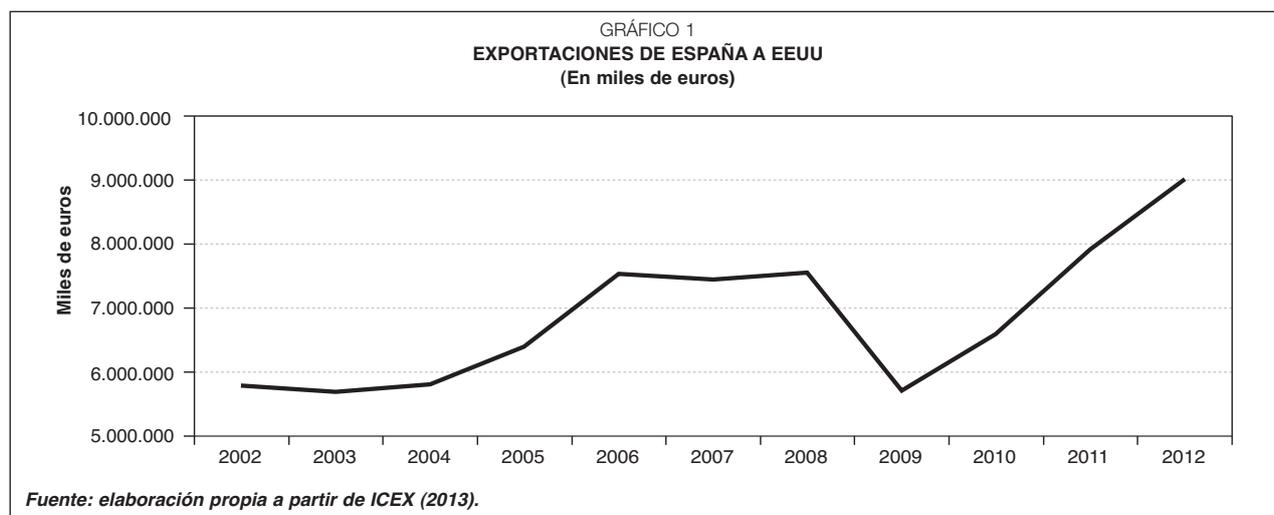
4. Análisis de datos

Con el fin de analizar los efectos del Proyecto Marca España, se identificaron cinco áreas clave que dicho proyecto esperaba mejorar: comercio,

turismo, atracción de estudiantes y trabajadores e IED. Se procede a la recopilación de datos evolutivos sobre exportaciones españolas a EEUU, el número de turistas americanos en España, el número de estudiantes de intercambio americanos y estadounidenses con residencia en España, así como la inversión directa estadounidense en España. Al evaluar la tendencia de diez años, desde el inicio del Proyecto Marca España en 2002-2003, podemos entender cómo ha evolucionado la relación entre España y EEUU a lo largo de la duración del plan.

4.1. Comercio

EEUU se sitúa habitualmente en el puesto 6 en el *ranking* de receptores de las exportaciones españolas. Después de Francia (16,2 por 100 de las exportaciones totales en 2012), Alemania (10,5 por 100), Italia (7,4 por 100), Portugal (6,9 por 100) y el Reino Unido (6,2 por 100), los EEUU representaron el 4,0 por 100 del total de exportaciones en 2012 (ICEX, 2013). Como puede observarse en el Gráfico 1, el valor de las exportaciones españolas a EEUU experimentó una tendencia positiva desde 2002-2008, pero en 2009 se redujo a niveles de 2002-2003. La crisis financiera mundial provocó una reducción en las exportaciones en muchos países, y en los EEUU las importaciones de bienes y servicios se contrajeron en general, de 2,14 billones de dólares en 2008 a 1,58 billones de dólares en 2009 y ▷



