

Respuesta de la UE a la financiación empresarial

Estadísticas de exportaciones de material de defensa y de doble uso en 2013

En preparación

- La balanza comercial agroalimentaria en 2013
- El nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano

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 3056

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 Pállo, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Fernando Fuentes. **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. Dirijase 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./4001014

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 Asuntos Económicos y Financieros de la Unión Europea	3	La respuesta de la UE a la financiación empresarial. Especial referencia a las pymes
Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y de Doble Uso	13	Estadísticas de las exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso. Año 2013
		Colaboraciones
Mercedes Jiménez García Antonio Rafael Peña Sánchez y José Ruiz Chico	45	Crecimiento económico y bienestar, una aproximación a su comportamiento en los países europeos más afectados y en España
Ángela Andrea Caviedes Conde	53	La ordenación del comercio internacional de productos agropecuarios en la OMC
Máximo Santos Miranda	63	El sistema bancario egipcio tras el inicio de la Primavera Árabe



*Subdirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Unión Europea**

LA RESPUESTA DE LA UE A LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

Especial referencia a las pymes

Desde el inicio de la crisis, la UE ha puesto en marcha un plan de actuación para la financiación empresarial, especialmente para pymes, basado en acciones de regulación financiera, mayor dotación, nuevos instrumentos de financiación y mayor integración monetaria y bancaria. El presupuesto comunitario para el periodo 2014-2020 y la ampliación del capital del BEI han jugado un papel fundamental como instrumentos de financiación. La creación de la Unión Bancaria ha contribuido asimismo a la reducción de la fragmentación financiera en la eurozona. Todas estas medidas han mejorado el acceso a la financiación de las pymes, si bien todavía persisten dificultades, por lo que en la agenda de la nueva Comisión Europea la financiación de las pymes continua siendo una prioridad.

Palabras clave: pyme, financiación, presupuesto comunitario, integración bancaria, BEI.
Clasificación JEL: F37, F53, G24.

1. Introducción

La crisis económica iniciada en 2008 dio lugar a una contracción brusca de la financiación al sector privado en la mayoría de las economías europeas. En el caso del sector empresarial, su excesivo endeudamiento, junto con la escasez de crédito bancario, mermó su actividad y capacidad de crecimiento, con el consiguiente efecto en el empleo.

Las dificultades de acceso al crédito han sido mayores para las pymes que para las grandes empresas, lo que adquiere especial relevancia dada la importancia cuantitativa de las pymes en la economía europea. A ello habría que añadir las

diferencias en el coste de financiación que tienen las empresas en función de su localización geográfica en la UE.

Desde el inicio de la crisis el restablecimiento de la financiación a las empresas ha sido una prioridad política en la UE como reflejan las conclusiones de distintos Consejos Europeos e iniciativas legislativas. Igualmente, el Marco Financiero Plurianual para el periodo 2014-2020 presenta unas prioridades de gasto del presupuesto comunitario que recogen la voluntad de fomentar la actividad empresarial.

En este artículo se presenta la respuesta de la UE a la financiación empresarial desde el inicio de la crisis, así cómo ésta ha ido evolucionando, haciendo especial referencia a la financiación de las pymes, dada su importancia cuantitativa en la UE. Se analizarán inicialmente las restricciones financieras de las empresas desde 2009 y cómo éstas ▷

* Secretaría de Estado para la Unión Europea. Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. El artículo ha sido elaborado por Matilde Madrid Juan, Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de agosto de 2014.

han sido mayores según el tamaño de empresa y su localización, para, en segundo lugar, describir las iniciativas de la UE, distinguiendo entre actuaciones legislativas y de financiación. Finalmente se presentará la actividad reciente del BEI en la financiación empresarial.

2. Crisis económica y financiación empresarial en la UE

La crisis financiera iniciada en 2007 supuso un cambio radical en la financiación a las empresas que vieron cómo la facilidad en la capacidad para endeudarse se reducía drásticamente. La contracción de la liquidez tras las turbulencias financieras de 2008, junto con el encarecimiento de la financiación, redujo de forma significativa el acceso a la financiación de las empresas en la UE, siendo las dificultades de financiación más significativas en función del tamaño de la empresa y de su localización.

Respecto al tamaño de la empresa, generalmente las pequeñas y medianas empresas (pymes) tienen mayores dificultades de acceso a la financiación externa que las compañías de mayor tamaño debido, entre otras razones, a la complejidad para analizar su calidad crediticia por la menor cantidad y calidad de información financiera que presentan, lo que genera problemas de asimetrías de la información a la hora de financiarlas. Las dificultades son mayores para las microempresas (hasta 9 empleados) y para las empresas de reciente creación.

Además, tras la crisis, los necesarios ajustes, que han acometido los bancos en sus balances, han agravado las dificultades de acceso a la financiación para las pymes, tal y como se recoge por el Banco Central Europeo en su *Survey on Access to finance of SME in the euro area*. Según estas encuestas, el acceso a la financiación es la segunda gran preocupación de las pymes europeas, las cuales consideraban en 2011 que los bancos tenían menor disposición a prestar y que las condiciones crediticias se habían deteriorado. Esta situación es más relevante si se

tiene en cuenta el predominio de las pymes en la UE, donde, según datos de Eurostat, existen 20,7 millones de pymes que representan más del 98 por 100 del tejido empresarial, suponiendo dos tercios del empleo privado total.

Desde el punto de vista de su situación geográfica, las pymes situadas en el sur de Europa se han enfrentado no sólo a la crisis financiera sino también a la crisis soberana. Según el informe sobre Estabilidad Global Financiera del FMI, una parte del diferencial de los tipos de interés de la deuda a largo plazo de los bonos de la zona euro correspondía a la fragmentación de los mercados financieros. Según el informe, en 2012, la parte de los diferenciales de España e Italia, que no podía atribuirse a variables fundamentales de su economía (*fair value*), se estimaba en unos 200 puntos básicos. En línea con el anterior resultado, otro estudio del Banco de Italia demuestra que el diferencial de tipos de interés a largo plazo de los bonos de varios países del Eurosistema, respecto a los bonos alemanes, se elevó a finales de agosto de 2012 a niveles mayores que los que se podrían justificar por la evolución de los fundamentos de su economía.

Estos diferenciales en la financiación de la deuda pública se trasladaron a diferenciales de financiación de los bancos al sector privado, encareciendo el acceso al crédito para las empresas del sur de la UE. La falta de financiación y su encarecimiento, unido al elevado nivel de endeudamiento de muchas empresas, han dado lugar a una reducción del tejido empresarial, especialmente de las pymes, en algunos países de la UE.

En el caso de España, desde la crisis, como puede verse en el Cuadro 1, se ha producido una reducción en el número total de empresas, siendo la reducción, en el caso de las pymes, de 15.000 empresas.

3. La respuesta de la UE para el acceso a la financiación empresarial

En la agenda política de la UE la financiación a las empresas, especialmente a las pymes, ▷

CUADRO 1
NÚMERO DE EMPRESAS EN ESPAÑA Y CIFRA DE NEGOCIOS
(Millones de euros)

	2009	Porcentaje	2010	Porcentaje	2011	Porcentaje	2012	Porcentaje
Grandes empresas	955	0,70	916	0,67	909	0,70	850	0,70
Cifra de negocios	259.608.130	52,31	271.684.732	52,16	300.001.293	52,17	304.227.734	53,28
Pymes (menos de 250 empleados)	135.603	99,30	135.050	99,33	128.422	99,30	120.726	99,30
Cifra de negocios	236.687.674	47,69	249.179.764	47,84	275.045.485	47,83	266.756.634	46,72
Total empresas	136.558	100,00	135.966	100,00	129.332	100,00	121.576	100,00
Cifra de negocios	496.295.804	100,00	520.864.496	100,00	575.046.779	100,00	570.984.367	100,00

Fuente: INE, Encuesta Industrial de Empresas.

ha sido una prioridad como salida de la crisis, máxime en un contexto de necesario ajuste presupuestario para reducir los altos niveles de déficit público y de deuda pública sobre PIB en la UE.

En diciembre de 2011, la Comisión puso en marcha el Plan de Acción para el acceso a la financiación de las pymes, con tres objetivos fundamentales: mejorar el marco regulatorio de la financiación, promover financiación empresarial a través del presupuesto de la UE y coordinar la puesta en funcionamiento de mejores prácticas para mejorar el entorno de las pymes.

3.1. Mejora del marco regulatorio para la financiación de las pymes

Respecto al marco regulatorio, la Comisión proponía mejorar la normativa para conseguir que las pymes fueran más visibles ante los inversores y a su vez conseguir que los mercados sean más accesibles para las pymes. Asimismo, proponía introducir cambios en la normativa para mantener el equilibrio entre una regulación prudencial y la financiación de pequeñas y medianas empresas. En este sentido, la Comisión ha ido presentando una serie de iniciativas legislativas, muchas de las cuales ya han sido aprobadas.

En primer lugar, con la finalidad de crear nuevos vehículos para conectar el ahorro con las necesidades de inversión, la Comisión presentó en octubre de 2011 una propuesta de Reglamento sobre los Fondos de Capital Riesgo y los Fondos de Emprendimiento Social Europeo, respecto a la cual se llegó a un acuerdo entre el Consejo y

el Parlamento en junio de 2012¹. Posteriormente, en junio de 2013², la Comisión presentó una propuesta de Reglamento sobre Fondos de Inversión a Largo Plazo que fue acordada por el Consejo en junio de 2014.

En segundo lugar, para mejorar el acceso de las pymes a los mercados de capital, y facilitar el desarrollo de los mercados especializados centrados en las necesidades de pequeños emisores, la Comisión propuso una serie de cambios normativos que tienen por objeto mejorar la visibilidad de los mercados de pymes y reducir los costes de estas empresas. En este sentido, en la Directiva y en el Reglamento relativos a los Mercados de los Instrumentos financieros (MiFid)³, se ha atribuido el distintivo «mercado pyme en expansión» a aquellos sistemas multilaterales de negociación o plataformas de negociación de valores de pymes que respondan a una serie de requisitos relativos a su participación.

Respecto a las normas prudenciales aplicables al sector bancario, en el marco de la cuarta Directiva y en el Reglamento de Requisitos de Capital, CRD IV⁴, propuestas por la Comisión en 2011, se han incluido consideraciones especiales de requisitos de capital riesgo de crédito en exposiciones frente a pymes.

Finalmente, también se ha previsto simplificar las normas contables que se aplican a las pymes y reducir las obligaciones de información para las pymes cotizadas. ▷

¹ Directiva 2013/50/UE.

² COM 2013(462).

³ Directiva 2014/65/UE.

⁴ Reglamento 575/2013 y Directiva 2013/36/UE.

3.2. Financiación empresarial a través del presupuesto de la UE 2014-2020

Las negociaciones del Marco Financiero Plurianual (MFP) 2014-2020 se iniciaron formalmente en junio de 2011⁵ con la adopción de la Comisión Europea de su propuesta de reglamento por la que se establece el Marco Financiero Plurianual (MFP) para el periodo 2014-2020. En su Comunicación, la Comisión establecía el volumen y las prioridades de gasto para los próximos siete años de programación presupuestaria, así como las propuestas de reglamentos que contienen las bases políticas que soportan las distintas políticas de gasto. El objetivo del presupuesto propuesto por la Comisión era contribuir a la consecución de los objetivos de la Estrategia 2020, orientados a un crecimiento inteligente, sostenible e innovador. Las pymes desempeñan un papel esencial en la consecución de los objetivos de la Estrategia 2020, por lo que el MFP 2014-2020 contiene diferentes programas y líneas de actuación destinadas a financiar y apoyar a las pymes.

En el Consejo Europeo celebrado en Bruselas los días 7 y 8 de febrero de 2013, los Jefes de Estado y de Gobierno de los Estados miembros llegaron a un acuerdo político sobre el MFP de la UE para el periodo 2014-2020, en el que establece el límite presupuestario para los próximos siete años, y su distribución entre las distintas partidas de gasto. Posteriormente, el Parlamento Europeo en su sesión plenaria de 19 de noviembre de 2013 aprobó el MFP para 2014-2020.

El presupuesto comunitario para los próximos siete años se distribuye en las siguientes prioridades de políticas: rúbrica 1 «Crecimiento inteligente e integrador», rúbrica 2 «Crecimiento sostenible y recursos naturales», rúbrica 3 «Seguridad y ciudadanía», rúbrica 4 «Una Europa global» y rúbrica 5 «Administración».

Las cantidades asignadas a cada rúbrica van asociadas a la consecución de los objetivos de la

estrategia Europa 2020, por ello se incrementa la rúbrica 1, a la que se destina casi la mitad del presupuesto, cuyo objetivo es la consecución de un crecimiento inteligente e integrador. Más concretamente, el aumento se concentra en la subrúbrica 1.a «Competitividad para el crecimiento y el empleo» al que se le dota con un 37 por 100 más de recursos que en el marco financiero 2007-2013. El objetivo de este sustancial incremento es fomentar todos aquellos programas que permitan elevar la competitividad empresarial de las economías de los Estados miembros, por lo que esta subrúbrica contiene una serie de programas dirigidos a mejorar la financiación de las empresas. Concretamente, se incluyen dos programas de financiación de pymes.

Programa COSME

Se trata de un programa con la finalidad de mejorar el acceso de las pymes a la financiación, a facilitar su acceso a los mercados tanto de la UE como exteriores y a promover el emprendimiento y la cultura empresarial. La dotación para este programa en el periodo 2014-2020 es de 2.300 millones de euros, de los cuales un 60 por 100 va a ir destinado a acciones de financiación de empresas. COSME ofrece los siguientes instrumentos de financiación:

1) *Instrumento de garantías para préstamos*, que proporcionará contragarantías y garantías directas para intermediarios financieros que apoyen a las empresas a financiar activos materiales e inmateriales. Este instrumento de garantía consistirá en:

- Garantías de financiación de deuda, para reducir las dificultades especiales de financiación a que se enfrentan las pymes debidas bien al elevado riesgo que les supone, bien a que no disponen de una garantía subsidiaria suficiente.
- Titulización de cartera de deuda de pyme, para movilizar financiación adicional de deuda de pyme mediante medidas adecuadas de reparto de riesgo con las instituciones afectadas. Para poder apoyar tales transacciones de titulización, ▷

⁵ COM 2011 (398).

las entidades ordenantes deberán comprometerse a prestar a nuevas pymes, en un plazo razonable, una parte significativa de la liquidez resultante del capital movilizado.

2) *Instrumento de capital*, se trata de fondos que proporcionen financiación de capital riesgo y de entresuelo como los préstamos subordinados y participativos para inversiones de pymes en su fase de expansión y crecimiento. Este instrumento de capital invertirá en fondos intermediarios de capital riesgo que ofrezcan inversiones para pymes que se encuentren en general en sus fases de expansión y crecimiento.

Programa Horizonte 2020

Se trata de un programa marco de apoyo a la investigación y a la innovación en la UE que está dotado con 80.000 millones de euros en el periodo 2014-2020, representando el 64 por 100 del importe total de la rúbrica 1.a «Competitividad para el crecimiento y el empleo». El programa presenta tres prioridades: ciencia excelente, liderazgo industrial y retos de la sociedad.

La prioridad liderazgo industrial tiene por objeto acelerar el desarrollo de las tecnologías e innovaciones empresariales, y entre sus objetivos se encuentra superar los déficits en la disponibilidad de financiación de deuda y de capital para las empresas con proyectos de I+D, mediante el acceso a la financiación riesgo, que tiene un alto nivel de apalancamiento de la inversión privada. Cuenta con una dotación de 2.842 millones de euros y presenta dos líneas de actuación:

1) Mecanismo para financiación de deuda en I+D, para mejorar el acceso a la financiación de deuda para las entidades que requieran inversiones arriesgadas. Los beneficiarios serán empresas que puedan pedir prestado y en particular la pyme con potencial para innovar.

2) Mecanismo de capital que proporciona financiación de capital para I+i cuyo objetivo es superar las deficiencias del mercado de capital riesgo europeo y proporcionar capital para empresas innovadoras desde la fase de lanzamiento hasta

la de creación y expansión. Los beneficiarios serán empresas de todos los tamaños que acometan actividades de innovación, con especial atención a las pymes y a las empresas de capitalización media innovadoras. Se centrará en fondos de capital riesgo y en los fondos para la fase inicial que faciliten capital riesgo a empresas de cartera individual.

Para conseguir una mayor efectividad en la gestión de los programas COSME y Horizonte 2020, su utilización se realizará de manera coordinada y buscando complementariedad y sinergias con los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (Fondos EIE).

3.3. Fondos Estructurales y de Inversión Europeos

Los Fondos EIE tienen como finalidad reforzar la cohesión económica, social y territorial europea, reduciendo las diferencias en los niveles de desarrollo de las regiones europeas. La dotación para fondos EIE para el periodo 2014-2020, a precios de 2011, es de 366.000 euros para el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), el Fondo Social Europeo (FSE) y el Fondo de Cohesión, a los que hay que añadir 95.500 para el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) y 7.400 para el Fondo Europeo Marítimo y de Pesca (FEMP).

Las propuestas legislativas acordadas, que sientan las bases comunes de la política de cohesión para los cinco fondos en los próximos siete años, recogen una serie de cambios para contribuir a los objetivos de la Estrategia Europa 2020. Para ello apuestan por la concentración de un número de prioridades mejor relacionadas con los objetivos de la Estrategia 2020, entre las que se encuentra el mejorar la competitividad de las pymes. Más concretamente, en el Reglamento del FEDER, para las «regiones más desarrolladas», al menos el 80 por 100 de los recursos totales se asignarán a dos o más de cuatro obje- ▷

tivos temáticos, siendo uno de estos cuatro «la mejora de la competitividad de las pymes». En el caso de las «regiones en transición», la concentración temática en cuatro objetivos es del 60 por 100 de los recursos totales asignados y en el caso de las «regiones menos desarrolladas» será del 50 por 100.

3.4. La iniciativa para pymes en la política de cohesión

En un informe conjunto presentado por la Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones (BEI) al Consejo Europeo de 27-28 de junio de 2013 se especificaba la necesidad de establecer una estrategia para favorecer la financiación de las pymes y el empleo, mediante un sistema de garantías a los préstamos que se les concedan.

En respuesta, la Comisión y el BEI presentaron un mecanismo conjunto de riesgo compartido que aunaría, por un lado, recursos presupuestarios del MFP 2014-2020, a través de los programas COSME, Horizonte 2020 y de los recursos de los Fondos Europeos Estructurales y de Inversión, y de otro, recursos procedentes de la capacidad crediticia del BEI y del el Fondo Europeo de Inversiones (FEI), filial de capital riesgo del Grupo BEI.

Los recursos del nuevo MFP que procederían de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (más concretamente del FEDER) se estiman entre 3.200 y 4.000 millones de euros (rúbrica 1.b), y existirá también apalancamiento de fondos procedentes de los programas COSME y Horizonte 2020.

El informe conjunto del BEI y de la Comisión proponía 3 instrumentos alternativos que combinarían garantías e instrumentos de titulización de carteras de préstamos a las pymes. Los recursos del nuevo MFP procedentes del FEDER se obtienen de la participación voluntaria de los EEMM a través de sus asignaciones nacionales de los Fondos EIE.

La clave para desencadenar el efecto de financiación de estos instrumentos conjuntos es la participación más amplia posible de los Estados miembros a través de sus fondos EIE. En este sentido, el Gobierno de España comunicó su voluntad de participar en la iniciativa pymes, habiéndose programado un Programa Multiregional Operativo de FEDER, con un presupuesto previsto de 800 millones. Corresponde al BEI seleccionar los intermediarios financieros que formalizarán las operaciones con las pymes interesadas.

4. El BEI y el pacto por el crecimiento y el empleo

El Consejo Europeo de 28 y 29 de junio de 2012 tomó una decisión sobre el «Pacto para el Crecimiento y el Empleo» (PCE, Compact for Growth and Jobs), en el que se recoge la actuación que deben emprender los Estados miembros y la Unión Europea con el fin de relanzar el crecimiento, la inversión y el empleo, así como hacer que Europa sea más competitiva. El contenido del Pacto para el Crecimiento y el Empleo incluye una serie de acciones a realizar a nivel de la UE, que se consideran necesarias para impulsar el crecimiento y la creación de empleo, así como para mejorar la financiación de la economía en el corto y medio plazo. El Pacto incluye medidas como la profundización del Mercado Único en áreas nuevas; concluir el Mercado Único Digital; reducir la carga reglamentaria, especialmente con medidas de ayuda a las microempresas; implementar el mercado interior de la energía antes de 2014; la utilización de la política de cohesión como un instrumento para la inversión, el crecimiento y la creación de empleo a escala de la UE y para reformas estructurales a nivel nacional; patentes; impulsar la financiación de la economía a través del BEI; movilizar el próximo MFP para apoyar el crecimiento, la competitividad y la convergencia; que la política tributaria contribuya ▷

a la consolidación fiscal y al crecimiento; fomentar el empleo y movilidad laboral; aprovechar mejor las sinergias del comercio como motor de crecimiento; e impulsar la estabilidad financiera como requisito previo al crecimiento.

Respecto a la financiación de la economía, el Pacto indica que se movilizarán 120.000 millones de euros (equivalentes al 1 por 100 del PIB de la UE) mediante, entre otras medidas, la ampliación del capital del BEI en 10.000 millones de euros, lo que permitirá aumentar la capacidad de préstamo de la institución en 60.000 millones de euros en los próximos tres años (aunque el efecto total será mucho mayor por el efecto catalizador que tienen las inversiones del BEI respecto a las del sector privado). El 8 de enero de 2013, el BEI aprobó aumentar su capital en 10.000 millones de euros y el capital correspondiente se desembolsó a finales de marzo de 2013.

Los datos de 2013 muestran los resultados del aumento de la capacidad financiera del BEI para facilitar el acceso a la financiación para pymes. Así, se ha conseguido un récord de financiación a pymes de 21.900 millones de euros, lo que supone un aumento del 50 por 100 con respecto a 2012. De estos, 18.500 fueron prestados directamente por el BEI y 3.400 millones a través del FEI. Se calcula que en torno a 230.000 pymes recibieron financiación tanto directa como indirectamente en 2013.

Desde el punto de vista geográfico, 6.800 millones de euros de la actividad del grupo BEI fueron a financiar a empresas de países más afectados por la crisis (España, Grecia, Irlanda, Portugal y Chipre).

Se han adoptado medidas excepcionales para potenciar el acceso a la financiación de las pymes, entre las que se incluyen, la financiación del BEI dirigida al capital circulante y las primeras operaciones del BEI de financiación de la actividad comercial en Grecia y Chipre.

Asimismo, y siguiendo las directrices del Consejo Europeo de junio de 2013, el Consejo de Gobierno del grupo BEI ha acordado establecer un mandato para mejorar la gestión del riesgo para fa-

vorecer el acceso a la financiación de las pymes a lo largo del periodo 2014-2020. Este mandato lo gestionará el FEI con una contribución del BEI de 4.000 millones, complementado con una inversión del FEI de 2.000 millones de euros.

5. Conclusiones

Desde el inicio de las crisis, y con mayor intensidad desde 2011, se ha ido poniendo en funcionamiento en la UE una serie de medidas, tanto legislativas como de financiación, para facilitar el acceso de las pymes a la financiación. Estas medidas ya están dando resultados positivos como muestra la encuesta de financiación de pymes de julio de 2014 del BCE, en la que se indicaba que, por primera vez desde el segundo trimestre de 2007, se han relajado las condiciones de préstamos a las empresas. Asimismo, la encuesta muestra que las disparidades en las condiciones de financiación, si bien persisten, se han reducido en el segundo trimestre de 2014, poniendo de manifiesto una reducción de la fragmentación de los mercados financieros.