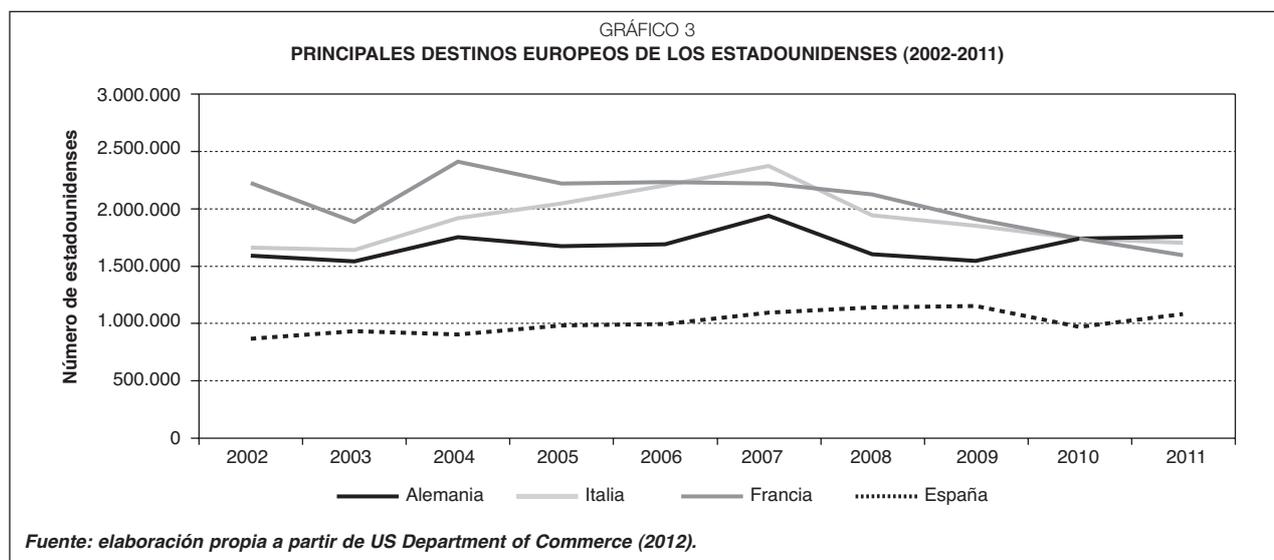
1,93 millones de dólares en 2010 (US Census Bureau, 2012). Desde 2009, las exportaciones españolas se han recuperado en el mercado estadounidense y el Gráfico 1 muestra un crecimiento estable y sostenido (ICEX, 2013).

4.2. Turismo

Además del comercio, el turismo es otro sector que puede ser influenciado positivamente por una Marca País fuerte. El sector del turismo español ha sido siempre un punto fuerte para su economía debido a la atracción generalizada de la cultura española y el clima, por tanto, cuando se combina con los esfuerzos de Marca País para actualizar y mejorar la imagen de España en EEUU, la impresión es que crecerá el turismo estadounidense a España.

El conocimiento de los productos alimenticios españoles y la moda, la familiaridad con las diferentes regiones y lugares de España y la creciente popularidad de aprendizaje del español como segunda lengua son factores que pueden influenciar a los estadounidenses para elegir España como destino de viaje (Chislett, 2005; Noya *et al*, 2008). El aumento del turismo estadounidense en el período 2005-2008 fue muy significativo, y aunque el incremento se ha ralentizado desde 2008, el total de turistas norteamericanos en España ha seguido aumentando (Gráfico 2).

España, sin embargo, sigue siendo un destino menos popular que otros países europeos con características similares (población, tamaño, número de lugares patrimonio de la humanidad según la UNESCO, museos, diversidad geográfica, etcétera). Los datos revelan que hay estadounidenses con ingresos disponibles viajando ▷



por Europa, ya sea por ocio o por trabajo, pero que España no es el principal destino hasta el momento, situándose por detrás de Francia, Italia y Alemania (Gráfico 3). Esto se presenta como una oportunidad para España de captar a más viajeros americanos e incrementar así el turismo. La experiencia de primera mano con el país crea una imagen más concreta del lugar para los estadounidenses, de manera que los que ya han viajado a España pueden difundir sus percepciones del país a otros turistas potenciales.

4.3. Intercambio de estudiantes y emigrantes

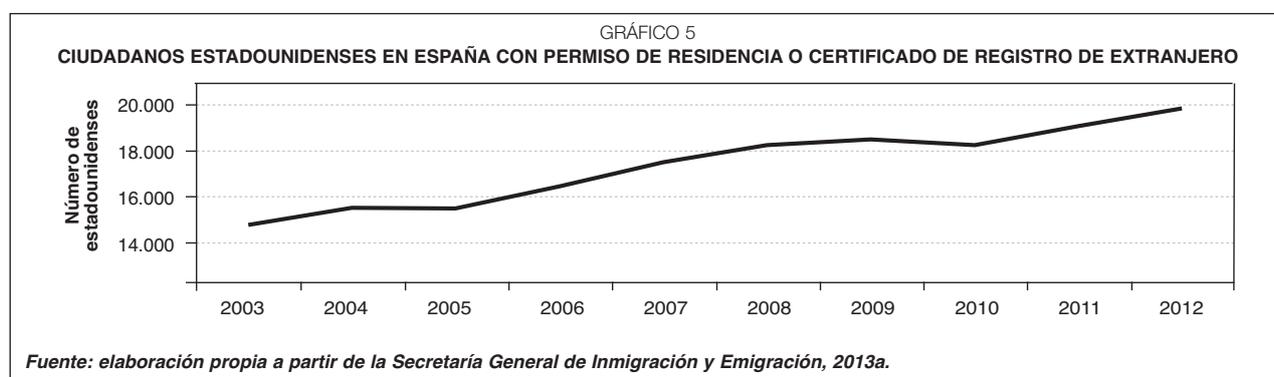
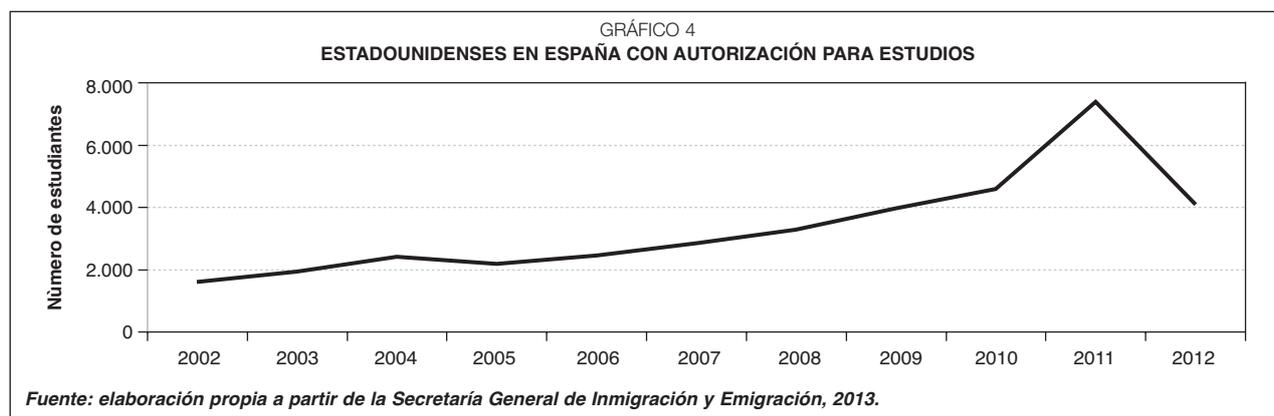
En una economía globalizada, los distintos países compiten por atraer gente para vivir, trabajar y estudiar dentro de sus fronteras. La atracción de un país depende no sólo de factores culturales, sino también de cómo los extranjeros perciben la calidad de vida en el país, de la situación económica del país y de las oportunidades que tienen los extranjeros en ese país (FutureBrand, 2012). Una Marca País fuerte y positiva atrae a trabajadores extranjeros cualificados, así como estudiantes extranjeros, que adquirirán experiencias de primera mano en el país y compartirán estas experiencias, positivas y negativas, con sus amigos y familiares en sus hogares, que a su vez usan la

información para crear y concretar sus percepciones e imágenes del país.

También son consumidores potenciales a largo plazo de los productos del país, ya que la experiencia de primera mano es un factor decisivo en las decisiones del consumidor. Como se observa a partir de la evolución del número de estudiantes americanos y emigrantes en España en la última década (Gráficos 4 y 5), es importante tener en cuenta el efecto que tiene una Marca País fuerte para atraer a los extranjeros como un lugar para vivir.

En España puede apreciarse que, desde 2002, los americanos con autorización para estudios han aumentado constantemente y en 2011 se alcanzó una cifra de más de 7.500 estudiantes (Gráfico 4). No todos los alumnos deben recibir autorización del Ministerio de Inmigración: los estudiantes a corto y medio plazo pueden estudiar en España con visados de estudio de Schengen de hasta 180 días, sin tener que registrarse en la Oficina de Extranjeros. La mayoría de los estadounidenses en España con autorización para estudios, son americanos que estudiarán en España durante más de 180 días.