En el ámbito la eurozona cabe destacar que la mayor integración financiera y bancaria ha contribuido a este último resultado, es decir, la reducción de la disparidad de los tipos de interés en la zona euro. En efecto, la creación de una Unión Bancaria con un Mecanismo Único de Supervisión, que entrará en funcionamiento en noviembre de 2014 y un Mecanismo Único de Resolución bancaria, que debe empezar a actuar en 2016, ha contribuido sin duda a generar confianza en la zona euro, facilitando la reducción de la fragmentación financiera y los costes más altos de financiación a los que se han visto sometidos los países del sur de Europa.

No obstante, con el objetivo de continuar facilitando el crédito al sector privado, el Consejo de Gobierno del BCE anunció, el 5 de junio de 2014, una serie de operaciones de financiación a plazo más largo dirigidas a mejorar el crédito bancario ▷

al sector privado no financiero de la zona del euro, excluyendo los préstamos a hogares para la adquisición de vivienda, durante un período de dos años. Las entidades de contrapartida tendrán asignado un límite máximo en los préstamos a largo plazo en función del importe total de sus préstamos al sector privado no financiero de la zona del euro, excluyendo los préstamos concedidos a hogares para la adquisición de vivienda. Se calcula que el programa podría inyectar unos 400.000 millones a la economía.

La financiación empresarial va a continuar en la agenda de la nueva Comisión Europea, tal y como ha puesto de manifiesto el nuevo Presidente de la Comisión europea, Jean Claude Juncker, especialmente por lo que se refiere a las pymes que según el nuevo Presidente «*son la columna vertebral de nuestra economía, pues suponen más del 85 por 100 de los nuevos puestos de trabajo de Europa*».

En su programa de trabajo ha propuesto mejorar la financiación de las pymes mediante el desarrollo y la integración de los mercados de capitales, para aminorar el coste de la captación de capital y contribuir a reducir la elevadísima dependencia de la financiación bancaria.

Asimismo, será una prioridad utilizar mucho mejor el presupuesto común de la UE y el Banco Europeo de Inversiones (BEI) para estimular la inversión privada en la economía real, junto con la mejora del entorno de inversión y el refuerzo de la absorción de los fondos, mejorando la preparación de proyectos por parte del BEI y la Comisión.

Para que los proyectos se hagan realidad ha propuesto desarrollar instrumentos financieros más eficaces, en forma de préstamos o de garantías con una mayor capacidad de riesgo e incluso ha planteado la posibilidad de volver a incrementar el capital del BEI.

La evaluación intermedia del marco financiero plurianual, prevista para finales de 2016, debe servir, asimismo, para orientar aún más el presupuesto de la UE hacia el empleo, el crecimiento y la competitividad empresarial.

Bibliografía

- [1] ALBEROLA, E. y GUTIERREZ, F. (2009): «Crisis económica y financiera, respuestas de política y su impacto sobre las finanzas públicas». *Boletín Económico Banco de España*, mayo 2009, pp.87-106.
- [2] BANCO CENTRAL EUROPEO (2014): The euro area bank lending survey. Segundo trimestre de 2014, julio.
- [3] COMISIÓN EUROPEA (2011): Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, al Comité de las Regiones y al Comité Económicos y Social Europeo: Un plan de acción para mejorar el acceso a financiación de las pymes, COM (2011) 870 final, Bruselas, 7 de diciembre.
- [4] DICESARE, GRANDE, MANNA y TABOGA (2012): Recent estimates of sovereign risk premia for euro countries, september, 2012.
- [5] GARCÍA-VAQUERO, V. (2013): «Esquemas de apoyo financiero a las PYMES en España». *Boletín Económico Banco de España*, junio 2013, pp.51-60.
- [6] GARROTE, D. Y DEL RIO, A. (2009): «La financiación de las sociedades no financieras en la UEM». *Boletín Económico Banco de España*, mayo 2009, pp.73-83.
- [7] INTERNATIONAL MONETARY FUND (2012): Financial Stability Report, Cuadro 2.2, October 2012.
- [8] MARTÍNEZ, C. y MULINO, M. (2014): «La evolución del crédito bancario a las empresas españolas según su tamaño. Un análisis basado en la explotación conjunta de la información de la CIR y de la CBI». *Boletín Económico Banco de España*, enero 2014, pp.117-121.
- [9] MARTÍNEZ, C. (2009): «Acceso a la financiación externa y crecimiento empresarial: un análisis para el área del euro». *Boletín Económico Banco de España*, marzo 2009, pp.85-90.
- [10] MAUDOS, J. (2013): «Las restricciones financieras de las pymes españolas: la importancia del crédito bancario». *Cuadernos de Información Económica*, nº 232, febrero 2013, pp. 9-20.
- [11] MAUDOS, J. (2013): «Por qué no hay crédito?». *Tribuna Expansión*, 2 de noviembre. ▷

- [12] MENÉNDEZ, A. y MÉNDEZ, M. (2013): «La evolución del endeudamiento de las empresas no financieras españolas desde el inicio de la crisis. Un análisis desagregado». *Boletín Económico Banco de España*, enero 2013, pp.81-87.
- [13] MENÉNDEZ, A. y MULINO, M. (2012): «Encuesta del BCE sobre el acceso de las pymes a la financiación. Análisis de resultados y evolución reciente». *Boletín Económico Banco de España*, abril 2012, pp. 73-80.
- [14] RÍO DEL, A. y CUENCA, J.A. (2014): «La evolución financiera de los hogares y de las sociedades del área del euro en 2013». *Boletín Económico Banco de España*, mayo 2014, pp. 53-65.



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

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO, AÑO 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, al mismo tiempo que se ofrece una detallada información tanto de las operaciones de exportación de este tipo de productos como de las acciones acometidas en los foros internacionales de control y no proliferación en el año 2013.

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

Clasificación JEL: F10, H56.

1. Introducción

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

Antes de entrar en el análisis de los datos concretos de exportación, es preciso explicar la metodología que se ha seguido en la elaboración de las estadísticas a las que se refiere el informe.

El órgano encargado de autorizar cada una de las operaciones de comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, previo informe de la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU), es la Secretaría de Estado de Comercio adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad. La Secretaría de Estado tiene los datos de todas las licencias de exportación autorizadas, mientras que los datos correspondientes a las exportaciones efectivamente realizadas están disponibles en el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria adscrita al Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

El presente informe incluye los datos de las operaciones realizadas, habiendo sido obtenida esta información contrastando el Departamento de ▷

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

Versión de junio de 2014.

Aduanas e IIEE una a una las licencias de exportación concedidas, y comprobando cada uno de los envíos realizados. Por otra parte, la Secretaría de Estado de Comercio ha recabado directamente de las empresas información sobre las exportaciones efectuadas para así poder corregir cualquier divergencia en los datos. Esta facultad aparece contemplada en el artículo 9 del Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, debiendo remitir semestralmente las empresas información sobre los despachos realizados.

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

2. Legislación

2.1. Marco legislativo

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

La Ley Orgánica 12/1995 fue modificada en 2011 por medio de la Ley Orgánica 6/2011, de 30 de junio de 2011.

En lo que respecta a la legislación específica de control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso, el 29 de enero de 2008 entró en vigor la Ley 53/2007, estando la legisla-

ción española, en esta materia, constituida por primera vez por una norma de este rango. Dicha Ley fue desarrollada a través del Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso.

En el año 2011 fue necesario a su vez llevar a cabo una modificación del Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, con el fin de poder incorporar las actualizaciones necesarias en la regulación de estas transferencias, completando y desarrollando lo establecido por la normativa comunitaria. La modificación se plasmó en el Real Decreto 844/2011, de 17 de junio de 2011, entrando en vigor el 2 de enero de 2012.

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

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

Son también de aplicación la Resolución 55/255 de la Asamblea General de Naciones Unidas, de 8 de junio de 2001, por la que se aprueba el Protocolo contra la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes ▷

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

De manera análoga, cabe mencionar lo dispuesto en este ámbito en el Reglamento de Armas, aprobado por el Real Decreto 137/1993, de 29 de enero de 1993, y modificado por el Real Decreto 976/2011, de 8 de julio de 2011, en el Reglamento de Explosivos, aprobado por el Real Decreto 230/1998, de 16 de febrero de 1998, y modificado por el Real Decreto 248/2010, de 5 de marzo de 2010, así como en el Real Decreto 563/2010, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de artículos pirotécnicos y cartuchería, modificado por el Real Decreto 1335/2012, de 21 de septiembre de 2012.

Asimismo, y en la vertiente del doble uso, las autoridades españolas de control aplican el Reglamento (CE) 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 de doble uso, modificado por los Reglamentos (UE) Nº 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, y nº 388/2012, de 19 de abril de 2012.

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

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

En el año 2013 se procedió a la modificación de la Ley 33/1998, de 5 de octubre de 1998, de prohibición total de minas antipersonal y armas de efecto similar, con el fin de poder incluir las prohibiciones referidas a las municiones de racimo. La modificación está pendiente de aprobación parlamentaria.

El sistema español de control asume las obligaciones contraídas en el seno de los principales foros internacionales de control y no proliferación, como son el Arreglo de Wassenaar, el Comité Zangger, el Régimen de Control de la Tecnología de Misiles, el Grupo de Suministradores Nucleares y el Grupo Australia.

3. Órganos de control

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

La Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de ▷

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

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

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

3.2. Secretaría de Estado de Comercio

La autorización de las operaciones de exportación e importación de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, previo informe de la JIMDDU, corresponde a la Secretaría de Estado de Comercio. El proceso de tramitación de las licencias es realizado por la Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso, que actúa a su vez de Secretaría de la JIMDDU.

4. Material de defensa

4.1. Legislación aplicable

La legislación aplicable en el período descrito en estas estadísticas estaba constituida por la

Ley Orgánica 12/1995, de 10 de diciembre de 1995, de Represión del Contrabando, modificada por la Ley Orgánica 6/2011, de 30 de junio, la Ley 53/2007, de 28 de diciembre de 2007, de control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso, y el Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, 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.

El material de defensa sometido a control en la legislación española se basa en la Lista Militar del Arreglo de Wassenaar y en la Lista Común Militar de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares, adoptada por el Consejo el 11 de marzo de 2013, además de incorporar las categorías I y II del Régimen de Control de la Tecnología de Misiles.

4.2. Exportaciones realizadas

En el año 2013, se produjo un notable incremento del 100,0 por 100 en las exportaciones de material de defensa con respecto a 2012. El valor de lo exportado ascendió a 3.907,9 millones de euros.

CUADRO 1
EXPORTACIONES DE MATERIAL DE DEFENSA (2007-2013)

Año	Valor (millones de euros)
2007	932,9
2008	934,4
2009	1.346,5
2010	1.128,3
2011	2.431,2
2012	1.953,5
2013	3.907,9

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

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

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

Países MD	Valor (millones de euros)	Porcentaje
Países UE OTAN	1.399,7	35,8
Reino Unido.....	546,1	14,0
Francia	402,3	10,3
Alemania	167,6	4,3
Italia	117,3	3,0
Grecia	97,4	2,5
Polonia	61,2	1,5
Resto	7,8	0,2
Países UE no OTAN	14,5	0,4
Suecia	11,8	0,3
Austria	1,8	0,1
Irlanda	0,9	0,0
Resto	0,0	0,0
Países OTAN (no UE)	97,7	2,5
Estados Unidos	84,6	2,2
Turquía	7,5	0,2
Noruega.....	3,6	0,1
Canadá.....	2,0	0,0
OTAN + UE	1.511,9	38,7
Otros países	1.732,5	44,4
Emir. Árabes Unidos	717,0	18,3
Australia	609,1	15,7
Arabia Saudita.....	406,4	10,4
Resto de países	663,5	16,9
TOTAL	3.907,9	100,0

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

Las expediciones a los países de la Unión Europea representaron un 36,2 por 100 del total. En valor, estas ventas supusieron 1.414,2 millones de euros frente a 746,3 millones de euros en 2012. Se observa como las expediciones a los países de la Unión Europea representaron un porcentaje inferior a lo que venía siendo tradicional, si se tiene en cuenta, por ejemplo, una participación del 59,8 en el año 2005 o del 79,6 en el 2004. Ello es debido al peso específico alcanzado por las transferencias a determinados países tales como Emiratos Árabes Unidos, Australia y Arabia Saudita, absorbiendo estos tres destinos 1.732,5 millones de euros y un 44,4 por 100 de las exportaciones totales en el año 2013.

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

Las expediciones al Reino Unido, por un valor de 546,1 millones de euros y un 14,0 por 100, correspondieron a 2 aviones de reabastecimiento en vuelo (298,3 millones de euros), partes y piezas para el caza de combate EF-2000 y del avión de transporte militar A400M. Otras categorías en las expediciones al Reino Unido fueron las de combustibles militares, componentes de submarinos, 1 vehículo todo terreno, partes y piezas de helicóptero (programa Tigre), partes y piezas de misiles (programa Meteor), diversa munición y rifles de caza.

Las expediciones a Francia, con 402,3 millones de euros y un 10,3 por 100, estuvieron compuestas por 6 aviones de transporte (300,8 millones de euros), partes y piezas para el avión de transporte militar A400M, partes y piezas de helicóptero (programa Tigre y NH-90), partes y piezas de misiles (Meteor, Milan y Mistral), partes y piezas de radares (programa MIDS), componentes electrónicos, combustibles militares, pólvora y diversa munición, pistolas y rifles de caza con sus piezas.

En los envíos a Alemania, con 167,6 millones de euros y un 4,3 por 100, cabe mencionar, además de partes y piezas para el caza de combate EF-2000 y del avión de transporte militar A400M, los envíos de combustible, partes y piezas de helicópteros (programa Tigre), de carros de combate y de misiles (Iris-T y Meteor), partes y piezas de radares (programa MIDS), repuestos de submarinos, componentes de aeronaves y de carros de combate, componentes de bombas de aviación, diversa munición, pistolas y rifles de caza con sus piezas.

Las expediciones a Italia, con 117,3 millones de euros y un 3,0 por 100, estuvieron representadas por partes y piezas del caza de combate EF-2000, del avión de transporte militar A400M y del helicóptero NH-90, partes y piezas de radares (programa MIDS), subconjuntos de cañones antiaéreos, combustibles militares, pólvora y diversa munición, pistolas y rifles de caza con sus piezas.

Las expediciones a Grecia, por valor de 97,4 millones de euros y un 2,5 por 100, consistieron en combustibles militares y pistolas. ▷

Cabe mencionar también a Polonia, con 61,2 millones de euros y un 1,5 por 100, en envíos materializados en 2 aviones de transporte y en diversa munición de artillería.

Los países OTAN absorbieron un 38,3 por 100 de las expediciones/exportaciones, con 1.497,4 millones de euros. Cabe citar las exportaciones a Estados Unidos, con 84,6 millones de euros y un 2,2 por 100 en 1 avión de transporte (24,2 millones de euros), partes y piezas de aeronaves, de buques, de vehículos blindados y de misiles, combustibles militares, diversa munición, pistolas y rifles de caza con sus componentes.

Las ventas restantes (2.396,0 millones de euros y un 61,3 por 100), una vez descontadas las expediciones/exportaciones a países de la UE y países OTAN, se repartieron entre 41 países, entre los que destacaron Emiratos Árabes Unidos, con 717,0 millones de euros y un 18,3 por 100 en 3 aviones de reabastecimiento en vuelo (717,0 millones de euros) y bombas para aeronaves, Australia, con 609,1 millones de euros y un 15,7 por 100 en 1 buque de guerra y bloques para la construcción de 1 buque de guerra (573,8 millones de euros), componentes, piezas y equipos para la fabricación de buques y 1 cañón antiaéreo inutilizado para exposición y cargas explosivas, y Arabia Saudita, con 406,4 millones de euros y un 10,4 por 100 en 2 aviones de reabastecimiento en vuelo (359,0 millones de euros), repuestos para aeronaves, revólveres y munición de artillería.

Por categorías de productos destacaron las exportaciones de «aeronaves», con 2.756,7 millones de euros y un 70,5 por 100 del total y «buques de guerra», con 642,8 millones de euros y un 16,4 por 100.

El valor de las exportaciones derivadas de programas de cooperación ascendió a 1.701,3 millones de euros, representando un 43,5 por 100 del total.

Las exportaciones realizadas (3.907,9 millones de euros) supusieron un 90,4 por 100 de lo autorizado (4.321,3 millones de euros).

4.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones

A la luz de los acontecimientos sucedidos en Egipto en los meses de julio y agosto de 2013, el Gobierno español decidió adoptar dos medidas, ambas de carácter urgente y siguiendo un criterio de máxima prudencia, consistentes en no autorizar desde el 1 de julio de dicho año ninguna nueva licencia a este destino y suspender cautelarmente a partir del 28 de agosto todas las licencias vigentes de exportación tanto de material de defensa como de otro material (antidisturbios y armas de caza).

Asimismo, y desde el 28 de agosto, se procedió a realizar una revisión exhaustiva de los equipos que incluían dichas licencias para poder determinar si se ajustaban a las conclusiones adoptadas por el Consejo de Asuntos Exteriores (CAE) de la Unión Europea en su reunión extraordinaria del 21 de agosto. Estas conclusiones se plasmaban en la suspensión de las licencias de exportación a Egipto de cualquier equipamiento militar que pueda ser utilizado para la represión interna.

Una vez efectuada la citada revisión de las licencias y analizadas las reacciones de nuestros socios comunitarios, el Gobierno español decidió levantar la suspensión cautelar de 27 de las 85 licencias individuales de exportación vigentes de material de defensa el 16 de septiembre, por considerar que los equipos incluidos en las mismas no podían tener un uso en represión interna, de acuerdo con lo expresado en las conclusiones del Consejo. Por lo que respecta a las restantes 58 licencias, se les aplicó una suspensión con carácter definitivo.

Las medidas tomadas por el Gobierno español estuvieron en línea con las de buena parte de los Estados miembros e incluso España llegó a adoptar una postura de mayor prudencia en comparación con algunos países.

Al margen de la suspensión de estas licencias, hubo un total de nueve denegaciones de ▷

exportación de material de defensa en 2013 en aplicación de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares. El desglose de las denegaciones fue el siguiente:

– Dos acuerdos previos de exportación de vehículos aéreos no tripulados, con su estación de control y dispositivo lanzador, y de espoletas para granadas de mortero a Taiwán en aplicación de los criterios 4 (riesgo de agravamiento de la tensión regional) y 7 (riesgo de desvío a un uso indebido).

– Siete licencias de exportación a Egipto, consistentes en siete pistolas, habiéndose aplicado en este caso los criterios 2 (violaciones de los derechos humanos) y 3 (grave situación de inestabilidad interna en el país de destino) de la mencionada Posición Común.

Se decidió suspender temporalmente la inscripción en el REOCE de una empresa y revocar dos licencias individuales para la importación desde Canadá y Corea del Sur de miras de visión nocturna, como consecuencia de una investigación llevada a cabo por la Dirección General de la Guardia Civil y de las diligencias previas abiertas en un Juzgado de Madrid relacionadas con importaciones de dichos productos desde 2009 por parte de varias empresas con falsificación de documentos de uso final.

Se informó un recurso de alzada como consecuencia de la denegación en noviembre de 2012 de tres licencias de exportación a Costa Rica de pistolas y revólveres.

A la hora de informar las operaciones en el año 2013, la JIMDDU llevó a cabo un análisis caso por caso de las mismas, aplicando los siguientes parámetros:

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

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

c) Aplicación de los ocho criterios de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre,

por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares.

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

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

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

Durante el año 2013, se siguió exigiendo un documento de control en el que se especifique este extremo antes de autorizar la licencia.

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

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

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

Con posterioridad a esta moratoria, España depositó el instrumento de ratificación de la ▷

Convención sobre Municiones de Racimo el 17 de junio de 2009. La Convención entró en vigor el 1 de agosto de 2010, una vez alcanzado el número mínimo de ratificaciones por 30 Estados.

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

5.1. Legislación aplicable

Las armas de caza y deportivas con cañón de ánima lisa, y sus municiones, que por sus especificaciones técnicas no hacen posible un uso militar y que no son totalmente automáticas, no estuvieron sometidas a control hasta la entrada en vigor de la Ley 53/2007 (29 de enero de 2008). Esta norma amplió el control a todas las armas de caza y deportivas, sus componentes y municiones, de acuerdo con los compromisos establecidos en la Resolución 55/255, de 8 de junio de 2001, de la Asamblea General de Naciones Unidas, por la que se aprueba el Protocolo contra la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones, que complementa la Convención de las Naciones Unidas contra la delincuencia transnacional organizada.

El Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, modificado por el Real Decreto 844/2011, de 17 de junio, somete a control estos productos en su artículo 2, punto 2, y los anexos II y III.2. El futuro Reglamento de control, cuya publicación está previsto tenga lugar en el segundo trimestre de 2014, adaptará la legislación española en este campo al Reglamento (UE) nº 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo de 2012, por el que se aplica el artículo 10 del citado Protocolo.

En su artículo 10, el Protocolo de Naciones Unidas fija los requisitos de autorización de estas operaciones en el ámbito del comercio exterior. Así, cada Estado parte debe establecer o mante-

ner un sistema eficaz de licencias o autorizaciones de exportación e importación, además de otros mecanismos relativos a los tránsitos. Otros requisitos ineludibles son la verificación por parte del país exportador de la obtención previa por el importador de la autorización de importación de sus autoridades e información sobre los tránsitos de los países por los que vaya a circular el arma. No obstante, los Estados pueden adoptar procedimientos administrativos simplificados en casos concretos, como son las exportaciones e importaciones temporales y los tránsitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones para fines lícitos verificables, tales como cacerías, prácticas de tiro deportivo, pruebas, exposiciones o reparaciones.

5.2. Exportaciones realizadas

Por lo que respecta a las operaciones realizadas de material policial y de seguridad, lo exportado ascendió a 4,7 millones de euros, teniendo como destinos Túnez (2,0 millones de euros, 42,6 por 100), Perú (1,4 millones de euros, 31,0 por 100), Venezuela (0,8 millones de euros, 16,8 por 100), Nicaragua (0,4 millones de euros, 9,1 por 100), Portugal (18.968 euros, 0,5 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.

Las exportaciones realizadas supusieron un 14,0 por 100 de lo autorizado en el mismo período (33,3 millones de euros). Lo anterior se explica en gran medida por la existencia de 5 licencias autorizadas a Perú en el segundo semestre de 2013 por un valor total de 17,7 millones de euros, de las que se llegaron a realizar sólo 1,4 millones de euros, y 1 licencia autorizada a Libia en septiembre de 2013 por valor de 7,0 millones de euros, de la que no hubo ningún envío en dicho año.

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 50,9 millones de euros. Lo realizado representó un 47,2 por 100 de lo autorizado (107,9 millones de euros) en el mismo período.

El destino principal fue Estados Unidos, con 19,6 millones de euros y un 38,5 por 100. Las operaciones restantes estuvieron repartidas entre 60 destinos.

Un 69,2 por 100 de estas exportaciones estuvo constituido por cartuchos de caza, correspondiendo un 13,1 por 100 a vainas, un 11,6 por 100 a pólvora, un 5,2 por 100 a escopetas y un 0,9 por 100 a perdigones.

5.3. Denegaciones

Hubo nueve denegaciones de exportaciones de otro material, todas ellas de armas de caza y deportivas, en 2013.

Dichas denegaciones tuvieron el siguiente desglose:

- Siete licencias de exportación a Guinea Bissau de cartuchos de caza, por la situación de inestabilidad interna y el riesgo de desvío a un uso indebido, siendo los destinatarios empresas privadas de importación y distribución.

- Dos licencias de exportación de vainas con pistones y pólvora a la República Centroafricana, por la situación de inestabilidad interna y el riesgo de desvío a un uso indebido, siendo el destinatario una empresa fabricante de cartuchos de caza.

Además de las anteriores denegaciones, se procedió a la suspensión cautelar, el 28 de agosto de 2013, de las 9 licencias individuales de exportación a Egipto que estaban vigentes, para el envío de escopetas y cartuchos de caza. La suspensión definitiva tuvo lugar el 16 de septiembre de 2013.

6. Productos y tecnologías de doble uso

6.1. Legislación aplicable

Por lo que respecta a la regulación del comercio exterior de productos y tecnologías de doble

uso, ésta viene recogida en el Reglamento (CE) nº 428/2009, de 5 de mayo de 2009, por el que se establece un régimen comunitario de control de las exportaciones, la transferencia, el corretaje y el tránsito de productos de doble uso, modificado por los Reglamentos (UE) nº 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, y nº 388/2012, de 19 de abril de 2012.

El Reglamento comunitario establece un régimen por el cual deben ser controlados en la exportación los productos y tecnologías de doble uso incluidos en su Anexo I (lista de control de 10 categorías de productos y tecnologías de doble uso), así como otros no incluidos en esta lista según su artículo 4 (cláusula escoba o *catch-all*).

En su Anexo IV se incluye el subconjunto de productos y tecnologías de doble uso cuyas expediciones dentro de la Unión Europea deben ser sometidas a control por su especial sensibilidad.

Es preciso mencionar también la Acción Común 2000/401/PESC, de 22 de junio, para el control de la asistencia técnica con determinados usos militares. En ella, se presta una especial atención al control de la asistencia técnica (incluida la transmisión oral de la misma) que pudiera fomentar o servir de base para el desarrollo de armas de destrucción masiva. La Acción Común introduce el sometimiento a control de la asistencia técnica prestada a países no comunitarios, permitiendo a los Estados miembros elegir entre un sistema de autorización o uno de prohibición.

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

6.2. Exportaciones realizadas

Las exportaciones realizadas de doble uso en 2013 experimentaron una caída del 35,2 por 100 respecto a 2012, con 151,6 millones de euros. ▷

Este descenso se explica en buena medida porque en 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.

Año	Valor (millones de euros)
2007	114,26
2008	154,24
2009	99,12
2010	97,32
2011	99,40
2012	234,1
2013	151,6

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

Los diez primeros destinos fueron los que se relacionan a continuación.

Países DU	Valor (millones euros)	Porcentaje
Países más relevantes	124,5	82,1
Rep. P. China	30,6	20,2
Irán	21,5	14,2
Emiratos Árabes Unidos.....	13,2	8,7
Suiza.....	11,3	7,5
Rusia	9,4	6,2
Bielorrusia.....	8,1	5,3
Estados Unidos	7,4	4,9
Brasil.....	7,4	4,9
Arabia Saudita.....	5,5	3,6
Venezuela.....	5,1	3,4
Turquía	5,0	3,2
Resto de países	27,1	17,9
TOTAL	151,6	100,0

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

El primer destino en importancia de las exportaciones españolas fue la R.P. China con 30,6 millones de euros y un 20,2 por 100.

Los envíos consistieron en equipos de inspección por ultrasonidos para centrales nucleares, máquinas-herramienta destinadas a la industria aeronáutica, sistemas de control numérico destinados a máquinas-herramienta en los

sectores de automoción, aeronáutico y de producción de azulejos, centros de mecanizado para fresar destinados a los sectores de automoción, aeronáutico y naval, una máquina de electroerosión destinada a la fabricación de moldes para instrumentos opto-electrónicos, válvulas en acero inoxidable para el sector petroquímico, circuitos electrónicos con destino a satélites, condensadores eléctricos para los sectores de generación de energía y de transportes, electrónica de lectura de detectores lineales de infrarrojos para el sector de transportes y una licencia de una sustancia química para su uso como reactivo en laboratorio.

Pueden llamar la atención las exportaciones españolas a Irán (21,5 millones de euros y un 14,2 por 100), por estar este país sometido a sendos embargos de Naciones Unidas y la Unión Europea.

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

Las exportaciones a Irán de productos y tecnologías de doble uso fueron el resultado de la aplicación de la llamada cláusula *catch-all* (artículo 4 del Reglamento CE nº 428/2009).

Esta cláusula se emplea en exportaciones de productos no incluidos en las listas de control cuando se tenga conocimiento de un posible riesgo de desvío a programas de fabricación de armas de destrucción masiva o cuando el país de destino esté sometido a un embargo de armas y los productos vayan a tener un uso final militar. Las operaciones que fueron autorizadas no implicaban riesgo alguno de desvío o utilización en programas de proliferación.

Los envíos consistieron en tubos de acero inoxidable para el sector siderúrgico y válvulas, con repuestos, para las industrias de generación de energía, petroquímica, del petróleo y del gas.

Al margen de los diez principales destinos incluidos en el cuadro anterior, el porcentaje ▷

restante (27,1 por 100) estuvo muy distribuido entre cincuenta y seis países de diversas áreas.

En el año 2013, las ventas se concentraron fundamentalmente en la categoría de «tratamiento de los materiales» (91,0 millones de euros; 60,0 por 100).

Las exportaciones realizadas representaron un 46,9 por 100 de las operaciones autorizadas, ascendiendo éstas a 323,0 millones de euros.

6.3. Denegaciones

En el ámbito del doble uso fue informada negativamente una licencia con el siguiente desglose:

- Una licencia a Sudán de sustancias químicas, por no ofrecer suficientes garantías el destinatario y el usuario final.

Se decidió aplicar la cláusula *catch-all* en siete ocasiones, cuatro de ellas correspondientes a exportaciones a Irán de tubos de acero de baja aleación, válvulas en acero inoxidable, una válvula en acero al carbono y bienes de equipo, dos a Emiratos Árabes Unidos de monómeros y una a Rusia de una máquina de electroerosión. Se revocó la aplicación de esta cláusula en un caso de exportación a Pakistán de un banco de pruebas para una central nuclear.

Se comunicó la renovación de veinticinco denegaciones de sustancias químicas en el Grupo Australia, seis en el Grupo de Suministradores Nucleares y el Régimen de Control de la Tecnología de Misiles, de manera conjunta, cuatro en el Grupo de Suministradores Nucleares y cinco en el Régimen de Control de la Tecnología de Misiles. En el seno del Grupo Australia, España decidió no renovar diez denegaciones y revocar tres.

Durante 2013, y en el ámbito de las operaciones de doble uso, se colaboró en una investigación llevada a cabo por la Dirección General de la Policía en posibles desvíos a Irán de exportaciones de válvulas, incumpliendo las sanciones impuestas a este país. Se aplicó la cláusula *catch-all* en dos de los casos descritos con anterioridad, atendiendo a posibles desvíos en el uso y destino debido a la información suministrada por un país aliado.

Asimismo, se informó un recurso de alzada como resultado de la denegación en diciembre de 2012 de una licencia individual de exportación a Pakistán de dos equipos de inspección de tubos de generadores de vapor. La denegación estuvo motivada por riesgo de desvío a un programa de proliferación.

El informe anual de estadísticas se puede consultar en la página en Internet de la Secretaría de Estado de Comercio: www.comercio.mineco.es ▷

Anexo estadístico

1. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS, NÚMERO DE LICENCIAS Y VALOR EN EUROS 2013

País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Afganistán.....	3	2.796.000	Irlanda.....	4	897.500
Alemania.....	92	270.761.599	Israel.....	37	5.968.281
Andorra.....	17	241.535	Italia.....	57	99.962.715
Arabia Saudita.....	6	33.174.493	Kazajistán.....	3	1.759.853
Argelia.....	1	0	Kuwait.....	2	0
Argentina.....	18	16.135	Libia.....	3	969.650
Australia.....	6	8.494.847	Luxemburgo.....	14	0
Austria.....	18	2.707.358	Malasia.....	9	421.480.168
Bahrein.....	5	35.528.635	Malta.....	1	10.680
Bélgica.....	27	5.983.006	Mauritania.....	1	0
Bielorrusia.....	1	0	México.....	3	16.568
Bolivia.....	1	0	Nicaragua.....	2	61.314
Brasil.....	34	9.761.102	Noruega.....	23	3.109.784
Brunei.....	2	0	Nueva Zelanda.....	6	918.400
Bulgaria.....	4	900.000	Omán.....	8	8.169.269
Camerún.....	1	500	Países Bajos.....	10	3.160.626
Canadá.....	27	3.009.394	Pakistán.....	2	20.843.803
Catar.....	5	820.956	Paraguay.....	3	146.373
Chile.....	25	20.160.145	Perú.....	7	18.179.427
Colombia.....	10	41.883.235	Polonia.....	5	9.378.596
Corea del Sur.....	1	180.000	Portugal.....	19	1.425.546
Cuba.....	2	59.500	Reino Unido.....	69	2.715.892.596
Dinamarca.....	14	4.734.138	Rep. Checa.....	7	6.529.063
Ecuador.....	1	51.300	Rumanía.....	10	9.476
Egipto.....	49	175.082.652	Rusia.....	2	2.200.000
Emir. Árabes Unidos.....	5	2.046.606	Seychelles.....	3	0
Eslovaquia.....	1	2.000	Singapur.....	7	8.772.617
Eslovenia.....	1	27.000	Sudáfrica.....	10	87.000
Estados Unidos.....	187	98.169.693	Suecia.....	5	2.677.100
Filipinas.....	2	0	Suiza.....	20	3.485.587
Finlandia.....	1	20.000	Tailandia.....	6	817.420
Francia.....	96	125.106.542	Tanzania.....	2	34.200
Georgia.....	2	0	Trinidad y Tobago.....	1	250.318
Ghana.....	3	1.096.446	Turquía.....	30	81.675.455
Grecia.....	6	25.872.507	Uruguay.....	2	98.788
Hungría.....	1	500	Venezuela.....	3	5.034.952
India.....	14	25.066.553	Zambia.....	3	8.126
Indonesia.....	9	3.495.330	TOTAL.....	1.097	4.321.280.958

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

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

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS 2013											
País	Artículos y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Afganistán											1.500.000
Alemania	1.604.252	0	33.600	3.577.950		17.956		137.625	1.446.918	215.354.722	48.393.576
Andorra	219.684		21.851								
Arabia Saudita	0		20.235.787							10.000.000	
Argelia											0
Argentina	15.435		700	0							
Australia		5.000		585.578					7.872.618		31.651
Austria	53.250					2.654.108				0	
Bahrein			35.528.635								
Bélgica	69.500	125.422	1.559.068	4.090.352	138.664					0	
Bielorrusia								0			
Bolivia							0				
Brasil	10.519		4.131.012	11.900	0	56.232		103.253	997.620	3.928.837	521.729
Brunei		0		0							
Bulgaria								0			900.000
Camerún	500										
Canadá	0	0		1.686.077	0	1.270.874		0		17.625	34.818
Catar						781.069					37.000
Chile	0		9.983.589	2.040.287		700.697			13.419	5.738.105	1.684.048
Colombia			6.208.740	674.495						35.000.000	0
Corea del Sur								180.000			
Cuba	39.500										
Dinamarca	69.000	23.214	0	0		0		1.139.720		3.502.204	
Ecuador				51.300							
Egipto	41.309					1.981.993				159.000.000	14.059.350
Emir. Árabes Unidos	2.000.000			46.606	0						
Eslovaquia	2.000										
Eslovenia	27.000										
Estados Unidos	20.892.630		159.527	0	1.067.442	1.253.928		21.956.317	0	38.463.972	14.375.877
Filipinas	0										
Finlandia	20.000										
Francia	2.825.000	0	270.117	7.196.468				13.102.978		99.696.511	1.735.358
Georgia	0										
Ghana	470		76								
Grecia	23.200	3.500						25.845.807			
Hungría	500										
India				690.235					8.854.374	4.570.741	10.951.203
Indonesia		2.019.454	946.250		348.526						0
Irlanda			460.000	437.500							
Israel	381.840	0	0	4.460.605	138.900	986.936				0	0
Italia	1.224.500	1.670.306	423.150	253.880		14.863.120		42.832	396.975	76.851.752	545.700
Kazajistán	279.960					1.479.893					
Kuwait						0					
Libia							969.650				
Luxemburgo		0		0		0				0	
Malasia			0							420.003.648	
Malta	10.680										
Mauritania	0										
México	16.568					0					
Nicaragua							61.314				
Noruega	20.000		1.199.310					500.830	1.389.644		
Nueva Zelanda	150.000		338.400	430.000							
Omán		519.769	1.390.500	6.259.000		0					
Países Bajos		0	0			0		5.850		175.776	2.979.000
Pakistán						1.500.000					19.343.803
Paraguay	146.373										
Perú		0	12.414.400	1.131.709		159.157	4.474.161				
Polonia			1.378.596							8.000.000	0

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

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

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS 2013 (continuación)											
País	Artículos y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Reino Unido	7.605	0	35.882	797.683	0	95.000		21.658.757	942.861	2.569.018.541	48.470.610
Rep. Checa	0		1.481.500	47.091				472		5.000.000	
Rumanía	9.476										
Rusia	2.200.000										
Seychelles	0		0								
Singapur				312.550		8.460.067				0	
Sudáfrica	87.000					0				0	0
Suecia	2.204.000			0						473.100	
Suiza	1.100.000	42.597	22.000	15.990		70.000				0	0
Tailandia			750.520					66.900			
Tanzania	34.200										
Trinidad y Tobago				250.318							
Turquía			1.759.779	18.090		0		18.500	1.547.393	69.490.000	8.841.693
Uruguay	98.788										
Venezuela						749.475	4.285.477				
Zambia	7.382		744								
Total	35.920.717	4.409.262	100.967.733	36.228.614	1.693.532	37.080.505	9.790.602	84.759.841	23.461.822	3.724.285.534	174.405.416

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

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

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS 2013 (continuación)												
País	Artículos y valor en euros											Valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Afganistán				1.296.000								2.796.000
Alemania				195.000								270.761.599
Andorra												241.535
Arabia Saudita.....			2.938.706									33.174.493
Argelia												0
Argentina.....				0								16.135
Australia												8.494.847
Austria												2.707.358
Bahrein												35.528.635
Bélgica												5.983.006
Bielorrusia												0
Bolivia.....												0
Brasil			0	0								9.761.102
Brunei.....												0
Bulgaria				0								900.000
Camerún												500
Canadá.....				0								3.009.394
Catar				2.887								820.956
Chile				0								20.160.145
Colombia.....			0									41.883.235
Corea del Sur.....												180.000
Cuba.....				20.000								59.500
Dinamarca.....												4.734.138
Ecuador.....												51.300
Egipto.....												175.082.652
Emir. Árabes Unidos										0		2.046.606
Eslovaquia.....												2.000
Eslovenia.....												27.000
Estados Unidos.....			0	0								98.169.693
Filipinas												0
Finlandia.....												20.000
Francia				0						280.110		125.106.542
Georgia												0
Ghana				1.095.900								1.096.446
Grecia.....												25.872.507
Hungría												500
India												25.066.553
Indonesia.....				181.100								3.495.330
Irlanda												897.500
Israel				0						0		5.968.281
Italia.....				3.690.500								99.962.715
Kazajistán.....												1.759.853
Kuwait												0
Libia.....				0								969.650
Luxemburgo				0								0
Malasia.....				1.476.520								421.480.168
Malta												10.680
Mauritania												0
México.....												16.568
Nicaragua.....												61.314
Noruega												3.109.784
Nueva Zelanda.....			0									918.400
Omán												8.169.269
Países Bajos												3.160.626
Pakistán												20.843.803
Paraguay.....												146.373
Perú.....												18.179.427
Polonia												9.378.596

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

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

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS 2013 (continuación)												
País	Artículos y valor en euros											Valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Portugal.....												1.425.546
Reino Unido.....											74.865.657	2.715.892.596
Rep. Checa.....												6.529.063
Rumanía.....												9.476
Rusia.....												2.200.000
Seychelles.....												0
Singapur.....												8.772.617
Sudáfrica.....												87.000
Suecia.....												2.677.100
Suiza.....										2.235.000		3.485.587
Tailandia.....												817.420
Tanzania.....												34.200
Trinidad y Tobago.....												250.318
Turquía.....												81.675.455
Uruguay.....												98.788
Venezuela.....												5.034.952
Zambia.....												8.126
TOTAL.....			2.938.706	7.957.907						2.515.110	74.865.657	4.321.280.958

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

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

3. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS											
2013											
País	Artículos (valor en euros)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Afganistán											1.384.750
Alemania	760.065			7.085.174	1.071.954	37.956		0		148.725.509	2.547.678
Andorra	10.666		1.294								
Arabia Saudita.....	0		41.894.960	2.505.000						362.037.395	
Argentina.....	20.305			0							
Australia.....		5.000		585.578					598.509.444		10.032.622
Austria.....	24.499		91.316			1.639.719				40.843	
Bahrein.....		346.222	23.783.764								
Bélgica.....	21.582	103.222	528.147	3.572.156						0	
Brasil.....	9.345		12.280.904	85.973		283.909		82.226		101.259.713	521.699
Bulgaria.....											138.932
Camerún.....	500								16.001.609	28.100.345	
Canadá.....	0			1.138.646		436.453				13.878	380.902
Catar.....						12.242					37.000
Chile.....	0		9.098.106	7.982.937		441.104			13.419	458.156	1.275.965
Colombia.....			6.208.740	218.928						53.301.397	
Corea del Sur.....								12.600		57.442	
Cuba.....	33.750										
Dinamarca.....	56.422	23.214	0	1.508.209							
Egipto.....	37.343					2.813.232				123.802.517	
Emir. Árabes Unidos.....				46.606						717.000.562	
Eslovaquia.....	3.160										
Eslovenia.....	1.780										
Estados Unidos.....	19.348.755		1.845.722	4.652	439.304	484.098		21.681.885	100	33.113.940	7.696.523
Estonia.....	5.520										
Finlandia.....	2.200										
Francia.....	259.085	0	2.183.318	5.797.728				15.428.768		364.078.343	14.400.733
Georgia.....	0										
Ghana.....	470		76							2.688.393	
Grecia.....	7.540	3.500						97.369.295			
Guinea Bissau.....	700										
Hungría.....	500										
India.....									3.764.733	35.295	8.253.687
Indonesia.....			1.022.820		82.198					84.423.506	
Irlanda.....			460.000	437.500							
Israel.....	134.744		0	3.629.956	132.830	986.937					0
Italia.....	208.105	888.989	462.950	1.615.675		2.684.800		5.481.733	0	96.782.899	
Jordania.....										608.972	
Kazajistán.....						1.479.893					
Letonia.....			74.745								
Lituania.....	2.921										
Luxemburgo.....		0		15.746		2.000				400	
Malasia.....			5.049.580								
Malta.....	8.010										
Mauritania.....	0										
México.....	1.100										
Nicaragua.....							62.516				
Noruega.....	52.269		1.383.810	146.260				171.275	1.824.269		
Nueva Zelanda.....	9.715		2.969.000	129.000							
Omán.....		519.769	1.122.900	2.310.825						94.082.666	
Países Bajos.....		0	7.000	5.850							38.850
Pakistán.....			94.596			447.825				1.203.295	369.968
Paraguay.....	0									3.443	
Perú.....				922.538		159.157					
Polonia.....			1.378.596							59.781.618	
Portugal.....	28.662		61.950	145.500							
Reino Unido.....	1.200		630.316	16.210.552		95.000		20.259.644	942.862	484.374.130	4.120.387
Rep. Checa.....	9.824		1.481.500							0	
Rumanía.....	10.326										
Singapur.....				312.550		533.179					
Sudáfrica.....	41.000					0				25.385	
Suecia.....	6.520									473.100	11.323.314
Suiza.....	23.368	42.597	22.000	4.800		8.809					880
Tailandia.....			319.800	1.990.357				0			
Tanzania.....	1.200										
Trinidad y Tobago.....				250.318							
Turquía.....			1.286.520	38.490				2.590	5.157.339	195.129	821.695
Uruguay.....	52.500										
Venezuela.....							60.000		16.579.236	34.000	
Zambia.....	570										
TOTAL.....	21.196.221	1.932.513	115.744.430	58.697.504	1.726.286	12.546.313	122.516	160.490.016	642.793.011	2.756.702.271	63.345.585

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

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

3. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS 2013 (continuación)												
País	Artículos (valor en euros)											Valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Afganistán				872.984								2.257.734
Alemania				7.341.518								167.569.854
Andorra												11.960
Arabia Saudita.....												406.437.355
Argentina.....				0								20.305
Australia												609.132.644
Austria												1.796.377
Bahrein												24.129.986
Bélgica												4.225.107
Brasil												114.523.769
Bulgaria												138.932
Camerún				18.355.155								62.457.609
Canadá.....												1.969.879
Catar				2.887								52.129
Chile												19.269.687
Colombia												59.729.065
Corea del Sur.....												70.042
Cuba.....				20.000								53.750
Dinamarca.....												1.587.845
Egipto												126.653.092
Emir. Árabes Unidos												717.047.168
Eslovaquia.....												3.160
Eslovenia.....												1.780
Estados Unidos.....				829								84.615.808
Estonia												5.520
Finlandia.....												2.200
Francia				168.000						17.500		402.333.475
Georgia												0
Ghana		1.095.900										3.784.839
Grecia.....												97.380.335
Guinea Bissau.....												700
Hungría												500
India												12.053.715
Indonesia.....				181.100								85.709.624
Irlanda												897.500
Israel												4.884.467
Italia.....				9.179.018								117.304.169
Jordania												608.972
Kazajistán.....												1.479.893
Letonia												74.745
Lituania												2.921
Luxemburgo												18.146
Malasia.....				437.580	3.648							5.490.808
Malta												8.010
Mauritania												0
México.....												1.100
Nicaragua												62.516
Noruega												3.577.883
Nueva Zelanda.....												3.107.715
Omán												98.036.160
Países Bajos.....												51.700
Pakistán				1.902.341								4.018.025
Paraguay.....												3.443
Perú.....		11.051										1.092.746
Polonia												61.160.214
Portugal.....												236.112
Reino Unido				19.510.597								546.144.688
Rep. Checa												1.491.324
Rumanía.....												10.326
Singapur												845.729
Sudáfrica.....												66.385
Suecia												11.802.934
Suiza										13.504.584		13.607.038
Tailandia												2.310.157
Tanzania.....												1.200
Trinidad y Tobago.....												250.318
Turquía												7.501.763
Uruguay												52.500
Venezuela												16.673.236
Zambia												570
TOTAL.....		1.106.951		57.972.009	3.648					13.522.084		3.907.901.358

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

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

4. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS
2013

País	Material	Valor euros
Emir. Árabes Unidos.....	3 aviones de reabastecimiento en vuelo	717.000.562
Australia.....	1 buque de guerra y bloques para la construcción de buque de guerra	573.830.093
Reino Unido.....	2 aviones de reabastecimiento en vuelo, partes de aviones y combustible militar	468.252.506
Arabia Saudita.....	2 aviones de reabastecimiento en vuelo y disparos de 155 mm iluminantes	378.050.000
Francia.....	6 aviones de transporte militar y repuestos	357.192.406
Egipto.....	5 aviones de transporte de tropas y de mercancías y repuestos	123.352.214
Brasil.....	3 aviones de vigilancia marítima modernizado y repuestos	101.198.055
Omán.....	3 aviones de transporte de tropas y mercancías y repuestos	94.082.666
Indonesia.....	3 aviones de transporte de tropas y repuestos	84.423.506
Grecia.....	Combustible militar	81.810.418
Alemania.....	Partes y piezas para aviones	60.565.509
Polonia.....	2 aviones de transporte de tropas y mercancías y repuestos	59.781.618
Camerún.....	1 avión de transporte militar, 1 sistema de vigilancia marítima y embarcaciones rápidas	56.091.065
Colombia.....	2 aviones de transporte de tropas y mercancías y repuestos	51.968.146
Estados Unidos.....	1 avión de transporte militar y repuestos y combustible militar	45.916.113
Italia.....	Partes y piezas para aviones	20.859.484
Venezuela.....	Bloques para la construcción de buque de vigilancia de litoral	15.200.000
Bahrein.....	Disparos de diversos calibres y munición de entrenamiento	10.981.439
TOTAL.....		3.300.555.800

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

5. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA
(LEASING, CESIONES, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA)
2013

País	Descripción	Operación	Valor euros
Nicaragua.....	5 máscaras con filtro	Donación	0
Noruega.....	2 rifles	Donación	0
República Checa.....	1 pistola de ánima rayada	Regalo	0
TOTAL.....			0

Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional 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
2013

País destino	Programa							Valor euros	
	A400M	EF-2000	Misil ESSM	Misil IRIS-T	Misil METEOR	MIDS	MRTT		TIGRE
Alemania.....	49.686.657	100.579.161		6.386.175	431.919	94.000		5.514.803	162.692.715
Austria.....		40.843							40.843
Bélgica.....	0								0
Canadá.....			551.155						551.155
Estados Unidos.....			2.052.694						2.052.694
Francia.....	280.988.839					168.000	433.179	2.199.117	283.789.135
Italia.....		94.625.103				5.473.973			100.099.076
Reino Unido.....	2.512.739	194.928.683			13.603.159		309.527.245	369.187	520.941.013
Turquía.....	1.141.461								1.141.461
TOTAL.....	334.329.696	390.173.790	2.603.849	6.386.175	14.035.078	5.735.973	309.960.424	8.083.107	1.071.308.092

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

7. DENEGACIONES Y REVOCACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA 2013				
País	Número	Material	Criterio (Posición Común 2008/944/PESC)	
Egipto	2	Pistolas	2	Respeto de los derechos humanos en el país de destino final
			3	Situación interna del país de destino final, en términos de la existencia de tensiones o conflictos armados
Taiwán	2AP	Vehículos aéreos no tripulados, con su estación de control y dispositivo lanzador, y de espoletas para granadas de mortero	4	Mantenimiento de la paz, la seguridad y la estabilidad regionales
			7	Existencia de riesgo de que la tecnología o el equipo militar se desvíen dentro del país comprador o se reexporten en condiciones no deseadas

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

8. SUSENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA 2013			
País	Número	Material	Motivo
Egipto	58	Repuestos para ametralladoras, material antidisturbios y pistolas para particulares	Suspensión por situación interna

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

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

9. DESCRIPCIÓN DE LOS 22 ARTÍCULOS DE LA RELACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA (REAL DECRETO 844/2011, DE 17 DE JUNIO)		
Artículo	Descripción 22 artículos	Relación de productos incluidos
1	Armas con cañón de ánima lisa con un calibre inferior a 20 mm	Fusiles, carabinas, revólveres, pistolas, pistolas ametralladoras, ametralladoras, silenciadores, cargadores, visores y apagafogonazos.
2	Armas con cañón de ánima lisa con un calibre igual o superior a 20 mm	Armas de fuego (incluidas las piezas de artillería), rifles, obuses, cañones, morteros, armas contracarro, lanzaproyectiles, lanzallamas, rifles sin retroceso, dispositivos para la reducción de la firma, proyectores o generadores militares para humos, gases, material pirotécnico y visores.
3	Municiones, dispositivos y componentes	Municiones para las armas sometidas a control por los artículos 1, 2 ó 12. Dispositivos para el armado de los cebos, se incluyen las vainas, los eslabones las cintas, las fuentes de alimentación de elevada potencia de salida, los sensores, las submuniciones.
4	Bombas, torpedos, cohetes, misiles	Bombas, torpedos, granadas, botes de humo, cohetes, minas, misiles, cargas de profundidad, cargas de demolición, "productos pirotécnicos", cartuchos y simuladores, granadas fumígenas, bombas incendiarias, toberas de cohetes de misiles y puntas de ojiva de vehículos de reentradas.
5	Sistemas de dirección de tiro	Visores de armas, ordenadores de bombardeo, equipo de puntería para cañones, sistemas de control para armas y sistemas de adquisición de datos, de vigilancia o rastreo, reconocimiento o identificación.
6	Vehículos terrenos	Vehículos diseñados especialmente o modificados para uso militar, carros y otros vehículos militares armados o equipos para el sembrado de minas, vehículos blindados, vehículos anfibios, los neumáticos a prueba de bala.
7	Agentes químicos o biológicos tóxicos	Agentes biológicos y materiales radiactivos, agentes nerviosos, vesicantes, gases lacrimógenos, agentes antidisturbios.
8	Materiales energéticos y sustancias relacionadas	Explosivos, propulsantes, productos pirotécnicos, combustibles y sustancias relacionadas, percloratos, cloratos y cromatos, oxidantes, aglomerantes, aditivos y precursores.
9	Buques de guerra	Buques de combate y buques de superficie o subacuáticos, equipos navales, motores diesel diseñados especialmente para submarinos, motores eléctricos diseñados especialmente para submarinos, aparatos de detección subacuática, redes antisubmarinos y antitorpedos.
10	Aeronaves	Aeronaves de combate, vehículos aéreos no tripulados, motores aeronáuticos, vehículos aéreos teledirigidos, abastecedores de combustible, equipos de respiración presurizados, paracaídas, sistemas de pilotaje automático.
11	Equipos electrónicos	Equipos de contramedidas y contra-contramedidas electrónicas, material acústico submarino, equipos de seguridad de los datos, equipos que utilicen cifrado, equipos de guiado, navegación y transmisiones.
12	Sistemas de armas de energía cinética	Sistemas de armas de energía cinética, instalaciones de ensayo y de evaluación y modelos de prueba, sistemas de propulsión, sistemas de búsqueda de objetivos, de guiado o de propulsión derivada para proyectiles.
13	Equipos y construcciones blindadas	Planchas de blindaje, construcciones de materiales metálicos o no, cascos militares, vestuario y prendas de protección.
14	Equipos para el entrenamiento o simulación militar	Entrenadores de ataque, de vuelo, de blancos radar, de guerra antisubmarina, para el lanzamiento de misiles, de generación de imagen.
15	Equipos de formación de imagen o de contramedida	Registadores y equipos de proceso de imagen, cámaras, equipo fotográfico, equipo para la intensificación de imágenes, equipo de formación de imagen de infrarrojos o térmica, equipo sensor de imagen por radar.
16	Piezas de forja, fundición y productos semielaborados	Piezas de forja, piezas de fundición y productos semielaborados.
17	Equipos misceláneos, materiales y bibliotecas	Aparatos autónomos de inmersión y natación subacuática, aparatos de circuito cerrado y semicerrado, robots, transbordadores.
18	Equipo para la producción	Instalaciones de ensayo ambiental, nitruradores de tipo continuo, equipos o aparatos de ensayo por centrifugación, prensas extruidoras de husillo.
19	Sistemas de armas de energía dirigida	Sistemas láser, de haces de partículas, de radiofrecuencia, aceleradores de partículas.
20	Equipos criogénicos y superconductores	Equipos diseñados especialmente o configurados para ser instalados en vehículos para aplicaciones militares terrestres, marítimas, aeronáuticas o espaciales, equipos eléctricos superconductores.
21	Equipo lógico (<i>software</i>)	Equipo lógico (<i>software</i>) para la modelización, la simulación o la evaluación de sistemas de armas militares o de simulación de escenarios de operaciones militares, para las aplicaciones de mando, comunicaciones, control e inteligencia.
22	Tecnología	Tecnología para el desarrollo, producción o utilización de los materiales sometidos a control.

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

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

10. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍS 2013

País	Nº Licencias	Valor euros
Argelia.....	1	0
Bolivia	1	0
Egipto.....	1	0
Libia	1	6.982.010
Nicaragua.....	3	429.381
Perú	5	17.732.212
Portugal.....	1	18.968
Túnez.....	5	4.863.400
Venezuela	9	3.294.792
TOTAL	27	33.320.763

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

11. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍSES 2013

País	Material	Valor euros
Egipto.....	Cartuchos lacrimógenos	0
Nicaragua	Artificios lacrimógenos, cartuchos propulsores, bocachas, botes de humo y esposas metálicas	427.514
Perú	Cartuchos y artificios lacrimógenos, despieces y materia prima para la fabricación de artificios pirotécnicos no letales	1.452.623
Portugal	Botes de señalización de color	18.968
Túnez.....	Cartuchos y botes lacrimógenos	1.992.768
Venezuela.....	Retardos para la fabricación de artificios de luz y sonido, esposas cromadas con trinquete y portaesposas y materia prima para fabricar y mantener los artificios pirotécnicos no letales	787.710
TOTAL		4.679.583

Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional 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 2013

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

Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional 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) 2013

País	Material	Operación	Valor euros
Egipto	Cartuchos lacrimógenos	Donación	0
Nicaragua	cartuchos propulsores, bocachas, botes de humo y esposas metálicas	Donación	0
Túnez	Cartuchos y botes lacrimógenos	Donación	0
TOTAL.....			0

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

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

14. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS 2013					
Pais	Nº Licencias	Valor euros	Pais	Nº Licencias	Valor euros
Andorra.....	11	285.425	Malasia	3	620.000
Argelia	1	2.063	Marruecos	10	1.661.593
Argentina.....	17	2.125.343	Mauritania	2	95.350
Armenia	1	100.000	México	5	1.874.705
Australia	6	6.900.000	Namibia.....	1	800.000
Azerbaiyán	1	120.000	Nicaragua	3	243.100
Bolivia.....	1	110.000	Noruega	4	392.000
Bosnia-Herzegovina.....	1	115.000	Nueva Caledonia (Francia).....	1	65.106
Burkina Faso	5	550.020	Nueva Zelanda	6	1.430.000
Camerún.....	8	2.111.000	Pakistán	1	225.000
Canadá.....	2	19.600	Panamá	3	474.500
Chile	14	1.468.941	Paraguay	2	810.000
Colombia	4	303.301	Perú	16	3.230.431
Corea del Sur.....	1	280.000	Polinesia Francesa (Francia).....	1	3.000
Croacia	1	5.000	República Dominicana.....	8	1.093.000
Cuba.....	2	98.800	República Popular China.....	2	250.000
Egipto	4	6.380	Rusia.....	9	1.200.482
El Salvador.....	2	60.000	Senegal.....	3	271.600
Estados Unidos	68	51.363.943	Serbia	1	220.625
Filipinas	6	1.249.935	Sudáfrica.....	4	1.620.000
Gabón.....	1	130.000	Suiza	8	170.730
Georgia.....	5	1.600.488	Surinam	1	21.945
Ghana.....	4	1.853.000	Tailandia.....	5	731.800
Guatemala.....	5	368.000	Taiwán.....	2	300.000
Guinea Ecuatorial.....	3	0	Tanzania	1	100.000
Honduras.....	1	102.000	Túnez.....	10	2.082.700
Israel.....	2	450.550	Turquía.....	4	2.060.000
Jamaica	1	40.000	Ucrania	11	2.711.011
Japón.....	20	6.425.000	Uruguay	5	908.000
Kazajistán.....	1	90.000	Uzbekistán	1	206.000
Kuwait.....	1	150.000	Venezuela	1	648.000
Líbano	10	2.630.187	Total.....	345	107.931.154
Libia.....	1	296.500			

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

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

15. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS 2013		
País	Descripción	Valor euros
Andorra.....	Escopetas	8.593
Angola.....	Cartuchos	961.290
Argelia.....	Escopetas	2.063
Argentina.....	Escopetas, cartuchos y pólvora	260.205
Australia.....	Escopetas, cartuchos y vainas con pistón	1.468.055
Bolivia.....	Cartuchos	287.440
Burkina Faso.....	Cartuchos y vainas	390.000
Camerún.....	Escopetas y cartuchos	1.353.777
Canadá.....	Escopetas	39.278
Chad.....	Cartuchos	23.680
Chile.....	Escopetas y cartuchos	1.140.106
Colombia.....	Vainas y tinta negra para marcación	258.201
Corea del Sur.....	Cartuchos	64.650
Croacia.....	Escopetas	5.263
Cuba.....	Cartuchos	67.090
Egipto.....	Escopetas y cartuchos	185.930
Estados Unidos.....	Escopetas, cartuchos, pólvora y vainas	19.592.012
Filipinas.....	Cartuchos y vainas	333.616
Gabón.....	Cartuchos	74.000
Georgia.....	Escopetas	488
Ghana.....	Cartuchos	2.143.992
Guatemala.....	Cartuchos	201.718
Guinea Bissau.....	Cartuchos	2.412.383
Guinea Ecuatorial.....	Escopetas	0
Honduras.....	Cartuchos	103.000
Israel.....	Cartuchos	84.165
Jamaica.....	Cartuchos	79.550
Japón.....	Escopetas, cartuchos y vainas	1.645.743
Kuwait.....	Cartuchos y perdigones	19.850
Líbano.....	Escopetas, cartuchos y pólvora	899.357
Malasia.....	Cartuchos y perdigones	401.717
Malta.....	Cartuchos	78.015
Marruecos.....	Cartuchos, perdigones y pistones	1.556.692
Mauritania.....	Escopetas y cartuchos	512.830
México.....	Escopetas, cartuchos y vainas	1.118.565
Namibia.....	Cartuchos	92.690
Nicaragua.....	Cartuchos	60.183
Noruega.....	Escopetas y cartuchos	305.000
Nueva Caledonia (Francia).....	Cartuchos	65.000
Nueva Zelanda.....	Cartuchos	595.881
Pakistán.....	Escopetas	34.026
Panamá.....	Cartuchos	199.080
Paraguay.....	Cartuchos	771.482
Perú.....	Escopetas, cartuchos y pistones	2.246.357
República Dominicana.....	Cartuchos	383.338
República Popular China.....	Cartuchos	175.880
Rusia.....	Escopetas, cartuchos y vainas	797.443
Senegal.....	Cartuchos	73.000
Serbia.....	Escopetas	23.205
Sudáfrica.....	Cartuchos	971.520
Suiza.....	Escopetas y cartuchos	194.760
Surinam.....	Cartuchos	21.760
Tailandia.....	Cartuchos, pólvora y vainas	250.114
Taiwán.....	Cartuchos	101.440
Tanzania.....	Cartuchos	100.000
Túnez.....	Cartuchos	569.561
Turquía.....	Cartuchos, pólvora y vainas	2.029.319
Ucrania.....	Escopetas y cartuchos	1.608.641
Uruguay.....	Escopetas y cartuchos	386.000
Uzbekistán.....	Cartuchos	89.358
Venezuela.....	Cartuchos	972.303
TOTAL		50.890.655

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

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

16. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) 2013

País	Material	Operación	Valor euros
Andorra.....	1 escopetas	Regalo	0
Guinea Ecuatorial.....	3 escopetas	Donación	0
Noruega.....	3 escopetas	Donación	0
TOTAL			0

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

17. DENEGACIONES Y REVOCACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) 2013

País	Número	Material	Motivo
Guinea Bissau.....	7	Cartuchos	Situación de inestabilidad interna y el riesgo de desvío a un uso indebido, siendo los destinatarios empresas privadas de importación y distribución
Rep. Centroafricana...	2	Vainas con pistones y pólvora	Situación de inestabilidad interna y el riesgo de desvío a un uso indebido, siendo el destinatario una empresa fabricante de cartuchos

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

18. SUSPENSIÓN APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) 2013

País	Número	Material	Motivo
Egipto.....	9	Escopetas y cartuchos de caza	Suspensión por situación interna

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

19. 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 Internacional de Material de Defensa y de Doble Uso. Ministerio de Economía y Competitividad.

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

20. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES, NÚMERO DE LICENCIAS Y VALOR EN EUROS 2013					
País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Alemania	1	0	Italia	1	0
Andorra.....	4	278.878	Jordania.....	1	4.255
Angola.....	2	296	Kazajistán.....	3	106.000.000
Ant. Hol. (Países Bajos).....	1	1.900.000	Kirguizistán.....	1	0
Arabia Saudita.....	11	7.017.857	Kuwait.....	1	212.750
Argelia.....	20	630.488	Malasia.....	7	464.195
Argentina.....	20	2.595.006	Marruecos.....	13	4.061.529
Armenia.....	1	0	Mauritania.....	1	18.875
Austria.....	1	0	México.....	10	1.507.657
Bangladesh.....	7	11.798	Nicaragua.....	1	109
Bielorrusia.....	1	8.134.000	Nigeria.....	8	1.325.174
Bolivia.....	1	45	Pakistán.....	2	8.158
Bosnia-Herzegovina.....	4	92.363	Panamá.....	1	50.000
Brasil.....	15	9.399.845	Paraguay.....	4	165.755
Camerún.....	3	519	Perú.....	2	68.200
Chile.....	11	2.503.017	Reino Unido.....	4	336.879
Colombia.....	33	2.114.303	República Dominicana.....	1	34
Corea del Sur.....	14	4.471.080	República Popular China.....	94	52.636.979
Costa de Marfil.....	2	402	Rusia.....	37	6.530.961
Croacia.....	1	1.427	Senegal.....	5	2.729
Cuba.....	24	2.430.084	Serbia.....	1	1.156.300
Egipto.....	3	649.100	Singapur.....	14	1.038.132
Emiratos Árabes Unidos.....	11	14.065.376	Sudáfrica.....	6	782.342
Estados Unidos.....	2	300.000	Suiza.....	1	11.242.498
Filipinas.....	2	2.380	Tailandia.....	7	11.312
Francia.....	3	7.785.000	Taiwán.....	16	104.367
Georgia.....	1	0	Túnez.....	5	828.551
Ghana.....	2	1.938.000	Turkmenistán.....	4	2.466.468
Guayana Francesa (Francia).....	1	251	Turquía.....	7	4.097.089
Guatemala.....	1	3.500	Uruguay.....	2	138.146
Hong Kong (Rep. P. China).....	6	4.226.894	Venezuela.....	5	14.800.000
India.....	17	2.528.039	Vietnam.....	4	981
Indonesia.....	3	739.720	Yemen.....	2	435
Irán.....	35	29.963.626			
Israel.....	12	9.747.195			
			TOTAL.....	547	322.991.349

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

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

21. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES DE DESTINO Y CATEGORÍAS 2013											
País	Categoría									Valor euros	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Alemania.....										0	0
Andorra.....						278.878					278.878
Angola.....		296									296
Antillas Hol. (Países Bajos) ..		1.900.000									1.900.000
Arabia Saudita.....		3.862.456	3.155.401								7.017.857
Argelia.....		630.488					0				630.488
Argentina.....				2.595.006							2.595.006
Armenia.....							0				0
Austria.....				0							0
Bangladesh.....	3.608	8.190									11.798
Bielorrusia.....			8.134.000								8.134.000
Bolivia.....		45									45
Bosnia-Herzegovina.....		92.363									92.363
Brasil.....	1.394.714	1.445.000	6.120.421	435.805			3.905				9.399.845
Camerún.....		519									519
Chile.....		1.203.017	1.300.000								2.503.017
Colombia.....	298	2.114.005									2.114.303
Corea del Sur.....		3.185.000	668.855	517.225		100.000					4.471.080
Costa de Marfil.....		402									402
Croacia.....			1.427								1.427
Cuba.....	2.359.800	63.071	7.213								2.430.084
Egipto.....		649.100									649.100
Emiratos Árabes Unidos.....		1.007	14.064.369				0				14.065.376
Estados Unidos.....				0						300.000	300.000
Filipinas.....		2.380									2.380
Francia.....		7.785.000		0							7.785.000
Georgia.....							0				0
Ghana.....			1.938.000								1.938.000
Guatemala.....		3.500									3.500
Guay. Fran. (Francia).....		251									251
Hong Kong (Rep. P. China) ..					2.690.740	36.154	1.500.000				4.226.894
India.....		4.712	1.982.339	540.988		0					2.528.039
Indonesia.....			739.720								739.720
Irán.....			29.363.626								29.363.626
Israel.....		42.069	2.297.130		202.436	1.401.410	4.150			5.800.000	9.747.195
Italia.....				0							0
Jordania.....		4.255									4.255
Kazajistán.....							0			106.000.000	106.000.000
Kirguizistán.....							0				0
Kuwait.....			212.750								212.750
Malasia.....		193	6.750	457.252							464.195
Marruecos.....		4.060.311	1.218								4.061.529
Mauritania.....		18.875									18.875
México.....		1.180.000	327.657			0	0			0	1.507.657
Nicaragua.....		109									109
Nigeria.....		1.325.174									1.325.174
Pakistán.....			8.158								8.158
Panamá.....		50.000									50.000
Paraguay.....		165.150	605								165.755
Perú.....		68.200									68.200
Reino Unido.....		64.750				272.129				0	336.879
Rep. Dominicana.....		34									34
Rep. P. China.....	1.320.000	370	45.977.156	4.702.211		6.121	631.121				52.636.979
Rusia.....		1.924.384	2.867.507	1.735.075			3.995	0		0	6.530.961
Senegal.....		2.729									2.729
Serbia.....			1.156.300								1.156.300
Singapur.....		1.295	0	332.300		700.000	4.537				1.038.132

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

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

21. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES DE DESTINO Y CATEGORÍAS
2013 (continuación)

País	Categoría									Valor euros	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Sudáfrica		779.200	3.142				0				782.342
Suiza	11.242.498										11.242.498
Tailandia		11.312									11.312
Taiwán		4.367	0			100.000					104.367
Túnez		8.071	820.480				0				828.551
Turkmenistán.....			2.466.468								2.466.468
Turquía.....			1.695.000			2.400.972	1.117				4.097.089
Uruguay.....		138.146									138.146
Venezuela.....		14.775.000				25.000					14.800.000
Vietnam		981									981
Yemen		435									435
Total.....	16.320.918	47.576.212	125.315.692	11.315.862	2.893.176	5.320.664	2.148.825	0		112.100.000	322.991.349

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

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

22. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES DE DESTINO Y CATEGORÍAS
2013

País	Categoría									Valor euros	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Alemania						1.497					1.497
Andorra.....						326.806					326.806
Angola		296									296
Ant. Hol. (Países Bajos).....		469.222									469.222
Arabia Saudita.....		2.353.570	3.153.419								5.506.989
Argelia		95.175									95.175
Argentina.....		287.860		2.293.064						104.712	2.685.636
Australia		2.886	470			18.434	1.277				23.067
Bangladesh		8.190									8.190
Bielorrusia			8.134.000								8.134.000
Bolivia.....		45									45
Bosnia-Herzegovina.....		48.066									48.066
Brasil		3.584.782	3.484.192	320.692			3.640				7.393.306
Camerún.....		13.950									13.950
Canadá.....						59.497	4.592				64.089
Chile		294.613									294.613
Colombia	251	202.105									202.356
Corea del Sur.....		3.277.700	620.020	466.783							4.364.503
Costa de Marfil.....		402				12.812					13.214
Croacia			1.427								1.427
Cuba.....	2.371.121	64.927	4.339								2.440.387
Egipto		177.720									177.720
Emiratos Árabes Unidos		953	13.195.827								13.196.780
Estados Unidos.....		503.215	6.595.656	151.004	8.895	129.756	23.474			22.553	7.434.553
Filipinas		2.380									2.380
Finlandia.....						2.495					2.495
Francia		534.516									534.516
Guatemala.....		3.400									3.400
Guay.Fran. (Francia).....		251									251
Hong Kong (Rep. P. China)...				338.502	1.434.000	308.882	448.706				2.530.090
India.....		1.244	1.982.339	14.191							1.997.774
Indonesia.....			284.976								284.976
Irán			21.515.528								21.515.528
Israel.....		57.549	20.000		223.896	712.981	4.150		1.186.700		2.205.276
Japón.....			196.650	6.533		4.068	1.845				209.096
Kuwait.....			212.750								212.750
Malasia		11	6.750	157.570							164.331
Marruecos		1.680.878	1.218				22.124				1.704.220
Mauritania.....		13.590									13.590
México		23.840	327.657			0				0	351.497
Nicaragua		126									126
Nigeria.....		31.588									31.588
Noruega.....		279.486					2.997				282.483
Nueva Zelanda.....			101								101
Omán.....			952.629								952.629
Países Bajos						1.154					1.154
Pakistán.....			4.079								4.079
Panamá		28.170									28.170
Paraguay		79.196	2.407								81.603
Perú		15.350									15.350
Reino Unido.....		0				0					0
Rep. Dominicana.....		34									34
Rep. P. China	1.320.000	3.258.883	20.359.641	5.128.945		6.165	528.565				30.602.199
Rusia		4.991.898	3.868.507	493.417			3.995	0			9.357.817
Senegal		2.729									2.729
Singapur.....		2.941	10	592.777	29.200	41.858	1.500				668.286
Sudáfrica		301.611									301.611

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

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

22. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES DE DESTINO Y CATEGORÍAS
2013 (continuación)

País	Categoría									Valor euros	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Suiza.....	11.242.498	21.044	40			808					11.264.390
Tailandia.....		15.819									15.819
Taiwán.....		3.235	10	288.732		4.848					296.825
Turkmenistán.....			2.861.636								2.861.636
Turquía.....		36.101	3.245.000	49.630		1.695.616	1.156				5.027.503
Ucrania.....			1.439								1.439
Uruguay.....		64.491									64.491
Venezuela.....		5.084.922				14.164					5.099.086
Vietnam.....		979									979
Total.....	14.933.870	27.921.939	91.032.717	10.301.840	1.695.991	3.341.841	1.048.021	0		1.313.965	151.590.184

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

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

23. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO 2013			
País	Número	Producto	Motivo
Sudán.....	1	Sustancias químicas	No ofrecer las suficientes garantías el destinatario y el usuario final

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

24. APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA CATCH-ALL EN EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO 2013			
País	Número	Producto	Motivo
Emir. Árabes Unidos.....	2	Dos monómeros	Situación de inestabilidad interna y riesgo de desvío a programas de proliferación nuclear y de misiles
Irán.....	4	Tubos de acero de baja aleación, válvulas en acero inoxidable, una válvula en acero al carbono y bienes de equipo	Situación de inestabilidad interna y riesgo de desvío a programas de proliferación nuclear y de misiles
Rusia.....	1	Una máquina de electroerosión	Situación de inestabilidad interna y riesgo de desvío a programas de proliferación nuclear y de misiles

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

25. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS 2013		
País	Descripción	Valor euros
Suiza	Tapas de vasija para reactor nuclear	11.242.498
TOTAL		11.242.498

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

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

26. 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 fisiónables, 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 teledidada 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, turboreactores 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 Internacional de Material de Defensa y de Doble Uso. Ministerio de Economía y Competitividad.