Este aumento constante en los últimos nueve años demuestra que los estadounidenses perciben a España como un lugar positivo para vivir, y valoran las universidades españolas como centros de educación. Asimismo, el *North American Language and Culture Assistant Program*, una ▷



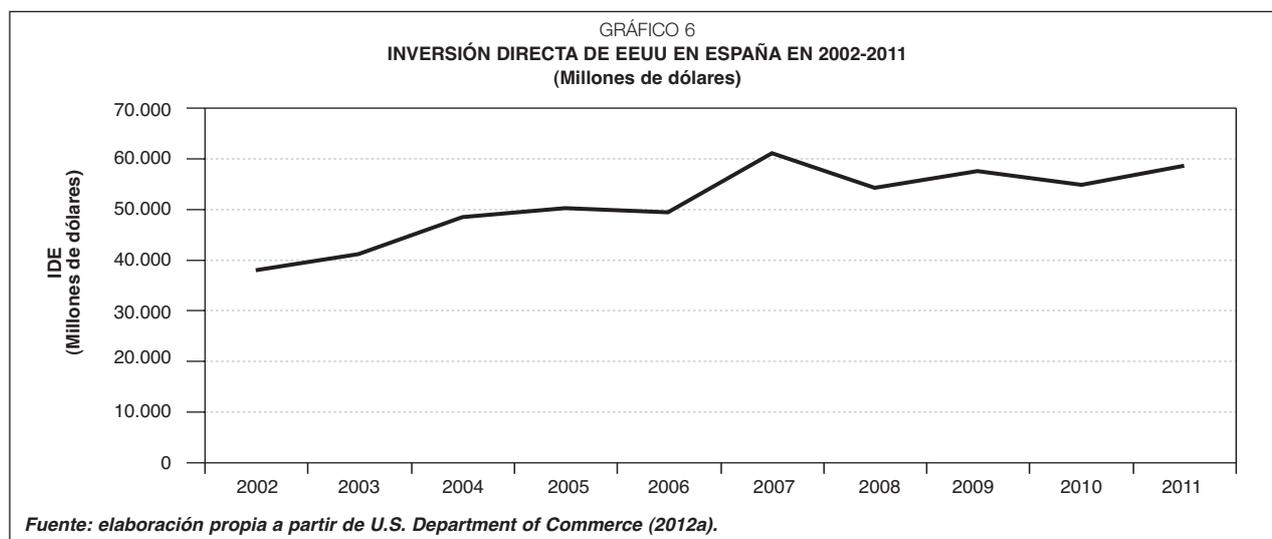
iniciativa patrocinada por el Gobierno para incrementar el diálogo cultural y mejorar el programa de educación bilingüe en España, reclutó aproximadamente a 2.000 estadounidenses y canadienses graduados para una beca de postgrado de prácticas en centros de educación bilingüe en España, lo que explicaría el aumento en los últimos cinco años (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, 2012). Hubo un descenso acusado en 2012 en el número de estadounidenses con autorizaciones de estudios, pero será necesario rastrear la evolución futura de estas cifras para determinar si se trata de una tendencia sostenida en los próximos años.

Mediante la valoración del número de estadounidenses con permisos de residencia, puede interpretarse la óptima percepción que tienen de España los estadounidenses como un lugar para vivir y trabajar. Los datos disponibles desde 2003 también muestran un aumento constante de emigrantes estadounidenses en España. El Gráfico 5 muestra que una cantidad creciente de estadounidenses han escogido vivir y trabajar en España,

incluso a pesar de la situación económica desde 2008.

Desde 2002, la imagen de España se ha convertido en familiar y lo suficientemente atractiva como para provocar un aumento en el número de norteamericanos estudiando y viviendo en el extranjero durante la última década. Este indicador implica éxito en los intentos por gestionar la Marca País para atraer y aumentar la inmigración en un país.