27. EXPORTACIONES AUTORIZADAS Y REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
2013

	Material de defensa (Valor euros)	Otro material (Valor euros)		Doble uso (Valor euros)
		Antidisturbios	Arma de caza y tiro deportivo	
Autorizado	4.321.280.958	33.320.763	107.931.154	322.991.349
Realizado.....	3.907.901.358	4.679.583	50.890.655	151.590.184
Porcentaje	90,4	14,0	47,2	46,9

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

*Mercedes Jiménez García**
*Antonio Rafael Peña Sánchez***
*José Ruiz Chico****

CRECIMIENTO ECONÓMICO Y BIENESTAR, UNA APROXIMACIÓN A SU COMPORTAMIENTO EN LOS PAÍSES EUROPEOS MÁS AFECTADOS Y EN ESPAÑA

La relación entre crecimiento económico y bienestar social ha sido ampliamente discutida por diversa literatura hasta el momento actual, en el que se acepta de forma general que existe una relación entre ambos aunque, no necesariamente, el uno implique al otro.

En este sentido, este artículo se centra en el análisis de estas dos variables en los países con mayor y menor nivel de actividad económica y de bienestar de la Unión Europea (Luxemburgo, Países Bajos y Bulgaria), a los que se incluye España. Todo ello, al objeto de conocer el comportamiento de los mismos en cuanto a su relación crecimiento-bienestar antes y durante la crisis actual.

Palabras clave: *shift-share* espacialmente modificado, Unión Europea, bienestar, crecimiento económico.

Clasificación JEL: D60, H50, N44.

1. Introducción

Las consecuencias de la actual crisis mundial se extienden más allá de aspectos meramente económicos, abarcando también otros planos como el social. En este sentido, no sólo se puede hablar de indicadores de la recesión como el aumento del paro de larga duración, la pérdida de poder adquisitivo, el incremento de precios e impuestos, etcétera, sino que también es nece-

sario atender a los cambios producidos en el riesgo de exclusión y pobreza¹, la precariedad en la contratación o la pérdida de bienestar social, entre otros (Gradín *et al.*, 2012; Álvarez *et al.*, 2013).

La relación entre crecimiento económico y bienestar ha sido ampliamente discutida y analizada por la literatura desde finales del siglo xx (Dréze y Sen, 1989; Anand *et al.*, 1993), cuando empieza a cuestionarse la identificación realizada hasta el momento entre crecimiento y bienestar. Las teorías de crecimiento óptimo se encuentran sustentadas en la función de bienestar social (Jones, 1988) y, en la actualidad, el primero se concibe como con- ▷

* Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Economía General, Universidad de Cádiz.

** Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación, Departamento de Economía General, Universidad de Cádiz.

*** Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación, Departamento de Economía General, Universidad de Cádiz.

Versión de abril de 2014.

¹ Véase Núñez (2009).

dición necesaria pero no suficiente para la obtención del segundo (Álvarez, 2007), es decir, la mayor parte de los autores convergen en la idea de que, no necesariamente, uno implica al otro.

El objetivo del presente artículo es analizar ambas variables, bienestar y crecimiento, y sus respectivos comportamientos antes y durante la crisis para conocer si existen paralelismos entre ellos o divergencias en sus comportamientos en los diferentes territorios que se van a analizar y ante la diferente situación de la economía mundial.

De los 28 países integrantes de la Unión Europea, la presente investigación se va a centrar en el estudio comparativo de los países con mayor y menor nivel de producción (cuantificada a través del PIB per cápita) y mayor y menor nivel de bienestar (cuantificado a través del Índice de Desarrollo Humano –IDH–)². Además, en este análisis comparado se incluye a España por el interés personal de los autores de conocer la posición de nuestro país entre estos extremos señalados.

En este sentido, atendiendo al PIB per cápita, según datos obtenidos a partir de Eurostat para el año 2012, son Luxemburgo y Bulgaria los países de la UE-28 con mayor y menor valor en esta variable. En lo que respecta al IDH, Países Bajos y, de nuevo, Bulgaria son los países con mayor y menor índice según el informe del PNUD del año 2013 (que contiene las estimaciones de datos de 2012). Por lo tanto, la presente investigación se centra en el estudio comparativo de Luxemburgo, Países Bajos, Bulgaria y España.

En cuanto al periodo de análisis, se ha seleccionado, por una parte, el comprendido entre 2002 y 2007, periodo de seis años precedentes a la llegada de la actual crisis, en los que se observa

una tendencia global de crecimiento en las tasas de PIB de los países integrantes de la Unión Europea. Por otra parte, otros seis años correspondientes al actual periodo de crisis (2007-2012), caracterizado, por el contrario, por un fortísimo descenso del crecimiento del PIB, experimentando incluso valores negativos en 2012 en muchas de las economías europeas.

Para alcanzar el objetivo planteado se utiliza el análisis *shift-share* espacialmente modificado en la versión propuesta por Ramajo y Márquez (2008).

Las fuentes estadísticas consultadas para la realización de este trabajo han sido las bases de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), de la Organización de Naciones Unidas (ONU) y Eurostat.

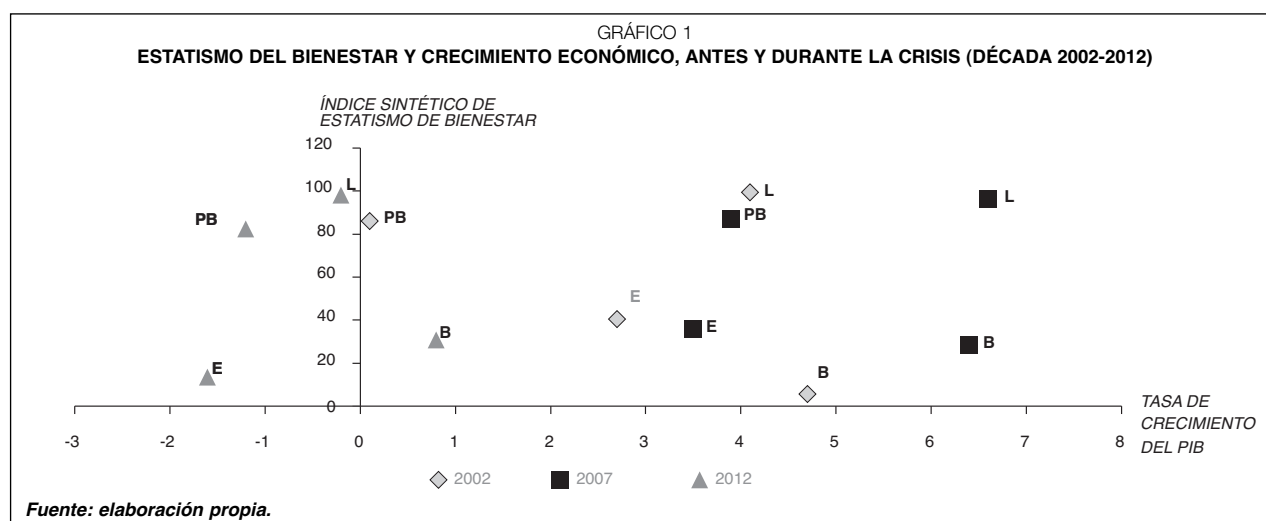
El trabajo se estructura de la siguiente manera: en el segundo apartado se describe el concepto de bienestar empleado en esta investigación y se realiza una primera aproximación a su relación con el crecimiento económico; en el tercer apartado se detalla la metodología empleada, es decir, el *shift-share* espacialmente modificado; el cuarto apartado se centra en la presentación de los principales resultados obtenidos del análisis efectuado; y en el epígrafe final se reúnen las principales ideas y conclusiones.

2. Bienestar y crecimiento económico, una aplicación al objeto de estudio

El punto de partida del presente artículo no puede ser otro que el referente al concepto de bienestar, uno de los principales ejes en el que se centra esta investigación.

Obtener una definición de este término no es algo evidente, tanto por su amplitud, como por la ambigüedad de su alcance, su carácter multidisciplinar y la cantidad de conceptos relacionados o similares, tales como calidad de vida, felicidad, bienaventuranza e incluso prosperidad y riqueza, en un sentido más estricto y economicista, entre otros.

² El propio *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo* (PNUD) (1995) reconoce que el IDH no es una medida de bienestar. Sin embargo, persigue medir el logro medio de un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano, indicando la mayor o menor disposición de los individuos de acceder a nuevas oportunidades, por lo que es ampliamente utilizado por diversa literatura como un indicador viable del nivel de bienestar (Álvarez, 2007; Cuenca y Rodríguez, 2010).



Según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, en su primera acepción, se entiende por bienestar el «conjunto de las cosas necesarias para vivir bien». Desde este punto de vista, entre estas «cosas» se pueden englobar, de manera general, el dinero, el tiempo de ocio, la salud, las relaciones sociales/afectivas, etcétera. Pero también otro conjunto de elementos relacionados con las necesidades y gustos personales que constituirían el bienestar de cada individuo en particular. En definitiva, y tal y como apunta Pena (2009), partiremos de un concepto de bienestar que englobe tanto aspectos objetivos como subjetivos, recogiendo, al hacer referencia al bienestar, el bienestar económico, el social, el laboral, etcétera.

Existen múltiples metodologías para medir el bienestar, ya sea empleando enfoques económicos, funciones de utilidad o indicadores sociales (Pena, 2009), tales como el Índice de Desarrollo Humano (IDH), elaborado por Naciones Unidas, el Índice de Calidad de Vida (QOLI), el Índice de Bienestar Económico (IEWB), el Índice de Estándares de Vida (ILS) o el indicador sintético Distancia- P_2 , entre otros muchos (Álvarez, 2007; Cuenca y Rodríguez, 2010).

Como se ha planteado en el epígrafe introductorio, el IDH no es, estrictamente, una medida de bienestar, aunque se emplee como tal en numerosas ocasiones. A este respecto, en el pre-

sente trabajo se va a emplear otro indicador para cuantificar esta variable, el Índice Sintético de Estadístico de bienestar (Pfaller *et al.*, 1993)³.

Relacionando gráficamente el bienestar medido a través del índice que se acaba de señalar, con el crecimiento de la actividad económica para las economías y el periodo temporal objeto de estudio (Gráfico 1), se observa que, antes de la crisis, 2002-2007, el PIB experimentaba tasas de crecimiento positivas en los cinco países objeto de estudio, fundamentalmente en Países Bajos y Luxemburgo, con valores del 3,8 y 2,5 por 100, respectivamente. No obstante, en cuanto al índice de estadístico de bienestar, fue en Bulgaria donde éste presentó un mayor crecimiento frente a los signos negativos mostrados por España y Luxemburgo.

En el periodo posterior de crisis (2007-2012), la situación respecto al crecimiento económico se invierte, ya que el PIB muestra tasas de crecimiento negativas en todos los países, la más elevada de ellas en Luxemburgo (-6,8 por 100). En lo que respecta al nivel de bienestar, España agrava su situación, presentando, igual que en el periodo de bonanza, un decrecimiento del mismo, pero esta vez de carácter mucho más acu-

³ Para la construcción de este Índice se han clasificado a los 28 Estados miembros de la UE en una escala de 0 a 100 en función de los mejores y peores comportamientos, respectivamente, de estos en cuanto a gasto social y tasa media de paro. La puntuación del índice se alcanza como media de estas dos puntuaciones.

sado y ostentando la mayor caída en el bienestar de entre los cinco países estudiados. En los Países Bajos este índice también decrece, aunque en menor proporción que en el caso español, mientras que en Bulgaria y Luxemburgo aumenta ligeramente.

En definitiva, se puede afirmar que, desde el punto de vista económico, la crisis ha provocado un decrecimiento en el PIB de todos los países estudiados, que ha sido mayor en Luxemburgo (el país con mayor PIB pc de la UE). Sin embargo, en cuanto al bienestar social, Bulgaria (el país con menor IDH de la UE) es el único que no ha presentado un decrecimiento de su índice de estatismo de bienestar ni antes ni durante la crisis (aunque el crecimiento del mismo se ha ralentizado en este último periodo) y España se sitúa como el país que ha experimentado, con diferencia, la mayor pérdida de bienestar social en la crisis.

3. Metodología: análisis *shift-share* espacialmente modificado

El análisis *shift-share* es una de las herramientas más empleadas para medir los componentes del crecimiento económico de determinadas áreas geográficas. El modelo original de Dunn (1960) identifica tres componentes denominados: efecto nacional, sectorial o estructural y competitivo o regional.

No obstante, el planteamiento clásico del *shift-share* se ha visto sometido a diversas críticas entre las que se pueden mencionar la ausencia de contenido teórico, los problemas de agregación, las limitaciones de tipo inferencial o la subestimación de la influencia de la estructura industrial, entre otras (Esteban-Marquillas, 1972; Richardson, 1978; Dawson, 1982; Arcelus, 1984; Dinc *et al.*, 1998; Garrido, 2002; Wadley y Smith, 2003). En respuestas a estas críticas, el modelo original de Dunn se ha visto sometido a diversas revisiones y extensiones (Esteban-Marquillas, 1972;

Fothergill y Gudgin, 1979; Haynes y Machunda, 1987; Haynes y Dinc, 1997; Nazara y Hewings, 2004).

En el presente artículo se aplica un análisis *shift-share* espacialmente modificado empleando la formulación propuesta por Ramajo y Márquez (2008)⁴, aunque con una concepción espacial diferente, la del espacio europeo.

Nos encontramos analizando cuatro unidades territoriales pertenecientes a uno de los mayores y más importantes procesos de integración de finales del siglo pasado y comienzos del actual. Aunque físicamente no sean territorios limítrofes, el análisis planteado en esta investigación tampoco es un análisis sectorial o de productividad económica sino un análisis enfocado desde un punto de vista de política económica vía gasto público, en la que ejercen una influencia directa las diferentes competencias europeas a través de la cesión de soberanía de los Estados miembros. Es por todo ello por lo que el análisis *shift-share* espacialmente modificado se considera una metodología adecuada.

Como paso previo a la realización del mismo, es necesario detectar la presencia de autocorrelación espacial para la variable objeto de estudio: el gasto en consumo público per cápita (Arias y Sánchez, 2010). Para ello, en esta investigación se ha empleado el índice I de Moran, el índice global más utilizado en las investigaciones espaciales (Sánchez, 2008). Su expresión matemática es la siguiente:

$$I = \frac{n}{S_0} \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n w_{jk} z_j z_k}{\sum_{j=1}^n z_j^2}; j \neq k \quad [1]$$

Donde, $z_j = x_j - \bar{x}$ y $S_0 = \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n w_{jk}$

▷

⁴ Otros autores que también desarrollan un modelo *shift-share* espacialmente modificado son Nazara y Hewings (2004) y Mayor y López (2005), sin embargo, a diferencia de Ramajo y Márquez (2008), no mantienen los efectos tradicionales en la expresión final de su modelo.

Siendo n el número de casos, x_j el valor de la variable en un lugar determinado, x_k el valor de la variable en otro lugar diferente, \bar{x} la media de la variable y w_{jk} el peso aplicado a la comparación entre la localización j y la localización k .

La propuesta de *shift-share* espacialmente modificado de Ramajo y Márquez (2008) parte de añadir a su formulación clásica un componente locacional, a través de la siguiente expresión:

$$E'_{ij} - E_{ij} = \Delta E_{ij} = W(E_{ij}r) + [WE_{ij} * (r_i - r)] + [E_{ij}r_{ij} - W(E_{ij}r_i)] \quad [2]$$

Donde

E'_{ij} : valor de la variable empleo en el periodo final, correspondiente al sector i ($i=1, \dots, S$) en el ámbito espacial j ($j=1, \dots, R$).

E_{ij} : valor del empleo en el periodo inicial, correspondiente al sector i ($i=1, \dots, S$) en el ámbito espacial j ($j=1, \dots, R$).

$$r = \frac{\sum_{i=1}^S \sum_{j=1}^R (E'_{ij} - E_{ij})}{\sum_{i=1}^S \sum_{j=1}^R E_{ij}} \quad r_i = \frac{\sum_{j=1}^R (E'_{ij} - E_{ij})}{\sum_{j=1}^R E_{ij}} \quad [3]$$

$$r_{ij} = \frac{E'_{ij} - E_{ij}}{E_{ij}}$$

Se observa en la expresión [2] los componentes de los tres efectos del análisis *shift-share* clásico⁵ con un componente espacial. A saber, el efecto nacional local ($W(E_{ij}r)$), denominado de ahora en adelante ENL, equivalente al efecto nacional tradicional pero a nivel local. En este caso, en lugar de emplear la tasa de crecimiento nacional se utiliza el crecimiento medio de los sectores en las regiones vecinas para comparar el crecimiento de la región. El efecto sectorial locacional (ESL), recogido por el término $[WE_{ij} * (r_i - r)]$, expresa la ventaja competitiva de la región en el sector i respecto a las regiones vecinas, y el efecto regional locacional (ERL), expresado como

⁵ El efecto nacional ($E_{ij}r$), denominado de ahora en adelante EN, el efecto sectorial o estructural ($E_{ij}(r_i - r)$), referenciado como ES y el efecto regional (ER) o competitivo ($E_{ij}(r_{ij} - r_i)$).

$[E_{ij}r_{ij} - WE_{ij}r_i]$, mide el grado de especialización sectorial de cada región, identificando si se encuentra especializada en las ramas en las que tiene ventaja competitiva respecto a las regiones vecinas (Ramajo y Márquez, 2008; Arias y Sánchez, 2010).

4. Análisis de los componentes del gasto en consumo público per cápita

Tal y como se comentó anteriormente, en el epígrafe metodológico, para la aplicación del análisis *shift-share* espacialmente modificado partimos de la elaboración de la matriz de pesos espaciales, para cuya construcción se ha aplicado una medida de distancia «económica» (Case et al., 1993; Ghemawat, 2001), tomando como tal, en este caso, el índice sintético de estatismo del bienestar (IEB)⁶.

Cada elemento de la matriz se define como $w_{jk} = \frac{1}{|x_j - x_k|}$, entendiéndose x como el IDH,

j y k como unidades espaciales diferentes –cada uno de los países analizados– y w la intensidad de interdependencia entre ellas –en este caso, en función del criterio de distancia económica marcado por el IEB– (Cuervo, 2008).

Para detectar la presencia de autocorrelación espacial se ha realizado el Test de Moran en los dos periodos objeto de estudio:

TABLA 1 TEST DE AUTOCORRELACIÓN ESPACIAL			
	I de Moran	Z(i)	p-valor
2002-2007	-0,9468	2,98	0,0028
2007-2012	-0,7873	-2,16	0,0308

Fuente: elaboración propia.

Se muestra, a partir de la Tabla 1, la presencia de autocorrelación espacial positiva para el primer periodo de estudio y negativa para el se- ▷

⁶ Véase nota a pie de página número 3.

TABLA 2
SHIFT-SHARE ESPACIAL DEL GASTO EN CONSUMO PÚBLICO PC (2002-2007 Y 2007-2012)

<i>Shift-share espacial (2002-2007)</i>						
	EN	ES	ER	ENL	ESL	ERL
Bulgaria.....	45,39	86,30	137,56	703,65	1.337,94	-1.772,35
España.....	339,37	645,28	278,43	879,17	1.671,67	-1.287,75
Luxemburgo.....	992,25	1.886,67	-154,30	609,63	1.159,15	955,85
Países Bajos.....	762,24	1.449,33	-261,69	812,80	1.545,47	-408,39
<i>Shift-share espacial (2007-2012)</i>						
	EN	ES	ER	ENL	ESL	ERL
Bulgaria.....	-13,85	129,78	48,64	-214,65	2.011,95	-1.632,73
España.....	-88,18	826,55	-613,47	-147,69	1.384,32	-1.111,73
Luxemburgo.....	-238,01	2.230,98	668,63	-87,78	822,75	1.926,61
Países Bajos.....	-179,91	1.686,38	-103,80	-154,17	1.445,04	111,79

Fuente: elaboración propia.

segundo, a un nivel de significación del 1 y 5 por 100, respectivamente (Sánchez, 2008).

Siguiendo la metodología de Ramajo y Márquez (2008), se aplica un análisis *shift-share* espacialmente modificado para cada periodo de estudio (2002-2007 y 2007-2012) (Tabla 2). Para efectuar dicho análisis, se ha tomado la variable, elaborada a partir de datos proporcionados por Eurostat, «gasto en consumo público per cápita», como uno de los componentes fundamentales que integran el PIB per cápita de las diferentes economías así como por ser indicativa del nivel de bienestar al estar compuesta por partidas como la educación, sanidad y protección social, entre otras, en atención a la función redistributiva del sector público (Rosen, 2008).

En cuanto a los tres primeros componentes del análisis, correspondiente al *shift-share* clásico, en la Tabla 2 se observa cómo en el periodo 2002-2007 todos los países analizados presentan un efecto nacional positivo antes de la crisis, destacando sobre todo los altos valores que muestran el gasto en consumo público pc (per cápita) en Luxemburgo y Países Bajos respecto a su PIB pc. No obstante, esta tendencia se invierte en el periodo siguiente (2007-2012) para los cuatro países fruto de las restricciones presupuestarias y actuaciones de política económica llevadas a cabo como respuesta a la crisis. El efecto sectorial ha presentado en todo caso valores positivos, presentando el consumo público pc

una mayor tasa de crecimiento que la actividad económica general. Finalmente, el gasto en consumo público pc crece más en Bulgaria y Luxemburgo que a nivel de la UE-28, durante la crisis, mientras que España y Países Bajos, se encuentran por debajo de dicha media (efecto regional).

En cuanto a los últimos tres componentes del análisis, que incluyen el efecto locacional, se observa una igualdad en los signos de los componentes nacional y sectorial, respecto al análisis clásico. No obstante, se advierten diferencias en el efecto regional, ya que tanto en Bulgaria como en España, el ritmo de crecimiento del consumo público pc se encuentra por debajo de la media de los cuatro países analizados durante todo el periodo (2002-2012), destacando el esfuerzo realizado por el Gobierno con el incremento en el crecimiento de este gasto para los Países Bajos durante la crisis y la importante representatividad y crecimiento del mismo en el caso de Luxemburgo antes y durante la misma, en relación a los cuatro territorios analizados.

5. Conclusiones

Los efectos de la actual crisis económica se han traducido, entre otros aspectos, en una reducción del volumen de gasto público en partidas indicativas del nivel de bienestar de los diferentes países, tales como sanidad, educación, protección social, etcétera. ▷

A nivel locacional, teniendo en cuenta la relación entre las economías estudiadas, es Luxemburgo el territorio con mayor crecimiento del gasto en consumo público pc, tanto antes como durante la crisis económica. Hecho que se muestra en consonancia con su elevado nivel de PIB pc.

A nivel del conjunto europeo, llama la atención que Bulgaria, el país con menor nivel de actividad económica y, sobre todo, de bienestar social (medido a través del IDH) de la UE, sea uno de los países que, durante el periodo de crisis 2007-2012, presente un mayor crecimiento de su gasto en consumo público pc, por encima de la media europea.

España muestra una reducción de su gasto en consumo público pc que no sólo incrementa el decrecimiento del nivel de producción, sino que, también la hace posicionarse por debajo de la media europea y de los cuatro territorios analizados en lo que a esta variable se refiere, incidiendo, de esta manera, en su nivel de bienestar.

Bibliografía

- [1] ÁLVAREZ ALEDO, C., DAVIA RODRÍGUEZ, M.A. y LEGAZPE MORALEJA, N. (2013): «Impacto laboral de la crisis económica: privación de empleo y precariedad», *Papeles de Economía Española*, nº 135, pp. 83-98.
- [2] ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA, S. (2007): Divorcio entre crecimiento y bienestar: razones para la autocontención, CIP-Ecosocial, documento en línea consultado el 19 de marzo de 2014.
- [3] ANAND, S.; RANBUR, R. y RAVALLION, M. (1993): «Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services». *Journal of Economic Perspectives*, nº 7, (invierno).
- [4] ARCELUS, F. J. (1984): «An Extension of shift-share Analysis». *Growth and Change*, nº 15, pp. 3-8.
- [5] ARIAS RAMÍREZ, R. y SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, L. (2010): «Competitividad, especialización y mercado laboral en el cantón de Pérez Zeledón: Un análisis de economía regional», *IICE*, vol. 28, nº 1.
- [6] CASE, A.C.; ROSEN, H.S. y HINES, J.R. (1993): «Budget spillovers and fiscal policy interdependence: evidence from the states». *Journal of Public Economics*, nº 52, pp. 285-307.
- [7] CUENCA GARCÍA, E. y RODRÍGUEZ MARTÍN, J.A. (2010): «Medición de las disparidades entre indicadores asociados al bienestar social en los países menos adelantados (PMA) de Asia», *Revista de Economía Mundial*, nº 25, pp. 83-108.
- [8] DAWSON, J. (1982): *Shift-share Analysis: a Bibliographic Review of Technique and Applications*. Vance Bibliographies, Monticello, Illinois.
- [9] DINC, M.; HAYNES, K. y QIANGSHENG, L. (1998): «A comparative evaluation of shift-share models and their extensions», *Australasian Journal of Regional Studies*, vol. 52, nº 1, pp. 275-302.
- [10] DRÉZE, J. y SEN, A. (1989): *Hunger and Public Action*. Oxford: Clarendon Press.
- [11] ESTEBAN-MARQUILLAS, J. M. (1972): «A reinterpretation of shift-share analysis». *Regional and Urban Economics*, vol. 2, nº 3, pp. 249-255.
- [12] EUROSTAT (2014): <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> (Consultado el 2 de marzo de 2014).
- [13] FOTHERGILL, S. y GUDGIN, G. (1979): «In defence of shift-share», *Urban Studies*, vol. 16, nº 3, pp. 309-319.
- [14] GARRIDO, R. Y. (2002): *Cambio estructural y desarrollo regional en España*, Madrid: Editorial Pirámide.
- [15] GHEMAWAT, P. (2001): «Distance Still Matters». *Harvard Business Review*, vol. 79, nº 8, pp. 137-145.
- [16] GRADIN, C.; CANTÓ, O. y DEL RÍO, C. (2012): «Measuring employment deprivation among households in the EU», *ECINEQ Working Papers Series*, nº 247, Society for the Study of Economic Inequality. Disponible en: <http://www.ecineq.org/milano/WP/ECINEQ2012-247.pdf> (Consultado el 2 de enero de 2014).

- [17] HAYNES K. E. y DINC, M. (1997): «Productivity Change in Manufacturing Regions: A Multifactor shift-share Approach», *Growth and Change*, nº 28, pp. 201-221.
- [18] HAYNES K. E. y MACHUNDA, Z. B. (1987): «Considerations in Extending shift-share Analysis: A Note», *Growth and Change*, nº 18, pp. 69-78.
- [19] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2014): <http://www.ine.es/> (Consultado el 2 de marzo de 2014).
- [20] JONES, H. (1988): Crecimiento económico y bienestar, en *Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico*, Antoni Bosch, editor, segunda edición; pp. 251-278.
- [21] MAYOR FERNÁNDEZ, M. y LÓPEZ MENÉNDEZ, A.J. (2005): El análisis shift-share: nuevos desarrollos espaciales, VIII Encuentro de Economía Aplicada, Murcia.
- [22] NAZARA, S. y HEWINGS, G.J.D. (2004): «Spatial Structure and Taxonomy of Decomposition in shift-share analysis», *Growth and Change*, vol. 35, nº 4, pp. 476- 490.
- [23] NÚÑEZ VELÁZQUEZ, J.J. (2009): «Estado actual y nuevas aproximaciones a la medición de la pobreza», *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 27, nº 2, pp. 325-344.
- [24] PENA TRAPERO, B. (2009): «La medición del Bienestar Social: una revisión crítica», *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 27, nº 2, pp. 299-324.
- [25] PFALLER, A.; GOUGH, I. y THERBORN, G. (Comps.) (1993): «Competitividad económica y Estado de Bienestar. Estudio comparativo de cinco países avanzados». *Colección informes y estudios*, nº 3. Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- [26] PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (Varios años): Informe sobre Desarrollo Humano, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York.
- [27] RAMAJO HERNÁNDEZ, J. y MÁRQUEZ PANIAGUA, M.A. (2008): «Componentes espaciales en el modelo shift-share. Una aplicación al caso de las regiones peninsulares españolas», *Estadística española*, vol. 50, nº 168, pp. 247-272.
- [28] REAL ACADEMIA ESPAÑOLA DE LA LENGUA: <http://www.rae.es/> (Consultado el 12 de marzo de 2014).
- [29] RICHARDSON, H. (1978): «The state of regional economics: A survey article». *International Regional Science Review*, vol. 16, nº 1, pp. 1-48.
- [30] ROSEN, H. S. (2008): Hacienda Pública, McGraw-Hill, 7ª edición.
- [31] SÁNCHEZ RIVERO, M. (2008): «Análisis espacial de datos y turismo: nuevas técnicas para el análisis turístico. Una aplicación al caso extremeño», *Revista de Estudios Empresariales*. Segunda época, nº 2, pp. 48-66.
- [32] WADLEY, D. y SMITH, P. (2003): «Straightening up shift-share analysis». *The Annals of Regional Science*, nº 37, pp. 259-261.

Ángela Andrea Caviedes Conde*

LA ORDENACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA OMC

El enunciado de este trabajo se enmarca y tiene su origen en mi tesis doctoral presentada en septiembre de 2012 en la Universidad de Alcalá. La oportunidad de celebración de la Novena Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Bali en diciembre 2013 me ha permitido aprovechar el estudio citado para exponer de una manera sistemática el desarrollo de la ordenación institucional del comercio internacional de productos agropecuarios a lo largo del periodo 1994-2013 y utilizarlo también como base para una evaluación mínima de los resultados obtenidos en la Conferencia de Bali indicada.

Palabras clave: GATT, rondas de negociación, OMC, agricultura.

Clasificación JEL: F02, F13.

1. Introducción

Esta exposición se divide en tres epígrafes. En el primero de ellos se presentan algunos intentos de valoración del Acuerdo sobre Agricultura de 1994 como un resultado de la Ronda Uruguay del GATT, si bien por los requerimientos editoriales no se tiene ocasión de examinar los importantes precedentes de las décadas 1930-1940, que deben servir como elemento que permita comprender mejor la importancia del Acuerdo citado, el cual forma parte del GATT 1994, siendo éste a su vez uno de los cinco grandes Acuerdos del Tratado de Marraquech que estableció la OMC. En el segundo epígrafe se estudian los principales sucesos acontecidos en este ámbito de ordenación del comercio agropecuario en el periodo 1994-2004. El tercero se dedica a una exposición mínima de lo ocurrido en-

tre 2004-2011 con una apostilla para la Conferencia de Bali.

2. Algunos intentos de valoración del Acuerdo de Agricultura de la Ronda de Uruguay

Josling, Tangermann y Warley (1996) dedican un capítulo de gran interés de su obra a hablar del futuro de la agricultura en el GATT. En él realizan una valoración de la situación tras la finalización de la Ronda Uruguay para proseguir con un análisis de la continuación del proceso de reforma del comercio internacional de productos agropecuarios (y de la agricultura en general) para terminar con una aproximación a las «nuevas cuestiones» que se presentaban a fines de los años 1990, las cuales habrían de poner a prueba el sistema de ordenación recién alumbrado. Su importante contribución permite seguir los sucesos de los años inmediatos posteriores. ▷

* UNED.

Versión de marzo de 2014.

Para los autores citados¹ «*el Acuerdo de Agricultura de la Ronda Uruguay abría una nueva era en el comercio de productos agropecuarios y a la vez el establecimiento de la OMC constituía una promesa incitante*». En sentido análogo se expresan los trabajos de McMahon (2012), Anderson (2009) y otros. Prescindiendo de lo que de literario tiene la frase anterior debe recordarse, por otra parte, que también ha realizado opiniones similares la propia Secretaría del GATT-OMC. Hay una coincidencia en señalar que hasta 1995 las normas del Acuerdo General resultaban de poca eficacia para la regulación de diversos aspectos fundamentales del comercio de los productos de nuestro interés.

Cabe remarcar algunos rasgos que así lo indican. Concretamente, la existencia de subvenciones a las exportaciones de productos agrícolas, especialmente de los de zonas templadas; las ayudas internas justificadas en los países que las aplicaban por muy diversos motivos (y de modo muy especial en los EEUU y en los países que formaron la hoy UE) y la no aplicación de las reglas más estrictas del Acuerdo General, que sí se empleaban con un mayor rigor para los productos industriales, constituía el principal rasgo diferencial a destacar. De hecho, muchos países no participaban en la ordenación del comercio de estos productos. Además, el surgimiento de muchos nuevos países tras el período de descolonización hacía que, aunque el número de Partes Contratantes del GATT aumentase (aun sin llegar a los 160 miembros actuales de la OMC), también lo hacía su insatisfacción respecto a la que se denominaba «cuestión agrícola».

Con la finalización de la Ronda Uruguay la situación empezó a cambiar. Se ha justificado la valoración positiva y prometedora del nacimiento de la OMC señalada por Josling *et al.*, en el hecho de que, pese a las dificultades encontradas

en la negociación, se había logrado finalmente un acuerdo substancial². En su conjunto, si bien anteriormente (desde 1947) los países se habían enfrentado en diversas rondas de negociación del GATT al elevado grado de protección agrícola y a las distorsiones del mercado, no se habían conseguido resultados apreciables, a diferencia de los relativos a productos industriales, sobre todo en las Rondas Kennedy y Tokio. El Acuerdo de Agricultura de 1994 pretendía, entre otras cosas, acabar con la situación de excepcionalidad en la que la agricultura había estado, de hecho, excluida de los principios claves del GATT. En otros términos, el nuevo Acuerdo se dirigía a «establecer una base para iniciar un proceso de reforma del comercio agrícola» y a largo plazo a «establecer un sistema comercial agrícola orientado por el mercado».

Pero antes de todo conviene tener en cuenta que, como señalaban Josling, Tangermann y Warley en 1996 «*todavía sigue sin completarse la necesidad de establecer un orden económico regulatorio para la agricultura más liberal y basado en normas equitativas*», estimando en muchos más años los necesarios para reformar totalmente el orden vigente.

Para estimar este proceso resulta del mayor interés realizar una valoración mínima de los resultados de la Ronda Uruguay. En el análisis indicaremos, en primer lugar, que esa Ronda ha sido objeto de una multitud de evaluaciones desde muy diferentes perspectivas. Por ejemplo, los autores de países en desarrollo han señalado las dificultades de tales países para llevar a la práctica sus ▷

¹ Cuya obra *Agriculture in the GATT* constituye una obra de necesario conocimiento para el estudio de los temas relativos a la inclusión de la agricultura y sus problemas en el nacimiento de la ordenación multilateral del comercio.

² Ha de recordarse al respecto, como indica la Secretaría de la OMC, que «el comercio de productos agropecuarios se enmarca en el sistema multilateral del comercio. De esta manera, el Acuerdo sobre Agricultura, a la par con los compromisos contraídos por los distintos países para reducir las subvenciones a la exportación, la ayuda interna y los derechos de importación aplicados a los productos agropecuarios han sido una importante primera etapa en la reforma del comercio de productos agropecuarios». Y he de subrayar que en su aplicación no participan solamente las grandes potencias sino un considerable número de los países miembros de la OMC que, eso sí, tienen intereses que no coinciden con los de las grandes potencias tradicionales ni con la constitución reconocida de diferentes grupos negociadores del nuevo Acuerdo en preparación desde 2001.

resultados. Así, Bhaumik (2006) escribía que «*los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones constituían una lista abrumadora de aproximadamente sesenta Acuerdos, Anexos, Decisiones y Compromisos legales*». Por ello, para muchos países en desarrollo y especialmente para los que tienen Gobiernos democráticos en los que las decisiones han de ser ratificadas a través de un proceso parlamentario los resultados mostraban buen número de cuestiones que no podían dejar de preocuparles. En sentido no totalmente contrario, los principales países negociadores también mostraban diferentes posiciones. Al respecto de materias agrícolas señalan los autores que hemos citado (Josling, Tangermann y Warley (1996); McMahon (2005); Anderson (2009), etcétera) los puntos siguientes que expongo de forma resumida:

a) Reconocen que, sin duda, el primer logro importante de la Ronda fue la extensión al comercio de productos agrícolas de esa regla básica del GATT que es la utilización exclusiva de los derechos arancelarios como medida de protección comercial. En efecto, con el proceso de arancelización, compromiso principal del Acuerdo, quedaban prohibidas las medidas no arancelarias. Además, el hecho de consolidar los aranceles resultantes del proceso, en su práctica totalidad y para todos los países, de las posiciones relativas a productos agrícolas (especialmente los capítulos 1-24 de la Nomenclatura Armonizada) era bienvenido. Ahora bien, con ello no se consiguió una liberalización completa, como señalan Josling, Tangermann y Warley (1996), pues los resultados del Acuerdo de Marrakech «muestran altísimos niveles de protección en los aranceles consolidados» y removerlos habría de constituir una futura tarea compleja. En sentido positivo, sin embargo, ha de subrayarse que estos derechos arancelarios constituyen el fundamento más sólido para llevar a cabo las negociaciones futuras que el propio Acuerdo de Agricultura anunciaba especialmente en su artículo 20 y a las que nos referiremos en el epígrafe 3.

b) El Acuerdo de Agricultura también se preocupó de las subvenciones a las exportaciones, si bien no se llegó a su prohibición total, como aspiraban a conseguir los países del Grupo Cairns. De forma similar a como el proceso de arancelización revela condiciones insatisfactorias para el acceso a los mercados, se ha subrayado que en la Ronda «se ha podido comprobar el uso de tales subvenciones e iniciar un proceso para su cuantificación». En buena medida con ello parece haberse eliminado una nueva «guerra de subvenciones», como la que se registró en la década de 1930, si bien las cifras de compromisos de reducción (recordemos 36 por 100 en gasto y 21 por 100 en volumen para los países desarrollados) evidentemente no hayan significado el final de esas subvenciones.

c) Para los tan citados Josling, Tangermann y Warley (1996) «*la negociación de restricciones sobre las políticas agrícolas nacionales de las Partes Contratantes del GATT ha constituido una gran innovación de la Ronda*», aunque sus efectos no hayan sido tan importantes como algunos hubieran deseado. Recordemos que las ayudas a la producción han sido encuadradas en tres compartimentos (o cajas según la definición del Acuerdo) que lógicamente afectan de forma distinta a los países que las hayan utilizado; pero, aún con sus limitaciones, su regulación constituye «un importante primer paso en el camino de conseguir un control internacional de las políticas nacionales en esta materia».

d) Finalmente, y de forma paralela al Acuerdo de Agricultura, el de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias ha establecido un primer conjunto de reglas mejoradas en este dominio.

Se ha subrayado —en opinión que comparto— que las primeras rondas de negociaciones del GATT (1947 hasta 1973) fracasaron en su intento de ordenar el comercio de productos agrícolas, bien por la falta de voluntad de Estados Unidos y más tarde del Mercado Común Europeo, de someter sus programas agrícolas nacionales a las disciplinas del GATT en dichas rondas. ▷

Pero debe subrayarse como resumen que, por primera vez, la Ronda Uruguay ha conducido a las políticas de las grandes potencias agrícolas, pero también a las de otros países, a actuar dentro de una estructura no completada de reglas y de obligaciones cuantitativas pactadas.

3. El periodo 1994-2004

El artículo 20 del Acuerdo de Agricultura hace referencia a la continuación del proceso de reforma en los siguientes términos:

«Reconociendo que el logro del objetivo a largo plazo de reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección que se traduzcan en una reforma fundamental es un proceso continuo, los miembros acuerdan que las negociaciones para proseguir ese proceso se inicien un año antes del término del período de aplicación»³.

En términos de compromiso se establecía el conocido por su término inglés, *In-built*, de llevar a cabo negociaciones para asegurar que los esfuerzos realizados para conseguir el objetivo a largo plazo del Acuerdo (el establecimiento de un sistema de comercio de productos agrícolas orientado por el mercado) iban a continuar tras el término de la Ronda. En ese sentido, un año antes de la finalización del período de implementación en 2000 deberían iniciarse conversaciones para continuar el proceso de reforma. Y ello de acuerdo con las condiciones que hemos reproducido.

Para situar el trabajo preliminar de estas negociaciones se emprenderían dos pasos en opinión de McMahon (2005): «en primer lugar en la

Declaración Ministerial de la Conferencia de Singapur (1996), primera en orden cronológico de las que ha llevado a cabo la OMC, se iniciaría un proceso de análisis e información de materias agrícolas entre los miembros; y en segundo lugar la Declaración de la Conferencia de Ginebra de 1998 (segunda de las citadas Conferencias) estableció un programa de trabajo» que habría de permitir realizar recomendaciones referentes a las cuestiones relativas a la implementación de los Acuerdos existentes y a las negociaciones que habían sido encargadas en Marraquech y que deberían empezar en su momento.

En el caso del comercio agrícola se preveían medidas para continuar con las negociaciones sobre reducciones de la protección y también de aquellas ayudas con efectos distorsionadores del comercio de productos agrícolas. La responsabilidad de la continuación del proceso de reforma, así como las tareas de vigilancia para la puesta en vigor de las reglas adoptadas se atribuyó al Comité de Agricultura que había establecido el Acuerdo. Para la celebración de este proceso que se ha conocido con el nombre de «minironda» se establecieron varios grupos de temas que habían de tratar muy especialmente los indicados anteriormente.

El proceso se inició en 1998 y se emprendió mediante reuniones informales sobre la base de documentos también informales (*papers*) presentados por los miembros y más tarde (2000-2001) ya con documentos oficiales con siglas que así lo indican. Estas reuniones en su primera etapa duraron hasta la Conferencia Ministerial de Seattle de 1999 y en ellas se presentaron 74 documentos informales por parte de 36 miembros. Si bien no podían obtenerse conclusiones formales de tales reuniones, se cuenta en su fase final con informes elaborados por el Presidente del Comité de Agricultura bajo su propia responsabilidad. Pero tras la Declaración de Doha (2001) y el lanzamiento en ella de la Ronda de Desarrollo todos los temas pasarían a ser absolutamente formales. Además, la seguridad alimentaria, la protección ▷

³ Teniendo en cuenta: a) la experiencia adquirida hasta esa fecha en la aplicación de los compromisos de reducción; b) los efectos de los compromisos de reducción en el comercio mundial en el sector de la agricultura; c) las preocupaciones no comerciales, el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo miembros y el objetivo de establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado, así como los demás objetivos y preocupaciones mencionados en el preámbulo del presente Acuerdo; y d) qué nuevos compromisos son necesarios para alcanzar los mencionados objetivos a largo plazo.

medioambiental, el desarrollo rural, la protección de los consumidores respecto a la calidad y seguridad de los alimentos constituían algunos de los temas que serían introducidos y que marcarían nuevas grandes diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo.

En la reunión final el Presidente puso de manifiesto que se habían cumplido los objetivos genéricos encargados, esto es una comprensión de las cuestiones involucradas y la identificación de los intereses de los miembros antes de iniciar negociaciones formales⁴. El proceso había revelado que entre los países en desarrollo existía una considerable insatisfacción respecto a la liberalización que había tenido lugar como consecuencia de la puesta en práctica del Acuerdo de 1994 y subrayaban la necesidad de construir un nuevo Acuerdo mejor adaptado a sus demandas.

Debe señalarse que las fases iniciales terminarían en 2001 con la Conferencia de Doha y su enumeración de temas a tratar. 126 miembros habían hecho propuestas que habían sido discutidas en siete sesiones especiales del Comité de Agricultura. Pero, a partir de 2002, se trabajaría en el establecimiento de «modalidades»⁵ y en ese sentido las delegaciones irían presentando multitud de contribuciones.

Nuestro citado McMahon (2005) pone de manifiesto que lo que había surgido de las «negociaciones anteriores a la Conferencia de Doha era la idea general de que debería negociarse un nuevo Acuerdo de Agricultura si bien existían grandes diferencias respecto a la naturaleza y objetivo de ese Acuerdo». Así cabía distinguir varias posiciones por parte de diferentes grupos. Para uno de ellos (el grupo Cairns y los Estados Unidos) el Acuerdo debería ser un paso para la incorporación plena de la agricultura a las disciplinas del GATT-OMC. Para otros países, como

los de la Unión Europea, era necesario tener en cuenta la multifuncionalidad de la agricultura. Finalmente, para otro grupo, esta vez de países en desarrollo, resultaba preciso reequilibrar el Acuerdo de 1994 para permitir una mayor flexibilidad que se tradujera en una mayor equidad mediante el establecimiento de obligaciones diferentes.

La Declaración de Doha, que lanzaba también la llamada Ronda del Desarrollo, incluiría lógicamente la forma de proceder en el dominio de la agricultura. Tal Declaración se reproduce en el Anexo I.

La etapa analizada, quizá con un excesivo grado de pretensión, estaba destinada a establecer las «modalidades» para conseguir resultados en los dominios de las negociaciones. En otros términos, y respecto a la agricultura, los miembros buscaban conseguir unas metas cuantitativas para el logro de los objetivos señalados en cuanto a las cuestiones enunciadas (recordemos de nuevo las tres: acceso a los mercados; reducción de subvenciones a la exportación y reducciones en las ayudas internas distorsionadoras del comercio), con un cierto grado de elaboración de normas. Para la Secretaría de la OMC se trataría de que los miembros buscaran la forma que habría de revestir el resultado final de las negociaciones.

Esta fase debería terminar antes de la Conferencia de Cancún prevista para septiembre de 2003, pero ha de señalarse que el objetivo fijado para 2003 no se cumpliría y que el mismo sería sustituido por la consecución de un «marco» de modalidades⁶.