La inversión extranjera directa (IED) es un medidor de la atracción económica internacional de un país, y la cantidad de IED en un país determina su crecimiento económico y su competitividad. Como país desarrollado, España ya no puede competir como un destino de inversión de bajo coste y ha tenido que cambiar su enfoque hacia los sectores más avanzados, donde los niveles de educación superior y capacidad tecnológica añaden valor a la inversión. España, en general, es un destino atractivo para la IED. Cuenta con un «ambiente de negocios favorable en general, infraestructuras físicas de clase superior, una ▷



fuerza laboral altamente cualificada, un mercado muy dinámico y una sofisticada demanda con alto poder adquisitivo, así como un entorno que facilita la atracción de talento y actividades de I+D+i» (ESADE and Invest in Spain, 2010). Además, disfruta de una posición geográficamente estratégica para los países que buscan acceder al mercado en la región EMEA (Europe, Middle East and Africa) «un mercado de más de 1,3 billones de consumidores» (Invest in Spain, 2012).

España, sin embargo, tiene debilidades que actualmente disuaden a algunas empresas de invertir en España. El alto nivel de desempleo y la inflexibilidad del mercado laboral son dos áreas que necesitan mejorar para ser más competitivos. La seguridad jurídica es otra área donde España ocupa una posición menos favorable en el estudio de ESADE anteriormente citado: mantiene una posición intermedia en el *ranking*, y aunque se sitúa mejor que Rusia, India, Italia y Grecia, España ofrece menos protección jurídica a las empresas que invierten en ella que la de otros países como Rumania, Polonia, Portugal, China y México. Las inversiones en I+D+i y los costes de alquiler de oficina son dos gastos adicionales para las empresas en el momento de decidir si invertir en España, ya que son menores en otros países desarrollados. A pesar de estas áreas de mejora, España ocupa el séptimo puesto entre los países de la OCDE como un país con

pocas restricciones de IED (OCDE, 2012) y ocupa el decimoquinto en el mundo para la recepción de inversión extranjera (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2011).

La inversión estadounidense en España ha aumentado constantemente desde el año 2002. Como era de esperar, como consecuencia de la situación financiera global, la inversión se ha ralentizado desde 2008 e incluso mostró un leve descenso en 2010, pero ha seguido una tendencia positiva desde 2002 (Gráfico 6). España se ha marcado exitosamente a sí misma en EEUU como una buena localización para invertir, que es respaldada por verdaderos esfuerzos para proporcionar una buena infraestructura, mano de obra cualificada, posicionamiento en el *top* de los *rankings* de escuelas de negocios y un ambiente competitivo de negocios, así como un atractivo estilo de vida. España tendrá que mantener estas ventajas competitivas y situarse por delante de sus competidores si pretende continuar atrayendo inversión extranjera directa.

5. Conclusiones

La gestión de la Marca País es una herramienta importante para los modernos y globales Gobiernos actuales, por lo que encontrar una forma de evaluar los resultados de los esfuerzos ▷

en la gestión de Marca País será decisivo para su éxito. El debate en curso, dentro del campo en cuanto a medición del impacto de las campañas de gestión de Marca País, muestra la necesidad de establecer una fórmula para cuantificar el éxito de un proyecto. Mediante la identificación de los objetivos de un proyecto de Marca País específico y un público objetivo, podemos recoger datos reales sobre los sectores en los que una Marca País pretende influir. Definiendo un período de tiempo específico, pueden identificarse las tendencias que muestran si las campañas de Marca País han ayudado o no a influir en las relaciones entre países.

El Proyecto Marca España es un esfuerzo continuo para mejorar la imagen de España en el extranjero que involucra a varias instituciones públicas y privadas. Aunque la imagen general de España promovida es la misma para todo el mundo, en algunos lugares, como EEUU, donde la marca España es generalmente desconocida, se necesita un esfuerzo especial para actualizar y redefinir la imagen de España. Creando una imagen clara y concisa de la marca España y familiarizando al público objetivo con la marca, los consumidores pueden identificarse con productos españoles, ser más receptivos a las noticias sobre España, elegir España como un destino vacacional, un destino para estudiar en el extranjero o un lugar para vivir o invertir.