Su construcción empezó con un examen pormenorizado de las posibilidades para cada una de las tres esferas indicadas, que empezarían a conocerse como los «pilares» del Acuerdo existente junto a los «nuevos temas» señalados. Por razones editoriales no podemos entrar en su análisis detallado limitándonos a decir que el Pre- ▷

⁴ Se encuentra su Declaración en el documento G/AG/R/20.

⁵ El término «modalidades» ya se encuentra en las negociaciones del Acuerdo de la Ronda Uruguay. Con él se quiere señalar un «modo de proceder». En sentido OMC se refiere a líneas generales (por ejemplo fórmulas o enfoques para las reducciones en derechos arancelarios) de los compromisos.

⁶ Su elaboración ampliaría las necesidades previstas en el calendario temporal.

sidente procedería a la confección de un documento recapitulativo de las ideas expresadas por los participantes y distribuido bajo su responsabilidad⁷. Este documento (TN/AG/6, de 18 de diciembre de 2002) es distinto al anteriormente citado documento informal G/AG/R/20. Es realmente complejo (más de 100 páginas), y marca la estructura de los posteriores documentos que se debían ir presentando hasta las últimas etapas de las negociaciones pero que todavía no habían finalizado en diciembre de 2013⁸. El mismo habría de complementarse con un «anteproyecto de modalidades para los nuevos compromisos» (documento TN/AG/W/1, objeto de diversas revisiones).

Antes de llegar a la Conferencia de Cancún, que estaba prevista se celebrase en septiembre de 2003, se registraría una aportación que supondría una modificación importante de la situación. En efecto, en agosto de dicho año 2003 la Unión Europea y los Estados Unidos, posiblemente recordando su papel de impulsores de otras rondas de negociación, presentaron un texto conjunto (JOB (03)/157) que resultaba posible después de otra más de la larga serie de reformas agrícolas europeas (la Fischler). Dicho texto supone la presentación de un «marco» de cuestiones y evitaba hablar de modalidades completas.

Durante los meses siguientes a la celebración de la Conferencia de Cancún, que no produjo resultados significativos —y no solo en el dominio agrícola—, se registraría un período que se ha denominado de «punto muerto» en el que, en definitiva, no fueron adoptadas decisiones sobre la manera de proceder en las negociaciones hasta que diez meses después (en agosto de 2004) los miembros de la OMC que, por aquellas fechas eran 147, (esto es una veintena más de los que habían firmado el Acta de Marraquech) aproba-

ron el que se llamó «paquete de acuerdos» sobre los distintos temas de las negociaciones y entre los que se encontraba un «marco» que se consideraba había de servir de base para completar las modalidades⁹.

De este largo periodo no debe obtenerse la impresión de inactividad. Un estudio realizado por la Secretaría de la OMC realiza una síntesis de numerosas reuniones y consultas entre los distintos grupos de participantes. En el Anexo A del documento WT/L/579 puede observarse que empezaban a perfilarse las «modalidades» que habrían de ser el resultado de las negociaciones, describiéndose las características fundamentales pero sin concretar las formulas que habrían de utilizarse para la negociación y aceptación de los compromisos¹⁰.

El contexto del «marco» aporta una mayor precisión a las negociaciones subrayándose en el documento el nivel de ambición que Doha había establecido, (especialmente reducciones sustanciales de los obstáculos al comercio y el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo). Y ha de recordarse también que el equilibrio de los resultados en agricultura exigía su conexión con otros temas (es lo que se ha definido como el «todo único» por otra parte tradicional en la historia de las últimas Rondas del GATT). En el «marco», además de las preocupaciones no comerciales, se hace referencia a posibles modificaciones del texto del Acuerdo de Agricultura de 1994. Varias de estas cuestiones serían abordadas posteriormente, pero a efectos de evitar una ampliación innecesaria de este trabajo solo nos referiremos en él a las versiones para el periodo 2008-2013 que ▷

⁹ Se encuentra bajo las siglas WT/L/579. Presentado el documento cabe indicar que en él se incluirán los trabajos de los cuatro principales grupos de negociación en que se habían concentrado la veintena de temas que figuraban en la Declaración de Doha. Estos eran: agricultura; acceso a los mercados para los productos no agrícolas; facilitación del comercio y cuestiones relativas al desarrollo. De modo significativo se quería avanzar en la consecución del «todo único».

¹⁰ A efectos de evitar una ampliación innecesaria de este trabajo solo incluimos en él las últimas versiones conocidas correspondientes al periodo 2008-2011. En este epígrafe he presentado las principales cuestiones objeto de examen, las cuales habrían de constituir puntos de arranque del proceso posterior a Cancún.

⁷ Esta ha sido una forma habitual de trabajar en el sistema GATT-OMC cuando no se ha conseguido el acuerdo de los participantes sobre un tema.

⁸ Encontramos por ejemplo en 2008 tres textos «revisados» de proyectos de modalidades.

constituyen el tercer epígrafe en el que entramos a continuación.

4. Periodo 2004-2011 y Conferencia de Bali (2013)

Al terminar agosto de 2004 con la aprobación del «marco» se pensaba que se podría cumplir el compromiso político del documento relativo a modalidades detalladas y ello a tiempo para la celebración de la Conferencia Ministerial de Hong Kong, que debía tener lugar en diciembre de 2005 (recordemos que constituía la fecha límite establecida con el lanzamiento de la Ronda Doha cuatro años antes). Pero, como en tantas otras ocasiones de las Rondas del GATT, el progreso fue más lento de lo imaginado. Un año después el Presidente de las negociaciones tenía que advertir que las negociaciones sobre agricultura se encontraban en un callejón sin salida y que no había forma de ocultar esa realidad. Aunque se conocieron diversas propuestas, especialmente por parte de los Estados Unidos, de la Unión Europea, o del G20 para activarlas y se podía observar que existía una cierta convergencia respecto a dos de los tres pilares, el tercero de ellos —el de acceso a mercados— estaba muy lejos de haber experimentado avances.

En este orden, una nueva categoría (la de productos sensibles) así como una Salvaguardia especial iban a convertirse en cuestiones problemáticas, de manera que una buena parte de la preparación para la Conferencia Ministerial de Hong Kong se enfocó sobre la forma de manejar las expectativas recortando su propósito ambicioso y muy lejos del plan original de alcanzar un acuerdo sobre el texto de modalidades sobre agricultura. En su informe de finales de noviembre de 2005 al Comité de Negociaciones Comerciales el Presidente de las negociaciones sobre agricultura intentó proporcionar un resumen objetivo de la situación de dichas negociaciones¹¹. En este in-

¹¹ Que se reproducen en el Anexo A de la Declaración de Hong Kong de diciembre de 2005.

forme se hacían notar algunos elementos de convergencia pero los resultados tangibles eran escasos.

Tras la celebración de la Conferencia Ministerial de Hong-Kong se llegaría a presentar una documentación (básicamente recogida en el documento TN/AG/W4) en la que se realizaba una revisión de las «Modalidades» las cuales serían discutidas en una reunión mini-ministerial en junio de 2008, que parecía muy prometedora pero que mostró que seguían existiendo muchas cuestiones importantes que resolver antes de que concluyese la fase final de las negociaciones. Los esfuerzos para progresar fueron reanudados de nuevo en octubre de 2008 y se conocería en diciembre de 2008 una nueva versión del borrador del Acuerdo sobre Modalidades al que dedicamos especial atención utilizando para el análisis tanto el texto que lleva por siglas TN/AG/W4/Rev.4, como el documento denominado *Guía no oficial del proyecto revisado de modalidades de 6 de diciembre de 2008*.

Por sus características, el citado documento constituye, en opinión muy generalizada, el resultado de los trabajos en los que se habían tenido en cuenta las aportaciones presentadas a lo largo de un buen número de años. De hecho, la mera descripción de su contenido así lo muestra. En efecto, se trata de un documento muy denso de 141 páginas que se plasman en 180 párrafos y en 14 anexos¹² y lleva el título reencontrado de «Modalidades». Encontramos definidos en él los tres pilares a los que nos hemos referido. El primero de ellos dedicado a la ayuda interna, ocupa desde la página 4 hasta la 14 presentándose en él varios apartados: reducción global de la ayuda interna causante de la distorsión del comercio; MGA total consolidada; límites de la MGA por productos específicos; *de minimis*; compartimento azul; compartimento verde y algodón.▷

¹² Esta simple descripción del texto pone de manifiesto sus importantes diferencias cuantitativas con el Acuerdo de Agricultura de la Ronda Uruguay. Respecto a las cualitativas son lógicamente muy abundantes.

El segundo pilar se dedica al acceso de mercados y ocupa desde la página 15 hasta la 32 del documento. En él se encuentran como temas epígrafes destinados a presentar una fórmula estratificada relativa a reducciones arancelarias; productos sensibles; otras cuestiones (progresividad arancelaria; productos básicos; simplificación de aranceles; contingentes arancelarios); trato especial y diferenciado; países menos adelantados; acceso de mercados para el algodón y economías pequeñas y vulnerables.

El tercer pilar se refiere a la competencia de las exportaciones, ocupando tres páginas en las que se trata de disposiciones generales; compromisos en materia de subvención a la exportación consignados en las listas; créditos a la exportación, garantías de créditos a la exportación o programas de seguros; empresas comerciales del Estado; exportadoras de productos agropecuarios; ayuda alimentaria internacional y algodón.

Por último, el documento tiene una cuarta parte dedicada a vigilancia y supervisión y una quinta en la que se incluyen otras cuestiones (impuestos diferenciales a la exportación, indicaciones geográficas y prohibiciones y restricciones a la exportación). A estas partes les siguen trece anexos cuya relación se ha recogido en el Anexo II de este trabajo.

La enumeración realizada pone de manifiesto la mayor complejidad de los temas que se habían ido incorporando a los epígrafes del documento. Igualmente indica el alcance de los trabajos efectuados para incluir en un solo documento la gran cantidad de cuestiones objeto de estudio. No puedo entrar en su análisis, pero debo señalar que muchos de los párrafos del documento y de sus anexos contienen formulas alternativas que no han sido aceptadas, encontrándose todavía (en 2014) en espera de una elección entre tales fórmulas. Por ello, para hacer una valoración más allá de la simple descripción resulta necesario esperar a conocer cuál será la que finalmente sea aceptada por los negociadores.

Como indica McMahon tras la publicación del texto de 2008 «*hubo un cambio en el clima polí-*

tico que afectaba al conjunto de las negociaciones especialmente por parte de Estados Unidos» si bien se tiene la impresión de que dicho país se encontraba muy influido por su reciente crisis financiera. Se conoció así un documento en el que se diseñaba una nueva política comercial para los Estados Unidos. En el mismo se señalaba que las negociaciones deberían corregir un desequilibrio.

También los comentaristas del desarrollo de las negociaciones de Doha y especialmente McMahon indican que esa situación, que cabría calificar de «parálisis activa», está equilibrada por una falta de progreso semejante en la gran mayoría de los aspectos de las negociaciones emprendidas como respuesta a la Declaración de Doha¹³. Por ello se ha hablado de diferentes opciones para hacer frente a la situación. Así para algunos las negociaciones podrían continuar en su estructura actual pero tras diez años los presagios de un resultado positivo no son buenos; para otros los miembros podrían decidir parar las negociaciones y admitir que ello tendría consecuencias negativas sobre la credibilidad de la OMC; otros pensarían en la posibilidad de rescatar en lo posible algunos acuerdos pero olvidándose del concepto de «una sola empresa» que había inspirado la Declaración de Doha.

Los meses siguientes han sido testigos de los esfuerzos realizados por la Dirección General de la OMC por conseguir un resultado. Antes del relevo en dicha Dirección General se conoció otro documento, esta vez del Presidente del Comité de Agricultura, en el que se señalaba que «*la labor relativa a modelos y datos (fundamentales para elaborar los compromisos de los países una vez que se acuerden las formulas y otras modalidades) ha sido sustancial pero resulta una lástima que no se hayan podido recoger las actividades en un texto acordado*»¹⁴. ▷

¹³ Se han preguntado cuáles deberían ser los pasos siguientes para la continuación y terminación de la Ronda. Unas posiciones pesimistas hablan de la «muerte» del proceso; otros hablan de la necesidad de liberar a la OMC del compromiso de Doha y finalmente un conjunto de pensadores vuelve a plantear la polémica entre el sistema multilateral y el crecimiento de los acuerdos bilaterales.

¹⁴ Informe del Presidente al Comité de Negociaciones Comerciales del 21 de abril de 2011.

El nuevo Director de la OMC ha dado un impulso considerable a las acciones de la Organización y en este sentido la Novena Conferencia (Bali, 2013) ha conseguido algunos resultados esperanzadores, aunque se encuentren lejos de haber solucionado las tres cuestiones fundamentales a las que nos hemos referido.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] ANDERSON, K. (ed). (2009): *Distortions to Agricultural Incentives: A Global Perspective, 1955-2007*, London: Palgrave Macmillan and Washington DC: World Bank.
- [2] BHAUMIK, T.K. (2006), *The WTO: A Discordant Orchestra*, Ed. Sage.
- [3] CAVIEDES CONDE, A. (2012): «Evolución de la regulación del comercio internacional de productos agropecuarios». Tesis doctoral Universidad de Alcalá.
- [4] JOSLING, T.; TANGERMANN, S. y WARLEY, T.K. (1996): *Agriculture in the GATT*. Macmillan Press.
- [5] McMAHON, J.A y GEBOYE, L. (2012): *Research Handbook on the WTO Agriculture Agreement*. Edward Elgar.
- [6] McMAHON, J. A. (2005): «*The Agreement on Agriculture*», en la obra de Macrory, Appleton y Plummer (eds.) *The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis*, ed. Springer.
- [7] MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD (2014): *Boletín de Información Comercial Española*, nº 3047. ▷

ANEXO I

Declaración de la Conferencia de Doha en materia de agricultura

«Reconocemos la labor ya realizada en las negociaciones iniciadas a principios de 2000 en virtud del artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, incluido el gran número de propuestas de negociación presentadas en nombre de un total de 121 miembros. Recordamos el objetivo a largo plazo, mencionado en el Acuerdo, de establecer un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado mediante un programa de reforma fundamental que abarque normas reforzadas y compromisos específicos sobre la ayuda y la protección para corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales. Reconfirmamos nuestra adhesión a dicho programa. Basándonos en la labor llevada a cabo hasta la fecha y sin prejuzgar el resultado de las negociaciones nos comprometemos a celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio. Convenimos en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones y se incorporará a las Listas de concesiones y compromisos y, según proceda, a las normas y disciplinas que han de negociarse, de modo que sea operacionalmente efectivo y permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural. Tomamos nota de las preocupaciones no comerciales recogidas en las propuestas de negociación presentadas por los miembros y confirmamos que en las negociaciones se tendrán en cuenta las preocupaciones no comerciales conforme a lo previsto en el Acuerdo sobre la Agricultura. Las modalidades para los nuevos compromisos, con inclusión de disposiciones en materia de trato especial y diferenciado, se establecerán no más tarde del 31 de marzo de 2003. Los participantes presentarán sus proyectos de Listas globales basadas en esas modalidades no más tarde de la fecha del quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial. Las negociaciones, con inclusión de las relativas a las normas y disciplinas y los textos jurídicos conexos, se concluirán como parte y en la fecha de conclusión del programa de negociación en su conjunto».

ANEXO II

Enumeración de los anexos del documento de modalidades para agricultura de diciembre de 2008

El Anexo A se refiere a límites del compartimento azul por productos específicos para Estados Unidos. El Anexo B supone las modificaciones a introducir en el Acuerdo de Agricultura. El Anexo C establece las bases para el cálculo de la ampliación de los contingentes arancelarios. El Anexo D contiene una lista relativa a la progresividad arancelaria. El Anexo E establece mecanismos aplicables en caso de subutilización de los contingentes arancelarios. El Anexo F recoge una lista ilustrativa de indicadores para la designación de productos especiales. El Anexo G establece una lista de productos tropicales y alternativos. El Anexo H contiene una lista indicativa de productos sujetos a la erosión de las preferencias. El Anexo I se refiere a economías pequeñas y vulnerables. El Anexo J, definido como un posible artículo para sustituir al actual párrafo 2 del Artículo 10 del Acuerdo sobre la Agricultura, trata de créditos a la exportación, garantías de crédito a la exportación o programas de seguro. El Anexo K se refiere a un posible nuevo Artículo 10 Bis del Acuerdo sobre Agricultura relativo a empresas comerciales del Estado exportadoras de productos agropecuarios. El Anexo L diseña un posible nuevo párrafo 4 del artículo 10 para sustituir al actual párrafo 4 del artículo 10 del Acuerdo sobre la Agricultura, es decir, a la ayuda alimentaria internacional. El Anexo M se refiere a vigilancia y supervisión y, finalmente, el Anexo N establece una metodología para la simplificación arancelaria.

*Máximo Santos Miranda**

EL SISTEMA BANCARIO EGIPCIO TRAS EL INICIO DE LA PRIMAVERA ÁRABE

Tras la dimisión del presidente Mubarak, que había regido los destinos de Egipto durante los últimos treinta años, se ha abierto un nuevo tiempo político en el país más poblado del norte de África. La transición a un nuevo régimen está siendo muy convulsa, lo que ha conducido a una situación económica muy compleja, en donde el turismo, principal fuente de divisas del país, se ha visto muy resentido. Es en esta difícil situación económica en donde se inserta este estudio, en el que se analiza cómo se está viendo afectado el sistema bancario del país y cuáles son sus perspectivas de futuro. La estabilidad económica y política del país resultan cruciales para asegurar el equilibrio de todo el norte de África y del agitado Oriente Próximo.

Palabras clave: Egipto, crisis, sistema bancario egipcio, Primavera Árabe.

Clasificación JEL: G21, G31.

1. Introducción

Egipto se enfrenta actualmente a una grave crisis económica, a una profunda inestabilidad política y a un panorama social conflictivo del que no se atisba una salida en el futuro próximo. Egipto, por su extensa población y su larga historia, es visto en los países de su entorno como un ejemplo y una referencia, cuya evolución marcará en gran medida el devenir de una región convulsa y extremadamente volátil.

La transición política que se abrió tras la dimisión del presidente Mubarak¹, a comienzos del año 2011, ha tenido un impacto muy negativo en la economía egipcia, que está adquiriendo nive-

les muy preocupantes. La inestabilidad política que se inició tras su renuncia al poder todavía no ha terminado y eso ha significado una reducción de su ritmo de crecimiento, que se encuentra actualmente a 1/3 de su capacidad potencial y que no parece que se incremente en un futuro cercano.

La caída de Mubarak en la presidencia del país trajo consigo la llegada al poder, por medio de elecciones democráticas, de los Hermanos Musulmanes. Tras apenas un año al frente del Estado gran parte de la población, que vio con esperanza la caída de un presidente de Gobierno que se había mantenido en el poder durante décadas, pronto se vio totalmente desencantada con los nuevos líderes elegidos en las urnas. El derrocamiento de Mohamed Morsi, por medio de un golpe de Estado² ponía fin, por el momento, a la primera experiencia verdaderamente democrática ▷

* Departamento de Economía Aplicada en UNED.

Versión de abril de 2014.

¹ Hosni Mubarak, nacido el 4 de mayo del año 1928, ocupó el cargo de presidente de la República Árabe de Egipto tras suceder al presidente interino Sufi Abu Taleb el 14 de octubre del año 1981. Renunció a su cargo el 11 de febrero del año 2011 tras una serie de protestas multitudinarias que comenzaron el mes anterior a su renuncia al cargo.

² El 3 de julio del año 2013, el presidente del Consejo Supremo de las Fuerzas Armadas, Abdul Fatah Al-Sisi, derrocó con ayuda del ejército al presidente Mohamed Morsi al tiempo que suspendía la Constitución recientemente aprobada.

TABLA 1
PRINCIPALES MAGNITUDES MACROECONÓMICAS EGIPCIAS

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (1)	2014 (2)
Crecimiento del PIB (porcentaje)	7,20	4,70	5,10	1,80	2,20	2,10	1,80
Déficit (3)	-6,80	-6,60	-8,10	-10	-10,90	-13,80	-12,00
Deuda Pública (3)	86,00	84,00	82,00	84,00	88,00	92,00	95,00

(1) Estimado (2) Previsión (3) Expresado como % del PIB.

Fuente: elaboración propia. OCDE.

del país e inició un nuevo periodo de transición hacia nuevas elecciones democráticas, en el que los vencedores de las anteriores elecciones³ son perseguidos de forma sistemática por los nuevos gobernantes. El presidente actual, a la espera de que se celebren nuevas elecciones, es Adel Mansour, que era el presidente del Tribunal Constitucional, en virtud de lo dispuesto por la Declaración Constitucional del 3 de julio del año 2013, en la que se suspendía igualmente la Constitución aprobada en diciembre del año 2012.

Es en este complejo mosaico político en donde se inserta el presente trabajo que intenta ver cómo están y sobre todo cómo afectarán todos estos elementos en el sistema bancario del país más poblado del norte de África. El futuro de la principal economía de la zona depende en gran medida de que su sistema financiero permanezca sólido y se encuentre lo suficientemente preparado para afrontar épocas futuras más estables y prósperas.

2. Situación económica en Egipto

Antes de analizar el sistema bancario egipcio propiamente dicho, se hace preciso dar unas breves pinceladas de cómo se encuentra la econo-

mía del país sobre el que se asienta. Para ello analizo en las siguientes páginas cuáles son las principales magnitudes macroeconómicas y cuáles son las proyecciones de las mismas.

La primera magnitud a examinar son los déficits públicos. Estos están alcanzando tasas muy elevadas y no parece que los distintos Gobiernos que se sucedieron tras la caída de Mubarak puedan o quieran detener. Este incremento del déficit público es debido básicamente a tres variables: al incremento de los subsidios al consumo de productos básicos por la depreciación de la libra egipcia, a la subida de sueldo de los empleados públicos⁴ y al incremento de los tipos de interés de la deuda pública que consumen una cuarta parte del presupuesto nacional.

El Gobierno ha lanzado dos paquetes de estímulo a la economía, que no han logrado reactivarla, pero sí han elevado aún más el ya de por sí abultado déficit público. Cada uno de estos paquetes suponía una inversión pública de alrededor del 3 por 100 del PIB. Este aumento de la inversión pública se ha visto claramente contrarrestado por la enorme caída del turismo, que es una de las fuentes principales de empleo y divisas del país, así como por la disminución de la producción energética. Esta caída en la producción de energía ha producido continuos y duros cortes de suministro que han ocasionado dificultades añadidas al ya de por sí debilitado aparato productivo egipcio.

También se está acelerando el nivel total de endeudamiento público y es que se espera que ▷

³ El Partido de la Libertad y de la Justicia, brazo político de los Hermanos Musulmanes logró 235 escaños de los 498 en disputa, es decir, cerca del 47 por 100 del total. El partido fundamentalista salafista Al Nour (la Luz) se colocó en segunda posición con 121 escaños, lo que representaba el 24 por 100 de los diputados. Otros partidos, que también obtuvieron representación pero mucho más minoritaria fueron el partido liberal Wafd que alcanzó la tercera posición obteniendo 36 escaños y el bloque Egipto (Al Kutla) conformado por los partidos laicos y liberales que obtuvo sólo 33 escaños, es decir, el 6,6 por 100 del total.

⁴ Esta partida supone el 25 por 100 del presupuesto del país y ha aumentado el 90 por 100 desde el comienzo de la revolución.

TABLA 2
POBLACIÓN EN EGIPTO
(Expresada en millones de habitantes)

Año	Población	Año	Población
2002.....	67,9	2007.....	77,5
2003.....	69,2	2008.....	79,1
2004.....	70,5	2009.....	83,5
2005.....	71,9	2010.....	84,5
2006.....	73,6	2011.....	87,1

Fuente: Ministry of State for Economic Development.

éste supere el 100 por 100 del PIB en apenas dos años. Un nivel que se considera muy preocupante para una economía como la egipcia que tiene una tasa de ahorro interna muy baja y que depende del capital exterior para articular el proceso inversor⁵ y de adquisición de deuda pública.

Adicionalmente, la incertidumbre política produjo en el año 2011 una fuerte salida de capital nacional y extranjero, lo que redujo las reservas de divisas en casi un 60 por 100⁶. Como consecuencia de las restricciones en el movimiento de capitales que se introdujeron para frenar la fuerte caída de reservas se ha creado un mercado paralelo de divisas⁷ que actúa al margen del mercado oficial. Este mercado negro ha dificultado aún más la labor de la banca, ya que se enfrenta a multitud de concurrentes no regulados, que ofrecen servicios no permitidos por el sector bancario legalmente establecido.

También es muy preocupante el alto nivel de desempleo en el país y es que los bajos niveles de

⁵ La inversión directa extranjera (IDE) cayó el 67,6 por 100 entre el año 2010 y 2011. La tendencia de caída de la inversión directa extranjera continuó en los años 2012 y 2013 en los que la IDE neta alcanzó únicamente los 3.900 y 3.000 millones de USD, respectivamente, cifra excesivamente baja para un país tradicionalmente atractivo para la inversión extranjera y que sólo se justifica por el retraso en la implementación de las reformas económicas necesarias y por la inestabilidad política.

⁶ El 1 de enero del año 2011 (antes de que comenzara toda la inestabilidad política), las reservas en divisas extranjeras en el Banco Central de Egipto (BCE) se situaban en 36.000 millones de USD. En junio del año 2013 las reservas se situaban en 14.922 millones de USD o lo que es lo mismo equivalían a la cobertura de tres meses de importaciones. Por ello el BCE se vio forzado, a principios del año 2013, a introducir un sistema de subastas de moneda extranjera, lo que detuvo el ritmo de fuerte caída en el nivel de divisas.

⁷ A 31 de diciembre de año 2013 las empresas dedicadas al cambio situaban el tipo de cambio paralelo en 7,39 libras egipcias por dólar. El cambio oficial se situaba en la misma fecha en 6,91 libras egipcias por cada dólar.

crecimiento actuales son claramente insuficientes para generar el volumen de puestos de trabajo necesarios para absorber al aproximadamente millón de personas que anualmente se incorporan al mercado laboral egipcio.

Como consecuencia de todo ello la tasa de paro se ha elevado en casi 4 puntos porcentuales entre los años 2010 y 2014, la renta per cápita se ha visto erosionada y los niveles de pobreza han aumentado de forma considerable, en un país que ya antes del inicio de la Primavera Árabe contaba con enormes bolsas de pobreza.

TABLA 3
TASA DE PARO EN EGIPTO

Año	Tasa de paro (1)	Año	Tasa de paro (1)
2003.....	10,20	2008.....	8,90
2004.....	11,00	2009.....	8,70
2005.....	10,30	2010.....	9,40
2006.....	11,20	2011.....	12,00
2007.....	10,60	2012.....	12,70

(1) Expresada como porcentaje de la población activa.

Fuente: Ministry of State for Economic Development.

Con el objeto de paliar esta difícil situación económica, diversos países del Golfo Pérsico como Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos o Kuwait concedieron diferentes ayudas⁸ que han contribuido a estabilizar provisionalmente la difícil situación económica por la que está atravesando el país. Estas ayudas contribuyeron a nivelar las reservas de divisas⁹ en el Banco Central de Egipto, a la vez que daban más tiempo para alcanzar la estabilidad política. Sin embargo, las dificultades continúan y el nivel de reservas continúa descendiendo¹⁰. ▷

⁸ Las ayudas concedidas fueron de 5.000 millones de USD en el caso de Arabia Saudí (1.000 millones fueron donados, 2.000 millones fueron depositados en el Banco Central de Egipto y 2.000 millones fueron entregados en productos energéticos como petróleo y gas), de 3.000 millones de USD en el caso de Emiratos Árabes Unidos (1.000 millones como ayuda directa y 2.000 millones como crédito sin intereses) y de 4.000 millones de USD en el caso de Kuwait (2.000 millones depositados en el Banco Central Egipcio, 1.000 en concepto de préstamo y 1.000 millones en productos energéticos).

⁹ Las reservas de divisas se situaron en 18.709 millones de USD a 30 de septiembre del año 2013.

¹⁰ A 28 de febrero del año 2014 las reservas se situaron en los 17.307,1 millones de USD.

3. Las reformas emprendidas en el sistema bancario egipcio antes de la caída del presidente Mubarak

La estructura actual del sistema bancario egipcio es producto de numerosas transformaciones que se vienen produciendo desde principios de los años noventa. Durante décadas el sector público constituía el primer cliente de los bancos estatales que tradicionalmente eran los grandes dominadores del sistema bancario egipcio, de forma que a principios de los años noventa el 75 por 100 del crédito bancario era absorbido por el sector público. Adicionalmente, la presencia masiva del Estado en las entidades bancarias del país produjo importantes ineficiencias que se tradujeron en bajos niveles de competencia, escasa innovación tecnológica y bajas ratios de rentabilidad.

Por estas razones, el Gobierno se vio forzado en el año 1991 a emprender una serie de reformas económicas que preveían, entre otras cosas, una liberalización y modernización del sistema financiero egipcio. Estas innovaciones supusieron la introducción de nuevos instrumentos financieros y constituyeron la base legal necesaria para emprender un proceso de privatizaciones progresivo. No obstante, pese al anuncio oficial, ninguna entidad pública relevante fue privatizada y las participaciones estatales en los bancos locales permanecieron elevadas a lo largo de la década de los noventa.

En septiembre del año 2004, el Gobierno, consciente de lo escaso de las reformas emprendidas en la década anterior, lanzó un nuevo programa de reformas del sector bancario para el periodo 2005 a 2008. Este programa reformista perseguía desarrollar un sistema financiero sólido, eficiente, competitivo y orientado al mercado. Y es que el sistema financiero egipcio presentaba a mediados de la década anterior bajos niveles de competencia, costos de intermediación relativamente altos, limitada innovación y predominancia de titularidad estatal. El sistema bancario se

caracterizaba, adicionalmente, por tener gran cantidad de préstamos en situación de mora y una endeble infraestructura de sistemas de pago. Los cuatro principales bancos comerciales del país eran públicos y los tres grandes bancos especializados también eran propiedad del Estado y se caracterizaban en todos los casos por estar en la cola en lo que a eficiencia y desempeño se refiere. Eran bancos con niveles de capitalización reducido, que contaban con un gran número de empleados, con activos de baja calidad, márgenes de beneficio bajos, costes operativos altos y con sistemas de gestión de riesgos inadecuados y que se movían con gran lentitud en lo que a cuestiones de modernización e innovación se refiere. Estas debilidades afectaban de forma muy perjudicial a la eficiente y correcta asignación de recursos.

Para respaldar esta transformación del sistema bancario egipcio, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)¹¹ le concedió dos préstamos sucesivos de 500 millones de dólares cada uno¹². El Programa de Reforma del Sector Financiero¹³ incluía la reestructuración a fondo de bancos, instituciones financieras no bancarias y mercados, así como el fortalecimiento y mejora del marco legal, regulatorio y de supervisión, así como también las mejoras de las infraestructuras de los sistemas de pagos¹⁴. ▷

¹¹ El objetivo del BIRF es reducir la pobreza en los países con problemas y capacidad crediticia mediante la promoción del desarrollo sostenible con préstamos, garantías, productos de gestión de riesgos y servicios de asesoramiento. EL BIRF se fundó en el año 1944 y fue la primera institución creada por el Banco Mundial. Posee una estructura similar a la de una cooperativa, es decir, es propiedad de los 188 países miembros que lo administran en beneficio propio. El BIRF obtiene la mayoría de sus fondos en los mercados financieros mundiales y se ha convertido en uno de los prestatarios institucionales más grandes desde que emitió su primer bono en 1947.

¹² Estas ayudas se complementaron con el Proyecto de Financiamiento de Hipotecas de Egipto que ascendía a 37,5 millones de dólares, el Programa de Financiación de Hipotecas asequibles para Egipto y el préstamo para las políticas de desarrollo por otros 300 millones de dólares.

¹³ Además de los fondos procedentes del BIRF, el programa contó con fondos provenientes del Banco Africano de Desarrollo que entregó una financiación adicional al programa por un importe de 500 millones de dólares.

¹⁴ Los pilares principales de este programa se basaron en recomendaciones del Fondo Monetario y del Banco Mundial en el Programa de Evaluación del Sector Financiero Egipcio.

El programa gubernamental de Reforma del Sector Financiero estaba destinado a aumentar la participación del sector privado, promover la diversificación de intermediarios e instrumentos y fortalecer la movilización de recursos, la intermediación financiera y la gestión de riesgos. Adicionalmente, el Gobierno pretendía con estas reformas mantener un crecimiento económico sostenible, así como aumentar la eficiencia en la asignación de recursos.

Este programa representó la reforma del sistema bancario egipcio más importante, integral y de mayor calado que el país ha realizado hasta el momento y que ha permitido el fortalecimiento de un sector bancario que presentaba múltiples debilidades.

TABLA 4
NÚMERO DE BANCOS Y OFICINAS BANCARIAS EN EGIPTO

Año	Número de bancos	Número de oficinas bancarias
2005	52	2.841
2006	43	2.944
2007	41	3.056
2008	40	3.297
2009	39	3.443
2010	39	3.502
2011	39	3.575
2012	40	3.610
2013	40	3.651

Fuente: elaboración propia. Central Bank of Egypt.

Como consecuencia del programa, el número de entidades que operaban en el país se redujo, se abrieron más oficinas bancarias que favorecieron la bancarización del país, se transformó el sector bancario estatal al privatizarse varias de las entidades que lo conformaban y por primera vez en la historia reciente del sistema bancario egipcio, el sector pasó a estar dominado en gran parte por el sector privado y a estar más abierto que nunca a la competencia. Los cambios condujeron a un fortalecimiento sustancial del balance general de los bancos, pasando el patrimonio neto del sector bancario egipcio de los 35.000 millones de libras egipcias en el año 2004 a 70.500 millones en el año 2008.

En definitiva, el Banco Central Egipcio ha perseguido en estos últimos años, por una parte,

modernizar el sector, permitiendo la entrada de la banca extranjera, así como, por otra parte, aumentar la competitividad al permitir la entrada de un mayor número de actores en el sector. Igualmente el Banco Central Egipcio, con el objetivo de cumplir con los requisitos marcados por el Comité de Basilea, al tiempo que propiciaba el aumento de la competitividad de su sector financiero, fijó la necesidad de contar con un capital mínimo por parte de los bancos locales de 500 millones de libras egipcias y de 50 millones de dólares a los bancos extranjeros, así como una ratio de adecuación del capital del 10 por 100, lo que supuso un requisito muy difícil de cumplir para un gran número de bancos presentes en el mercado. Este hecho condujo a que gran parte de los bancos más pequeños tuvieran que fusionarse con otros bancos de mayor tamaño, al mismo tiempo que atrajo a inversores extranjeros al sector que reforzaron el capital de estas entidades más pequeñas.

Como consecuencia de las privatizaciones emprendidas se amplió notablemente la base de inversores, y aumentó la presencia del capital extranjero en el sistema bancario egipcio.

Gracias a estas reformas el sistema bancario egipcio se encontró bien preparado para sobrellevar la crisis financiera global que se desencadenó en el otoño del año 2008. Tras las reformas emprendidas, el sistema bancario egipcio pasó de ser un sistema fundamentalmente dominado por entidades estatales a otro liderado por el sector privado más sólido y eficaz.

Sin embargo, tras el estallido de la crisis económica mundial sobrevino, como se ha comentado en la introducción, la revolución egipcia en febrero del año 2011, que detuvo bruscamente la actividad económica y la leve recuperación de crecimiento económico que se estaba produciendo. Los cambios políticos y la larga transición política generaron retrasos en las políticas de reestructuración y supervisión del sistema financiero que se estaban emprendiendo. El Banco Central Egipcio, ante los enormes problemas por los ▷

TABLA 5
BANCOS PRIVADOS EN EL AÑO 2011

Nombre del banco	Activos totales (1)	Préstamos (1)	Depósitos (1)
Commercial International Bank	14.970.861	6.480.800	12.536.825
National Societé Generale Bank	10.653.799	nd	nd
HSBC Bank Egypt	8.590.514	3.119.956	7.522.132
Arab African International	8.197.044	3.412.043	5.970.838
Bank of Alexandria	6.546.693	3.092.471	5.329.245
Faisal Islamic Bank of Egypt	6.541.611	3.237.946	5.936.868
Credit Agricole Egypt	4.171.680	2.036.141	3.624.382
Bank Audi Egypt	3.425.000	1.528.000	2.642.000
Alwatany Bank of Egypt	2.862.149	1.153.129	2.123.548
Suez Canal Bank	2.717.490	nd	nd
BNP Paribas Egypt	2.683.036	1.157.987	2.118.401
Al Baraka Bank Egypt	2.671.783	nd	2.293.920
Societé Arabe Internationale de Banque	2.588.087	716.170	2.041.550
Ahly United Bank Egypt	2.484.575	1.187.370	nd
Abu Dhabi Islamic Bank Egypt	2.297.680	nd	2.064.233
Export Development Bank of Egypt	2.222.421	nd	nd
Piraeus Bank	1.498.286	nd	nd
Misir Iran Developement Bank	1.490.520	603.997	985.685
Egyptian Gulf Bank	1.372.011	nd	nd
Arab Banking Corp	996.365	339.181	816.423
Union National Bank Egypt	866.066	nd	nd
African ecport-import Bank	594.066	493.804	51.403

nd: no disponible.

(1) Miles de libras egipcias.

Fuente: elaboración propia. Central Bank of Egypt.

TABLA 6
BANCOS PÚBLICOS AÑO 2011

Nombre del banco	Activos totales (1)	Préstamos (1)	Depósitos (1)
National Bank of Egypt	51.189.290	15.169.52	44.397.227
Banque Misr	29.912.080	6.920.466	25.880.259
Banque Du Caire	8.144.360	nd	nd
Housing and Development Bank	2.070.801	917.244	1.295.185

nd: no disponible.

(1) Miles de libras egipcias.

Fuente: elaboración propia. Central Bank of Egypt.

que estaba atravesando el país, tuvo que atender a otros asuntos más importantes que la consolidación de la reforma del sistema financiero, como fueron el atajar las fugas de capital, la situación de las reservas internacionales, atender a las presiones sobre el tipo de cambio y el incremento de los precios, así como la incertidumbre generada por el cambio de las políticas macroeconómicas emprendidas por el Gobierno de Morsi.

4. El sistema bancario egipcio en la actualidad

La modernización del sistema bancario egipcio ha sido notable en estos últimos años y ejemplo de

esto es el mayor número de personas que recibe el pago de su pensión o su salario público a través de las instituciones financieras, que ha ascendido a 2,9 millones de personas en el año 2011 frente a las 600.000 del año 2008 o las menos de 300.000 en el año 2003. No obstante, todos los progresos reseñados, el país cuenta con un bajo nivel de bancarización si lo comparamos con los estándares europeos, pero mucho más elevado que el de la mayoría de los países norteafricanos.

En este proceso de modernización ha tenido gran importancia el desembarco de la banca europea en el país que cuenta con una presencia notable. Sobre todo, los bancos presentes son filiales de bancos franceses, británicos, griegos y uno italiano, Banca Intesa. La banca española no está presente más que a través de una ofi- ▷

TABLA 7
PRINCIPALES BANCOS EUROPEOS PRESENTES EN EGIPTO EN EL AÑO 2012

Banco	Número de oficinas	País de origen de la matriz
National Societe Generale Bank Egypt (1).....	160	Francia
HSBC Bank Egypt (2).....	71	Reino Unido
Bank of Alexandria.....	210	Italia
Credit Agricole Egypt (3).....	72	Francia
Pireus Bank (4).....	49	Grecia
Barclays Bank Egypt (5).....	54	Reino Unido
National Bank of Greece.....	18	Grecia
BNP Paribas Egipto (6).....	67	Francia

- (1) El banco cuenta con más de 600.000 clientes, 4.200 empleados, 350 cajeros automáticos y dispone de un call center abierto los 365 días del año 24 horas al día.
- (2) El banco se estableció en Egipto con el nombre de Hong Kong Egyptian Bank en el año 1982. En enero del año 1994 el banco cambió su nombre por el de Egyptian Brithish Bank con la misma estructura accionarial. La entidad volvió a cambiar de nombre en abril del año 2001 pasando a llamarse HSBC Bank Egypt, después de que la entidad británica aumentase su participación accionarial del 40 al 90 por 100.
- (3) El banco se estableció en Egipto en el año 2006.
- (4) En el año 2005 el banco adquirió el 69,3 por 100 del Egyptian Commercial Bank al que cambió su nombre por el actual de Pireus Bank Egypt. Posteriormente la entidad griega realizó una ampliación de capital con 47 millones de euros con el objeto de reforzar su capital social.
- (5) Barclays entró en Egipto a mediados de la década de los ochenta mediante una *joint venture* con el banco egipcio Banque du Caire. En marzo del año 2004 la entidad británica adquirió la totalidad de las acciones de la sociedad creada. La entidad cuenta con más de 1.500 empleados y casi 200.000 clientes, así como 85 cajeros automáticos distribuidos a lo largo de todo el país.
- (6) BNP se estableció en Egipto en el año 2005. Cuenta con más de 1.500 empleados y más de 150.000 clientes.

Fuente: elaboración propia.

cina de representación¹⁵, lo que no deja de ser sorprendente al ser Egipto el país más poblado del Mediterráneo y con un alto potencial de crecimiento.

La principal inversión europea en el sistema bancario egipcio se produjo en el año 2006 a través de la privatización del Banco de Alejandría por parte del Estado, por la que el banco italiano Banca Intesa SpA desembolsó 1.600 millones de dólares por el 80 por 100 del accionariado. Esta privatización representó la primera gran privatización de un banco público.

Pero no sólo la banca europea está presente en Egipto, también lo está la banca libanesa o la de varios países del Golfo Pérsico. Es el caso del Arab African International que es el cuarto banco privado del país por activos gestionados y que fue creado fruto de una *joint venture*¹⁶ entre el banco central egipcio y el fondo de inversión soberano kuwaití en el año 1964. También es des-

tacada la presencia del Bank Audi Egypt que es el octavo banco privado del país por volumen de activos y filial del banco libanés Audi Bank¹⁷. Otro ejemplo de lo anterior es el banco Al Watany Bank of Egypt que es el noveno banco del país por volumen de activos gestionados y filial del National Bank of Kuwait¹⁸.

5. Perspectivas de futuro

El sistema bancario egipcio es uno de los más desarrollados de la región pero, no obstante, estamos ante un sector financiero que está en un claro proceso de crecimiento, y es que el país se encuentra con un grado de bancarización muy inferior al de los estándares occidentales¹⁹, por lo que las oportunidades de crecimiento del sector son enormes. No hay que olvidar que gran parte de ▷

¹⁵ La Caixa tiene una oficina de representación en El Cairo, desde donde da servicio a la operativa de otros dos países: Jordania y Líbano. Su principal objetivo es mejorar los canales de comunicación con las instituciones financieras locales, dando apoyo así a las actividades de los clientes de CaixaBank en el país, ya sean de comercio exterior o de inversiones y proyectos de implantación. También ofrecen asesoramiento y acompañan a empresas españolas que quieran desarrollar su negocio en el exterior.

¹⁶ Cada una de las partes tendría una participación en el nuevo banco del 49,37 por 100.

¹⁷ El banco tiene presencia en 13 países, destacando los siguientes: Jordania, Siria, Egipto, Sudán, Arabia Saudí, Qatar, Abu Dhabi, Turquía y Líbano. En el año 2014 el banco tiene intención de comenzar a efectuar operaciones en Irak.

¹⁸ En agosto del año 2007 el banco nacional kuwaití adquirió el 51 por 100 del banco egipcio Al Watany por 516 millones de dólares. En octubre del mismo año el banco nacional kuwaití aumentó su participación en el banco egipcio alcanzando el 93,77 por 100 por la que desembolsó un total de 900 millones de dólares.

¹⁹ La ratio de número de oficinas por cada mil habitantes es un 90 por 100 inferior a la media de la Unión Europea.

las transacciones económicas en el país todavía se realizan en efectivo y que gran parte de la población egipcia todavía no tiene contratado ningún tipo de servicio bancario, entre los que hay que incluir la tenencia de una simple cuenta corriente o una tarjeta de crédito o débito.

La incertidumbre política actual y la violencia desatada ha detenido bruscamente los procesos de reforma del sector bancario. Las autoridades económicas locales y el Banco Central Egipcio se están centrando actualmente en otros aspectos, tales como la necesidad de acumular divisas con las que hacer frente al pago de importaciones, el control de la inflación, el paro o frenar la continua devaluación de la libra egipcia. Y es que la economía egipcia se enfrenta en la actualidad a graves problemas que se han visto aliviados, por el momento, gracias al apoyo financiero de varios países del Golfo Pérsico. De todas formas, el país se enfrenta a enormes retos macroeconómicos que debe solucionar rápidamente si no quiere que el sistema bancario local sufra y genere aún más tensiones a la ya de por sí debilitada economía egipcia.

Finalmente, destacar la casi nula presencia de la banca española en el país, al contrario de lo que sucede con la de otros países europeos. Ningún banco español se ha interesado por este mercado, a pesar de su enorme potencial de crecimiento y de las crecientes relaciones comerciales con España. Quizás éste fuera un buen momento para que las grandes entidades bancarias españolas diversificaran su estrategia y se introdujeran en un mercado como el egipcio que con escasa inversión ofrece grandes oportunidades de retorno.

La banca europea, junto con la de otros países árabes, domina el mercado bancario egipcio, en lo que a su parte privada se refiere. La banca norteamericana tiene, al igual que la española, una presencia muy baja en el país y ello a pesar de que Egipto ha venido siendo tradicionalmente uno de los grandes aliados norteamericanos en la zona. Tan sólo Citibank tiene cierta presencia

en el país²⁰, aunque ésta es muy inferior a la de los bancos europeos presentes en Egipto.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] ALAA EL-SHAZLY (2000): «Incentive based regulations and bank restructuring in Egypt». *Working paper*, nº 3. Universidad de El Cairo.
- [2] CENTRAL BANK OF EGYPT (Varios ejercicios): Annual Report.
- [3] EGYPT SOCIAL AND STRUCTURAL REVIEW (2001): World Bank report, junio.
- [4] FEAS COSTILLA, ENRIQUE (2003): «Egipto un país que mira a Europa». *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2799.
- [5] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2014): Arab Countries In Transition: An Update On Economic Outlook and Key Challenges. Abril.
- [6] HERRERA, S.; HURLIN, C. y CHAHIR, Z. (2012): «Why don't banks lend to Egypt's private sector?» *Policy Research Working Paper* 6094. World Bank.
- [7] HERRERA, S. y YOUSSEF, H. (2013): «Macroeconomics shocks and banking sector developments in Egypt». *Policy Research Working Paper* 6314. World Bank.
- [8] HEVIA, C.; LOYZA, N. (2011): «Saving and Growth in Egypt». *World Bank. Policy Research working paper*.
- [9] SANTOS MIRANDA, M. (2013): «La expansión internacional de las dos principales entidades bancarias italianas y españolas», *Boletín de Información Comercial Española*, nº 3036 (febrero).
- [10] SANTOS MIRANDA, M. (2013): «La presencia de la banca española, francesa e italiana en el norte de África tras la primavera árabe». Documento de trabajo nº 718/2013, julio. Funcas.
- [11] VINOND, T. (2008): Egypt country assistance evaluation. World Bank.
- [12] WORL BANK (2008): Egypt Development Policy Review: Developement policy review.

²⁰ Citibank cuenta actualmente con nueve oficinas en el país, de las cuales una está ubicada en Alejandría y las ocho restantes en El Cairo. La entidad cuenta con unos 100.000 clientes en el país.