El éxito de la Marca España, y su capacidad para crecer en el futuro, reside en el progreso subyacente de la transición de España a un país desarrollado y su capacidad para compartir su «nueva» realidad con el mundo. Desde 2002, la evolución del comercio, turismo, estudiantes y emigrantes, IED de EEUU en España, ha ido aumentando constantemente. Este incremento coincide con la implementación del Proyecto Marca España, que esbozó los objetivos y recomendaciones para redefinir y actualizar la Marca España en el extranjero. Hemos apreciado que existe un aumento en las relaciones bilaterales con el público objetivo establecido y puede concluirse que la Marca España está logrando su objetivo de definir su imagen en EEUU. Entre las

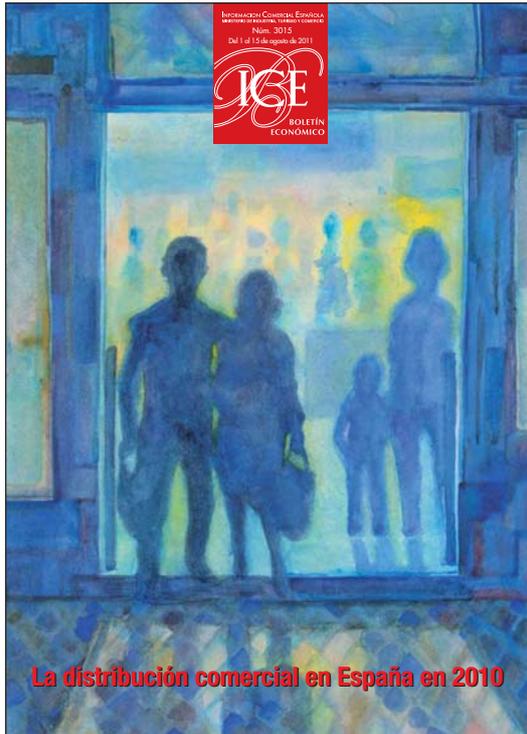
áreas de mejora para España se incluye aumentar su cuota de mercado en el sector del turismo y la mejora económica y de las condiciones laborales para atraer IED. Una comparación de las tendencias bilaterales entre EEUU y España antes de la implementación del Proyecto Marca España proporcionaría una visión interesante de la influencia de la campaña Marca País. El enfoque holístico, consistente en la evaluación de datos procedentes de diversos sectores, puesto de manifiesto en este estudio puede ser empleado por aquellos países que busquen evaluar sus esfuerzos de Marca País en el extranjero.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] ANHOLT, S. (2008): Why Nation Branding does not Exist, disponible en: <http://www.europaregion.eu/downloads/orangecontest/SimonAnholtNationBranding.pdf> (último acceso 21 de noviembre de 2013).
- [2] BIUTIFUL (2010): [film], Focus Features, Spain, Iñárritu.
- [3] BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO (2012): RD 998/2012: Disposiciones Generales». 29 junio 2012., disponible en: <http://www.boe.es/boe/dias/2012/06/29/pdfs/BOE-A-2012-8672.pdf> (último acceso 2 de octubre de 2013).
- [4] BROWN, G.; CHALIP, L.; JAGO, L., y MULES, T. (2001): The Sydney Olympics and Brand Australia, MORGAN N.J. and PRITCHARD, A. and Pride, R. (eds.), Destination Branding. Creating the Unique Destination Proposition, Butterworths, pp. 163-185, Oxford.
- [5] CERVIÑO, J. y BONACHE, J. (Eds) (2003): Made in Spain Hecho en España: la imagen de España y sus marcas en el mundo, Foro de Marcas Renombradas Espanolas-ICEX, Madrid.
- [6] CHISLETT, W. (2005): Spain and the United States: The Quest for Mutual Rediscovery, Real Instituto Elcano, Madrid.
- [7] EPPS, B.K. y KAKOUDAKI, D. (2009): All About Almodóvar: A Passion for Cinema, University of Minnesota Press, Minneapolis.
- [8] ESADE -BUSINESS SCHOOL AND INVEST IN SPAIN- (2011): Comparative analysis of the attractiveness of Spain for Foreign Direct Investment 2010», disponible en: www.investinspain.org (último acceso 27 de noviembre de 2013). ▷

- [9] FINANCIAL TIMES (2012): «Global MBA Rankings 2012», *The Financial Times*, disponible en: <http://rankings.ft.com/businessschoolrankings/global-mba-rankings-2012> (último acceso 2 de octubre 2013).
- [10] FUTUREBRAND (2012): Country Brand Index 2012-2013, disponible en: <http://www.futurebrand.com/think/reportsstudies/cbi/20122/overview/> (último acceso 4 de diciembre de 2013).
- [11] GONZÁLEZ, E. y CASILDA, R. (2002): «La Marca País como ventaja competitiva. El valor de la Marca España», *ICE Empresas Multinacionales Españolas*, n.º. 799, pp. 101-113, Madrid.
- [12] ICEX (2013): Informes de Análisis del Comercio Exterior Español, disponible en: http://informesestadisticos.icex.es/InformesComerciales/parametros_multiselect.jsp (último acceso 25 de septiembre de 2013).
- [13] ICEX, REAL INSTITUTO ELCAÑO, FORO DE MARCAS RENOMBRADAS AND DIRCOM (2003): Informe: Proyecto Marca España, Cyan, Proyectos y Producciones Editoriales, SA, Madrid.
- [14] INVEST IN SPAIN, MARKETING AND COMMUNICATIONS DIVISION (2012): Invest in Spain, disponible en: www.investinspain.org (último acceso 27 de octubre 2013).
- [15] MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE (2012): Cultural Ambassadors: North American Language and Culture Assistants in Spain, disponible en: <http://www.educacion.gob.es/eeuu/convocatoriasprogramas/convocatoria-seeuu/auxiliares-conversacion-eeuu.html> (último acceso 16 de noviembre de 2013).
- [16] MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO (2011): El Plan Made in/by Spain ha abierto una nueva etapa de cooperación económica y comercial entre España y Estados Unidos, disponible en: http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5519005_6366453_4468990_0_-1,00.html (último acceso 18 de noviembre de 2013).
- [17] NOYA, J. (2002): La imagen de España en el exterior: el estado de la cuestión, Real Instituto Elcano, Madrid.
- [18] NOYA, J.; RODRIGUEZ, B. y RUIZ, A.M. (2008): La Imagen de España en Estados Unidos, Working Paper [44/2008], Real Instituto Elcano, Madrid.
- [19] OECD (2012): FDI Regulatory Restrictiveness Index, disponible en: <http://www.oecd.org/daf/internationalinvestment/investmentstatisticsandanalysis/fdiregulatoryrestrictivenessindex.htm> (último acceso 23 de octubre de 2012).
- [20] SEBASTIÁN, M. (2009): Made in/Made By Spain Plande Apoyo a la Imagen de Empresas Españolas en el Mercado de EE.UU 2009-2010, Presentación en Nueva York, 16 de marzo de 2009, disponible en: http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_6754344_5586834_4269370_0_-1,00.html (último acceso 10 de noviembre de 2013)
- [21] SECRETARÍA GENERAL DE INMIGRACIÓN Y EMIGRACIÓN (2013): Extranjeros con autorización de estancia por estudios en vigor, disponible en: <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/Estadisticas> (último acceso 1 de octubre de 2013).
- [22] SECRETARÍA GENERAL DE INMIGRACIÓN Y EMIGRACIÓN (2013a): Extranjeros con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor. Resultados detallados, disponible en: <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/Estadisticas/operaciones/concertificado/index.html> (último acceso 1 de octubre de 2013).
- [23] TURESPAÑA (2012): FronTur Informe Anual (2002-2011), disponible en: <http://www.iet.tourspain.es/eses/estadisticas/frontur/paginas/default.aspx> (último acceso 1 de diciembre de 2013).
- [24] US CENSUS BUREAU (2012): «U.S. Trade in Goods and Services - Balance of Payments Basis, fidponinlr en: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/gands.pdf> (último acceso 7 de noviembre de 2013).
- [25] US DEPARTMENT OF COMMERCE (2012): 2011 United State Resident Travel Abroad, disponible en: http://tinet.ita.doc.gov/outreach/pages/download_data_table/2011_US_Travel_Abroad.pdf (último acceso 16 de noviembre de 2013).
- [26] US DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (2012a): Balance of Payments, disponible en: <http://www.bea.gov/> (último acceso 16 de noviembre de 2013).
- [27] UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (2011): 2011 World Investment Report, United Nations, New York, disponible en: http://unctad.org/en/docs/trdr2011_en.pdf (último acceso 1 de diciembre de 2013).
- [28] VICKY CRISTINA BARCELONA (2008): [Film], Spain, Metro-Goldwyn-Mayer, Aronson, L. (Producer) and Allen, W. (Director).

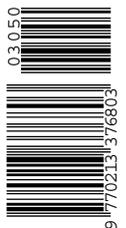
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 € + IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD