

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3083

Del 1 al 31 de enero de 2017

ICE

BOLETÍN
ECONÓMICO



**Estadísticas de exportaciones de material
de defensa y de doble uso en 2015**

El sistema económico internacional en 2016

En preparación

- Reflexiones sobre el acuerdo ADPIC
- El sector de la energía en Marruecos: oportunidades estratégicas para España

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, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3083

Director

Juan José Otamendi García-Jalón

Secretaria de Redacción

Inés Pérez-Durántez Bayona

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora y M^a Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, Alfredo Bonet Baiget, José M^a Fernández, Luis Fuentes, José C. García de Quevedo, Pedro Guerrero Meseguer, Francesc Granell, Isaac Martín Barbero, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Francisco Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Fernando Fuentes. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. **www.revistasICE.com**

Distribución y suscripciones: 91 603 79 97/93, 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./4000117

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 057-17-004-4

eNIPO: 057-17-005-X

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y de Doble Uso	3	Estadísticas de las exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, año 2015
		Colaboraciones
Francesc Granell Trias	43	El sistema económico internacional en 2016
María Soledad Castaño Martínez	63	Análisis de la teoría de los contratos completos e incompletos
Julián González Pascual y Ruth Gimeno Losilla	77	Evolución de los concursos de acreedores en España: 2004-2015



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

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO, AÑO 2015

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 2015.

Palabras clave: armas de caza y deportivas, exportaciones autorizadas y realizadas, foros internacionales de control y no proliferación, cláusula *catch-all*, embargos, denegaciones, Tratado Internacional sobre el Comercio de Armas, 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 2015 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 ▷

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

Versión de diciembre de 2016.

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 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 679/2014, de 1 de agosto, 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, y devoluciones a origen por material defectuoso) sin valor comercial.

El informe correspondiente a las estadísticas del año 2015 se compone de dos bloques. En el primero se incluye la información relativa a la legislación española, la normativa comunitaria, los datos de las exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso en el mencionado año y los principales avances habidos en los foros internacionales de control. El segundo bloque está compuesto por ocho anexos con información referida a las cifras de exportación en este tipo de productos durante el año 2015, las contribuciones españolas a los registros sobre transferencias

internacionales de armas convencionales y de armas pequeñas y ligeras de Naciones Unidas y al Documento OSCE sobre armas pequeñas y ligeras, la relación de embargos de material de defensa y una relación de vínculos de interés en esta materia.

2. Legislación

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 legislación española en esta materia constituida por primera vez por una norma de este rango. Dicha ley fue desarrollada a través del Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, por el que se aprobó 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. 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.

La última modificación en la legislación española en este campo tuvo lugar el 27 de agosto de 2014 con la entrada en vigor del Real Decreto 679/2014, de 1 de agosto, que sustituye al Real Decreto 2061/2008, modificado por el Real Decreto 844/2011. El Real Decreto 679/2014 tuvo como objeto introducir los cambios necesarios en la regulación de estas transferencias, completando y desarrollando lo establecido por la normativa comunitaria y la firma y ratificación por España del Tratado sobre el Comercio de Armas.

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 679/2014), 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) n° 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) N° 428/2009 del Consejo, de 5 de mayo de 2009, por el que se establece un régimen comunitario de control de las exportaciones, la transferencia, el corretaje y el tránsito de productos de doble uso, modificado por los Reglamentos (UE) N° 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, y n° 599/2014 del Parlamento ▷

Europeo y del Consejo de 16 de abril de 2014. Los anexos de los productos sometidos a control han sido actualizados por medio del Reglamento Delegado (UE) 2015/2420 de la Comisión de 12 de octubre.

Debe mencionarse 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 2015 tuvo lugar la modificación de la Ley 33/1998, de 5 de octubre de 1998, de prohibición total de minas antipersonal y armas de efecto similar, a través de la Ley 27/2015, de 28 de julio, con el fin de poder incluir las prohibiciones referidas a las municiones de racimo.

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 679/2014. 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 está 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 679/2014, de 1 de agosto 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.

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, publicada el 21 de abril de 2015, además de incorporar las categorías I y II del Régimen de Control de la Tecnología de Mísiles.

4.2. Exportaciones realizadas

Los cuadros con las cifras de exportación de material de defensa se incluyen en el Anexo I de este informe.

En el año 2015, se produjo un aumento del 16,1 por 100 en las exportaciones de material de defensa con respecto a 2014. El valor de lo exportado totalizó 3.720,3 millones de euros.

CUADRO 1
EXPORTACIONES DE MATERIAL DE DEFENSA (2009-2015)

Año	Valor (millones de euros)
2009	1.346,5
2010	1.128,3
2011	2.431,2
2012	1.953,5
2013	3.907,9
2014	3.203,2
2015	3.720,3

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

Las exportaciones realizadas (3.720,3 millones de euros) supusieron un 34,8 por 100 de lo autorizado (10.676,9 millones de euros). Ello se explica por la existencia de varias exportaciones autorizadas en 2015 por encima de 100 millones de euros, con un total de dos licencias globales por valor de 5.002 millones de euros, cinco licencias individuales por valor de 2.300 millones de euros y cuatro licencias globales de proyecto por valor de 543 millones de euros, todas ellas de aeronaves y sus componentes.

Lo realizado en un año determinado no tiene por qué coincidir con lo autorizado en el mismo año y, de hecho, en la mayoría de las ocasiones se producen desfases de una cierta magnitud. Ello se debe a que el informe anual de estadísticas incluye datos de las exportaciones realizadas obtenidos a partir de todas las licencias que se encontraban vigentes en ese año. Dichas licencias han podido ser autorizadas en el mismo año o en años anteriores.

Por categorías de productos, destacó por encima de todas la de «aeronaves», con 3.185,4 millones de euros y un 85,6 por 100 del total.

Los principales mercados de la exportación española se indican en el siguiente cuadro.

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

Países MD	Valor (millones de euros)	Porcentaje
Países UE OTAN	1.575,1	42,3
Alemania	647,0	17,4
Reino Unido	474,4	12,8
Francia	326,7	8,8
Italia	71,5	1,9
Grecia	18,7	0,5
Resto	36,8	0,9
Países UE no OTAN	10,4	0,3
Suecia	5,6	0,2
Finlandia	2,2	0,1
Resto	2,6	0,0
Países OTAN (no UE)	239,8	6,4
Turquía	168,0	4,5
Estados Unidos	65,4	1,8
Canadá	4,8	0,1
Noruega	1,6	0,0
OTAN + UE	1.825,3	49,0
Otros países	1.354,3	36,4
Arabia Saudí	546,0	14,7
Malasia	297,5	8,0
Omán	161,3	4,3
México	141,0	3,8
Egipto	106,4	2,9
Filipinas	102,1	2,7
Resto de países	540,7	14,6
TOTAL	3.720,3	100,0

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

Las expediciones a los países de la Unión Europea representaron un 42,6 por 100 del total. En valor, estas ventas supusieron 1.585,5 millones de euros.

Las expediciones estuvieron distribuidas principalmente entre Alemania (647,0 millones de euros y un 17,4 por 100 del total exportado en material de defensa en 2015), Reino Unido (474,4 millones de euros, 12,8 por 100), Francia

(326,7 millones de euros, 8,8 por 100) e Italia (71,5 millones de euros, 1,9 por 100).

El comercio exterior con estos cuatro países se concentró en transferencias de productos, equipos y tecnología dentro de los programas de cooperación existentes en el ámbito de la defensa, como son el caza de combate EF-2000, el avión de transporte militar A400M, el helicóptero Tigre, los misiles Iris-T y Meteor y radares del programa MIDS. Es de destacar la entrega a Alemania de cuatro aviones de transporte, de dos al Reino Unido y de otros dos a Francia dentro de un programa de cooperación.

Los países OTAN absorbieron un 48,7 por 100 de las expediciones/exportaciones, con 1.814,9 millones de euros. Cabe citar la exportación a Australia de partes y piezas de aeronaves de transporte y de cuatro lanchas de desembarco.

Las ventas restantes (1.895,0 millones de euros y un 51,0 por 100), una vez descontadas las expediciones/exportaciones a países de la UE y países OTAN, se repartieron entre 57 países.

El valor de las exportaciones derivadas de programas de cooperación ascendió a 1.598,2 millones de euros, representando un 42,9 por 100 del total.

4.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones

En 2015 hubo cuatro denegaciones de exportaciones de material de defensa 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:

– Dos licencias de exportación a Rusia de un rifle de caza y pistolas de uso deportivo. Estas ▷

operaciones fueron denegadas en aplicación del criterio 1 (embargo de la UE de 31 de julio y 8 de septiembre de 2014) de la mencionada Posición Común.

– Una licencia de exportación a Venezuela de recambios de motor de camión de transporte y herramientas para reparación de vehículo blindado de ruedas. Fue denegada en aplicación de los criterios 2 (respeto de los derechos humanos en el país de destino) y 3 (situación interna en el país de destino).

– Una licencia de exportación a Israel de una sustancia propulsante de cohetes en aplicación del criterio 4 (situación regional).

A la hora de informar las operaciones en el año 2015, 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).

g) Durante el año 2015, se siguió exigiendo un documento de control en el que se especifique este extremo antes de autorizar la licencia.

h) Desde diciembre de 2001 están prohibidas las exportaciones desde España de determinados dispositivos restrictivos del movimiento de los seres humanos, tales como grilletes para pies y cadenas para cintura. Esta prohibición se incorporó como disposición adicional duodécima en la Ley 24/2001 de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, de 27 de diciembre.

i) España se encuentra entre los Estados parte de las Convenciones de minas antipersonal, de municiones de racimo y de ciertas armas convencionales de efectos especialmente dañinos. La Convención sobre Minas Antipersonal fue firmada en Oslo el 18 de septiembre de 1997. España ratificó la Convención el 7 de marzo de 1999. Desde el 11 de julio de 2008 está prohibido el comercio exterior de las municiones de racimo, como consecuencia del establecimiento por parte de España de una moratoria unilateral sobre su empleo, desarrollo, producción, adquisición y comercio exterior. 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. ▷

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 Reglamento 679/2014, de 1 de agosto, adaptó la legislación española en este campo al Reglamento (UE) nº 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo de 2012, por el que se aplica el artículo 10 del citado Protocolo.

5.2. Exportaciones realizadas

Por lo que respecta a las operaciones realizadas de material policial y de seguridad, lo exportado ascendió a 2,7 millones de euros. Las exportaciones realizadas supusieron un 29,3 por 100 de lo autorizado en el mismo período (9,2 millones de euros).

Los destinos fueron Perú (2,5 millones de euros, 92,9 por 100), Túnez (207.200 euros,

7,5 por 100), Portugal (13.015 euros, 0,5 por 100) y Togo (0 euros en una donación, 0 por 100).

En lo relativo a las operaciones de armas de caza y deportivas (escopetas de caza, cartuchos y sus piezas y recambios), las exportaciones realizadas ascendieron a 34,3 millones de euros. Lo realizado representó un 22,8 por 100 de lo autorizado (150,6 millones de euros) en el mismo período.

Los destinos principales fueron Ghana, con 3,9 millones de euros y un 11,3 por 100, Estados Unidos, con 2,9 millones de euros y un 8,6 por 100, y Australia, con 2,6 millones de euros y un 7,6 por 100. Las operaciones restantes estuvieron repartidas entre 60 destinos.

Un 79,5 por 100 de estas exportaciones estuvo constituido por cartuchos de caza, un 6,7 por 100 a vainas, un 7,7 por 100 a escopetas, un 5,0 por 100 a pólvora, un 0,6 por 100 a pistones y un 0,5 a partes y componentes de estas armas y municiones.

5.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones

Hubo cinco denegaciones de exportaciones de otro material en 2015. Dichas denegaciones tuvieron el siguiente desglose:

a) Dos licencias de exportación a Egipto de cartuchos de gas lacrimógeno, denegadas en aplicación de las Conclusiones del CAE de la UE de 21 de agosto de 2013 concernientes a la suspensión de las exportaciones de material de posible uso en represión interna.

b) Una licencia de exportación a Israel de botes de cartuchos de balas de goma, que fue denegada debido al posible riesgo de desvío a un uso en represión interna.

c) Una licencia de exportación a Guinea Bissau de cartuchos de caza, que fue informada ▷

desfavorablemente debido a la situación de inestabilidad interna en el país de destino.

d) Una licencia de exportación a Sierra Leona de cartuchos de caza, que fue informada desfavorablemente como consecuencia de la situación de inestabilidad interna en el país de destino y al riesgo de desvío hacia un tercer país.

Asimismo, se colaboró con la Intervención Central de Armas y Explosivos (ICAE) de la Dirección General de la Guardia Civil en la posible revisión de la legislación aplicable a los visores de armas de fuego.

Se incluyen en este apartado los avances habidos en dos reglamentos comunitarios, si bien hay que precisar que el Reglamento (CE) Nº 1236/2005 del Consejo, de 27 de junio, sobre el comercio de determinados productos que pueden utilizarse para aplicar la pena de muerte o infligir tortura u otros tratos o penas crueles, inhumanos o degradantes no incluye productos contemplados bajo la clasificación de lo llamado «otro material», pero sí es de interés detallar los trabajos habidos en 2015 por su estrecha relación con la citada categoría.

– Reglamento (UE) nº 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo de 2012, por el que se aplica el artículo 10 del Protocolo de las Naciones Unidas contra la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones, que complementa la Convención de las Naciones Unidas contra la delincuencia transnacional organizada.

El 31 de mayo de 2001, la Asamblea General de Naciones Unidas aprobó la Resolución 55/255 referida al 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 de

15 de noviembre de 2000. El Protocolo de Armas de Fuego entró en vigor el 3 de julio de 2005. Con la autorización del Consejo, la Comisión Europea negoció los artículos del Protocolo sobre las armas de fuego que son de competencia comunitaria y, finalmente, lo firmó el 16 de enero de 2002. España depositó el Instrumento de Ratificación del Protocolo el 9 de febrero de 2007.

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

La publicación del Reglamento (UE) nº 258/2012 de 14 de marzo de 2012, en el Diario Oficial de la Unión Europea el 30 de mayo de 2012, cumple el compromiso internacional adquirido por parte de la UE. El Reglamento entró en vigor el 30 de septiembre de 2013.

Es importante destacar que el Reglamento se aplica únicamente a las armas de fuego, sus piezas y componentes esenciales y municiones de uso civil, y no a las armas de fuego destinadas a fines militares específicos. Además, ▷

se refiere a las transferencias de armas de fuego a terceros países y no a las transferencias intracomunitarias. El Reglamento abarca las armas de fuego cortas y largas semiautomáticas o de repetición y de un solo tiro, excluyéndose las automáticas.

La ampliación del control de las armas de fuego de uso civil (armas deportivas y de caza) y sus municiones es el resultado de la aprobación de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso. Esta ley incorporó las obligaciones contraídas por España el 9 de febrero de 2007 en la firma y ratificación de la Resolución 55/255 de la Asamblea General de Naciones Unidas de 31 de mayo 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.

Posteriormente a la ley, se elaboró una regulación específica que incorpora los suficientes elementos de flexibilidad para permitir una rápida y ágil tramitación de las operaciones de acuerdo con el uso civil de estas armas. Dicha regulación apareció desarrollada en el Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, modificado por el Real Decreto 844/2011, de 17 de junio, y finalmente sustituido por el Real Decreto 679/2014, de 1 de agosto.

Las transferencias de estas armas pueden realizarse a través del uso de licencias individuales y licencias globales. Se exige, en las operaciones de exportación de estas armas, que las licencias estén acompañadas de un documento acreditativo de la emisión por los Estados importadores de las correspondientes autorizaciones de importación e información sobre el medio de transporte y los países de tránsito. Asimismo, existe un procedimiento de consulta quincenal a los miembros de la JIMDDU

para estas operaciones, lo que agiliza la tramitación de las mismas.

– Reglamento (CE) N° 1236/2005 del Consejo, de 27 de junio, sobre el comercio de determinados productos que pueden utilizarse para aplicar la pena de muerte o infligir tortura u otros tratos o penas crueles, inhumanos o degradantes.

El Reglamento entró en vigor el 30 de julio de 2006. Esta normativa intenta lograr un equilibrio entre el objetivo primordial de las políticas (prohibición de la pena de muerte y la tortura) y la necesidad de no obstaculizar el comercio legítimo de una serie de equipos y productos.

El Anexo I incluye la lista de productos relacionados con la aplicación de la pena de muerte cuyas exportaciones, importaciones y prestación de asistencia técnica están prohibidas. Se exceptúan de la prohibición los envíos de estos equipos si van destinados a museos. No se incluyen además los productos técnico-sanitarios.

El Anexo II está compuesto por aquellos equipos relacionados con la tortura. Los productos de este anexo pueden ser exportados e importados, pero la exportación requiere una autorización previa y documento de control del destino, uso y usuario finales.

El Reglamento no abarca los tránsitos ni las operaciones de intermediación, pero establece la obligación de elaborar un informe anual de actividades e intercambiar los datos de las denegaciones entre los Estados miembros. Se ha adoptado un procedimiento de denegaciones y consultas similar al existente en la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre mediante la utilización de la base de datos de Doble Uso a la que se ha añadido esta función adicional.

El Reglamento fue modificado por el Reglamento de Ejecución (UE) N° 1352/2011 ▷

de la Comisión, de 20 de diciembre de 2011, con la introducción de prohibiciones de exportación de manguitos, esposas de electrochoque y porras con púas, además de la necesidad de autorización previa de las exportaciones de determinados medicamentos empleados en anestesia y sedación (amobarbital, pentobarbital, secobarbital y tiopental), por posible uso en inyecciones letales en aplicación de la pena de muerte.

La modificación efectuada en 2011 fue seguida en 2014 de una ambiciosa revisión del articulado del Reglamento, planteándose para ello un conjunto de propuestas inspiradas en el Reglamento 428/2009 sobre control de exportaciones de doble uso (utilización de licencias generales para determinados productos farmacéuticos y para países que han aceptado el compromiso internacional de abolir la pena de muerte, incorporación de licencias globales, control del *brokering* de servicios y de la asistencia técnica, exigencia de documentos de uso y destino finales). Los anexos fueron ampliados también, con la inclusión de un elevado número de nuevos equipos por medio del Reglamento de Ejecución (UE) nº 775/2014 de la Comisión, de 16 de julio, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1236/2005.

Cabe decir que en el año 2015 hubo solamente una solicitud tramitada en aplicación de este Reglamento. Correspondió a 1.000 unidades de aerosoles con gas OC con destino al Ministerio del Interior de Túnez.

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 599/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de abril de 2014. Los anexos de los productos sometidos a control han sido actualizados por medio del Reglamento Delegado (UE) 2015/2420 de la Comisión de 12 de octubre.

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. ▷

6.2. Exportaciones realizadas

Las exportaciones realizadas de doble uso en 2015 experimentaron una disminución del 0,6 por 100 respecto a 2014, con 167,4 millones de euros. Las exportaciones realizadas representaron un 65,7 por 100 de las operaciones autorizadas, ascendiendo éstas a 254,6 millones de euros.

CUADRO 3
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS
DE DOBLE USO (2009-2015)

Año	Valor (millones de euros)
2009	99,1
2010	97,3
2011	99,4
2012	234,1
2013	151,6
2014	168,5
2015	167,4

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

En el año 2015, las ventas se concentraron fundamentalmente en la categoría de «tratamiento de los materiales» (119,3 millones de euros, 71,3 por 100).

Los nueve primeros destinos fueron los que se relacionan a continuación:

CUADRO 4
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE
USO POR PAÍSES (2015)

Países DU	Valor (millones de euros)	Porcentaje
Países más relevantes	132,5	79,2
Estados Unidos	22,9	13,7
RP China	18,7	11,2
India	16,4	9,8
Brasil	16,3	9,8
Irán	14,1	8,4
Emiratos Árabes Unidos	13,8	8,2
Rusia	11,4	6,8
Arabia Saudí	10,7	6,4
Japón	8,2	4,9
Resto de países	34,9	20,8
Total	167,4	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 Estados Unidos con 22,9 millones de euros y un 13,7 por 100.

La RP China fue el segundo destino más significativo, con 18,7 millones de euros y un 11,2 por 100.

Las exportaciones realizadas a Irán descendieron un 46,4 por 100, pasando de 26,4 millones de euros en 2014 a 14,1 millones de euros en 2015 y un 8,4 por 100.

Cabe decir que 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.

Dichas exportaciones se derivaron en su mayoría de la aplicación de la llamada cláusula *catch-all* (artículo 4 del Reglamento CE nº 428/2009). El uso de esta cláusula por las autoridades españolas significa que las operaciones son estudiadas detenidamente y no quiere decir que las licencias vayan a ser denegadas automáticamente.

Los envíos consistieron en válvulas en acero inoxidable, con repuestos, para la industria petroquímica y la del gas, tubos para calderas de vapor, así como conjuntos para hornos industriales en acerías.

En 2013, Irán y el Grupo de países 5+1 alcanzaron un acuerdo temporal que incluyó el levantamiento de algunas sanciones a cambio de mayor transparencia. Posteriormente, se alcanzó un acuerdo definitivo, dando lugar a que el 14 de julio de 2015 el G5+1 e Irán firmaran un Plan de Acción Integral Conjunto (PAIC), que implica una serie de compromisos por ambas partes con carácter previo al levantamiento de las sanciones. El acuerdo fue ratificado por el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (CSNU) en su Resolución 2231 (2015) de 20 de julio. La mayor parte de las sanciones ▷

fueron levantadas en la llamada «fecha de aplicación» del PAIC, es decir el 16 de enero de 2016, cuando el Director General del OIEA presentó a su Junta de Gobernadores y al CSNU el informe en el que se verificó el cumplimiento de todos los compromisos asumidos por Irán en el Anexo V del Plan.

El 18 de octubre de 2015 la UE se adelantó a esta fecha mediante la publicación de una Decisión y dos Reglamentos en los que se levanta la mayoría de las medidas restrictivas económicas y financieras (Decisión 2015/1863 del Consejo, por la que se modifica la Decisión 2010/413/PESC, Reglamento (UE) nº 2015/1861 del Consejo, por el que se modifica el Reglamento (UE) nº 267/2012 y el Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1862 del Consejo, por el que se aplica el Reglamento (UE) nº 267/2012 relativo a medidas restrictivas contra Irán, todos ellos de 18 de octubre de 2015), que entraron en aplicación el 16 de enero de 2016.

Las sanciones se mantienen en el ámbito de las exportaciones de armamento (por un período de cinco años) y del programa de misiles (ocho años). Las exportaciones de equipos y productos relacionados con el programa nuclear civil estarán sometidas a una autorización previa del CSNU, además de las autorizaciones nacionales.

Es importante señalar que los envíos a Rusia (11,4 millones de euros y un 6,8 por 100) se realizaron acogidos a las exenciones previstas en las sanciones de la Unión Europea del 31 de julio y 8 de septiembre de 2014.

Los envíos consistieron en *software* de autenticación de usuarios para el sector de telecomunicaciones, condensadores eléctricos para el transporte ferroviario, circuitos integrados para un satélite de observación de la tierra, siete máquinas-herramienta con destino a los sectores aeronáutico, de generación de

energía, de telecomunicaciones y de automoción, además de sustancias químicas para análisis en laboratorios en el análisis de sodio y en la producción de pasta dental.

Al margen de los principales destinos incluidos en el Cuadro 4, el porcentaje restante (20,8 por 100) estuvo muy distribuido entre 53 países de diversas áreas.

6.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones

En el ámbito del doble uso hubo siete operaciones de exportación denegadas, con el siguiente desglose:

- Tres licencias de exportación a Rusia de circuitos electrónicos integrados, que fueron denegadas por riesgo de desvío a un uso militar y por la existencia de denegaciones de otros países de la UE.
- Una licencia de exportación a Pakistán de sulfuro de sodio, denegada debido a que el usuario final no ofrecía suficientes garantías.
- Una licencia de exportación a Irán de partes de válvula, denegada por riesgo de desvío a un programa nuclear.
- Una licencia de exportación a Myanmar de una máquina de conformación por rotación en aplicación del embargo de la UE de 28 de octubre de 1996.
- Una licencia de exportación a Libia de sulfuro de sodio por la situación interna en el país de destino.

Fueron renovadas catorce denegaciones en el Grupo Australia y no se renovaron tres. En el seno del Régimen de Control de la Tecnología de Misiles y del Grupo de Suministradores Nucleares se decidió renovar catorce y once denegaciones, respectivamente. ▷

Por último, cabe decir que la cláusula *catch-all* fue aplicada en cuatro casos, consistentes en tres posibles exportaciones a Rusia de máquinas de electroerosión y un centro de mecanizado por riesgo de desvío a un programa de misiles y en una exportación a Irán de repuestos

de válvulas de seguridad por la existencia de un riesgo de desvío a un programa de proliferación nuclear.

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

Anexo estadístico

1. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS, NÚMERO DE LICENCIAS Y VALOR
2015

País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Afganistán	2	150.000	Japón	1	0
Alemania	112	1.555.707.185	Jordania	1	30.000.000
Andorra	22	128.168	Kazajistán	1	0
Arabia Saudí	18	584.002.794	Kirguizistán	2	5.100
Argelia	5	30.120.000	Kuwait	1	0
Argentina	35	36.413.655	Lesotho	1	30.000.000
Australia	17	24.263.504	Lituania	1	400.000
Austria	14	1.315.000	Luxemburgo	13	272.337
Azerbaiyán	1	71.160.782	Malasia	5	420.380.000
Bahrein	1	60.000	Marruecos	15	68.829.340
Bélgica	26	7.064.237	Mauritania	1	0
Bielorrusia	4	0	México	3	80.000.000
Bolivia	1	0	Myanmar	1	0
Brasil	19	18.187.719	Nueva Caled. (Francia)	1	15.000
Brunei	4	10.000.000	Namibia	2	0
Bulgaria	5	14.149.016	Niger	1	0
Burkina Faso	1	0	Nigeria	1	0
Camerún	1	30.000.000	Noruega	22	9.392.396
Canadá	41	33.700.450	Nueva Zelanda	5	7.702.200
Catar	3	34.074	Omán	11	150.082.049
Chad	2	0	Países Bajos	14	12.932.555
Chile	22	7.528.833	Pakistán	7	49.088.660
Colombia	8	35.586.696	Paraguay	2	8.000.000
Corea del Sur	4	20.861.200	Perú	15	4.652.341
Croacia	1	0	Polonia	9	2.993.168
Cuba	1	208.080	Portugal	37	6.383.399
Dinamarca	15	3.493.297	Reino Unido	110	2.275.050.131
Djibouti	1	0	Rep. Cabo Verde	1	0
Ecuador	4	129.631.271	Rep. Checa	14	2.719.320
Egipto	33	124.609.198	R.P. China	2	250.000
Emiratos Árabes Unidos	11	51.821.360	Rumanía	5	45.237
Eslovaquia	3	91.856	Rusia	2	2.200.000
Eslovenia	2	15.000	Senegal	1	0
Estados Unidos	286	200.415.867	Singapur	8	1.221.421.168
Estonia	3	297.633	Sri Lanka	1	10.000
Finlandia	5	300.100	Sudáfrica	6	2.500.000
Francia	113	1.759.339.799	Suecia	23	3.742.651
Ghana	2	45.000.000	Suiza	22	634.765
Grecia	6	37.600	Tailandia	26	70.357.223
Groenl. (Dinamarca)	1	14.213.000	Taiwán	1	6.000.000
Guinea Ecuatorial	3	4.015	Tanzania	5	4.270
Honduras	1	0	Trinidad y Tobago	2	570.047
India	18	18.237.251	Túnez	5	9.897.822
Indonesia	38	132.818.611	Turquía	23	618.335.365
Irak	2	64.552.874	Ucrania	2	15.540
Irlanda	2	1.325.102	Uruguay	5	42.040
Israel	16	2.225.360	Uzbekistán	1	180.000.000
Italia	103	241.410.284	Venezuela	2	101.500.000
			Vietnam	1	30.000.000
			Total	1.479	10.676.904.995

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 Doble Uso

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS
2015

País	Artículo y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Afganistán											
Alemania	376.483	58.780	782	49.036.483	0	293.892		0		1.487.060.414	18.880.351
Andorra	55.324		72.844								
Arabia Saudí		30.000	6.925.020	67.743.173	645.000					500.200.000	4.709.601
Argelia									120.000	30.000.000	
Argentina	44.419		2.210.750	2.254.986				103.500		30.000.000	1.800.000
Australia	500.000	39.500		1.170.000					2.554.004	0	20.000.000
Austria	480.000	0				775.000				60.000	
Azerbaiyán											
Bahrein	60.000										
Bélgica	472.600		3.196.369	0		3.395.268				0	0
Bielorrusia							0				
Bolivia										0	
Brasil	5.190		1.027.881						1.736.091	1.303.150	1.725.467
Brunei				0						10.000.000	
Bulgaria	400.000		13.629.896		0			119.120		0	
Burkina Faso										0	
Camerún										30.000.000	
Canadá				847		2.717.044			1.862.559	29.120.000	0
Catar						34.074					
Chad										0	
Chile	25.030		923.757	1.243.048		5.036.998				0	300.000
Colombia			2.178.454	3.079.670		257.251				30.000.000	
Corea del Sur				861.200						20.000.000	
Croacia										0	
Cuba											
Dinamarca	2.428.850	0	0	0				980.000		84.447	
Djibouti										0	
Ecuador										60.000.000	
Egipto	13.300		226.757		368.000	2.240.712			1.670.324	120.090.105	0
Emiratos Árabes Unidos		0	0	1.821.360						50.000.000	
Eslovaquia	34.960							56.896			
Eslovenia	15.000										0
Estados Unidos	17.131.304		2.749.710	13.346.358	92.000	14.996		77.727.000	444.983	41.839.487	42.911.839
Estonia	15.000									0	
Finlandia	300.000		100								
Francia	1.088.485		228.636	3.435.887				11.924.506	84.330	1.737.289.304	2.983.650
Ghana										45.000.000	
Grecia	37.600									0	
Groenl. (Dinamarca)								14.213.000			
Guinea Ecuatorial	2.250		1.765							0	
Honduras										0	
India						6.527			572.777	10.532.974	7.124.973
Indonesia		6.220.878	4.341.870	4.870.720		4.107.985				111.000.000	
Irak			64.552.874								
Irlanda					1.311.586			13.516			
Israel		0	532.810	219.950	0					0	5.400
Italia	2.447.000	6.250.520	5.926.789	11.928.400		2.564.200		9.000	5.023.480	205.160.285	1.916.610
Japón										0	
Jordania										30.000.000	
Kazajistán										0	
Kirguizistán	5.100										
Kuwait			0								
Lesotho										30.000.000	
Lituania	400.000										
Luxemburgo				0	141.000					125.255	4.100
Malasia										420.200.000	
Marruecos			30.227.740	8.054.700				46.900		30.000.000	500.000

Fuente: empresas exportadoras. 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 (continuación)
2015

País	Artículo y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Mauritania										0	
México										80.000.000	
Nyanmar											
Namibia	0									0	
Niger										0	
Nigeria										0	
Noruega	1.650.000		1.687.333	2.494.000		23.063		538.000	3.000.000	0	0
Nueva Caled. (Francia)	15.000										
Nueva Zelanda	1.600.000		4.641.250	1.460.950						0	
Omán		0	1.318.800	243.000		13.520.249				135.000.000	
Países Bajos				2.536.780		0			255.814	10.139.961	
Pakistán						3.554.660				30.000.000	4.384.000
Paraguay	0									8.000.000	
Perú		1.310.640	12.847	218.400	384.443	116.716	762.835		287.480	58.980	1.500.000
Polonia	400.000		2.254.048					339.120		0	
Portugal	3.424.429		1.307.688	1.501.537		0		121.995			27.750
Reino Unido	216.695		2.752.158	58.208.665	0	22.578.895		254.655		2.076.588.399	39.580.132
Rep. Cabo Verde										0	
Rep. Checa	417.600	1.337.060		964.660		0				0	
R.P. China	250.000							0			
Rumania	12.600					32.637					
Rusia	2.200.000										
Senegal										0	
Singapur			723.168			500.000				1.220.000.000	
Sri Lanka										10.000	
Sudáfrica	2.500.000	0								0	
Suecia	12.000	0	2.540	0		0				518.193	
Suiza	599.650	16.477	0			18.638				0	
Tailandia			2.153.210	3.732.613				70.400	853.600	63.000.000	
Taiwán										6.000.000	
Tanzania	3.400		870							0	
Trinidad y Tobago				456.158				113.889			
Túnez				9.751.250		50.000	96.572			0	
Turquía				25.000		0		13.445.495	984.870	603.880.000	
Ucrania	15.540										
Uruguay											
Uzbekistán										180.000.000	
Venezuela									92.500.000	9.000.000	
Vietnam										30.000.000	
Total	39.654.809	15.263.855	155.808.716	250.659.795	2.942.029	61.838.805	859.407	120.076.992	111.950.312	9.511.260.954	148.353.873

Fuente: empresas exportadoras. 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 Doble Uso

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS (continuación)
2015

País	Artículo											Total valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Afganistán				150.000								150.000
Alemania				0								1.555.707.185
Andorra												128.168
Arabia Saudí										3.750.000		584.002.794
Argelia				0								30.120.000
Argentina				0								36.413.655
Australia												24.263.504
Austria												1.315.000
Azerbaiyán				71.160.782								71.160.782
Bahrein												60.000
Bélgica												7.064.237
Bielorrusia												0
Bolivia												0
Brasil			12.389.940									18.187.719
Brunei												10.000.000
Bulgaria												14.149.016
Burkina Faso												0
Camerún												30.000.000
Canadá											0	33.700.450
Catar			0									34.074
Chad												0
Chile				0								7.528.833
Colombia		71.321		0								35.586.696
Corea del Sur			0									20.861.200
Croacia												0
Cuba				208.080								208.080
Dinamarca												3.493.297
Djibouti												0
Ecuador				69.631.271								129.631.271
Egipto				0								124.609.198
Emiratos Árabes Unidos				0								51.821.360
Eslovaquia												91.856
Eslovenia												15.000
Estados Unidos			4.158.190	0								200.415.867
Estonia				282.633								297.633
Finlandia												300.100
Francia				2.152.501						152.500		1.759.339.799
Ghana												45.000.000
Grecia											0	37.600
Groenl. (Dinamarca)												14.213.000
Guinea Ecuatorial												4.015
Honduras												0
India												18.237.251
Indonesia				2.277.158								132.818.611
Irak												64.552.874
Irlanda												1.325.102
Israel				1.467.200								2.225.360
Italia				184.000						0		241.410.284
Japón												0
Jordania												30.000.000
Kazajistán												0
Kirguizistán												5.100
Kuwait												0
Lesotho												30.000.000
Lituania												400.000
Luxemburgo				1.982						0		272.337
Malasia				180.000								420.380.000
Marruecos				0								68.829.340

Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: 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 (continuación)
2015

País	Artículo											Total valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Mauritania												0
México												80.000.000
Myanmar				0								0
Namibia												0
Niger												0
Nigeria												0
Noruega				0							0	9.392.396
Nueva Caled. (Francia)												15.000
Nueva Zelanda												7.702.200
Omán												150.082.049
Países Bajos				0								12.932.555
Pakistán			11.150.000									49.088.660
Paraguay												8.000.000
Perú												4.652.341
Polonia												2.993.168
Portugal												6.383.399
Reino Unido				4.875		0					74.865.657	2.275.050.131
Rep. Cabo Verde												0
Rep. Checa												2.719.320
R.P. China												250.000
Rumania											0	45.237
Rusia												2.200.000
Senegal												0
Singapur				198.000								1.221.421.168
Sri Lanka												10.000
Sudáfrica												2.500.000
Suecia		3.209.918										3.742.651
Suiza				0								634.765
Tailandia				547.400								70.357.223
Taiwán												6.000.000
Tanzania												4.270
Trinidad y Tobago												570.047
Túnez												9.897.822
Turquía												618.335.365
Ucrania												15.540
Uruguay				42.040								42.040
Uzbekistán												180.000.000
Venezuela												101.500.000
Vietnam												30.000.000
Total		3.281.239	27.698.130	148.487.922		0				152.500	78.615.657	10.676.904.995

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

**3. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS
2015**

País	Artículo y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Afganistán											
Alemania	195.258	58.780		10.302.902		527.580		0		629.646.744	5.791.289
Andorra	24.771		49.959								
Arabia Saudí	2.140		0	42.063.173	600.000					498.647.443	465.000
Argelia									120.000	1.488.651	
Argentina	43.474		2.204.060	2.254.986				103.500		215.177	1.000.000
Australia	55.770	29.000		155.500					39.733.857	54.398.379	
Austria	99.900					775.000				257.880	
Bahrein	60.000					3.178.880					
Bélgica	45.040		5.192.866	0		561.747				3.000.000	
Botsuana										470.413	
Brasil	10.692		415.325	612.556						26.741.525	1.348.494
Brunei										429.809	
Bulgaria	23.500							204.843			
Burkina Faso	578										
Camerún		748.192	671.100								
Canadá				1.068		1.285.109				3.505.950	270
Catar						289.673					
Chile	25.030		2.617.736	1.243.048		1.922.028				2.951.985	
Colombia			0	2.292.343		122.657				10.360.788	
Corea del Sur				861.200				10.500		9.314.550	1.949.824
Cuba											
Dinamarca	17.150	0	2.341.760	0				0			
Ecuador										3.926.516	
Egipto			226.757		368.000	2.028.594			894.788	102.894.442	
Emiratos Árabes Unidos										3.942.910	
Eslovaquia	8.280							56.896			
Eslovenia	5.400										
Estados Unidos	13.399.863	4.320	722.262	2.112.358	1.565.503	16.020		19.528.662	443.983	16.781.268	8.162.766
Estonia	13.000										
Filipinas										102.089.570	
Finlandia	6.260		100							2.174.972	
Francia	236.916		379.599	4.699.725				7.099.208	84.330	304.627.935	7.146.681
Ghana										332.312	
Grecia	10.000							18.542.253			
Guinea Ecuatorial	2.250		300								
India						6.527			2.156.382	359.423	6.236.623
Indonesia		784.862	1.202.390	5.625.380		1.517.064				11.159.505	85.280
Irak			80.650.722	139.007		4.631.102					
Irlanda					1.311.586			13.516		141.423	
Israel			532.810	219.950							
Italia	129.534	443.984	1.036.330	27.177		944.801		5.038.247	2.894.475	57.399.225	370.981
Jordania										1.394.111	
Kazajistán	5.148									3.982.326	
Kenia									1.352.795		
Kirguizistán	5.100										
Kuwait			834.000								
Lesotho										178.002	
Lituania	4.500										
Luxemburgo				0	141.000					125.255	
Malasia										297.193.069	
Marruecos			21.353.858	290.700				834.580		1.282.084	465.310

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 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 (continuación)
2015

País	Artículo y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
México	15.818									140.919.267	
Namibia	0										
Noruega	26.490		316.197	919.000		23.063		306.000			
Nueva Caled. (Francia)	5.400										
Nueva Zelanda	114.700		1.578.400	4.641.250							
Omán										161.335.786	
Países Bajos				146.250					255.814	715.170	649.267
Pakistán						177.034				315.251	401.982
Paraguay	0		1.000								
Perú		5.817.560	3.243.800		384.443	116.716				149.800	1.211.100
Polonia	4.000		562.500					275.654		14.647	980.000
Portugal	619.204	3.302	1.249.500	1.721.197				121.995		989.757	27.750
Reino Unido	81.520		798.220	20.209.737		10.472.345		0		433.160.263	5.639.691
Rep. Checa	1.020	1.337.060	300.030	964.660						13.842.611	
R.P. China								0			
Rumania	12.600					35.293					
Senegal	33.225										
Serbia	12.013										
Singapur						4.782.220				50.834	
Sudáfrica	82.350									1.217.414	
Suecia	10.900		2.000	0						384.224	
Suiza	79.250	13.617	9.133			18.638				0	
Tailandia			1.340.126	1.140.285				70.400	853.600	177.108	
Tanzania	1.600		870								
Trinidad y Tobago				456.158				113.889			
Túnez				9.751.250		50.000	96.422				
Turquía								45.495	992.735	165.946.735	970.000
Ucrania	20.290										
Uruguay		271.168	318.800							29.411	173.479
Uzbekistán										54.750.107	
Venezuela									15.301.044		
Vietnam					563.000					60.025.139	
Total	15.549.934	9.511.845	130.152.510	112.850.860	4.933.532	33.482.091	96.422	52.365.638	65.083.803	3.185.437.166	43.075.787

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 Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

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

3. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS (continuación)
2015

País	Artículo											Total valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Afganistán				149.300								149.300
Alemania				458.600								646.981.153
Andorra												74.730
Arabia Saudí				4.201.994								545.979.750
Argelia												1.608.651
Argentina				0								5.821.197
Australia												94.372.506
Austria												1.132.780
Bahrein												3.238.880
Belgica												8.799.653
Botsuana												470.413
Brasil			2.867.081									31.995.673
Brunei												429.809
Bulgaria												228.343
Burkina Faso												578
Camerún				120.739								1.540.031
Canadá												4.792.397
Catar												289.673
Chile												8.759.827
Colombia		71.321		0								12.847.109
Corea del Sur				2.258.847								14.394.921
Cuba				208.080								208.080
Dinamarca												2.358.910
Ecuador				7.245.432								11.171.948
Egipto												106.412.581
Emir. Arab. Unidos												3.942.910
Eslovaquia												65.176
Eslovenia												5.400
Estados Unidos			2.613.249									65.350.254
Estonia				282.633								295.633
Filipinas												102.089.570
Finlandia												2.181.332
Francia				2.414.500						0		326.688.894
Ghana												332.312
Grecia			100.000									18.652.253
Guinea Ecuatorial												2.550
India					16.801							8.775.756
Indonesia				1.487.329								21.861.810
Irak												85.420.831
Irlanda												1.466.525
Israel				1.434.506								2.187.266
Italia				3.176.861						0		71.461.615
Jordania												1.394.111
Kazajistán				18.002.784								21.990.258
Kenia												1.352.795
Kirguizistán												5.100
Kuwait												834.000
Lesotho												178.002
Lituania												4.500
Luxemburgo				1.982								268.237
Malasia				329.200								297.522.269
Marruecos				0								24.226.532
México												140.935.085
Namibia												0
Noruega												1.590.750
Nueva Caled. (Francia)												5.400
Nueva Zelanda												6.334.350
Omán												161.335.786
Países Bajos												1.766.501

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 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 (continuación)
2015

País	Artículo											Total valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Pakistán				1.182.315								2.076.582
Paraguay												1.000
Perú												10.923.419
Polonia												1.836.801
Portugal												4.732.705
Reino Unido				3.991.980							25.000	474.378.756
Rep. Checa												16.445.381
R.P. China												0
Rumania											0	47.893
Senegal												33.225
Serbia												12.013
Singapur				198.000								5.031.054
Sudafrica												1.299.764
Suecia		5.153.729										5.550.853
Suiza										9.687.305		9.807.943
Tailandia				9.600								3.591.119
Tanzania												2.470
Trinidad y Tobago												570.047
Túnez												9.897.672
Turquía												167.954.965
Ucrania												20.290
Uruguay				82.114								874.972
Uzbekistan												54.750.107
Venezuela												15.301.044
Vietnam												60.588.139
Total		5.225.050	5.580.330	47.236.796	16.801					9.687.305	25.000	3.720.310.870

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 Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

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

4. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE
2015

País	Armería	E. Privada	E. Pública	FFAA	Particular	Policía
Afganistán				100,00		
Alemania	0,00	53,99		46,01		
Andorra	89,71	7,11			3,18	
Arabia Saudí		0,00	0,07	93,84		6,09
Argelia				100,00		
Argentina		0,03		99,20	0,77	
Australia		58,86	0,16	40,98		
Austria	6,39	90,24		3,37		
Bahrein				98,15	1,85	
Bélgica	0,36	48,69		50,95		
Botsuana				100,00		
Brasil		1,87	1,91	96,19	0,03	
Brunei				100,00		
Bulgaria		100,00				
Burkina Faso					100,00	
Camerún				100,00		
Canadá		73,38		26,62		
Catar				100,00		
Chile		0,29		99,71		
Colombia				100,00		
Corea del Sur		0,07		99,93		
Cuba						100,00
Dinamarca		100,00				
Ecuador				100,00		
Egipto		1,58	1,44	96,98		
Emir. Arab. Unidos				100,00		
Eslovaquia	12,70			87,30		
Eslovenia	100,00					
Estados Unidos	0,01	46,59		52,73	0,62	0,05
Estonia	4,40					95,60
Filipinas				100,00		
Finlandia		11,82		88,18		
Francia	0,01	45,50		54,49	0,00	
Ghana				100,00		
Grecia	0,05			99,95		
Guinea Ecuatorial					100,00	
India		59,92		40,08		
Indonesia		51,58		47,44	0,98	
Irak				100,00		
Irlanda		3,25		96,75		
Israel		88,49		11,51		
Italia	0,02	81,47	0,45	18,00	0,06	
Jordania				100,00		
Kazajistán		0,02		99,98		
Kenia				100,00		
Kirguizistán					100,00	
Kuwait				100,00		
Lesotho				100,00		
Lituania		100,00				
Luxemburgo		46,70		0,74		52,56
Malasia				100,00		
Marruecos				100,00		
México				98,69	0,02	1,29
Namibia					100,00	
Noruega		47,95	19,24	32,81		
Nueva Caled. (Francia)	100,00					
Nueva Zelanda		1,81		98,19		

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

4. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE (continuación) 2015

País	Armería	E. Privada	E. Pública	FFAA	Particular	Policía
Omán				100,00		
Países Bajos		54,97		45,03		
Pakistán		8,76		91,24		
Paraguay					100,00	
Perú				100,00		
Polonia		15,69		53,69	30,62	
Portugal	0,02	16,21		83,74	0,03	
Reino Unido		62,77		37,23		
Rep. Checa		8,82		91,18		
R.P. China		100,00				
Rumanía				73,69	26,31	
Senegal						100,00
Serbia		100,00				
Singapur			3,94	96,06		
Sudáfrica		6,34		93,66		
Suecia	0,17	99,83				
Suiza	76,47	23,43		0,01	0,09	
Tailandia				100,00		
Tanzania					100,00	
Trinidad y Tobago				100,00		
Túnez				99,03		0,97
Turquía		1,20		98,80		
Ucrania	54,21	45,79				
Uruguay				100,00		
Uzbekistán				100,00		
Venezuela				100,00		
Vietnam		0,87		99,13		

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

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

5. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 100 MILLONES DE EUROS 2015

País	Material	Fecha	Valor euros
Uzbekistán	4 aviones de transporte militar, repuestos y documentación	02.02.15	180.000.000
Arabia Saudí	1 avión de reabastecimiento en vuelo repuestos y documentación	31.07.15	400.000.000
Malasia	4 aviones de transporte militar, repuestos y documentación	25.09.15	420.000.000
Singapur	6 aviones de reabastecimiento en vuelo, repuestos y documentación	25.09.15	1.200.000.000
Alemania	9 aviones de transporte militar, repuestos y documentación	02.10.15	1.162.000.000
Francia	13 aviones de transporte militar, repuestos y documentación	02.10.15	1.634.000.000
Reino Unido	13 aviones de transporte militar, repuestos y documentación	02.10.15	1.634.000.000
Turquía	4 aviones de transporte militar, repuestos y documentación	02.10.15	572.000.000
Egipto	4 aviones de transporte militar	02.12.15	100.000.000
Total			7.302.000.000

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

**6. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS
2015**

País	Material	Valor euros
Alemania	4 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	546.857.308
Arabia Saudí	2 aviones de reabastecimiento en vuelo, 1 avión de transporte y granadas de mortero	533.100.805
Reino Unido	2 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	364.178.288
Malasia	2 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	288.810.480
Francia	2 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	280.014.619
Omán	2 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	158.824.828
Turquía	1 avión de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	155.234.013
México	4 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	127.250.464
Filipinas	3 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	102.089.570
Egipto	4 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	96.662.716
Australia	Partes y piezas de aviones, documentación y 4 lanchas de desembarco	86.430.575
Irak	Granadas de mortero y munición con espoletas y detonadores	61.201.637
Vietnam	2 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	59.329.960
Uzbekistán	2 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	46.599.762
Grecia	Combustible militar para aviones	18.542.253
Kazajistán	Estaciones de perturbación al radar	18.002.784
Estados Unidos	Combustible militar para aviones	11.631.661
Italia	Partes para aviones	11.128.174
Venezuela	Sistema de artillería y ametralladora ligera para instalar en buque de vigilancia de litoral	10.189.719
Total		2.976.079.616

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 Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

**7. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA
(LEASING, CESIONES, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TECNICA Y PRODUCCION BAJO LICENCIA)
2015**

País	Descripción	Operación	Valor euros
Andorra	2 carabinas	2ª mano	160
Argentina	2 rifles	2ª mano	1.500
Estados Unidos	6 carabinas, 11 pistolas, 91 revólveres y 1 rifle	2ª mano	9.401
Namibia	2 rifles	Donación	0
Republica Checa	2 pistolas	Donación	0
Total			11.061

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

**8. EXPORTACIONES REALIZADAS EN LOS PROGRAMAS MÁS RELEVANTES DE MATERIAL DE DEFENSA
2015**

País	A400M	EF-2000	IRIS-T	METEOR	MIDS	MRTT	TIGRE	Total valor euros
Alemania	552.896.008	74.711.441	4.271.307	544.243	103.000		3.893.580	636.419.579
Francia	299.087.984				412.900		3.821.894	303.322.778
Italia		49.269.620			1.495.492			50.765.112
Reino Unido	299.809.089	125.505.197		13.107.179		5.709.452		444.130.917
Turquía	163.599.200							163.599.200
Total	1.315.392.281	249.486.258	4.271.307	13.651.422	2.011.392	5.709.452	7.715.474	1.598.237.586

Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: 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...

9. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA
2015

País	Número	Material	Criterio (posición común 2008/944/PESC)	
Israel	1	Sustancia propulsante de cohetes	4	Mantenimiento de la paz, la seguridad y la estabilidad regionales
Rusia	2	1 rifle de caza y 60 pistolas deportivas	1	Respeto de los compromisos internacionales de los Estados miembros de la Unión Europea, en particular las sanciones decretadas por el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y las decretadas por la Comunidad, los acuerdos de no proliferación y otros temas, así como otras obligaciones internacionales
Venezuela	1	Recambios de motor de camión de transporte y herramientas para reparación de vehículo blindado de ruedas	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

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

10. SUSPENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA
2015

País	Número	Material	Motivo
		No ha habido en este periodo	

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

**11. DESCRIPCIÓN DE LOS 22 ARTÍCULOS DE LA RELACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA
(REAL DECRETO 679/2014, DE 1 DE AGOSTO)**

Artículo	Descripción	Relación de productos incluidos
1	Armas con cañón de ánima lisa con un calibre inferior a 20 mm	Fusiles, revólveres, pistolas, fusiles ametralladoras, silenciadores, cargadores para estas armas, visores ópticos y apagaogonazos
2	Armas con cañón de ánima lisa con un calibre igual o superior a 20 mm	Armas de fuego (incluidas las piezas de artillería), rifles, obuses, cañones, morteros, armas contracarro, lanzaproyectiles, lanzallamas, cañones sin retroceso, dispositivos para la reducción de la firma, proyectores o generadores militares para humos, gases, material pirotécnico, visores y cargadores para estas armas
3	Municiones y dispositivos para el armado de los cebos	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 y las submuniciones
4	Bombas, torpedos, cohetes, misiles	Bombas, torpedos, granadas, botes de humo, cohetes, minas, misiles, cargas de profundidad, cargas de demolición, «productos pirotécnicos», cartuchos y simuladores, granadas fumígenas, bombas incendiarias, toberas de cohetes de misiles y puntas de ojiva de vehículos de reentradas
5	Sistemas de dirección de tiro	Visores de armas, ordenadores de bombardeo, equipo de puntería para cañones, sistemas de control para armas y sistemas de adquisición de datos, de vigilancia o rastreo, reconocimiento o identificación
6	Vehículos terrenos	Carros y otros vehículos militares armados y vehículos militares equipados con soportes para armas o equipos para el sembrado de minas, vehículos blindados, vehículos anfíbios y los neumáticos a prueba de bala
7	Agentes químicos o biológicos tóxicos	Agentes químicos, biológicos y materiales radiactivos, agentes nerviosos, vesicantes, gases lacrimógenos y 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 (de superficie o subacuáticos)	Buques de superficie o subacuáticos, equipos navales, motores y sistemas de propulsión y redes antisubmarinos y antitorpedos
10	Aeronaves, vehículos más ligeros que el aire, vehículos aéreos no tripulados (UAV)	Aeronaves, vehículos más ligeros que el aire tripulados, aeronaves no tripuladas, motores aeronáuticos, vehículos aéreos teledirigidos, abastecedores de combustible, equipos de respiración presurizados, paracaídas y parapentes
11	Equipos electrónicos, vehículo espacial	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 de alta velocidad	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 o de protección	Planchas de blindaje, construcciones de materiales metálicos o no, cascos militares, trajes blindados 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	Productos semielaborados que sean identificables por la composición del material, geometría o función
17	Equipos misceláneos, materiales y bibliotecas	Aparatos autónomos de inmersión y natación subacuática, aparatos de circuito cerrado y semicerrado, robots, transbordadores
18	Equipo de producción	Instalaciones de ensayo ambiental, nitruradores de tipo continuo, equipos o aparatos de ensayo por centrifugación, prensas extrudidoras de husillo
19	Sistemas de armas de energía dirigida (DEW)	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 Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

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

12. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍS 2015

País	Nº Licencias	Valor euros
Francia	2	71.952
Perú	1	8.969.450
Túnez	1	202.623
Total	4	9.244.025

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

13. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍS 2015

País	Material	Valor euros
Perú	Artificios de luz y sonido, artificios lacrimógenos, aerosoles de defensa policial y materia prima para la fabricación de artificios pirotécnicos no letales	2.525.187
Portugal	Bocachas, artificios triples lacrimógenos, cartuchos propulsores y botes de humo	13.015
Togo	Bocachas, botes lacrimógenos, cartuchos y artificios de luz y sonido	0
Túnez	Granadas de mano de gas lacrimógeno, colorante y aerosoles de defensa personal	207.200
Total		2.745.402

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 Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

14. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL Y EL USO FINAL 2015

País	Usuario final	Uso final	Porcentaje
Perú	FFAA	Público	100
Portugal	Policía	Público	100
Togo	Policía	Público	100
Túnez	Policía	Público	100

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

15. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL ANTIDISTURBIOS (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) 2015

País	Producto	Operación	Valor euros
Togo	Botes lacrimógenos, cartuchos, artificios de luz y sonido y bocachas	Donación	0
Total			0

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

16. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) 2015

País	Número	Producto	Motivo
Egipto	2	Cartuchos de gas lacrimógeno	Recomendaciones del CAE de 21.8.13
Israel	1	Cartuchos de balas de goma	Posible uso en represión interna

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

17. SUSENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) 2015

País	Número	Producto	Motivo
		No ha habido en este período	

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

18. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS
2015

País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Andorra	13	132.806	Kuwait	1	140.000
Angola	2	1.245.000	Libano	15	1.245.839
Argelia	1	1.999	Malasia	3	340.000
Argentina	36	1.107.692	Marruecos	7	1.225.000
Australia	6	5.080.589	Mauritania	7	1.552.400
Bangladesh	3	281.500	México	1	520.000
Bolivia	5	895.000	Moldavia	2	90.000
Brasil	1	100	Namibia	1	0
Burkina Faso	4	287.858	Nicaragua	5	553.000
Camerún	7	6.535.400	Noruega	6	2.636.400
Canadá	5	523.980	Pakistán	3	89.000
Chile	13	1.350.970	Paraguay	9	916.000
Colombia	3	571.000	Perú	6	1.458.000
Corea del Sur	5	192.070	Rep. Dominicana	2	530.000
Costa Rica	1	90.000	R. P. China	2	185.000
El Salvador	3	98.000	Rusia	12	2.043.449
Estados Unidos	46	57.869.715	Senegal	3	340.000
Filipinas	1	500.000	Serbia	1	69.000
Gabon	1	190.000	Sudáfrica	4	3.580.000
Georgia	1	80.000	Suiza	4	114.200
Ghana	8	5.870.000	Surinam	1	50.000
Guatemala	4	334.500	Tailandia	9	1.165.000
Guinea Bissau	9	1.595.699	Taiwán	2	180.000
Guinea Ecuatorial	18	15.324	Túnez	13	2.339.244
Honduras	1	105.000	Turquía	7	31.517.500
Islandia	1	35.000	Ucrania	7	1.640.700
Israel	1	90.000	Uruguay	1	190.000
Jamaica	1	115.000	Venezuela	1	0
Japón	9	5.996.380	Zambia	1	116.960
Jordania	1	20.000			
Kazajistán	2	4.550.000	Total	349	150.607.274
Kenia	1	20.000			

Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: 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...

19. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS
2015

País	Descripción	Valor euros
Andorra	Cartuchos de caza, escopetas y pólvora	23.349
Angola	Cartuchos de caza, perdigones y munición no metálica	932.867
Arabia Saudí	Cartuchería no metálica	1.331
Argelia	Escopetas	1.652
Argentina	Cartuchos de caza, escopetas, pistones y pólvora	630.683
Armenia	Cartuchos de caza y munición no metálica	59.300
Australia	Cartuchos de caza y perdigones	2.624.494
Bangladesh	Cartuchos de caza	14.190
Bolivia	Cartuchos de caza	265.585
Botsuana	Cartuchos de caza	36.901
Brasil	Escopetas	442
Burkina Faso	Cartuchos de caza y escopetas	634.797
Camerún	Cartuchos de caza y munición no metálica	1.610.378
Canadá	Escopetas y vainas con pistón	195.461
Chile	Carabinas, escopetas, cartuchos de caza	904.678
Colombia	Escopetas, vainas con pistón y pólvora	524.000
Corea del Sur	Cartuchos de caza y escopetas	203.810
Costa Rica	Cartuchos de caza	85.000
Ecuador	Escopetas	0
Egipto	Cartuchos de caza	10
El Salvador	Cartuchos de caza y perdigones	71.360
Estados Unidos	Cartuchos de caza, escopetas y pólvora	2.946.480
Filipinas	Vainas con pistón	58.000
Gabon	Cartuchos de caza	55.000
Georgia	Cartuchos de caza y escopetas	53.080
Ghana	Cartuchos de caza	3.893.640
Guatemala	Cartuchos de caza	278.954
Guinea Bissau	Cartuchos de caza y escopetas	663.369
Guinea Ecuatorial	Escopetas	16.774
Honduras	Cartuchos de caza	98.000
Islandia	Cartuchos de caza y munición no metálica	32.550
Israel	Cartuchos de caza	67.586
Jamaica	Cartuchos de caza	85.000
Japón	Cartuchos de caza, escopetas y pólvora	1.474.940
Kuwait	Cartuchos de caza y perdigones	94.750
Líbano	Cartuchos de caza, escopetas y pólvora	1.090.994
Malasia	Cartuchos de caza	197.680
Marruecos	Cartuchos de caza	853.760
Mauritania	Cartuchos de caza	654.060
México	Cartuchos de caza	830.599
Moldavia	Cartuchos de caza	51.718
Namibia	Cartuchos de caza y escopetas	486.710
Nicaragua	Cartuchos de caza	466.506
Noruega	Cartuchos de caza y escopetas	828.480
Nueva Zelanda	Cartuchos de caza	1.069.627
Pakistán	Cartuchos de caza y escopetas	46.418
Panamá	Cartuchos de caza	42.000
Paraguay	Cartuchos de caza y escopetas	527.681
Perú	Cartuchos de caza	1.757.697
Rusia	Cartuchos de caza, escopetas y pólvora	921.725
Senegal	Cartuchos de caza	375.000
Serbia	Cartuchos de caza y escopetas	108.158
Sudáfrica	Cartuchos de caza	564.025
Suiza	Escopetas	135.080
Surinam	Cartuchos de caza	30.030
Tailandia	Cartuchos de caza y vainas con pistón	385.469
Taiwán	Cartuchos de caza	92.610
Túnez	Cartuchos de caza y escopetas	1.306.558
Turquía	Escopetas, vainas con pistón y pólvora	1.773.285
Ucrania	Cartuchos de caza, escopetas y pólvora	864.851
Uruguay	Cartuchos de caza	104.274
Venezuela	Escopetas	0
Zambia	Cartuchos de caza	107.190
Total		34.310.596

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 Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

20. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE
2015

País	Armería	E. Privada	FFAA	Particular
Andorra	8,41	83,43		8,16
Angola		100,00		
Arabia Saudí		100,00		
Argelia				100,00
Argentina		69,87		30,13
Armenia		100,00		
Australia		99,25		0,75
Bangladesh		100,00		
Bolivia		100,00		
Botsuana		100,00		
Brasil				100,00
Burkina Faso		99,76		0,24
Camerún	33,88	66,12		
Canadá	10,93	66,59		22,48
Chile	5,06	94,61		0,33
Colombia		77,29	22,71	0,00
Corea del Sur	2,18	97,82		0,00
Costa Rica		100,00		
Ecuador				100,00
Egipto		100,00		
El Salvador		100,00		
Estados Unidos	14,15	74,05		11,80
Filipinas		100,00		
Gabón		100,00		
Georgia		100,00		0,00
Ghana		100,00		
Guatemala	22,76	77,24		
Guinea Bissau		99,89		0,11
Guinea Ecuatorial				100,00
Honduras		100,00		
Islandia		100,00		
Israel		100,00		
Jamaica		100,00		
Japón		100,00		
Kuwait		100,00		
Libano	4,29	95,12		0,59
Malasia		100,00		
Marruecos	42,26	57,74		
Mauritania		100,00		
México		8,96	91,04	
Moldavia		100,00		
Namibia		100,00		0,00
Nicaragua	58,20	41,80		
Noruega		99,42		0,58
Nueva Zelanda		100,00		
Pakistán	8,91	91,09		
Panamá		100,00		
Paraguay		100,00		0,00
Perú		100,00		
Rusia	8,46	89,28		2,26
Senegal	24,00	76,00		
Serbia		100,00		
Sudáfrica		100,00		
Suiza	44,42	40,03		15,55
Surinam		100,00		
Tailandia		100,00		
Taiwán		100,00		
Túnez	1,46	98,54		
Turquía	18,27	81,73		
Ucrania		99,31		0,69
Uruguay	100,00			
Venezuela				100,00
Zambia		100,00		

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

21. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) 2015

País	Producto	Operación	Valor euros
Andorra	4 escopetas calibre 12	Segunda mano	760
Estados Unidos	1 escopeta calibre 12	Donación	0
Guinea Ecuatorial	1 escopeta calibre 12	Donación	0
Líbano	209 escopetas calibre 12	Segunda mano	54.402
Namibia	1 escopeta calibre 12	Donación	0
Suiza	1 escopeta calibre 12	Segunda mano	0
Venezuela	3 escopetas calibre 12	Segunda mano	0
Total			55.162

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

22. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) 2015

País	Número	Material	Motivo
Guinea Bissau	1	Cartuchos de caza	Situación de inestabilidad interna
Sierra Leona	1	Cartuchos de caza	Situación de inestabilidad regional y riesgo de desvío

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

23. SUSPENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) 2015

País	Número	Material	Motivo
		No ha habido en este periodo	

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

24. RELACIÓN DE OTRO MATERIAL (Real Decreto 679/2014, de 1 de agosto)

Anexo II.1. Armas de fuego, sus piezas y componentes esenciales y municiones para uso civil

- Aquellas armas de fuego, así como sus partes y componentes esenciales y municiones, definidas en el anexo I del Reglamento (UE) N° 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo de 2012, por el que se aplica el artículo 10 del Protocolo de las Naciones Unidas contra la fabricación y el tráfico ilícito de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones, que complementa la Convención de las Naciones Unidas contra la delincuencia transnacional organizada, y por el que se establecen autorizaciones de exportación y medidas de importación y tránsito para las armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones.
- Visores y miras, telescópicos o de intensificación de luz o imagen, para armas de fuego, distintas de las incluidas en el anexo I.1 de este Real Decreto.

Anexo II.2. Relación de otro material

- Artificios generadores, proyectores, emisores o dispensadores de humos, gases, «agentes antidisturbios» o sustancias incapacitantes.
- Lanzadores de los elementos descritos en el apartado 1 anterior.
- Equipos de luz y sonido provocadores de aturdimiento, para el control de disturbios.
- Vehículos para el control de disturbios con alguna de las siguientes características:
 - Sistemas para producir descargas eléctricas.
 - Sistemas para dispensar sustancias incapacitantes.
 - Sistemas para dispensar agentes antidisturbios.
 - Cañones de agua.
- Esposas normales.

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

25. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍS, NÚMERO DE LICENCIA Y VALOR EN EUROS
2015

País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Alemania	1	16.000	Kuwait.....	2	34.620
Andorra	16	1.956.048	Líbano	2	131.193
Arabia Saudí	20	11.925.990	Malasia	3	37.520
Argelia	5	1.153.750	Mali	1	16.740
Argentina	9	1.117.813	Marruecos	7	2.899.829
Bielorrusia	3	0	México	14	71.236.420
Bosnia-Herzegovina.....	1	39	Moldavia	1	9.000
Brasil	18	40.118.736	Nicaragua	1	51
Chile	6	529.303	Níger.....	1	60.000
Colombia	20	5.492.550	Omán.....	4	2.223.912
Corea del Sur.....	33	1.903.733	Panamá	1	1.850
Costa de Marfil.....	1	287	Paraguay	5	128.426
Costa Rica.....	1	100.000	Perú	7	722.790
Cuba	3	1.960.261	Reino Unido.....	1	155.000
Curazao (Países Bajos) .	1	1.900.000	R.P. China	50	24.074.117
Ecuador.....	1	345	Rusia	8	10.108.758
Egipto	4	701.271	Senegal	3	6.900
Emir. Árabes Unidos	17	13.623.528	Serbia	3	57.083
Filipinas	5	256.281	Singapur	1	0
Guatemala.....	1	34.000	Sudáfrica	6	3.394.200
Hong Kong (R.P.China) .	3	1.507.896	Sudán del Sur	4	16.136
India	20	14.627.935	Tailandia	10	388.818
Indonesia.....	2	3.884.892	Taiwán	18	6.792
Irak	4	131.780	Túnez	2	155.985
Irán	19	14.523.312	Turquía	5	1.925.679
Israel	13	7.264.483	Ucrania	1	0
Italia.....	1	0	Uruguay	3	701.000
Japón	1	380.000	Venezuela.....	1	10.200.000
Jordania	5	133.076	Vietnam	4	41.864
Kazajistán.....	2	620.000	Total	405	254.597.992

Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: 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...

26. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES Y CATEGORÍAS
2015

País	Categoría										Valor euros	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Alemania		16.000										16.000
Andorra						1.956.048						1.956.048
Arabia Saudí		2.317.438	9.607.919	633						0		11.925.990
Argelia		1.153.750					0					1.153.750
Argentina				1.117.813								1.117.813
Bielorrusia		0										0
Bosnia-Herzegovina		39										39
Brasil		21.909.753	15.531.057	111.578		1.805.548	760.800					40.118.736
Chile		509.000				20.303				0		529.303
Colombia		5.361.850								130.700		5.492.550
Corea del Sur		1.225	7.690	1.887.183			7.635					1.903.733
Costa de Marfil		287										287
Costa Rica		100.000										100.000
Cuba		9.324	1.950.937									1.960.261
Curazao (Países Bajos)		1.900.000										1.900.000
Ecuador		345										345
Egipto			601.271				0			100.000		701.271
Emir. Árabes Unidos		676	13.622.852									13.623.528
Filipinas		3.199	253.082									256.281
Guatemala		34.000										34.000
Hong Kong (R.P. China)				7.896		0	1.500.000					1.507.896
India		29.902	14.308.033				0			290.000		14.627.935
Indonesia			3.884.892									3.884.892
Irak		131.780										131.780
Irán			14.523.312									14.523.312
Israel		150.000	6.560.000		297.163	7.320	0	250.000				7.264.483
Italia				0								0
Japón										380.000		380.000
Jordania		133.076										133.076
Kazajistán	0						620.000					620.000
Kuwait		420	34.200									34.620
Líbano		131.193										131.193
Malasia			14.720			22.800						37.520
Mali		16.740										16.740
Marruecos		2.899.829					0					2.899.829
México			25.185			71.191.043	20.192			0		71.236.420
Moldavia		9.000										9.000
Nicaragua		51										51
Níger										60.000		60.000
Omán		1.330.617	893.295									2.223.912
Panamá		1.850										1.850
Paraguay		124.243	4.183									128.426
Perú	580	1.210				11.000				710.000		722.790
Reino Unido						155.000						155.000
R.P. China	280.500		22.880.569	379.891		12.000	391.007			130.150		24.074.117
Rusia		19.562	8.014.090	2.013.906		61.200						10.108.758
Senegal		6.900										6.900
Serbia		57.083										57.083
Singapur			0									0
Sudáfrica		3.394.200										3.394.200
Sudán del Sur						16.136						16.136
Tailandia		16.100	20.718							352.000		388.818
Taiwán		6.184	608									6.792
Túnez		1.840	154.145									155.985
Turquía			1.310.010			615.669						1.925.679
Ucrania										0		0
Uruguay		701.000										701.000
Venezuela		10.200.000										10.200.000
Vietnam		793	41.071									41.864
Total	281.080	52.680.459	114.243.839	5.518.900	297.163	75.874.067	3.299.634	250.000		2.152.850		254.597.992

Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: 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 Doble Uso

27. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES Y CATEGORÍAS
2015

País	Categoría										Valor euros	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Andorra						2.102.996						2.102.996
Arabia Saudí		5.803.725	3.353.691			1.526.318						10.683.734
Argelia		84.193										84.193
Argentina		1.189.966		1.200.652								2.390.618
Australia		2.618	0			5.372	995					8.985
Bangladesh			1.000.000									1.000.000
Bosnia-Herzegovina		39										39
Brasil		877.666	14.621.443	48.278			772.427					16.319.814
Canadá	1.478.881	21.424									29.190	1.529.495
Chile		250.426				12.867						263.293
Colombia		199.552										199.552
Corea del Sur		1.225	7.690	903.829		452	5.645					918.841
Costa de Marfil		287										287
Cuba		9.360	285.977									295.337
Curazao		239.949										239.949
Ecuador		345										345
Egipto		22.440									10.791	33.231
Emiratos Árabes. Unidos		0	13.736.043	87.736								13.823.779
Estados Unidos	780.547	335.970	20.113.405	580.127		31.317	36.605	16.875		997.097		22.891.943
Filipinas		3.199	253.082									256.281
Francia		0										0
Guatemala		3.400										3.400
Hong Kong (R.P. China)				7.896			150.000			32.052		189.948
India		13.991	16.091.713	264.814		231						16.370.749
Irak		132.747										132.747
Irán			14.118.856									14.118.856
Israel		35.120	5.482.069		276.837	9.802		130.587				5.934.415
Italia				0								0
Japón			7.955.679	13.599		5.616	13.395			203.000		8.191.289
Jordania		132.741										132.741
Kazajistán	0						490.700					490.700
Kuwait		420	125.399									125.819
Libano		132.213										132.213
Malasia		4.360.648	14.720			633.336						5.008.704
Mali		16.740										16.740
Marruecos	11.969	633.256										645.225
México			1.804.117			827.278	23.459			0		2.654.854
Moldavia		2.560										2.560
Nicaragua		51										51
Niger										10.431		10.431
Nigeria		148.294										148.294
Noruega		132.800	870.722									1.003.522
Nueva Zelanda		127	0					16.875				17.002
Omán		1.331.231										1.331.231
Panamá		30.496										30.496
Paraguay		107.609	4.183									111.792
Perú	580	4.830				1.893						7.303
Reino Unido						31.136				188.324		219.460
R.P. China	574.900	3.736.338	9.421.757	4.824.322		14.329	21.333			130.150		18.723.129
Rusia		17.928	6.368.174	4.886.372		122.400						11.394.874
Senegal		6.544						11.027				17.571
Serbia		55.083	1.460.434									1.515.517
Singapur			0			3.825				1.985		5.810
Sudáfrica		600.676										600.676
Sudán Del Sur						19.027						19.027
Suiza		21.398	2.167.081			116	3.750			11.504		2.203.849
Tailandia		18.533	20.718									39.251
Taiwán		6.464	4.756	427.232		4.514						442.966
Túnez		1.485										1.485
Turquía		208.190	10	348.244		78.630						635.074
Uruguay		81.311										81.311
Venezuela		1.563.940	2.760									1.566.700
Vietnam		793	41.071									41.864
Total	2.846.877	22.580.341	119.325.550	13.593.101	276.837	5.431.455	1.529.336	164.337		1.614.524		167.362.358

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 Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

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

28. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE 2015

País	E. Privada	E. Pública	FFAA	Policía
Andorra	10,41	89,59		
Arabia Saudí	21,15	50,22	28,63	
Argelia	100,00			
Argentina	49,78	50,22		
Australia	100,00			
Bangladesh	100,00			
Bosnia-Herzegovina	100,00			
Brasil	100,00			
Canadá	100,00			
Chile	100,00			
Colombia	96,46	3,54		
Corea del Sur	8,05	91,95		
Costa de Marfil	100,00			
Cuba	100,00			
Curazao		100,00		
Ecuador	100,00			
Egipto	100,00			
Emir. Arab. Unidos	96,69	3,31		
Estados Unidos	100,00			
Filipinas	100,00			
Francia	100,00			
Guatemala	100,00			
Hong Kong (R.P. China)	21,03			78,97
India	99,22	0,78		
Irak	0,40	99,60		
Irán	18,98	81,02		
Israel	95,89		4,11	
Italia	100,00			
Japón	100,00			
Jordania	0,40			99,60
Kazajistán	0,00			100,00
Kuwait	100,00			
Líbano	100,00			
Malasia	100,00			
Mali	100,00			
Marruecos	98,14	1,86		
México	85,61	14,27	0,12	
Moldavia	100,00			
Nicaragua	100,00			
Níger	100,00			
Nigeria	100,00			
Noruega	100,00			
Nueva Zelanda	100,00			
Omán	99,99	0,01		
Panamá	100,00			
Paraguay	100,00			
Perú	100,00			
Reino Unido	85,81	14,19		
R.P. China	89,17	10,83		
Rusia	51,95	48,05		
Senegal	100,00			
Serbia	100,00			
Singapur	100,00			
Sudáfrica	100,00			
Sudán del Sur		100,00		
Suiza	100,00			
Tailandia	86,16	13,84		
Taiwán	3,55	96,45		
Túnez	100,00			
Turquía	88,92		11,08	
Uruguay	100,00			
Venezuela	100,00			
Vietnam	100,00			

Nota.: E. Privada: empresa privada, uso privado. E. Pública: empresa pública, uso público; FFAA: Fuerzas Armadas, uso de las Fuerzas Armadas; Policía: Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, uso policial.

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

**29. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
2015**

País	Número	Producto	Motivo
Irán	1	Partes de válvulas	Riesgo de desvío a programas de proliferación nuclear
Libia	1	Sulfuro de sodio	Situación interna
Myanmar	1	Máquina de conformación por rotación	Embargo UE (28.10.96)
Pakistán	1	Sulfuro de sodio	Usuario final no ofrece garantías
Rusia	3	Circuitos electrónicos integrados	Situación interna, riesgo de desvío a uso militar y existencia de denegaciones de otros países

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

**30. APLICACIÓN DE LA CLAÚSULA CATCH-ALL EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
2015**

País	Número	Producto	Motivo
Irán	1	Repuestos de válvulas de seguridad	Riesgo de desvío a programas de proliferación nuclear
Rusia	4	Máquinas de electroerosión, máquina fresadora, centro de mecanizado y parte de una máquina fresadora	Riesgo de desvío a programas de proliferación de misiles

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

**31. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS
2015**

País	Descripción	Valor euros
Estados Unidos	Máquinas fresadoras, encintadora y de mecanizado	13.560.640
India	Válvulas de compuerta, globo y retención	10.570.963
Total		24.131.603

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 Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

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

32. DESCRIPCIÓN DE LAS 10 CATEGORÍAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO (REGLAMENTO DELEGADO (UE) N° 1382/2014 DE LA COMISIÓN, DE 22 DE OCTUBRE)

Categoría	Descripción	Resumen de productos incluidos
0	Materiales, instalaciones y equipos nucleares	Reactores nucleares, plantas para la separación de isótopos de uranio natural, uranio empobrecido y materiales fisionables, centrifugadoras de gas, espectrómetros de masas y electrodos de grafito
1	Materiales, sustancias químicas, «microorganismos» y «toxinas»	Equipos de protección y detección: trajes, guantes y calzado, 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 de desplazamiento lineal y angular, robots, simuladores de movimientos o mesas de velocidad y centros de mecanizado
3	Electrónica	Componentes electrónicos, circuitos integrados, microcircuitos de microprocesador, conjuntos de puertas programables, componentes de microondas, mezcladores y convertidores de frecuencia o generadores 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 telediagnóstico y telecontrol y sistemas de seguridad de la información
6	Sensores y láseres	Acústica, tubos intensificadores de imagen, sensores ópticos, cámaras de instrumentos, óptica, láseres, gravímetros, sónares, hidrófonos y gradiómetros de gravedad y sistemas de radar
7	Navegación y aviónica	Acelerómetros, giroscopios, GNSS, GPS y GLONASS, seguidores de estrellas, altímetros, 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 tripulados o no, y buques de superficie, hidroplanos, sistemas de visión subacuática, aparatos de buceo y natación subacuática
9	Sistemas de propulsión, vehículos espaciales y equipos relacionados	Motores aeronáuticos o marinos de turbina de gas, lanzaderas espaciales y vehículos espaciales, sistemas de propulsión de cohetes de propulsante sólido o líquido, motores estatorreactores, turborreactores y turbofanos, cohetes de sondeo, motores híbridos para cohetes, equipos de apoyo al lanzamiento, cámaras ambientales y anecoicas y vehículos de reentrada

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

33. EXPORTACIONES AUTORIZADAS Y REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO 2015

	Material de defensa (valor euros)	Otro material (valor euros)		Doble uso (valor euros)
		Antidisturbios	Arma de caza y tiro deportivo	
Autorizado	10.676.904.995	9.244.025	150.607.274	254.597.992
Realizado	3.720.310.870	2.745.402	34.310.596	167.362.358
Porcentaje	34,8	29,7	22,8	65,7

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

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico **revistasice.sccc@comercio.mineco.es**

El documento debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12 y espaciado doble. Estar paginado en la parte inferior derecha de cada página.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.

4. En la segunda página del texto se incluirá:

- El título.
- Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
- De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
- De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:

<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización.

- Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

- Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
- En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etc.), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
- Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
- Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (Harvard-APA): <http://cibem.org/paginas/img/apa6.pdf>

Libros

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). *Título del libro* (edición) (volumen). Ciudad: Editorial.

Artículo en revista científica

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). «Título del artículo». *Título de la revista*, volumen (número), números de páginas.

Documento en línea

APELLIDOS, A.A. u ORGANISMO (año, mes de publicación). *Título*, [en línea]. Ciudad: Editorial. Disponible en:
<http://cenamb.rect.ucv.ve/siamaz/dicciona/canaima/canaima2.htm> [Recuperado: 2000, 3 de junio].

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

Francesc Granell Trias*

EL SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL EN 2016

En 2016 seguimos arrastrando muchos de los problemas que comenzaron con la crisis iniciada en 2007. Las tentaciones proteccionistas hacen que la globalización esté perdiendo un cierto ritmo. El 2016 ha visto el ascenso de populismos derivados del hecho de que la economía aún no ha recuperado los niveles que tenía antes de la Gran Recesión de 2007 con el deterioro del estado del bienestar en muchos países, lo cuál ha gestado una rebelión ciudadana en muchos de ellos. El terrorismo yihadista y el conflicto de Oriente Medio han seguido generando flujos descontrolados de refugiados y migrantes hacia Europa lo cual ha ocasionado muchos problemas en la Unión Europea y ha sido uno de los elementos que ha estado en la base del deseo de Gran Bretaña de salir de la UE (*brexit*). España, con Gobierno en funciones durante 11 meses, ha figurado entre los miembros no permanentes del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas.

Palabras clave: crisis económica mundial, Organización Mundial del Comercio, Fondo Monetario Internacional, Objetivos de Desarrollo Sostenible, Unión Europea, cambio climático, populismo, terrorismo, refugiados.

Clasificación JEL: F02, F10, F13, F21, G15, E40, K33, L80, O10.

1. Introducción

El sistema económico internacional se está resintiendo del escaso ritmo de desarrollo que se ha registrado en la economía mundial, lo cual ha dado lugar a la aparición de proteccionismos y populismos en muchos países, acompañados de fenómenos de terrorismo y de rebrotes de nacionalismo que no se producían con la intensidad que en el 2016 se han producido.

* Catedrático emérito de Organización Económica Internacional de la Universidad de Barcelona y miembro de número de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras. Este artículo forma parte de la serie que con el mismo título viene publicando el autor en el Boletín Económico de ICE, por estas fechas, anualmente desde 1977.

Versión de diciembre de 2016.

En estas páginas se hará un repaso de los temas que han estado más presentes en el sistema económico internacional a lo largo del año.

En un primer apartado veremos cuál ha sido el crecimiento de la economía mundial y de los principales países. En un segundo apartado veremos la situación del comercio mundial y de las integraciones regionales con los riesgos proteccionistas que están poniendo en peligro alguno de los logros que había conseguido la Organización Mundial del Comercio (OMC) para impulsar el comercio internacional a mayor ritmo que la economía mundial en su conjunto. En un tercer apartado se verá ▷

la situación de los pagos internacionales con el creciente papel de China. El cuarto apartado glosará los Objetivos de Desarrollo Sostenible lanzados para el periodo 2016-2030. En el quinto se verá la situación por la que atraviesa la Unión Europea (UE) agobiada por la avalancha de refugiados de los países del Mediterráneo y Medio Oriente y los peligros derivados de una futura salida de Gran Bretaña de la Unión Europea (*brexit*) una vez culmine el proceso de negociación previsto en el artículo 50 del Tratado de la UE. Por último, y antes de la bibliografía, veremos cómo se ha situado España en el contexto del sistema económico internacional en el 2016, año en que se han cumplido 30 años de la participación de España en la Unión Europea, y en que España ha formado parte del Consejo de Seguridad del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.

2. Una economía mundial en crecimiento lento

De acuerdo con las últimas estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), dadas a conocer en el World Economic Outlook, la economía mundial habrá crecido en 2016 un 3,1 por 100 (la OCDE estima un 2,9 por 100) pero las economías avanzadas solamente lo han hecho en un 1,6 por 100, mientras que los países en desarrollo lo habrán hecho en un 4,2 por 100.

El relativamente lento crecimiento de China, la caída del PIB de Rusia y de los países de la OPEP –por los bajos precios del petróleo– y los bajos precios de la mayoría de las materias primas, así como el insuficiente crecimiento de la eurozona han condicionado los equilibrios y desequilibrios económicos mundiales.

De acuerdo con el Global Wealth Report de Credit Suisse, los que tienen activos superiores a los 2.222 USD solo son la mitad de la población mundial, los que tienen activos superiores a 71.560 USD, figuran ya entre el 10 por 100 de los más ricos y los que tienen activos de más de 744.400 USD representan el 1 por 100 de la población mundial.

En un cuadro de estas características ha creado estupefacción el contenido de los Papeles de Panamá (3 de abril) que han puesto al descubierto a muchos evasores fiscales, lo cual ha rearmado a la OCDE a través de la iniciativa BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) 2016-2020, al Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) y a la UE para evitar la «doble no imposición internacional» derivada del fraude, para luchar contra las prácticas de algunos países para atraer negocios extranjeros y multinacionales (deseo del que no han escapado países europeos como Irlanda, Holanda, Luxemburgo y Chipre) y para hacer difícil el blanqueo de dinero negro.

El año 2016 ha acabado, además, con una serie de cuestiones e incertidumbres que pueden alterar muchas cosas en un próximo futuro:

- La puesta en marcha de la Administración norteamericana encabezada por el 45º presidente de Estados Unidos, Donald Trump, tras su sorprendente victoria electoral del 8 de noviembre de 2016 con sus ideas proteccionistas y nacionalistas.

- El resultado del referéndum británico sobre la salida del Reino Unido de la Unión Europea (*brexit*).

- El continuo debate entre keynesianos y hayekianos respecto a la política económica a seguir para salir de la situación de la Gran Recesión iniciada en 2007 y que tiene algunos puntos en común con la Gran Depresión de 1929. ▷

– El terrorismo en sus diferentes manifestaciones y su futuro a medida que el Estado Islámico vaya siendo derrotado y se produzca una «metástasis» de sus militantes para ejecutar acciones terroristas por todo el mundo.

– Las amenazas al estado del bienestar por los déficits presupuestarios y el empobrecimiento que padecen muchos grupos sociales.

– El incremento del peso mundial de la China de Xi Jinping, con reivindicaciones sobre su mar adyacente y un creciente enfrentamiento con Estados Unidos.

– El deseo del presidente ruso Putin de recuperar el peso que tuvo la Unión Soviética antes de su desaparición en 1991.

– La creciente importancia de las ciudades dentro de la economía mundial.

– Los peligros de una recaída de la economía mundial.

– El futuro de la lucha contra el cambio climático en la era post-Obama.

Todas estas cuestiones están llevando a rebeliones ciudadanas que en Latinoamérica han hecho caer a muchos Gobiernos de izquierdas y que en que en países desarrollados han generado movimientos populistas estimulados, además, por la gran afluencia de inmigrantes de países del Sur, países en conflicto y Estados fallidos que algunos asocian al desarrollo del terrorismo islamista y a atentados de grupos radicales (París, Niza, Bruselas Londres, Berlín, Estambul, El Cairo, etcétera).

Ante la crisis, la situación ha llegado a tal extremo que el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) están solicitando aumentos de gasto público para estimular el crecimiento, conseguir un desarrollo más inclusivo y evitar, con ello, que los niveles de democracia alcanzados en los últimos

años sean substituidos por movimientos contestatarios y antisistema, y por manifestaciones, huelgas y hasta atentados. Tanto el Banco Mundial como la OCDE y el G20 han insistido en la necesidad de que todos los países supriman la burocracia para crear empresas y así conseguir crear empleos.

Los BRICS, que tanto crecieron hace unos años, están pasando por situaciones delicadas. Brasil, pese a haber organizado los Juegos Olímpicos de Río (5-21 de agosto) ha experimentado un retroceso del 3,4 por 100 de su PIB con mucha corrupción y con *impeachment* de la presidenta Dilma Roussef. China solo ha crecido al 6,7 por 100 y el PIB de Rusia ha caído en un 0,8 por 100 por los bajos precios del petróleo y las sanciones comerciales aplicadas por la UE como consecuencia de la ocupación de Crimea. Sudáfrica muestra una economía estancada y una tasa de desempleo superior al 25 por 100. Solamente India se ha salvado de esta situación general de los BRICS con un crecimiento del 7,6 por 100. Pese a ello, los BRICS han puesto en marcha su propio banco de desarrollo con sede en Shangai (New Development Bank: *vid. Infra*).

Una situación especialmente dramática ha sido la de Venezuela con una caída del PIB de más del 14 por 100 y con un déficit presupuestario de más del 24 por 100, cuestiones que han determinado una fuerte oposición a la política económica y monetaria seguida por la Administración del sucesor de Chaves, Nicolás Maduro, y muchos disturbios.

En todo este contexto de crecimiento lento, abre esperanzas de futuro la Cuarta Revolución Industrial (con su Internet de las cosas, su inteligencia artificial, sus robots, sus fotocopiadoras 3D y su división del trabajo) que fue especialmente saludada y analizada en la reunión del Foro Económico Mundial celebrada en Davos en enero de 2016. ▷

3. El sistema comercial mundial

Según estimaciones de la Organización Mundial de Comercio, el comercio internacional habrá crecido en el 2016 un 1,7 por 100 en valor en dólares, cuando en 2015 había caído, en términos de dólares en un 13,8 por 100 desde lo que había sido su récord histórico de 2014. Estas cifras demuestran que el comercio mundial ha crecido menos, en 2015 y 2016, que el producto mundial bruto, cosa a la que no estábamos acostumbrados en todos los años en que se iba ampliando la globalización y en que el comercio crecía más rápidamente que el producto mundial por el peso de las transacciones intragrupo de las multinacionales y el desarrollo de las cadenas de valor en el tablero mundial.

La apertura de la ampliación del Canal de Panamá (26 de junio) y la quiebra de la séptima empresa naviera mundial (la coreana Hanjin) por la caída de la demanda china y los bajos precios de muchas materias primas han marcado elementos técnicos a la situación del sistema comercial mundial como también lo ha sido la aprobación de una serie de enmiendas al Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria que ahora pasa a tener 5.386 posiciones de 6 dígitos, lo cual obligará, esto sí, a renegociar ciertas consolidaciones y concesiones entre los miembros de la OMC que se habían pactado con las nomenclaturas en vigor que se habían venido aprobando desde 1992. En este contexto cobra interés, además, el deshielo durante una parte del año del Ártico por el cambio climático, lo cual crea posibles rutas marítimas alternativas para el comercio entre el Atlántico y el Pacífico.

En el 2016 se ha visto una caída de los precios del petróleo que llegó a los 27,88 dólares el barril en enero (había estado en los

115 dólares a mediados de 2014), cuando se levantó el embargo a la exportaciones iraníes y cuando el *fracking* norteamericano alcanzó sus máximos niveles. Solo a finales del año se ha recuperado el precio hasta los 55 dólares el barril como consecuencia del acuerdo entre los países de la Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP) (30 de noviembre) de reducir su producción hasta los 32,5 millones de barriles diarios, retirando del mercado 1,2 millones diarios y con el compromiso, además, de otros países productores de retirar otros 600.000 barriles diarios (Rusia aportará una reducción de 300.000).

El café y el cobre han visto caer su cotización en un 25 por 100 y solamente el azúcar ha mostrado una tendencia positiva. De todas formas, el índice The Economist nos muestra que los precios no se han recuperado aún de los precios relativos que se alcanzaron antes de la Gran Depresión de 2007, con la excepción, ciertamente, del oro que se ha constituido en un valor refugio ante las tormentas monetarias y financieras en los momentos en que el dólar ha caído.

En el plano multilateral, Roberto Carvalho de Azevedo ha visto avalada su continuidad al frente de la OMC gracias a los relativamente buenos resultados de la X Conferencia Ministerial de la entidad celebrada en Nairobi a finales de 2015, en donde consiguió que Brasil y la UE pactaran avances en relación a subvenciones a la exportación, créditos a la exportación, empresas comerciales de estado y ayuda alimentaria, culminando un proceso iniciado en la IX Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Bali en 2013 y tras haber conseguido ciertos avances en las negociaciones de un Acuerdo Plurilateral sobre Comercio de Bienes Medioambientales, y un Acuerdo sobre Comercio de Servicios (TISA), ▷

en la liberalización del comercio electrónico y en tecnologías de la información (ITA).

Sin embargo, la Ronda de Doha lanzada por la OMC en 2001 sigue sin conseguir avances significativos y, en cambio, sobre el plano comercial estamos asistiendo a avances e iniciativas de carácter regional que están relativizando la importancia del sistema multilateral de comercio que había marcado el sistema mundial desde la creación del predecesor de la OMC: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

De todas maneras, afortunadamente, en el World Tariffs Profiles de 2016, editado por la OMC, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/WTO (ITC) no se observan aumentos significativos de los aranceles como ocurriera durante la Gran Depresión de 1929, aunque la OMC sí ha detectado que en la primera parte de 2016 los Estados miembros establecieron 154 nuevas barreras al comercio y medidas de defensa comercial de carácter diverso (derechos *antidumping* y antisubvención, sobre todo para frenar ciertas exportaciones chinas).

De cualquier modo, lo que ha recabado una mayor atención en relación al sistema comercial mundial a lo largo de 2016 ha sido, como se ha dicho, la cuestión de las integraciones regionales y de las megaintegraciones (con participación de al menos dos de los grandes del comercio mundial). En teoría, tales arreglos regionales son un *second best* que estimulan el comercio mundial hasta que se llegue a una liberalización mundial general, pero que en la práctica suponen un serio atentado al multilateralismo, puesto que desde la concepción del GATT, a finales de la Segunda Guerra Mundial, las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio eran excepciones a la cláu-

sula de la nación más favorecida y no eran lo normal, como sucede hoy, en que la mayoría de los miembros de la OMC protagoniza alguna unión de carácter regional.

Entre las megaintegraciones hay que destacar el Trans Pacific Partnership (TPP) firmado, tras siete años de negociaciones, en Auckland (3 de febrero) por Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam y Estados Unidos y actualmente en avanzado estado de ratificación (Japón lo ha hecho el 9 de diciembre) pero que actualmente queda en la incertidumbre por las declaraciones del presidente electo Trump de que Estados Unidos prefiere arreglos bilaterales a arreglos plurilaterales.

La segunda gran megaintegración, ya en su decimotercera ronda de negociación, es la que se está intentando hacer avanzar entre Estados Unidos y la UE. Se trata de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversiones (TTIP) que debería unir a los dos asociados en torno a tres grandes pilares: acceso a los mercados recíprocos con reducciones arancelarias y medidas de facilitación import-export, armonizaciones regulatorias y reglas globales, entre las que hay que resaltar el controvertido tema de la creación de un tribunal arbitral para solventar las disputas entre multinacionales y Estados. La UE ha defendido que con el TTIP no se menoscabará el estado del bienestar europeo ni se rebajarán los estándares laborales, medioambientales y alimentarios europeos pero *lobbies* antisistema y sindicatos (con numerosas manifestaciones y desórdenes públicos) han conseguido bloquear el proceso negociador alegando secretismo y desconfianza en los resultados. Si a ello añadimos que el presidente electo Trump tampoco está a favor de culminar el TTIP, puede afirmarse, a finales del 2016, que el ambicioso ▷

proyecto inicial que se ha venido impulsando desde febrero de 2013 tiene un futuro incierto.

En el plano regional hay que mencionar el proyecto de Economic Community de ASEAN con un impulso (desde enero de 2016) para ir hacia un mercado único de 625 millones de habitantes formado por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya como última fase del pacto de los cinco miembros iniciales del ASEAN de Bangkok de 1967. La idea es hacer una integración tipo UE aunque las presiones y la influencia china sobre Filipinas y Tailandia, para apoyar la posición de Pekín ante el rechazo por el Tribunal Internacional de la Haya sobre las reclamaciones sobre el Mar de China, pueden poner en peligro el futuro del proyecto ASEAN.

En Latinoamérica el 2016 ha visto avances significativos en la integración entre los países de la Alianza del Pacífico (México, Colombia, Perú y Chile) que han hecho entrar en vigor, el 20 de junio, su Protocolo Comercial estableciendo el libre comercio para el 92 por 100 de los productos, encaminándose, además, a una integración profunda que estimule los encadenamientos productivos a través de la libre circulación de bienes, así como la libre circulación de capitales, servicios y personas. El esquema ha sido condenado por el presidente boliviano Evo Morales porque, según él, la Alianza del Pacífico está en la línea del Consenso de Washington patrocinado por los Estados Unidos. La realidad es que estos países están creciendo más rápidamente que la economía mundial, que el conjunto de los países latinoamericanos lastrados por las crisis brasileña y argentina (tras pagar 9.300 millones de dólares a los tenedores de bonos «vultors»). La Alianza del Pacífico, con sus 218 millones de habitantes, está recabando mucha

atención del mundo siendo ya 49 los países que mantienen observadores ante ella.

Mercosur, en cambio, ha experimentado en 2016 la penosa experiencia de tener que suspender de membresía a Venezuela (2 de diciembre) por no incorporar las normas a las que se había obligado en su protocolo de adhesión al grupo, producido cuando, a diferencia de la situación actual, todos sus miembros (menos Paraguay que obstaculizó el ingreso de Venezuela hasta 2013) estaban dirigidos por Gobiernos que simpatizaban con la Venezuela chavista que había firmado su incorporación a Mercosur en 2006.

4. Los pagos internacionales y el papel de China en el FMI

El sistema monetario internacional ha sufrido de vaivenes monetarios de diferente índole a lo largo de 2016, aunque se han evitado las restricciones cambiarias que hubieran resultado muy perjudiciales para la globalización. Los tipos de interés han permanecido cercanos al 0 por 100 y la inflación ha sido baja por los bajos precios del petróleo.

El rublo ha estado débil por la caída del precio del petróleo, las reformas económicas lanzadas por Putin y las sanciones europeas por la invasión de Crimea.

El dólar acaba el 2016 muy fuerte como consecuencia de que la economía norteamericana está yendo mejor (lo cual puede aún mejorar si Trump pone en marcha las rebajas fiscales prometidas en su campaña electoral) y como consecuencia, también, de que la presidenta de la Reserva Federal norteamericana (FED), Janet Yellen, había anunciado ya en el Simposio Anual de Jackson Hole (18 de agosto) que la FED subiría los tipos de interés ▷

antes del final del 2016 (debido a la mejora de la situación económica y al descenso del desempleo); cosa que, efectivamente, se hizo en la reunión de la FED del 14 de diciembre incrementando en un cuarto de punto el tipo de interés, con perspectivas, además, de nuevos incrementos en 2017. Ello generará, sin duda, un encarecimiento del servicio de la deuda de los países endeudados.

La libra esterlina acaba en 2016 a su nivel más bajo como consecuencia de las incertidumbres que ha generado, entre los operadores económicos de la City, el resultado favorable a la salida del Reino Unido de la UE en el Referéndum del 23 de mayo. El Banco de Inglaterra disminuyó sus tipos de interés del 0,5 al 0,25 por 100 el 4 de agosto, al tiempo que anunciaba un programa de compra de bonos corporativos y subasta de liquidez con objeto de estimular el crédito y evitar una caída fuerte de la economía por las perspectivas del *brexit*.

El Gobierno italiano del nuevo primer ministro Paolo Gentiloni ha tenido que rescatar, el 28 de diciembre, al Banco Monte dei Paschi di Siena (la más antigua de las instituciones financieras del mundo) para evitar el efecto sistémico que la caída del tercer banco de Italia hubiera producido. Ello se hizo necesario después de que el banco fuera incapaz de recapitalizarse privadamente desde que los *stress test* del BCE pusieran de manifiesto la limitada solvencia de la entidad. Los accionistas y bonistas deberán participar en las pérdidas de acuerdo con las reglas europeas sobre rescate de bancos. Al mismo tiempo la Comisión Europea deberá evaluar el impacto que el desembolso que finalmente sea necesario –dentro del paquete de hasta 20.000 millones de euros aprobado por el Parlamento italiano– vaya a tener sobre el déficit de las finanzas italianas

en relación con el Plan de Estabilidad y Crecimiento, y en la confianza de que esta intervención devuelva la estabilidad al sistema bancario italiano.

En relación a la eurozona hay que decir que el Banco Central Europeo ha seguido manteniendo la política que anunció en 2012 de hacer todo lo posible para sostener el euro. Así, ha seguido con su programa de compra de títulos que desde el anuncio del 10 de marzo de 2016 pasó a establecerse en una cuantía mensual de 60.000 millones de euros, con inclusión de bonos corporativos y no solo de deuda pública o semipública, como había venido siendo, al tiempo que ha rebajado del -0,3 al -0,4 la facilidad de depósito, aumentándose del 33 al 50 por 100 el volumen de compras a títulos de un mismo emisor. Complementariamente, el BCE lanzaba una nueva ronda de préstamos a la banca a tipos de interés bajos (Long Term Refinancing Operations –LTRO–) con objeto de evitar la caída de la oferta monetaria en un tiempo de crisis. El 7 de diciembre el BCE decidió prorrogar la compra de bonos hasta diciembre de 2017, en vez de lo previsto que era hasta marzo, si bien desde abril de 2017 rebajará las compras mensuales de 80.000 millones a 60.000 millones de euros. Con ello y desde marzo de 2015 en que –pese a las reticencias alemanas– empezaron las compras, el BCE habrá inyectado un total de 2,3 billones de euros, con lo que su balance alcanza el 33 por 100 del PIB de la eurozona, mientras que el balance de la FED respecto al PIB norteamericano solamente supone el 25 por 100, muy por detrás, por cierto, de lo que supone tal relación en Japón (90 por 100 para tratar de reactivar la economía) y en Suiza (93 por 100 por compra de divisas para evitar la sobrevaloración del franco).

En otro orden de cosas y pasando a la evolución del Sistema Monetario Internacional ▷

conviene recordar que después de años de espera, los Estados Unidos aceptaron, finalmente, la 7ª Revisión del Convenio Constitutivo del FMI y el decimocuarto aumento general de sus cuotas, cosa que le debe permitir atender a las necesidades de apoyo a los países con problemas de balanza de pagos, inclusive a Grecia que tiene ya otorgados dos planes de rescate y está en negociaciones para un tercero. El hecho de que el Gobierno de Tsipras se resista a aceptar las condicionalidades del ajuste exigido por el FMI, el BCE y la Comisión Europea para que Grecia pueda seguir manteniéndose en el euro está haciendo difícil que el tercer rescate tire adelante.

En este aumento de cuotas se ha reafirmado el papel que China, primer exportador mundial y segundo acreedor de los Estados Unidos tras Japón, tiene en el sistema mundial al pasar a tener la tercera cuota del FMI en cuantía (6,09 por 100 del total de los derechos de voto) tras las de Estados Unidos (16,54 por 100 del total) y Japón (6,16 por 100) y por delante, ahora ya, de las cuotas de Alemania (5,33 por 100), Francia (4,04 por 100), Rusia (2,60 por 100) y Arabia Saudí (2,02), países todos ellos que pueden nombrar directamente al director ejecutivo entre los 24 componentes del mismo, mientras que el resto de miembros del Fondo deben estar agrupados para alcanzar mayor peso que el que tienen individualmente para poder nombrar un director ejecutivo. España, por ejemplo, tiene ahora una cuota que alcanza el 2 por 100 del total y se agrupa con 8 países latinoamericanos (México, Venezuela y países centroamericanos) para poder tener el representante de todos en el Directorio.

Desde el 1 de octubre de 2016 el renmimbi-yuan chino ha pasado a ser una de las cinco divisas de referencia en la cesta del derecho

especial de giro (DEG) que pasa a estar integrado en un 41,73 por 100 de su valor por el dólar, en un 30,93 por 100 por el euro, en un 10,92 por 100 por el yuan, en un 8,33 por 100 por el yen y en un 8,09 por 100 por la libra esterlina.

Así, y aunque China ha perdido a favor de Japón la posición de principal financiador de la deuda externa de los Estados Unidos, que había mantenido durante los últimos 8 años, gana presencia en el FMI a pesar de haber visto caer sus reservas al tener que echar mano de ellas para evitar la caída del yuan y tras haber establecido limitaciones para la repatriación de beneficios a las empresas extranjeras instaladas en China.

Este ascenso de China en el plano financiero internacional se ha visto acompañado por la puesta en marcha –por primera vez en la historia por impulso de Pekín– de dos nuevos bancos de desarrollo: el Nuevo Banco de Desarrollo, concebido inicialmente como banco de los BRICS, en 2012, cuyos accionistas son los cinco BRICS, con participación igual del 20 por 100, con sede en Shangai y que ha concedido sus primeros créditos en julio de 2016. Y el ambicioso proyecto del nuevo Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras, con sede en Pekín, con participación de 57 países y un fuerte predominio de China en su capital con un 30,37 por 100 de total, seguido por India, Rusia, Alemania y Corea del Sur. Este banco se diseñó inicialmente para disminuir el poder que sobre las inversiones de infraestructuras ejercen Estados Unidos (a través del Banco Mundial con sede en Washington) y Japón (a través del Banco Asiático de Desarrollo con sede en Manila). Por esta razón los Estados Unidos acogieron con reticencias el proyecto chino, pero progresivamente se han ido incorporando a él países occidentales ▷

interesados en participar en los importantes proyectos de infraestructura que se van a financiar y que se han iniciado con un proyecto energético en Bangladesh y tres proyectos –en cooperación con el Banco Asiático de Desarrollo– en Indonesia, Pakistán y Tayikistán. El propio presidente del Banco Mundial, el norteamericano de origen coreano Jim Yong Kim, ha saludado la nueva institución financiera como complementaria y no competidora en relación a los esfuerzos de financiación de infraestructuras y algo parecido han declarado representantes de la Administración Obama cerrando, así, la discusión política con que se había acogido la iniciativa china impulsada por su alta disponibilidad de reservas de cambio y por el hecho –seguramente anecdótico pero interesante– de que tras recibir una condonación de deuda de 40 millones por parte de Pekín, Zimbabwe ha adoptado el yuan como moneda de referencia.

También reseñar que los 5 países de la Comunidad de África del Este (Kenia, Uganda, Tanzania, Burundi y Ruanda) han decidido ir avanzando hacia una unión monetaria que debe ser completada en 2024. Con ello serán cuatro las uniones monetarias existentes en África: la de la Unión Económica y Monetaria del África del Oeste (UEMOA) desde 1994, la de Sudáfrica, Namibia, Swazilandia y Lesotho desde 1986 y la del África Central con el Franco CFA respaldado por el Tesoro francés.

En este apartado de las relaciones monetarias y financieras es preciso mencionar la preocupación creciente manifestada por la OCDE, el G7 (cumbre en Ise-Shima el 26-27 de mayo), el G20 (Cumbre en Hangzhou el 4-5 de septiembre), el BCE, la Comisión Europea y muchos países individualmente en relación al fraude, la evitación y la evasión fiscal internacionales que, se calcula, alcanza los 70.000

millones de dólares que es más, por cierto, de lo que se emplea en lo usado para asistir a refugiados, migrantes y desplazados en todo el mundo. Se ha tratado de evitar que en el mundo haya «agujeros fiscales negros» y hasta, en un intento por rebajar los tráficos ilegales, el BCE decidió el 5 de mayo dejar de imprimir billetes de 500 euros a partir de 2018. Este es un esfuerzo complejo pues hay países que ofrecen una fiscalidad muy baja y otros que son reticentes a comunicar las cuentas de sociedades ficticias, tal como se puso de manifiesto con el escándalo de los papeles del bufete Mossak-Fonseca de Panamá, destapado el 3 de abril, y que puso al descubierto cuentas millonarias y sociedades ficticias de personalidades económicas y políticas de todo el mundo.

5. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

Teniendo en cuenta que las inversiones internacionales y las remesas de emigrantes rebasan con mucho las cifras siempre estancadas de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), que no hay manera de que llegue a alcanzar el objetivo del 0,7 por 100 que se viene sosteniendo como *esiderátum* desde el informe Pearson de 1970, el Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE y las iniciativas sobre efectividad de la Ayuda al Desarrollo en los foros de Roma (2003), París (2005), Accra (2008) y Busán (2011) se concentran ahora más en aspectos cualitativos que en aspectos cuantitativos de la ayuda, sin que ello haga dejar de lado las reivindicaciones de los países pobres respecto a su deseo de recibir más ayuda tras las Conferencias sobre Financiación del Desarrollo. ▷

Tales aspectos cualitativos tratan de hacer avanzar las ideas de apropiación, alineación, armonización, el enfoque de resultados y la responsabilidad compartida de donantes y beneficiarios.

Tras la decimocuarta sesión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD XIV), celebrada en Nairobi del 17 al 22 de julio, tras las promesas recibidas para adaptarse hacia una economía verde en la Conferencia sobre el Cambio climático de París en diciembre de 2015 y, sobre todo, tras el lanzamiento por la Asamblea General de las Naciones Unidas de septiembre de 2015 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible con sus 169 metas, los aspectos cualitativos de la ayuda han dado un paso adelante.

A lo largo de 2016 han sido varios los países que han puesto en marcha programas nacionales para avanzar hacia los Objetivos del Milenio como México, y son numerosas las conferencias y acciones llevadas adelante por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, diferentes agencias de la familia de las Naciones Unidas como Unesco, FAO o Unicef o donantes individuales para implementar la consecución de los ODS. Ello ha llevado a las Naciones Unidas a aprovechar los días especiales dedicados a temas asociados a los ODS para sensibilizar y canalizar acciones de la Secretaría General y de las Agencias, así como las ONG y los embajadores de Buena Voluntad de las agencias en relación a los respectivos ODS. Algunos ejemplos de celebraciones y actuaciones ligadas a los 17 objetivos durante 2016 han sido, según la numeración de los ODS, los siguientes:

1. Fin de la pobreza en todas sus formas: Día Internacional sobre la Erradicación de la Pobreza (17 de octubre) con acciones del Banco Mundial, el PNUD y apoyo de las ONG.

2. Hambre cero y promoción de la seguridad alimentaria con el impulso de, sobre todo, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y el Programa Mundial de Alimentos (PAM) con el Día Internacional de la Alimentación (16 de octubre) y el Día del Agua (22 de marzo).

3. Salud y bienestar de las poblaciones con un papel central de la Organización Mundial de la Salud: Día mundial de la salud (7 de abril), malaria (25 de abril), SIDA (1 de diciembre), tuberculosis (24 de marzo) o del síndrome de Down (21 de marzo) y los minusválidos (3 de diciembre).

4. Educación de calidad inclusiva y permanente con acciones del Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (Unicef) –con embajadores tales como Shakira, Mebarak o Leo Messi– y proyectos sobre niños en la calle y proyectos educativos con la Unesco.

5. Igualdad de género luchando contra la mutilación genital de las jóvenes (6 de febrero) o la violencia contra las mujeres (25 de noviembre).

6. Agua limpia, saneamiento y restauración de acuíferos sobre todo con el Día Mundial del Agua el 22 de marzo.

7. Energía asequible y no contaminante con una pluralidad de proyectos de energías renovables impulsados por el Banco Mundial y otros bancos regionales de desarrollo en un año, el 2016, en que se han cumplido 40 años de la catástrofe de Xernobil que dejó unos 4.000 muertos, con un coste que se ha estimado en 600.000 millones de dólares poniendo, además, en tela de juicio la energía nuclear.

8. Trabajo decente y crecimiento económico en pro de un trabajo seguro y saludable (28 de abril) o, incluso, justicia social (20 de febrero) impulsados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). ▷

9. Industria, innovación e infraestructuras con el impulso de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y la colaboración de, incluso, organismos del sector privado como el Forum Económico Mundial de Davos.

10. Reducción de las desigualdades que son una gran preocupación del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) que va evaluando los indicadores de desarrollo humano.

11. Ciudades y comunidades sostenibles. En el 2016 se han desarrollado muchas reuniones preparatorias y, sobre todo, los trabajos conducentes a la conferencia Habitat 3, celebrada en Quito del 17 al 20 de octubre con 40.000 participantes, que ha dejado sobre la mesa una importante agenda urbana, en la que el Director General de la Conferencia sobre Vivienda y Desarrollo Urbano Sostenible (Joan Clos) ha dicho que confiaba en que tendría más implementación por los Gobiernos y autoridades municipales que la de Habitat 2 (Estambul, 1996). La Agenda Urbana aprobada en Quito propone dar respuesta a los problemas urbanísticos, tecnológicos, de inclusión, de medio ambiente en las ciudades como consecuencia de la presión de las ONG y de grupos sociales marginados e indígenas que denuncian la especulación inmobiliaria, los desalojos y la escasa atención de los poderes públicos a los asentamientos informales. La cita de Quito fue acompañada de una Contraconferencia celebrada en la Universidad Central de Ecuador y en la que los antisistema y las poblaciones indígenas pusieron de relieve –con manifestaciones– lo poco ambiciosos que son los Gobiernos para solucionar los problemas urbanos y los problemas de desalajo que se producen.

12. Producción y consumo responsables: el Día Internacional de las Cooperativas, celebrado

en julio, puso de relieve lo difícil que se hace «objetivar» este ODS por mucho que en la 28 sesión del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) celebrada en Lima (19-20 de noviembre) se hablara de «crecimiento de calidad con desarrollo humano» contraponiéndolo al solo derivado de políticas monetarias expansivas sin avanzar en reformas estructurales.

13. Acción por el clima en que se empezó a desplegar la Agenda de París aprobada por la 21 Conferencia de las Partes de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático de diciembre de 2015 (COP21), firmándose por 165 países el correspondiente acuerdo en Nueva York el 22 de abril y llegándose a su puesta en vigor el 4 de noviembre, al haber recibido la ratificación de 55 países (entre ellos China y Estados Unidos) que representan más del 55 por 100 de las emisiones mundiales. En la COP22 celebrada en Marrakech no se consiguieron, sin embargo, avances en la financiación de la lucha contra el cambio climático pese al llamamiento de la Organización Meteorológica Mundial (OMM) denunciando el calentamiento del planeta y los daños colaterales y catástrofes humanitarias que tal calentamiento suscita.

14. Vida submarina, preservación de océanos y mares. El Grupo E15 de la UNCTAD se está ocupando de la pesca sostenible, de las especies migratorias y de la pesca ilegal. El Día Mundial de los Océanos (8 de junio) mostró, además, preocupación por cuestiones de transporte marítimo y turismo estudiadas por la UNCTAD.

15. Recuperación de ecosistemas y preservación de biodiversidad. Las acciones más destacadas se han referido a la lucha contra la desertificación y la sequía (17 de junio) y la protección de la biodiversidad (22 de mayo). ▷

16. Paz, justicia e instituciones sólidas. Pese a los años transcurridos desde que las Naciones Unidas pusieron en marcha sus operaciones de paz, siguen existiendo conflictos regionales que generan muchos refugiados y desplazados a los que el Alto Comisariado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) no puede dar respuesta adecuada. El PNUD ha lanzado actuaciones contra la corrupción y las violaciones de los derechos humanos en países como Sudáfrica, Kenia y Nigeria pero, como señala Transparencia Internacional, el tema de la corrupción tiene carácter universal y es difícil de combatir (Día Internacional Contra la Corrupción el 9 de diciembre) teniendo en cuenta los tráfico ilícitos, la financiación del terrorismo, la debilidad de la justicia en Estados fallidos y la dificultad de hacer avanzar la democracia en ciertos países (15 de septiembre). Muchos programas de cooperación al desarrollo tratan hoy de crear instituciones sólidas para mejorar la gobernanza en los países en desarrollo.

17. Alianzas para lograr los ODS con medios suficientes. Este 17º ODS es el que debería impulsar la cooperación internacional al desarrollo y la colaboración entre todas las organizaciones internacionales para adecuar sus reglas y para movilizar recursos en línea con las propuestas marcadas por la Agenda para el Desarrollo en todos sus aspectos: comercio, financiación, adecuación de la gobernanza mundial, reforma de los organismos internacionales a tal fin, eficacia de la ayuda, superación de la ayuda ligada, etcétera.

Se espera que Antonio Guterres, que asume la Secretaría General de las Naciones Unidas en enero de 2017, en substitución de Ban Ki Moon, lleve a cabo una acción dinámica para impulsar el trabajo de los órganos principales de las NNUU y ejerza un liderazgo

ante las agencias y las conferencias del sistema de las Naciones Unidas para hacer avanzar los ODS hacia las metas propuestas.

6. La marcha de la integración europea

La Unión Europea finaliza, en 2016, bajo presidencia rotatoria neerlandesa en el primer semestre y eslovaca en el segundo, con las dudas con las que comenzó tras la presidencia luxemburguesa del segundo semestre de 2015 pero con un problema añadido de gran importancia: el deseo del 51,8 por 100 de los británicos, convocados a referéndum imprudentemente (por razones internas de partido por el que fue su premier Cameron) el 23 de junio, de abandonar la UE (el conocido como *brexít*) a pesar de que el Gobierno de Cameron había obtenido una serie de «suavizaciones» del acervo comunitario, según sus pretensiones, en el Consejo Europeo de 18-19 de febrero (competitividad, gobernanza económica y soberanía no profundizando en la integración y limitación a migraciones) si votaban por quedarse.

El trío presidencial, enero 2016/junio 2017, se había planteado, en su documento de 3 de diciembre de 2015, al final de la presidencia luxemburguesa del segundo semestre de 2015, una agenda ambiciosa para las presidencias neerlandesa, eslovaca y maltesa con cinco pilares en los que se estimaba que la UE debería avanzar respetando, lógicamente, los principios de subsidiariedad, proporcionalidad, simplicidad, transparencia, coherencia y respeto a los derechos fundamentales:

1. Crecimiento integrador, inteligente y sostenible con aspectos tales como la mejora y avance en la Unión Económica y Monetaria de acuerdo con el Informe de los cinco presidentes de 2015, empleo verde, fiscalidad, etcétera. ▷

2. Una UE que empodere y proteja a todos los ciudadanos: educación, mujeres, sanidad...

3. Hacia una unión de la energía con una política climática respetuosa de lo acordado en la COP21 de París de finales de 2015.

4. Unión de libertad, seguridad y justicia: migraciones irregulares, reubicaciones, reasentamientos, sistema común de asilo, agenda europea de seguridad, eficacia del Sistema Schengen y Frontex, acuerdos con países limítrofes periféricos a este efecto, etcétera.

5. La UE como actor fuerte a nivel mundial: aspectos comerciales y políticos, y capacidad para impulsar los valores europeos en países que no los respeten.

La Comisión Juncker remaba en la misma dirección, estableciendo prioridades para 2016 en la creación de empleo, crecimiento, inversiones estratégicas (Plan Juncker), mercado único digital (limitación *roaming*) unión de la energía, cambio climático, mercado interior, una Unión Económica y Monetaria más profunda, negociación del TTIP, derechos fundamentales y derechos humanos, migraciones, la UE como actor internacional más potente y transformación democrática.

El desbordamiento del número de inmigrantes y refugiados que ha presionado para entrar en la UE desde países vecinos en conflicto (Irak, Siria, Libia, etcétera) y la cuestión de un posible futuro *brexit*, así como el persistente problema de la permanencia de Grecia en la eurozona, las diferencias sobre la relación con la Rusia de Putin o con la Turquía de Erdogan (sobre todo tras el fracasado alzamiento militar contra Erdogan del 15 de julio y la posterior ingente represión) o la oposición popular contra los acuerdos con Canadá (CETA) y con Estados Unidos (TTIP) han obligado a que los Consejos Europeos que se han celebrado y los propios trabajos del Consejo de

Ministros y de la Comisión Europea se vieran forzados a abordar temas distintos a los inicialmente programados.

En cuanto al inquietante *brexit*, la premier Theresa May (elegida para liderar el partido conservador británico el 30 de junio, después de la renuncia de Cameron tras el fiasco de su referéndum ganado por los partidarios del *brexit* con un 51,8 por 100, pero con Escocia y Gibraltar votando en contra de la salida) anunció el 5 de octubre que solicitará el inicio del proceso de separación de la UE a finales de marzo del 2017, presentando la activación del artículo 50 del Tratado de Lisboa. Como una Alta Corte de Justicia británica ha fallado que ello debe pasar por el Parlamento de Westminster (tras el recurso presentado por Gina Miller y Dier Tozetti dos Santos en base al contenido de la European Communities Act de 1972) y en él, a finales de 2016, hay mayoría anti *brexit* y partidario del Remain, la situación resulta compleja pues hay millones de firmantes solicitando que se rehaga el referéndum.

Parece ser, además, que la propia Reina Isabel ha recordado a la primera ministra que casi la mitad de sus súbditos están en contra del *brexit* y ha expresado sus dudas sobre si se va a negociar un *brexit* duro o blando y con permanencia o no en el mercado europeo único y la unión aduanera, sobre el impacto que la salida pueda tener sobre la City como plaza financiera, sobre la actividad aseguradora y sobre los principales sectores industriales, impacto sobre la inversión extranjera, inflación, empleo, plazos o no en que se produciría la transición y la relación que habrá con el resto del continente y el resto del mundo.

Teniendo en cuenta que la campaña secesionista para salir de la UE estuvo llena de engaños de los antieuropeos cara al referéndum ▷

del 23 de mayo y que el coste será muy elevado, así como el hecho de que el antiguo alcalde de Londres, antieuropeo y poco diplomático ministro de Asuntos Exteriores, Boris Johnson, no tenga una hoja de ruta sobre lo que quiere conseguir en la negociación de salida y el propio gabinete esté dividido sobre si seguir adelante con el propio proceso de separación y con lo que debe aceptarse del mercado único (por ejemplo, la libre circulación de trabajadores comunitarios) ha hecho que el negociador de la Comisión para el *brex*it, el ex-comisario Barnier y el del Parlamento Europeo Guy Verhofstadt, haya insistido en que la UE defenderá a ultranza el acervo europeo sin aceptar un «*brex*it blando» y que el proceso debe estar finiquitado antes de las elecciones al Parlamento Europeo de 2019. El 23 de noviembre, el Canciller del Exchequer Philip Hammond pronosticó que con el *brex*it se producirá un «agujero presupuestario del orden de 122.000 millones de libras que forzará a ir al endeudamiento, que superará el 90 por 100 del PIB en 2018 tras una caída de ingresos por la disminución de la actividad económica derivada de la incertidumbre creada por el abandono de la UE y por la necesidad de bajar impuestos y gastar en infraestructuras, suavizando la austeridad y aumentando gastos sociales con el fin de evitar huelgas y conflictos que aún agravarían más la incertidumbre actual».

En el plano monetario, la UE ha registrado el avance de que, desde el 1 de enero de 2016, los países del euro tienen un Mecanismo Único de Resolución para gestionar las crisis de entidades financieras que no sean viables con coste mínimo para los contribuyentes y la economía real. Con ello se da un paso más de lo que ha sido el Mecanismo

Único de Supervisión gestionado por el BCE y las autoridades nacionales de supervisión, así como un Consejo de Supervisión. Con el Mecanismo Único de Resolución se ha completado la supervisión que, a partir de 2010, se inició con la Autoridad Bancaria Europea, la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación y la Autoridad Europea de Valores y Mercados y la Junta Europea de Riesgo Sistémico.

El Mecanismo Único de Resolución será financiado por las propias entidades financieras que irán contribuyendo con el 1,1 por 100 de sus pasivos hasta dotarlo, en 8 años, de 55.000 millones de euros de forma progresiva, en base a un acuerdo intergubernamental y a un sistema de transferencias desde las autoridades nacionales.

Con la puesta en marcha de los Mecanismos de Supervisión, fijando los requisitos de capital de las entidades financieras y los montos de liquidez según los perfiles de riesgo, y creado el mecanismo de Resolución, el próximo paso para perfeccionar la Unión Monetaria Europea será la creación de un Fondo Europeo de Garantía de Depósitos.

El 8 de marzo los ministros de Economía dieron un paso adelante respecto al intercambio de información fiscal entre los Estados miembros, pero las reticencias de Irlanda a recuperar de Apple 13.000 millones de euros por ayudas fiscales recibidas, pone de manifiesto lo difícil que está resultando avanzar hacia la unión fiscal europea y siquiera avanzar hacia estándares mínimos de tributación.

Grecia ha continuado siendo la «oveja negra» de la eurozona al adoptar el Gobierno de Tsipras medidas que van en contra de las medidas de ajuste que la Comisión, el BCE y el FMI consideraban necesarias para abrirle el tercer rescate. Grecia se propone aumentar las ▷

pensiones y otras medidas que van a disparar el déficit excesivo, que no es, por cierto, patrimonio exclusivo de Grecia, pues el comisario Moscovici ha puesto de relieve que además de Grecia están en déficit excesivo e incumplen el Pacto de Estabilidad y Crecimiento: Italia (que se ve agravado por el rescate del Monte dei Paschi di Siena a finales de diciembre), España, Portugal, Bélgica, Chipre, Lituania, Eslovenia y Finlandia.

El tema de los refugiados y emigrantes que tratan de asentarse en la UE ha marcado el calendario europeo durante todo el 2016 y ha estimulado movimientos nacionalistas y populistas antieuropeos en una serie de países, poniendo en peligro la libre circulación de trabajadores y la libre circulación en la zona Schengen. Los intentos de asignación de llegados impulsados por Juncker no han dado resultados (9 de mayo) como tampoco se ha conseguido gran cosa en el acuerdo con Turquía para que frenara el aluvión de inmigrantes y refugiados. Con estos fracasos, el Mediterráneo se ha convertido en un auténtico cementerio de africanos y asiáticos que trataban de llegar a Europa con pateras movilizadas por mafias traficantes de personas.

En el plano económico interno, el desempleo en Europa comenzó en 2016 con el 10,1 por 100, si bien con diferencias notables entre países (en España se estaba al 19,9 por 100). Ante esto, el Plan Juncker de inversiones estratégicas, que ha visto ampliada su cuantía en 2016, se propone conseguir hacer avanzar a las economías europeas pues, si esto no se consigue, los Gobiernos europeos irán perdiendo apoyo popular como se ha visto con la caída de Renzi en Italia –tras su intento de reforma constitucional el 4 diciembre– y su sustitución por Gentiloni (11 de diciembre) y con la dimisión de Valls por Cazaneuve, en diciembre,

tras el anuncio del presidente Hollande de que no intentará la reelección a la presidencia francesa en 2017. La canciller Merkel ha llegado a perder algunas elecciones regionales alemanas.

En el plano de las relaciones con la OMC y las medidas comerciales autónomas, hay que mencionar la condena de las subvenciones europeas a Airbús, el comienzo de la transposición por la UE de los acuerdos de la X Conferencia Ministerial de la OMC en Nairobi en 2015 y los avances en la negociación del Acuerdo Plurilateral de Bienes Medioambientales, así como los avances en la negociación del Acuerdo de Servicios (TISA) y, por otra parte, el mantenimiento de medidas comerciales contra China (por *dumping*) y contra Rusia (prolongación de sanciones en diciembre por la ocupación de Crimea y el apoyo a los secesionistas de la parte este de Ucrania).

Entre los acuerdos firmados en 2016 por la UE merecen destacarse los firmados con Canadá (CETA), Ecuador y Cuba. El de Ecuador se ha concretado en el acceso del país al Acuerdo Comercial Multipartes con Perú y Colombia. El Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación con Cuba, firmado el 12 de diciembre, ha comportado la revocación de la Posición Común sobre Cuba impuesta en 1996 y un Programa Indicativo, dotado con 85 millones de euros, de ayuda para 2014-2020. Con este acuerdo la UE renormaliza las relaciones con la Cuba castrista y se adelanta a lo pactado por Obama con Raúl Castro al restablecer relaciones diplomáticas en 2015, pero sin romper el bloqueo económico y comercial iniciado por Eisenhower en 1960-1961 y reforzado por la Ley para la libertad y la solidaridad democrática (Helms-Burton) de 1996, pese al requerimiento efectuado, el 27 de octubre de 2016, al respecto, por 191 de los 193 miembros de las Naciones Unidas. ▷

El Acuerdo Económico y Comercial Global de la UE con Canadá (CETA) fue firmado el 30 de octubre de 2016 tras un accidentado proceso de aceptación (con un curioso veto final de la región belga de Valonia) y una oposición de grupos antisistema contra este acuerdo y con el TTIP con Estados Unidos aún en negociación (y que es, por cierto, bastante similar al firmado con Canadá pero que Trump parece que quiere desestimar y que ha concitado una gran oposición callejera y de las ONG). Este «Comprehensive Economic and Trade Agreement» con Canadá tiene 13 capítulos desarrollados en 1598 páginas y es el mayor pacto bilateral negociado por la UE. Prevé la supresión de la mayoría de aranceles sobre productos industriales en 7 años, algunas reducciones de barreras sobre productos agrarios, si bien la UE podrá mantener sus precios de entrada, el acceso de las empresas de la otra parte a los contratos públicos, un incremento de la cooperación en materia de regulación, la protección de innovaciones y productos tradicionales (con protección de 145 denominaciones de origen), la apertura del comercio de servicios (financiación, telecomunicaciones, energía, transporte marítimo), facilitación de desplazamientos profesionales, promoción de inversiones y creación de un tribunal arbitral para solución de litigios (el tema, por cierto, más criticado por los grupos opuestos al CETA y al TTIP pese a ya existir un mecanismo similar en el Banco Mundial y en la Cámara de Comercio Internacional), la garantía de ampliar la cooperación en el futuro y la protección de democracia, consumidores y medio ambiente (entre ellos el mantenimiento de las restricciones europeas a los alimentos genéticamente modificados). Por tratarse de un acuerdo mixto, incluyendo competencias nacionales de los Estados miembros de

la UE, el CETA solo ha empezado a aplicarse provisionalmente en la parte en la que existe competencia europea, quedando el resto a la espera de las ratificaciones del Parlamento canadiense y de los Parlamentos de los países europeos que, seguramente, no resultará fácil.

En el plano del comercio global cabe mencionar que la UE ha empezado a discutir con los 96 países de África, Caribe y el Pacífico (ACP) el diseño de lo que debería ser la cooperación y el comercio entre los miembros de la UE y los 79 miembros del Grupo ACP, viendo si debe seguirse con un Convenio de Cotonou renovado post 2020, con, además, un nuevo Fondo Europeo de Desarrollo (tras el 11º actual) o si se elige otro camino de cooperación aprovechando las lecciones de los anteriores convenios de Lomé de 1975 a 2000 y del actual Convenio de Cotonou en vigor desde el año 2000, teniendo en cuenta, por otra parte, el compromiso de la UE con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la Agenda Internacional de Desarrollo.

En el plano político, la UE está expectante en relación a las ideas de Trump de retirar progresivamente sus tropas de Europa. Ante ello el Secretario General de la OTAN, Jens Stoltenberg, ha recordado a los países europeos que deberían aumentar su esfuerzo de defensa.

7. España en el sistema internacional

El 1 de enero de 2016 se cumplió el 30 aniversario del ingreso de España a la entonces Comunidad Europea. España representa en este momento el 1,7 por 100 del comercio mundial de mercancías (18ª posición mundial) y el 2,5 por 100 del comercio mundial ▷

de servicios (11^a posición mundial), siendo la tercera potencia turística, con un desarrollo espectacular de este sector por el turismo derivado hacia España por los conflictos y el terrorismo en el Mediterráneo.

La exportación de mercancías ha tenido un comportamiento muy satisfactorio (crecimiento del 5,8 por 100) bien que con una ligera inflexión a finales del año por el menor crecimiento del comercio global.

Con estos parámetros, el PIB español ha crecido en el 2016 por encima del 3 por 100, que es un resultado extraordinario si se compara con otros miembros de la OCDE. El presidente del BCE saludaba en Madrid (30 de noviembre) que el desempleo español hubiera bajado del 24 al 19 por 100 gracias a la reforma financiera y la laboral, pero alertaba sobre los problemas que cara al futuro van a representar el envejecimiento de la población y la caída de la productividad.

En el 2016, España permaneció, desde la fallida investidura de Gobierno tras las elecciones del 20 de noviembre de 2015 hasta la difícil investidura de un nuevo Gobierno Rajoy el 3 de noviembre de 2016 (tras unas segundas elecciones el 26 de junio), con un Gobierno solamente en funciones, lo cual no ha sido obstáculo para que Rajoy participara en la COP22 de Marrakech (aunque sin intervenir) y que España haya jugado su papel en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas en el periodo 2015-2016, primero con el ministro José Manuel García Margallo y, tras el cambio de Gobierno Rajoy, con el hasta entonces Embajador Representante Permanente ante la UE, Alfonso Dastis. El propio Rajoy ha presidido el Consejo de Seguridad con la difícil papeleta de la crisis de Alepo y del asesinato del embajador ruso en Turquía, a finales de diciembre.

A lo largo de estos meses, el ministro de Economía en funciones, Luis de Guindos, ha tenido que luchar en el Eurogrupo y en el Ecofin para que la Comisión Europea no aplicara sanciones a España por el procedimiento de déficit excesivo (decisión sobre Portugal y España del 7 de julio). Por otra parte, la prima de riesgo española ha llegado a caer por debajo de los 100 puntos (por primera vez desde abril de 2015) lo cual ha permitido que el Tesoro se financiara a tipos de interés bajos e inferiores al coste de los préstamos del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE). Esto demuestra que los mercados reconocen los esfuerzos estructurales llevados a cabo por España y su estabilidad pese al reto del independentismo catalán, al elevado desempleo (19,6 por 100) y pese al déficit fiscal por encima de lo establecido por la UE en el Tratado de Maastricht y al Pacto de Estabilidad y Crecimiento (4,6 por 100 en 2016) y una deuda que se sitúa en una cifra próxima al 100 por 100 del PIB después de que el Tesoro se haya tenido que financiar en 2016 con 35.000 millones de euros, haciendo a España más vulnerable cara a los previsibles futuros aumentos de los tipos de interés que han empezado ya en Estados Unidos.

Tras la entrada en vigor de las nuevas cuotas del FMI, la cuota asignada a España ha avanzado hasta el 2 por 100 del total, muy cercana a la mínima exigida a los países de menor peso, entre los que pueden designar directamente un director ejecutivo (Rusia con 2,6 por 100 y Arabia Saudí con 2,02: ver supra). En su misión-consulta del artículo IV del FMI, los expertos de esta institución de Bretton Woods alabaron la recuperación sólida que se está produciendo en España, al igual que lo hicieran los técnicos de la OCDE certificando que los desequilibrios se están corrigiendo gracias a las reformas estructurales ▷

lanzadas, pero llamando la atención sobre la necesidad de una revisión de la financiación autonómica y un mayor énfasis en la lucha contra el desempleo y el empleo precario.

En el 2016 España ha entrado en el Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras, con sede en Pekín y una suscripción de capital del 1,7 por 100 de su total, lo cual debe servir para que las empresas constructoras españolas sigan presentándose y ganando concursos internacionales como SACYR en las obras del Canal de Panamá (inauguración de la ampliación el 26 de junio), gestión de autopistas por Abertis, AVE Meca-Medina, en que el 21 de noviembre se firmaba el acuerdo sobre fechas y sobrecostes entre el Consorcio español Alta Velocidad Meca Medina (Renfe, ADIF, Talgo y hasta doce empresas españolas y dos saudíes) y su contraparte saudí que hace prever que el proceso del AVE de los peregrinos o del desierto culminará satisfactoriamente.

En relación al CETA, firmado y en aplicación parcial, España ha conseguido que Canadá le reconozca y proteja 26 denominaciones de origen que incluyen aceites, quesos, turrónes, embutidos, jamón y cítricos.

No pueden acabar estas referencias sobre España en el sistema internacional sin mencionar la importancia que el *brexit* presenta para la economía española por la importancia del comercio recíproco, por los españoles que trabajan en el Reino Unido y los británicos jubilados en España, así como por la circunstancia de que el 96 por 100 de los gibraltareños votaron en el Referéndum del *brexit* por no salir de la UE.

Bibliografía

[1] ALCAZAR, J. (2016). *TTIP: la gran amenaza del capital*. Sevilla: Foca.

- [2] BERNANKE, B. (2016). *El valor de actuar*. Barcelona: Planeta.
- [3] COMIN, F. (2015). *Las crisis de la deuda soberana en España 1500-2015*. Madrid: Catarata.
- [4] CUSOLITO, A.P.; SADAFI, R. y TAGLIONI, D. (2016). *Inclusive Global Value Chains: policy options for Small and Medium Enterprises Low-income countries*. World Bank and OECD Group.
- [5] DE GUINDOS, L. (2016). *España amenazada: de como evitamos el rescate y la economía recuperó el crecimiento*. Barcelona: Península.
- [6] FORD, M. (2016). *El auge de los robots: la tecnología y la amenaza de un futuro sin empleo*. Barcelona: Paidós.
- [7] FUNDACIÓN SEMINARIO DE INVESTIGACIONES PARA LA PAZ (2015). *Impacto de la crisis en el proyecto europeo*. Zaragoza: Mira eds.
- [8] GALLEGOS, R. (2016). *¿Cuándo se jodió Venezuela?* Barcelona: Deusto.
- [9] GAMBLE, A. (2016). *Can the Welfare State survive?* Bognor Regis: John Wiley.
- [10] GARCÍA DURÁN, P. y MILLET, M. (coords) (2016). *Different Glances at EU Trade Policy*. Barcelona: CIDOB-Europe for Citizens.
- [11] GARCÍA MARGALLO, J.M. y EGUIDAZU, F. (2016). *Europa y el porvenir: cómo preservar y fortalecer el modelo europeo de bienestar*. Barcelona: Planeta.
- [12] GIL, J. (2016). *Suspiros de Europa: España, Turquía y la crisis de la UE*. Madrid: Sial Pigmalión.
- [13] GRANELL, F. (2016). *Los retos de la Cuarta Revolución Industrial*. Barcelona: Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, Acto Académico en San Millán de la Cogolla.
- [14] GRANT, A. (2016). *Originals: How non-conformists change the World*. London: WH Allen, Penguin Books.
- [15] HAMILTON, D. y PELKMANS, J. (edits) (2015). *Rule Maker or Rule Takers?: Exploring the TTIP*. London: Bowman and Little field.
- [16] KAISER, A. y ALVAREZ, G. (2016). *El engaño populista*. Barcelona: Deusto.
- [17] KING, M. (2016). *The end of Alchemy. Money, Banking and the Future of the Global Economy*. London: Norton. ▷

- [18] KISSINGER, H. (2016). *Orden Mundial: Reflexiones sobre el carácter de los países y el curso de la historia*. Barcelona: Debate.
- [19] LAMO DE ESPINOSA, J. (2016). *El agua en el Mundo-El Mundo del agua (El agua en un mundo global y bajo el cambio climático)*. Barcelona: Real Academia de Ciencias Económicas y Comerciales.
- [20] LAMPTON, D.M. (2015). *Adónde va China: los planes de futuro de los dirigentes chinos*. Barcelona: Stella Maris.
- [21] MANGUSON, L. y STRATH, B. (2016). *A Brief History of Political Economy. Tales of Marx, Keynes and Hayek*. London: Edward Elgar.
- [22] MASON, P. (2016). *Postcapitalismo: hacia un nuevo futuro*. Barcelona: Paidós.
- [23] MORELL, M. y HARLOW, B. (2016). *La gran guerra de nuestro tiempo: de Al Qaeda a ISIS*. Barcelona: Crítica.
- [24] NAPOLEONI, L. (2016). *Traficantes de Personas*. Barcelona: Paidós.
- [25] OBEMAIER, F. y OBEMAYER, B. (2016). *Los Papeles de Panamá, el club mundial de los evasores de impuestos*. Barcelona: Península.
- [26] PALACIO, V. (2016). *Después de Obama: Estados Unidos en tierra de nadie*. Madrid: Catarata.
- [27] PAULSON Jr., H.M. (2016). *Negociando con China: la nueva potencia mundial al descubierto*. Barcelona: Deusto.
- [28] PHILLIPS, T. (editor) (2016). *Bajo el yugo neoliberal: crisis de la deuda y disidencias en las periferias europeas*. Madrid: Akal.
- [29] POU, V. (2016). *¿Hacia una deconstrucción de la Unión Europea? La Europa del futuro*. Barcelona: Milenio.
- [30] PUIGDOMENECH, P. (2016). *Desafíos del futuro: doce dilemas y tres instrumentos para afrontarlos en el duodécimo milenio*. Barcelona: Crítica.
- [31] SALA, M. y MINGUELL, F.X. (2016). «Política Monetaria no convencional: los programas de compra de activos del Banco Central Europeo». *Boletín de Información Comercial Española*, nº 3081, noviembre, pp. 17-30.
- [32] SANDERS, B. (2016). *Discurso sobre la codicia de las grandes empresas y el declive de la clase media*. Barcelona: Malpaso.
- [33] SCHNAPPER, P. (2016). *Le Royaume Uni doit-il sortir de l'UE? Paris: La Documentation Française*.
- [34] SCHWAB, K. (2016). *La Cuarta Revolución Industrial*. Barcelona: Debate.
- [35] STEIL, B. (2016). *La batalla de Bretton Woods: Keynes, White y cómo se fraguó el nuevo orden mundial*. Barcelona: Deusto.
- [36] STIGLITZ, J.E. (2016). *El Euro: cómo la moneda común amenaza el futuro de Europa*. Madrid: Taurus.
- [37] TAIBO, C. (2016). *Colapso: capitalismo terminal, transición ecosocial, ecofascismo*. Madrid: Catarata.
- [38] TAIBO, C. (2016). *Para entender el TTIP*. Madrid: Catarata.
- [39] TAMAMES, R. (2016). *Frente al Apocalipsis del clima*. Barcelona: Profit.
- [40] TIROLE, J. (2016). *Economie du bien commun*. Paris: Presses Universitaires de France.
- [41] TOLEDO, A. (2016). *La sociedad compartida*. Barcelona: Península.
- [42] VAROUFAKIS, Y. (2016). *¿Y los pobres, sufren lo que deben? Cómo hemos llegado hasta aquí y por qué necesitamos un plan B para Europa*. Barcelona: Deusto.
- [43] VELASCO, R. (2016). *Economistas: oficio de profetas*. Madrid: Catarata.
- [44] WALLWITZ G.VON (2016). *Mr. Smith y el Paraíso*. Barcelona: Acantilado.
- [45] WORLD ECONOMIC FORUM (2016). *The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. Geneva.

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	5,76 €	24,36 €	30,00 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,83 €		
TOTAL	73,59 €	109,36 €	115,00 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	7,78 €	11,03 €	11,50 €
BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,50 €		
TOTAL	12,98 €	17,03 €	17,50 €

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa

Domicilio

D.P. Población

N.I.F.

Teléf. Fax.

Email

Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330
CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES2Z
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA
Y COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 9ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 603 79 93/97

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad

distribucionpublicaciones@mineco.es

*María Soledad Castaño Martínez**

ANÁLISIS DE LA TEORÍA DE LOS CONTRATOS COMPLETOS E INCOMPLETOS

El Premio Nobel en Economía 2016 ha sido concedido a Holmström y Hart por sus aportaciones en la teoría de los contratos. Sus aportaciones intentan modelizar los comportamientos y los posibles efectos de relaciones contractuales tan complejas como la gestión pública versus privada de la prestación de servicios públicos, el reparto del excedente entre el gerente y los accionistas de una empresa, y los procesos de integración industrial en función del reparto de los derechos de propiedad.

Palabras clave: teoría de los contratos, principal-agente, derechos de propiedad.

Clasificación JEL: D23, D52, D86.

1. Introducción

La Real Academia de las Ciencias de Suecia ha concedido el Premio Nobel en Economía 2016 a Bengt Holmström y Oliver Hart, por sus importantes aportaciones en el campo de la «teoría de los contratos». La economía funciona a través de los contratos, los estudios de los recién galardonados se centran en analizar cómo se puede mejorar la eficiencia de los contratos, teniendo en cuenta los agentes económicos involucrados en ellos, y cómo se beneficia cada una de las partes implicadas en estas operaciones contractuales.

El profesor Bengt Holmström nació en Helsinki en el año 1949. Es profesor de Economía y Empresa en el Massachusetts Institute

of Technology (MIT). En la Universidad de Helsinki realizó los estudios de Matemáticas, Física, Física Teórica y Estadística en 1972 y realizó su doctorado en la Universidad de Starford en el año 1978.

Inicialmente, comenzó a trabajar en el sector privado, en el grupo A. Ahlstrom (1972-1974). Desde 1978, ha sido profesor e investigador en distintas universidades: Escuela de Economía de Hanken, Universidad de Northwestern, Universidad de Yale, y desde 1994 hasta la actualidad es profesor del MIT. Además, es miembro de la Academia Americana de las Artes y las Ciencias y de las principales academias científicas de Suecia y Finlandia.

El profesor Oliver Hart nació en Londres y se graduó en Matemáticas en la Universidad de Cambridge. Posteriormente, obtuvo el doctorado en Economía por la ▷

* Universidad de Castilla-La Mancha.

Versión de diciembre de 2016.

Universidad de Princeton. Ha sido docente en diversas universidades como las Universidades de Essex y Cambridge, la Universidad de Pensilvania, la London School of Economics y el Massachusetts Institute of Technology. Desde 1993, es profesor de la Universidad de Harvard y, desde 1997, está en la cátedra Andrew E. Furer de dicha universidad.

Las aportaciones de Hart y Holmström nos permiten comprender el funcionamiento de los contratos e instituciones de la vida real y, además, exponen las posibles trampas que pueden existir en el diseño de dichos contratos. Existen multitud de contratos tales como los accionistas y la alta dirección, una compañía de seguros y los propietarios de automóviles, o una autoridad pública y sus proveedores.

Teniendo en cuenta que estas relaciones económicas conllevan en ocasiones interés contrapuesto, es fácil la aparición de conflicto entre las partes. La teoría de los contratos pretende ayudar a diseñar las relaciones contractuales de manera que las partes implicadas en dichos contratos tomen decisiones mutuamente beneficiosas.

Un ejemplo clásico, donde se puede observar este problema, surge al separar la propiedad de las empresas (accionista) y la gestión de las misma (gerente). Este hecho crea el problema del riesgo moral, al poder tomar el gerente de la empresa decisiones en su propio beneficio, pero que pueden perjudicar los intereses de los accionistas. Esto puede ser resuelto si el sueldo del gerente está ligado a los resultados de la empresa. Este sistema no está exento de críticas, como que el gerente sea premiado por el simple hecho de haber tenido suerte y no porque haya realizado una adecuada gestión de la empresa.

Por tanto, teniendo en cuenta lo complejo que pueden ser en muchas ocasiones las

relaciones económicas recogidas en un contrato, la teoría de los contratos pretende explicar por qué los contratos tienen diversas formas y diseños. Asimismo, otro objetivo de esta teoría es ayudar a la elaboración de los mejores contratos, lo que provocará que las instituciones en la sociedad también funcionen mejor. De forma que estas teorías pretenden responder a preguntas tales como: ¿los proveedores de servicios públicos, como escuelas, hospitales o prisiones, deberían ser propiedad pública o privada? ¿Deberían pagarse salarios fijos a los maestros, trabajadores de la salud y guardias de la prisión o que su remuneración salarial dependiera de su rendimiento? ¿Hasta qué punto los gerentes deben ser pagados a través de programas de incentivos?

La teoría de los contratos no proporciona necesariamente respuestas definitivas o únicas a estas preguntas, el mejor contrato dependerá de la situación específica y el contexto. Sin embargo, el poder de la teoría es que permite identificar con claridad los elementos esenciales a la hora de realizar los distintos contratos (Royal Swedish Academy, 2016).

El objetivo de este artículo es analizar y resumir las principales aportaciones de los recién laureados. Para ello, después de esta breve introducción, en el apartado segundo, se analiza la teoría de los contratos completos. Seguidamente, se analizan en el apartado tercero las extensiones del modelo básico de Holmström. Por su parte, el apartado cuarto se dedica a la teoría de los contratos incompletos de Hart y en el apartado quinto se exponen las principales aplicaciones de los contratos incompletos: las privatizaciones y las finanzas corporativas. Por último, se cierra con un breve apartado de conclusiones. ▷

2. Contrato completo: relación entre el principal y el agente

En este apartado se analizan las contribuciones de Bengt Holmström en la teoría de los contratos. Los problemas de proporcionar incentivos a los empleados han sido considerados desde hace tiempo, pero es en los años setenta cuando se intenta, por parte de los investigadores, encontrar una solución a cómo diseñar los mejores contratos posibles (Holmström, 1979; Shavell, 1979).

En primer lugar, se expondrán los aspectos del modelo básico de Holmström (1979) «contrato óptimo por incentivos», para seguidamente analizar algunos aspectos de las extensiones y desarrollos posteriores de este modelo básico.

En el modelo básico, que parte del modelo Mirrlees (Mirrlees, 1975), se considera que un agente toma una acción a para el intervalo $[\underline{a}, \bar{a}]$, esto genera un coste $c(a)$ para el agente y un beneficio $\beta = b(a) + \varepsilon$ para el principal, donde ε es el ruido aleatorio. Para analizar los conflictos de interés, asumimos que tanto b como c son funciones crecientes de a , de modo que, si todo se mantiene constante, el principal prefiere una elevada a mientras que el agente prefiere una a más baja, por tanto, se puede interpretar a como el esfuerzo del agente. Se asume que b y c son diferenciables, b es cóncava y c es convexa.

Para ver cómo este modelo simple puede explicar diversas relaciones económicas, se supone, por ejemplo, que el agente puede ser un trabajador, un gerente de una empresa, un empresario, un abogado, o un proveedor de servicios públicos. El principal podría ser un empleador, un consejo de administración, un capitalista de riesgo, un cliente, un regulador o una autoridad pública. En muchos de estos

contextos, el resultado de la actividad económica es aleatoria, y compartir el riesgo es un aspecto crucial del problema de la contratación.

Asimismo, t denota un pago, o una transferencia, del principal al agente, donde si $t > 0$ indica un pago de P a A , mientras que si $t < 0$ el pago sería al revés. Suponemos que P y A tienen suficientes recursos y, por tanto, en este modelo básico no se consideran las limitaciones financieras. También, asumimos que el principal dispone de más recursos que el agente, y que P es neutro al riesgo y A es adverso al riesgo.

La ecuación [1] recoge la utilidad esperada del principal:

$$U_P = b(a) - E(t) \quad [1]$$

Y la ecuación 2 recoge la utilidad esperada del agente:

$$U_A = -c(a) + E(t) - \frac{1}{2} r \text{Var}(t) \quad [2]$$

donde $r > 0$ mide el grado de aversión al riesgo.

Si tomamos la suma de las dos utilidades como el mejor punto de referencia. El superávit en este caso sería:

$$U_P + U_A = b(a) - c(a) - \frac{1}{2} r \text{Var}(t) \quad [3]$$

donde el último término es el coste de utilidad de asumir riesgo por parte de A . Se supone que la única acción $a^* \in [\underline{a}, \bar{a}]$ maximiza $b(a) - c(a)$. Solo se garantiza que a^* es única si b es estrictamente cóncava, c es estrictamente convexa, o ambos. Usando primas para denotar las primeras derivadas, suponiendo que $b'(a) > 0$ y $c'(\underline{a}) = 0$ garantiza que $a^* > \underline{a}$. También, es conveniente suponer que $c'(a)$ es muy grande, entonces $a^* < \bar{a}$. El superávit total es máximo cuando $a = a^*$ y A no tiene riesgo $\text{Var}(t) = 0$. Como ya se ha dicho este sería el mejor resultado posible. \triangleright

Si la acción a es observable, el principal puede establecer un sistema de incentivos y establecer un contrato directamente vinculado a la acción del agente $t = t(a)$. El principal podría simplemente incrementar la diferencia $t(a^*) - t(a)$ hasta $-c(a) + t(a^*) > -c(a) + t(a)$ para todo $a \neq a^*$. El agente podría estar inducido a tomar la acción a^* y el principal asumiría todo el riesgo asociado a la variable aleatoria ε . Esto sería eficiente ya que P es neutral al riesgo y A es adverso al riesgo. Con el sistema de pago de incentivos se puede alcanzar una distribución deseable entre el principal y el agente. Para evitar que el agente tome acciones «equivocadas» $a \neq a^*$, en los contratos pueden existir elevadas multas pecuniarias $t(a) \ll 0$. El supuesto de realizar una transferencia t condicionada directamente a la acción a puede conducir al clásico problema de riesgo moral.

Posteriormente, se analiza el caso en el que la acción a no es observable directamente o es difícil de medir. En estos casos, surge el problema de riesgo moral, y que el pago se realiza en función de una medida imprecisa. Concretamente, el beneficio del principal se deriva del comportamiento del agente $t = t(\beta)$, donde el beneficio $\beta = b(a) + \varepsilon$, pero es un indicador imperfecto porque depende las fluctuaciones de ε .

Este caso, por ejemplo, se corresponde cuando los accionistas no pueden observar cómo el gerente dirige la empresa, pero sí puede observar el precio de las acciones en bolsa y/o las distintas medidas contables (Murphy, 1985).

Una clave los planteamientos de Holmström (1979) es el *informativeness principle*, intuitivamente este concepto hace referencia a que la compensación del agente debe depender de variables (señales) que proporcionan información sobre la acción de éste. Formalmente, P se considera para realizar la

remuneración t en función de alguna señal s además de β .

Este resultado tiene importantes implicaciones prácticas. En términos del modelo antes planteado, una señal s que esté correlacionada con el ruido ε es potencialmente valiosa para el principal, mientras que una señal que no esté correlacionada con ε sería inútil. En el contexto de la remuneración de la gerencia, el sueldo del encargado debe depender no sólo de las medidas contables y del precio de las acciones propias, sino también de las señales que están correlacionadas con los costes observables, las condiciones de la demanda y los precios de las acciones de las empresas del mismo sector.

Por otro lado, una crítica a este sistema de remuneración es «el pago por suerte», al pagar al gerente por factores exógenos puede ser que obtenga buenos resultados, pero que no sean debidos a su buena gestión (Bertrand y Mullainathan, 2001).

Por su parte, Holmström y Milgrom (1987), consideran demasiado simple el modelo Mirrlees, que una simple acción o hecho económico sirva de medida para la remuneración, incluso esto podría ser negativo ya que al no tener en cuenta el esfuerzo realizado de modo lineal, podría volverse ineficaz para motivar al agente, como lo demuestran algunos trabajos empíricos (Chevalier y Ellison, 1997). Para solucionar este problema, se propone que la remuneración dependa de la productividad, o que el agente comparta el riesgo con el principal.

3. Extensiones del modelo de contratos completos de Holmström

Este modelo básico fue completado por Holmström y sus colaboradores en varias direcciones, tales como: el modelo de multitareas; ▷

los incentivos a equipos de trabajo o la promoción profesional a lo largo de la vida laboral.

3.1. Modelo de multitarea

En el modelo clásico de riesgo moral, la acción del agente es unidimensional, e interpretada como un «esfuerzo». Sin embargo, en la realidad las acciones o tareas son complejas y multidimensionales, involucrando varias actividades que sólo pueden ser imperfectamente observadas y medidas. Además, recompensar sólo las actividades medibles puede conducir a un comportamiento disfuncional, debido a que los agentes tenderían a concentrar demasiada atención en las actividades por las que puede ser recompensado (Kerr, 1975).

Por su parte Baker, Gibbons y Murphy (1994) afirman que «la historia de los negocios está llena de empresas que obtuvieron lo que pagaron». Por ejemplo, si la remuneración de un administrador está fuertemente ligado a ganancias a corto plazo, este podría sacrificar inversiones a largo plazo, lo que tendría efectos negativos en los beneficios a largo plazo de la empresa.

Holmström y Milgrom (1991) modelizan estos argumentos teóricos en un modelo de multitarea. Así pues, se supone que un agente toma dos acciones no observadas, a_1 y a_2 , con una función de coste $c(a_1, a_2)$. Se supone que $\delta^2 c / \delta a_1 \delta a_2 > 0$ lo que implica que las dos tareas son sustitutivas. La acción a_1 genera un *output* medido por $\beta_i = b_i(a_i) + \varepsilon_i$. Teniendo en cuenta la retribución por rendimiento lineal (Holmström y Milgrom, 1987), la transferencia de P a A sería $t(\beta_1, \beta_2) = f + k_1 \beta_1 + k_2 \beta_2$.

Supongamos que es difícil medir y recompensar la acción a_1 (la varianza de ε_1 es grande), pero fácil de medir y recompensar la

acción a_2 (la varianza de ε_2 es pequeña). Dado que A es adverso al riesgo y P es neutral al riesgo, la distribución óptima del riesgo sugiere que la primera tarea debe ser débilmente incentivada (k_1 debe ser pequeño). Pero si a_1 es importante para el principal, a_2 también debería estar débilmente incentivada (entonces k_2 debe ser pequeño también) para evitar que el agente concentre todas sus actividades en a_2 .

Si consideramos que A es un maestro de escuela, donde a_1 podría representar que el maestro fuera capaz de estimular la curiosidad, la responsabilidad, y la capacidad de pensar independientemente, mientras que a_2 sería los resultados de los exámenes. El conjunto de habilidades recogidas en a_1 se podrían medir, pero presentaría un ruido considerable y, por tanto, la vinculación del salario del profesor por medio de incentivos supondría correr demasiado riesgo en el cálculo de la remuneración de los maestros.

Por su parte incentivar sólo a_2 , por ejemplo, vinculando el salario del profesor a las calificaciones de los estudiantes en las pruebas estandarizadas, hará que el maestro deje de enseñar el conjunto más amplio de habilidades antes señalado. Por lo tanto, un contrato óptimo para el maestro puede especificar un salario fijo sin pago de incentivo (explícito). Este ejemplo ilustra cómo en situaciones complejas donde se quiere que exista un equilibrio entre las distintas actividades que implica dicho puesto, puede ser más útil no establecer ninguna variable como óptima para medir el «esfuerzo» del agente y establecer salarios fijos.

En definitiva, el modelo multitarea predice que cuando una tarea importante es difícil de evaluar, entonces los incentivos deben ser débiles para todas las demás tareas.

Este modelo multitarea es completado por Holmström y Milgrom (1994) introduciendo \triangleright

aspectos como los incentivos de alto rendimiento, la propiedad de los trabajadores y la libertad de los trabajadores para organizar su propio trabajo. Todos ellos son instrumentos complementarios para motivar a los trabajadores en los modelos multitarea.

3.2. Remuneración a los equipos de trabajo

Muchos procesos de producción requieren la cooperación de muchos agentes. Si sólo es posible medir la producción agregada, esto hace que sea difícil diseñar contratos óptimos para cada agente y, además, puede surgir el problema de que alguno de los agentes implicados engañe sobre el esfuerzo que realiza y, en realidad, se aproveche del trabajo de los demás, ya que la medida de *output* es conjunta del esfuerzo del equipo.

Este tema fue tratado por Holmström (1982) y se conoce como el problema de riesgo moral en los equipos de trabajo. Holmström (1982) muestra que, si la recompensa a los agentes implica compartir alguna salida conjunta, esta medida siempre será ineficiente.

Asimismo, introduce el concepto de *budget breaker*, este concepto hace referencia a cómo el principal puede crear incentivos mediante la eliminación de la producción del equipo en caso de rendimiento inferior y externalizar los trabajos que se realizan de modo ineficiente por los equipos.

Igualmente, Holmström (1982) señala el potencial beneficio en términos de los contratos por incentivos formales para equipos, debido a que puede ser útil para eliminar el ruido en el contrato de un agente individual, es decir, el *output* agregado puede ser una señal útil del esfuerzo de un agente más allá del desempeño

individual del agente, y debería entonces ser incluido en el contrato óptimo. Como en el modelo básico, decimos que no se puede saber si los buenos resultados obtenidos por un agente son fruto su esfuerzo individual o de la suerte. Aquí lo que se dice es cómo todos los agentes se ven afectados por los mismos factores externos, si un individuo se esfuerza dentro de un grupo de trabajo le lleva a obtener un elevado *output* a la empresa. Entonces, según este autor, el resultado del esfuerzo realizado por un individuo dentro de un grupo de trabajo puede servir como señal individual del trabajo que realiza un agente concreto.

3.3. Promoción profesional del agente

El hecho de que los agentes que estén interesados por avanzar o promocionar en sus carreras profesionales puede constituir un incentivo para trabajar muy importante, incluso en el caso de salarios fijos. En este sentido, Fama (1980) sostiene que las preocupaciones por la promoción profesional podrían resolver el problema de riesgo moral, sin necesidad de contratos explícitos basados en el rendimiento.

Por su parte, Holmström (1999) introduce los incentivos que suponen la promoción profesional, mediante la siguiente idea: el principal promete salarios futuros más elevados a los agentes que funcionan bien hoy, pero surge la siguiente pregunta: ¿serían creíbles tales promesas?

En este modelo Holmström (1999) considera que la actuación de un agente hoy depende tanto de su esfuerzo como de su capacidad y ambos no son observables. Por tanto, un buen resultado en el presente hace más probable que la capacidad del agente sea alta, y esto ▷

le hace más atractivo no sólo a su principal actual, sino a otros posibles empleadores en el futuro. La competencia por los servicios del agente hace entonces perfectamente creíble que su salario futuro depende de su rendimiento actual. Por lo tanto, tendrá un incentivo el esforzarse al máximo en el presente, incluso si los contratos no contienen ninguna estrategia explícita de incentivos.

En este modelo, se supone que hay dos períodos, $\tau = 1$ y $\tau = 2$. La capacidad del agente θ es la misma en ambos períodos. Además, se supone que inicialmente θ es desconocida tanto para P como para A , y se deducirá de los resultados del primer período. En cada período τ , el agente A elige el esfuerzo $a_\tau \in [\underline{a}, \bar{a}]$ y produce un *output* $\beta_\tau = b(\theta + a_\tau) + \varepsilon_\tau$. Si se supone que es imposible escribir contratos explícitos basados en el resultado, el salario w_τ del período debe ser independiente de β_τ . Sin embargo, la competencia en el mercado de trabajo w_2 asegura que dependerá de β_1 . Específicamente w_2 será igual a la expectativa racional del sobre β_2 , condicionado por β_1 obtenido en $\tau = 1$. Puesto que el mercado inferirá una capacidad alta cuando la producción del primer período haya sido alta, w_2 aumenta en función de β_1 . Claramente, A no tiene ninguna razón para trabajar duro en el período 2, cuando su carrera está a punto de terminar. Sin embargo, tiene un incentivo para construir una reputación mediante un alto rendimiento al principio de su vida laboral, convenciendo así al mercado que su capacidad.

Este modelo confirma que la promoción profesional puede aliviar el problema de riesgo moral del modelo básico, aunque no se obtiene tampoco un óptimo social, ya que los agentes pueden trabajar excesivamente duro al principio de sus carreras profesionales, mientras que su esfuerzo descenderá considerablemente cuando su vida laboral este próxima a finalizar.

4. Teoría de los contratos incompletos de Hart

La medición imprecisa del rendimiento no es el único obstáculo para la elaboración de contratos eficientes. Con frecuencia, las partes no pueden expresar de manera realista los términos contractuales detallados por adelantado. El problema entonces se convierte en cómo diseñar el mejor contrato posible. Oliver Hart y sus colaboradores en la década de los ochenta tratan de solucionar y explicar este problema, y esto hace que surja la conocida teoría de los contratos incompletos.

La idea principal es que un contrato no puede especificar todo lo que las partes deben hacer en futuras eventualidades. Por ello, debe detallar quién tiene el derecho de decidir qué hacer cuando las partes no pueden estar de acuerdo. Así pues, un individuo con este derecho de decisión tendrá más poder de negociación, y será capaz de obtener un mejor acuerdo una vez que la producción se haya materializado. Asimismo, esto obligará al individuo que tenga más poder a tomar determinadas decisiones de inversión, al tiempo que debilita los incentivos de los individuos que gozan de menos derechos de decisión. En situaciones complejas de contratación, la asignación de los derechos de decisión se convierte así en una alternativa al pago por rendimiento, antes analizado.

Los derechos de decisión y derechos de propiedad son el elemento esencial en los contratos incompletos, debido a que los derechos de decisión o control cuidadosamente asignados pueden sustituir a las recompensas contractualmente especificadas. Dado que un medio importante para asignar los derechos de decisión es a través de la propiedad, la teoría de la contratación incompleta genera una rica \triangleright

teoría de los derechos de propiedad de Hart (1979).

Formalmente, se asume que es imposible detallar directamente un programa de transferencia $t(\beta)$. En cambio, las transferencias pueden realizarse indirectamente mediante otros tipos de acuerdos contractuales, en concreto, mediante la cesión de derechos de propiedad. Además, en este modelo el riesgo compartido no juega ningún papel y, por tanto, el término ε se elimina del modelo.

Consideramos un caso simple donde un agente produce un *output* que tiene el valor $\beta = b(a)$ para P , pero también puede tener otros usos alternativos. Si el valor de la mejor alternativa viene dado por la función diferenciable donde $v(a)$, donde $0 < v(a) < b(a)$ y $0 < v'(a) < b'(a)$ para todo $a \in [\underline{a}, \bar{a}]$ *ex ante* (antes de que A elija a) las partes deciden quién será el propietario del *output* final. Si ni a ni β se pueden contratar, si P es el propietario y A no obtiene ninguna parte de β , entonces se ajustará $a = \underline{a}$ para minimizar $c(a)$. Por el contrario, si A tiene la propiedad de β , puede negar P el *output* y obtener al menos $v(a)$. Pero un resultado aún mejor se obtendría si A comercia con P , después de que la producción haya sido producida. Si las dos partes tienen el mismo poder de negociación, la transferencia resultante será:

$$t = v(a) + \frac{1}{2}(b(a) - v(a)) = \frac{b(a) + v(a)}{2}$$

Anticipando este resultado, si A es propietario, elige a para maximizar $-c(a) + (b(a) + v(a))/2$, en este caso A escoge a mayor que \underline{a} pero más pequeño que a^* , así el excedente será mayor si A también es propietario, pero el resultado es menor que el obtenido en el modelo básico inicialmente expuesto.

En relación con este tema, y relacionado con la teoría de la empresa, el también premio nobel Ronald Coase sostiene que las empresas pueden organizar ciertas transacciones con

más eficacia que los mercados (Coase, 1937). A diferencia de las transacciones de mercado, la mayor parte de la actividad económica dentro de las empresas no está regulada por contratos explícitos. En este sentido, el laureado Oliver Williamson desarrolló estas ideas más a fondo y creó una rica teoría (basada en contratos incompletos), conocida como economía de costes de transacción (Williamson 1971, 1975, 1979, 1985). Williamson enfatizó inicialmente las ineficiencias *ex post* creadas por la negociación, pero la atención se dirigió más adelante hacia los incentivos para hacer inversiones específicas de la relación *ex ante*.

Por su parte, Grossman and Hart (1986) desarrollan la teoría de los costes y beneficios de los procesos de integración de las empresas. En su modelo estudian los incentivos para realizar inversiones no contractuales, que dependen de la propiedad de los activos. En su modelo, consideran dos empresas, una como proveedor «aguas arriba» y un productor «aguas abajo» que han de cooperar para producir un bien final. Ambas partes hacen inversiones específicas. Los contratos son incompletos en el sentido de que ambas empresas no pueden comprometerse ni en los niveles de inversión ni en el reparto del excedente. El incentivo de cada empresa depende de sus expectativas sobre cómo se compartirá el excedente, que a su vez depende de la propiedad de los activos físicos. Las posibles estructuras de propiedad son el proveedor que posee todos los activos (integración vertical ascendente), el productor que posee todos los activos (integración vertical descendente) o cada uno posee sus propios activos (no integración). El modelo incorpora varios elementos claves de la teoría de los costes transacción: contratación incompleta, inversiones específicas y captura del *output*. Sin embargo, en el modelo \triangleright

de Grossman y Hart (1986), los costes y beneficios de las diversas estructuras de propiedad se derivan únicamente de su impacto en las inversiones realizadas por cada una de las partes. La teoría no considera las posibles ineficiencias *ex post* causadas por la negociación o la toma de decisiones burocráticas.

Para ver cómo la propiedad de los activos físicos determina los incentivos en contratos incompletos, se parte de nuevo del marco teórico principal-agente. Se supone que *A* tiene que realizar una inversión en capital humano (conocimiento) que se necesita para que la producción tenga lugar. Para simplificar se considera que *P* no hace ninguna inversión en este ámbito. Para producir *output* se necesita capital físico, maquinaarla. Si *A* no tiene acceso a la maquinaria, no puede haber producción. Este aspecto es crucial, puesto que quien posee la maquinaria decide quién tiene acceso a ella, es decir, la propiedad viene con un derecho de veto, y esto influirá en los términos de intercambio. Si *A* posee la maquinaria, reforzaría su poder en las negociaciones con *P*, aumentando así su parte del excedente. A su vez, esto aumenta el incentivo de *A* para invertir en capital humano.

Si *P* posee la maquinaria hay integración vertical y si *A* posee la maquinaria no hay integración. Si *P* posee la maquinaria, *P* tiene el derecho decidir si *A* puede o no usarla. Asimismo, se supone que *A* y *P* dividen el beneficio $b(a)$ en partes iguales, así la transferencia de *P* a *A* es $t = b(a) / 2$. Por lo tanto, en este caso, *A* elige una inversión a_p que maximiza $b(a) / 2 - c(a)$. Si recordamos en el modelo básico el óptimo era a^* que maximiza $b(a) - c(a)$, por tanto, se deduce que hay una inversión insuficiente, ya que $a_p < a^*$.

Por su parte, si *A* posee maquinaria, *A* no dependería de *P* para poder producir, ya que *A* puede obtener unilateralmente $v(a)$ del uso

alternativo de la maquinaria. Puesto que $b(a) > v(a)$ es previsible que *P* y *A* todavía acepten negociar, pero ahora los términos podrían ser más favorables a *A*. Intuitivamente, la parte de *A* del excedente aumentará. Siguiendo a Grossman y Hart (1986), supongamos que la transferencia de *P* a *A* será:

$$t = v(a) + (b(a) - v(a)) / 2.$$

Es decir, las dos partes dividen la diferencia entre lo que podrían ganar por sí mismo y lo que pueden ganar conjuntamente. Así, si *A* es propietario de maquinaria, *A* realiza una inversión a_A que maximice:

$$-c(a) + v(a) + (b(a) - v(a))/2.$$

La solución satisface $a_p < a_A < a^*$, es decir, que si *A* posee maquinaria el excedente es mayor que si la propiedad de la maquinaria es de *P*. Aunque como se puede observar, esta opción sigue siendo menor que la solución óptima que se obtuvo en el modelo básico.

El modelo básico de dos agentes es simétrico y fácil de comprender, pero no permite considerar grandes corporaciones con múltiples divisiones, clientes y proveedores, y tal vez miles de empleados. Posteriormente, Hart y Moore (1990) desarrollan la teoría de los derechos de propiedad para un entorno con muchas partes implicadas, varios activos, lo que proporciona un marco de producción más adecuado.

Inicialmente, se va a mantener el supuesto de que hay sólo dos partes, *A* y *P*, pero ahora hay muchos activos productivos y ambas partes invierten en capital humano. Así pues, sean a y p los niveles de inversión de *A* y *P*, respectivamente. Sea $c_A(a)$ la función de coste de *A*, y la $c_p(p)$ función de coste de *P*; $v(i)$ representa la opción de no cooperar. Por último β es el beneficio que obtiene *P* de cooperar con *A*.

Si $\beta > v_A + v_P$ entonces la cooperación es eficiente, puesto que se ha asumido teóricamente que no existen ineficiencias *ex post*, \triangleright

y, por tanto, se espera que ambas partes decidan cooperar. Pero la opción de no cooperar también es importante, ya que influye en el pago o en la transferencia de P a A . Además, esas opciones dependen de la asignación de derechos de propiedad, porque si las partes deciden separarse, entonces la parte que posee un activo puede impedir que el otro lo utilice. Por consiguiente, la transferencia de la propiedad de un activo particular de P a A aumentará v_A y reducirá v_p (pero afectará a β , ya que todos los activos se utilizarán cuando A y P cooperen).

De este modo la transferencia t iguala las ganancias netas de la cooperación: $t - v_A = \beta - t - v_p$

Despejando t , obtiene

$$t = 1/2 (\beta + v_A - v_p)$$

A escogerá a para maximizar su rentabilidad

$$\pi_A = t - c_A(a) = 1/2 (\beta + v_A - v_p) - c_A(a)$$

Mientras que P elegirá p para obtener su máximo beneficio

$$\pi_B = \beta - t - c_p(p) = 1/2 (\beta - v_A + v_p) - c_p(p)$$

Si las partes no cooperan, no pueden beneficiarse del capital humano de la otra parte, por lo que v_A es independiente de p , y v_p es independiente de a . Por lo tanto, los incentivos para invertir dependen de las derivadas de:

$$\frac{\partial \pi_A}{\partial a} = \frac{1}{2} \left(\frac{\partial \beta}{\partial a} + \frac{dv_A}{da} \right) - \frac{dc_A}{da}$$

y

$$\frac{\partial \pi_B}{\partial p} = \frac{1}{2} \left(\frac{\partial \beta}{\partial p} + \frac{dv_p}{dp} \right) - \frac{dc_p}{dp}$$

La asignación de los derechos de propiedad, como se observa en las derivadas anteriores, depende de las opciones alternativas a cooperar. En este caso, transferir la propiedad de cualquier activo de P a A eleva dv_A/da pero reduce dv_p/dp y, por tanto, eleva el incentivo de A para invertir, pero reduce el incentivo de P para hacerlo. En el caso especial de dos partes, los resultados de Hart y Moore (1990)

indican que si la inversión de una parte se vuelve más importante (en términos de aumentar el beneficio), entonces esta parte debe poseer más activos.

Además, Hart y Moore (1990) concluyen que la propiedad conjunta es ineficiente porque si cada parte puede sostener a la otra parte (negarle el uso del activo después de la separación), los incentivos se debilitan para ambas partes. Por la misma razón, los activos estrictamente complementarios deben ser propiedad conjunta. La propiedad externa siempre es ineficiente, ya que quien no pertenece al acuerdo de cooperación puede negar a ambas partes el uso del activo.

Cuando hay más partes implicadas en un contrato, Hart y Moore (1990) usan el valor de Shapley (Shapley, 1953), lo que les permite predecir una rica variedad de estructuras de propiedad, dependiente de quiénes sean los actores clave, además, en este tipo de modelos las decisiones deben ser tomadas por el voto de la mayoría, en función de los derechos de propiedad que tengan los agentes implicados.

La teoría de los contratos incompletos ha sido criticada por hacer suposiciones aparentemente fuertes y en ocasiones arbitrarias, (Noldeke y Schmidt, 1994; Tirole, 1999; Maskin y Tirole, 1999). Estas críticas sostienen que la teoría de los contratos incompletos era que la información sobre tales variables que se suponen que son difíciles de medir, podrían, al menos en teoría, ser obtenidas de las partes contratantes usando «juegos de mensajes» descritos por Maskin (1977).

5. Aplicaciones de la teoría de los contratos incompletos

La teoría de los contratos ha tenido diversas aplicaciones en ámbitos tales como: el \triangleright

debate sobre la propiedad pública versus la propiedad privada y las finanzas cooperativas.

5.1. Propiedad pública versus propiedad privada

La teoría de los contratos incompletos ha sido utilizada para comprender los costes y beneficios de las privatizaciones (Hart, 2003). En un modelo de contratación completo, la propiedad pública o privada no importa, ya que la relación entre el Gobierno y la empresa puede ser totalmente resuelto en un contrato de incentivos detallado. Por el contrario, cuando los contratos son incompletos, la identidad del propietario se vuelve muy relevante, porque el propietario conserva los derechos residuales de control.

En este caso, el modelo se especificaría del siguiente modo: P es el Gobierno que desea la producción de algún servicio público, y A es el gerente encargado de producir este servicio, igual que en los casos anteriores, la propiedad de los activos determina el poder de negociación y los incentivos para actuar. En el contexto de la privatización, el Gobierno se preocupa por la eficiencia de la producción y la calidad del servicio. Pero la calidad de los servicios sociales es difícil de especificar en un contrato, mientras que el contratista privado tiene como incentivo producir al menor coste posible.

Por su parte Hart, Shleifer y Vishny (1997) analizan las privatizaciones a partir del enfoque de contratos incompletos y el modelo multitarea de Holmström y Milgrom (1991). En este trabajo se supone que una innovación reduce los costes y beneficios del uso de un activo. El propietario del activo tiene el derecho de implementar la innovación o evitar su implementación.

En concreto, la innovación reduce el beneficio de P de b_0 a $b_0 - z(a)$ y el coste de A c_0

a $c_0 - m(a)$. Además, $z(a)$ y $m(a)$ aumentan en a , y $a \in [\underline{a}, \bar{a}]$ se interpreta como una actividad que ahorra de costes, pero que reduce la calidad del servicio que recibe del agente. Asimismo, se considera que la innovación es eficiente, pues su implementación eleva el superávit total en $m(a) - z(a) > 0$ para todo $a \in [\underline{a}, \bar{a}]$. El óptimo $a^* \in (0, \bar{a})$ que cumple que $m'(a^*) = z'(a^*)$ es decir, la ganancia del ahorro de costes se debe compensar con la pérdida de la reducción de la calidad.

Si A es propietario de la innovación, no necesita aprobación de P para implementar la innovación de ahorro de costes, para reducir los costes tanto como sea posible $-c_0 + m(a)$, es decir, establece $a = \bar{a}$. Este resultado es altamente ineficiente puesto que A puede unilateralmente implementar la innovación de reducción de costes, y no tener en cuenta la calidad del servicio que presta a P .

Si la propiedad es de P , el coste de A es c_0 , a menos que obtenga la aprobación de P para implementar la innovación. Si como en el caso anterior, las negociaciones entre A y P conducen a una división igual del excedente, que es igual a $m(a) - z(a)$, puesto que la recompensa de A será $-c_0 + (m(a) - z(a))/2$ y tendrá los incentivos correctos para negociar el intercambio entre costes y calidad del servicios, porque A maximizará su recompensa eligiendo a^* , tal que $m'(a^*) - z'(a^*) = 0$. Por tanto, cuando P es propietario el resultado es eficiente, debido a que cuando P tiene el derecho de rechazar la innovación y A debe tener en cuenta los intereses de P .

Este modelo de Hart, Shleifer y Vishny (1996) también da una visión más general de este tipo de contratos al asumir que el agente puede hacer dos tipos diferentes de innovaciones: innovaciones de costes e innovaciones de calidad. Un proveedor de servicios propiedad del Gobierno (P) tendrá poco incentivo para invertir \triangleright

en la innovación, mientras que un contratista privado tendrá incentivos más fuertes tanto para mejorar la calidad como para reducir los costes, pero demuestran que el contratista privado tiene incentivos más fuertes por reducir los costes que por aumentar la calidad. En general, cuanto mayores sean las consecuencias adversas de la reducción de costes en la calidad, mayor deberá ser la propiedad gubernamental. Este análisis proporciona argumentos en contra de la externalización y privatización de servicios públicos como sanidad, educación y prisiones, debido a la bajada en la calidad del servicio.

5.2. Finanzas corporativas

La aplicación más importante de la teoría de los contratos incompletos se ha dado en el ámbito de la empresa, puesto que es cuestión crucial asegurar que los gerentes y administradores actúen a favor de los inversores. En este ámbito, Grossman y Hart (1982) se cuestionan quién debe tener los derechos de control residual, es decir, el derecho a tomar decisiones que no están explícitamente decididas en un contrato *ex ante* y qué pasa con la asignación de estos derechos de decisión si una firma incumple una deuda.

En este trabajo se plantea el caso de una empresa, en el que es difícil de determinar si la gestión de un gerente es adecuada o no, ya que éste puede desviar los beneficios de la empresa en su propio beneficio. La mejor solución puede ser que el gerente se convierta en empresario y sea dueño de la propia empresa. Un empresario puede decidir libremente cómo dirigir la empresa y hacer el intercambio apropiado entre las acciones que aumentan los beneficios y las acciones que aumentan sus beneficios privados.

La limitación de esta solución es que el gerente a veces no puede permitirse comprar la empresa, por lo que los inversores externos tienen que financiar la compra. Pero si los beneficios no pueden ser conocidos cuando se firma el contrato, ¿cómo pueden los inversores asegurarse de que obtendrán su dinero? Una solución es prometerles un pago fijo futuro con garantías, independientemente de los beneficios. Si el pago no se hace, la propiedad se transfiere a los inversores, que pueden liquidar los activos de la empresa.

En términos más generales, la teoría del contrato incompleto predice que los empresarios deberían tener el derecho de tomar la mayoría de las decisiones en sus empresas siempre y cuando el rendimiento sea bueno, pero los inversionistas deberían tener más derechos de decisión cuando los resultados empresariales se deterioran. Esta característica es típica de los contratos financieros del mundo real, como los sofisticados contratos firmados por los empresarios y los capitalistas.

6. Conclusiones

La teoría de los contratos analiza los obstáculos y las posibles soluciones en las relaciones económicas entre los distintos agentes implicados. Los recién premiados Bengt Holmström y Oliver Hart, han intentado modelizar y buscar soluciones a las relaciones contractuales tan complejas como las que se dan entre un gerente y un accionista, el Gobierno y los suministradores de los servicios públicos, y/o la retribución de los trabajadores cuando el rendimiento de estos es difícil de medir. También, han propuesto nuevas formas de diseñar los contratos, tanto en los mercados privados como en el ámbito de las políticas públicas. ▷

Asimismo, es necesario señalar que cada uno de ellos se ha centrado en variables clave diferentes: Holmström ha tratado de resolver el problema de riesgo moral que surge cuando se intenta remunerar en función del *output* obtenido y de diseñar contratos que consigan un equilibrio entre los intereses de principal y el agente. En cambio, Hart analiza cómo la distribución de los derechos de propiedad pueden influir en el funcionamiento eficiente de determinadas relaciones económicas como la prestación de servicios públicos, la innovación, o las finanzas corporativas.

Bibliografía

- [1] BAKER, G.; GIBBONS, R. y MURPHY, K. (1994). «Subjective Performance Measures in Optimal Incentive Contracts». *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, nº 4, pp. 1125-1156.
- [2] BERTRAND, M.; y MULLAINATHAN, S. (2001). «Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones without Principals Are». *Quarterly Journal of Economics*, nº 116, pp. 901-932.
- [3] COASE, R.H. (1937). «The Nature of the Firm». *Economica*, nº 4, pp. 386-405.
- [4] FAMA, E. (1980). «Agency Problems and the Theory of the Firm». *Journal of Political Economy*, nº 88, pp. 288-307.
- [5] GROSSMAN, S. y HART, O. (1982). «Corporate Financial Structure and Managerial Incentives». In: *The Economics of Information and Uncertainty* (ed. J. McCall).
- [6] GROSSMAN, S. y HART, O. (1986). «The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration». *Journal of Political Economy*, nº 94, pp. 691-719.
- [7] HART, O. (1979). «Monopolistic Competition in a Large Economy with Differentiated Commodities». *Review of Economic Studies*, nº 46, pp. 1-30.
- [8] HART, O. (2003). «Incomplete Contracts and Public Ownership: Remarks, and an Application to Public-Private Partnerships». *Economic Journal*, nº 113, Conference Papers, C69-C76.
- [9] HART, O.; SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1997). «The Proper Scope of Government: Theory and an Application to Prisons». *Quarterly Journal of Economics*, nº 112, pp. 1127-1161.
- [10] HART, O. y MOORE, J. (1990). «Property Rights and the Nature of the Firm». *Journal of Political Economy*, nº 98, pp. 1119-1158.
- [11] HOLMSTRÖM, B. (1979). «Moral Hazard and Observability». *Bell Journal of Economics*, nº 10, pp. 74-91.
- [12] HOLMSTRÖM, B. (1982). «Moral Hazard in Teams». *Bell Journal of Economics*, nº 13, pp. 324-340.
- [14] HOLMSTRÖM, B. (1999). «Managerial Incentive Problems a Dynamic Perspective». *Review of Economic Studies*, nº 66, pp. 169-182.
- [15] HOLMSTRÖM, B. y MILGROM, P. (1987). «Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives». *Econometrica*, nº 55, pp. 303-328.
- [16] HOLMSTRÖM, B. y MILGROM, P. (1991). «Multi-Task Principal Agent Analysis». *Journal of Law, Economics and Organization*, nº 7, pp. 24-52.
- [17] MASKIN, E. (1977). «Nash Equilibrium and Welfare Optimality». Paper presented at the summer workshop of the Econometric Society in Paris, June 1977, publicado 1999 in the *Review of Economic Studies*, nº 66, pp. 23-38.
- [18] MASKIN, E. y TIROLE, J. (1999). «Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts». *Review of Economic Studies*, nº 66, pp. 83-114.
- [19] KERR, S. (1975). «On the Folly of Rewarding A, while Hoping for B». *Academy of Management Journal*, nº 18, pp. 769-783.
- [20] MIRRELEES, J. A. (1975). «The Theory of Moral Hazard and Unobservable Behaviour», Part I, Mimeo, Oxford, reeditado en *Review of Economic Studies*, nº 66, pp. 3-21.
- [21] MURPHY, K. (1985). «Corporate Performance and Managerial Remuneration: An Empirical Analysis». *Journal of Accounting and Economics*, nº 7, pp. 11-42.
- [22] NOLDEKE, G. y SCHMIDT, K. (1994). «Option Contracts and Renegotiation: A Solution to the Hold-up Problem». *Rand Journal of Economics*, nº 26, pp. 163-172.
- [23] ROYAL SWEDISH ACADEMY (2016). «Oliver Hart and Bengt Holmström: Contract Theory». Disponible en: <https://www.nobelprize.org/>

- [24] SHAPLEY, L. (1953). «A Value for n-Person Games, in Contributions to the Theory of Games», vol. 2. (eds. H. Kuhn and A. Tucker), Princeton University Press, Princeton NJ.
- [25] SHAVELL, S. (1979). «Risk Sharing and Incentives in the Principal and Agent Relationship». *The Bell Journal of Economics*, vol. 10, nº1 pp. 55-73.
- [26] TIROLE, J. (1999). «Incomplete Contracts: Where do We Stand?» *Econometrica*, nº 67, pp. 741-781.
- [27] WILLIAMSON, O. (1971). «The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations». *American Economic Review Papers and Proceedings*, nº 61, pp. 112-123.
- [28] WILLIAMSON, O. (1975). *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- [29] WILLIAMSON, O. (1979). «Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations». *Journal of Law and Economics*, nº 22, pp. 233-271.
- [30] WILLIAMSON, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

*Julián González Pascual**
*Ruth Gimeno Losilla***

EVOLUCIÓN DE LOS CONCURSOS DE ACREEDORES EN ESPAÑA: 2004-2015

Desde la entrada en vigor de la Ley Concursal de 9 de julio de 2003, en el año 2004, y especialmente desde el estallido de la crisis económica en 2008, el número de empresas españolas que se han declarado en concurso de acreedores ha experimentado un crecimiento exponencial. El presente artículo pretende un doble objetivo. Por un lado, analizar la evolución del número de concursos durante el periodo 2004-2015, tanto a nivel nacional como por comunidades autónomas. Por otro lado, estudiar las posibles diferencias y similitudes de los concursos, distinguiendo dos subperiodos: periodo previo y posterior a la crisis.

Palabras clave: dificultades financieras, crisis económica, insolvencia, consumidores.

Clasificación JEL: G01, K19, G35.

1. Introducción

El Derecho Concursal es una parcela del Derecho Mercantil que trata de regular los aspectos relativos al proceso concursal que afecta a las empresas en crisis financiera. Concretamente, el concurso de acreedores es un instrumento jurídico que tiene como finalidad regular la solución jurídica de las empresas que se encuentran ante la imposibilidad de atender el pago corriente de sus obligaciones a sus vencimientos.

En esa tesitura, el empresario acumula una serie de deudas que sus acreedores, en virtud de la responsabilidad patrimonial universal¹ podrían exigirle pagar forzosamente. Las

dificultades se ven agravadas cuando el deudor es insolvente y existe una pluralidad de acreedores desatendidos. Así pues, el deudor insolvente y la pluralidad de acreedores constituyen los dos elementos que sustentan la base del concurso. Esta materia se encuentra regulada por la Ley Concursal de 9 de julio de 2003, que entró en vigor en el año 2004, y sus posteriores modificaciones² así como por leyes y decretos complementarios³. Desde la entrada ▷

² Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, concursal.

³ Ley Orgánica 8/2003, de 9 de julio, para la reforma concursal, por la que se modifica la Ley Orgánica 67/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial.

– Ley 14/2003, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internalización.

– Real Decreto 1860/2004, de 6 de septiembre, por el que se establece el arancel de derechos de los Administradores Concursales.

– Real Decreto Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica.

– Real Decreto Ley 4/2014, de 7 de marzo, por el cual se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y restructuración de deuda empresarial.

* Profesor Titular de Universidad. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Zaragoza.

** Investigador Nobel. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Zaragoza.

Versión de noviembre de 2016.

¹ Artículo 1911 del Código Civil.

TABLA 1
NÚMERO DE CONCURSOS REGISTRADOS Y TASA DE CONCURSOS POR PAÍS

País	Número de concursos registrados en 2015	Ratio concursos/nº de empresas
Francia	61.548	2,1%
Alemania	23.230	0,6%
Reino Unido	14.629	0,4%
Italia	13.896	0,4%
Portugal	9.930	0,8%
Dinamarca	4.029	1,4%
Finlandia	2.574	0,9%
España	4.916	0,1%

Fuente: REFOR 2015.

en vigor de esta ley, y especialmente desde el estallido de la crisis económica en 2008, el número de empresas que se ha declarado en concurso de acreedores ha crecido considerablemente.

Ante esta situación, se constata que una mayor o menor eficiencia en la resolución de los concursos de acreedores va a tener una importante repercusión en el sistema financiero y, por tanto, en la economía nacional. No obstante, cabe resaltar que, aunque todavía se está muy lejos de la situación previa a la crisis, en los últimos años, el número de concursos ha comenzado a disminuir. Se constata también que, en comparación con la mayoría de las economías desarrolladas, el uso de los concursos de acreedores por parte de las empresas españolas es muy escaso. En la Tabla 1 se muestra la frecuencia relativa de los concursos de acreedores por países; podemos apreciar en la última columna que los concursos en España están muy por debajo de lo que es habitual en otros países de nuestro entorno.

La evidencia empírica refleja que el menor uso del concurso de acreedores en España, dentro de un contexto de crisis generalizada, se debe fundamentalmente a que una parte importante de las situaciones de insolvencia son solventadas mediante mecanismos alternativos previos, entre los que destacamos las renegociaciones privadas entre deudor y acreedor, los acuerdos extrajudiciales y la ejecución

hipotecaria de los bienes de la empresa (en el caso de los préstamos con garantías hipotecarias). Las principales medidas de solución preconcursal son:

1. Acuerdos de refinanciación⁴. La Ley Concursal establece la obligatoriedad del deudor de solicitar la declaración del concurso dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiera conocido o debiera conocer su estado de insolvencia. Con la aprobación de esta alternativa se flexibiliza dicho plazo, ya que se establece que, durante los dos meses desde el inicio de la insolvencia se interrumpe esta obligación si se comunica al juzgado competente que se están llevando a cabo «acuerdos de refinanciación con los acreedores». En este caso, la ley le permitirá negociar y alcanzar un acuerdo con los acreedores durante un plazo de tres meses, sin que incurra en responsabilidades por no haber solicitado el concurso durante dicho plazo a la vez que se está protegido frente a acreedores para que estos no puedan solicitar concurso necesario. Transcurridos los tres meses desde la respectiva comunicación al juzgado, si la empresa sigue siendo insolvente deberá solicitar el concurso en el plazo de un mes.

2. Acuerdos de refinanciación homologables⁵. Este caso sería una derivación del anterior, se ▷

⁴ Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.

⁵ Disposición Adicional 4ª de la Ley Concursal (tras su modificación por el Real Decreto Ley 4/2014, de 7 de marzo).

permite llegar a acuerdos de refinanciación con parte de los acreedores, cuyos alcances pueden trasladarse parcialmente al resto de acreedores financieros en determinadas condiciones. Para que esto ocurra, los acuerdos de refinanciación deberán ser homologados.

3. Acuerdo extrajudicial de pagos⁶. Esta alternativa consiste en la posibilidad de acordar con los acreedores, extraconcursumente, el pago de las deudas con las quitas y esperas que se pacten. Se trata, en definitiva, de conseguir los mismos objetivos del concurso pero extrajudicialmente.

Otro de los fundamentos que indudablemente ha afectado positivamente a la menor proliferación de los concursos en nuestro país radica en que vivimos en un entorno cultural en el que el fracaso empresarial no es visto como una forma de aprendizaje y de desarrollo, sino como una «mancha» en el historial acumulado. Esto provoca que los procesos de reestructuración, especialmente el proceso concursal, en lugar de ser vistos como una forma de tratar y curar a «un enfermo», sean concebidos como la situación a evitar y a la que sólo se llega cuando no hay otro remedio, resultando ser demasiado tarde. Este hecho conlleva a que el empresario afronte la situación de crisis tarde y mal, cuando la viabilidad de la empresa ya está seriamente comprometida y sólo es posible «salir» mediante procesos agresivos de venta que suponen un grave perjuicio para los *stakeholders*. No obstante, destacamos que la implantación de la Ley Concursal de 2003 ha pretendido solucionar este problema y evitar que esto ocurra de esta forma.

⁶ Artículos 231 a 242 de la Ley Concursal. Esta novedad fue introducida por la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

El objetivo de este trabajo es estudiar la evolución de los concursos de acreedores desde la entrada en vigor de la Ley Concursal, de 2003, hasta la actualidad, tanto a nivel nacional como por comunidades autónomas, realizando un análisis comparativo entre la evolución de los concursos en el periodo previo al estallido de la crisis (2004-2008) y la evolución experimentada en el periodo posterior. También, se pretende estudiar cómo ha sido la evolución de los concursos de acreedores en función de los rasgos de las empresas concursadas y atendiendo a las características del propio concurso.

Las principales novedades de este trabajo sobre otros análisis evolutivos se centran en la constatación mediante comprobación empírica de la ponderación relativa y evolución de los concursos en España. Hemos considerado, como así hemos constatado, que relativizar los concursos con el tejido industrial del país y comunidades autónomas podría deparar resultados distintos, más realistas que permitiesen una valoración de las comparaciones interanuales e intercomunidades más real, y con distinta dimensión al resto de trabajos. Esto creemos que confiere un especial valor a nuestro trabajo, ya que hasta la fecha se ha trabajado con valores absolutos, y para conocer el verdadero alcance de las situaciones de crisis, así como para establecer un *ranking* de las comunidades autónomas en base a procesos concursales, debemos inevitablemente relativizar los datos, puesto que de lo contrario pueden alcanzarse resultados no correctos.

Hoy en día, existe un debate acerca de si los parámetros económico-financieros de las empresas que recurren al concurso de acreedores presentan un patrón de comportamiento similar. Además de identificar cuáles son las variables y factores que pueden poner de ▷

manifiesto que una empresa se encuentra en dificultad, resulta relevante analizar la evolución de las situaciones de insolvencia, bajo diferentes criterios. Forma parte de nuestro cometido con este trabajo dar solución a estas inquietudes.

2. Análisis empírico

2.1. Objetivo

Con el análisis empírico se pretende obtener una visión global de cómo ha sido la evolución de los concursos de acreedores a lo largo de toda la vigencia de la actual ley concursal, tanto a nivel nacional como por comunidades autónomas. Aparte del análisis cuantitativo abordaremos el cualitativo, destacando la evolución de los concursos por rasgos de las empresas concursadas: naturaleza jurídica; actividad económica; tramo de asalariados; volumen de negocio; antigüedad y por las principales características del propio concurso: voluntario o necesario; procedimiento abreviado u ordinario.

En segundo lugar, trataremos de realizar un análisis comparativo de los dos diferentes periodos en que podemos dividir la etapa de vigencia de la ley concursal. La crisis financiera generalizada que se produjo en 2008 marcó un punto de inflexión en la evolución financiera de muchas empresas que afectó indudablemente a la tendencia y desarrollo de los procesos concursales. Trataremos, en esta segunda parte, de analizar la evolución y características de los concursos en el periodo previo a la crisis económica y el periodo posterior, con el fin de identificar diferencias y similitudes concursales entre ambos subperiodos.

Este análisis forma un núcleo que pretende servir de referente para conocer cómo ha sido

realmente la evolución, concentración y distribución de los concursos durante los últimos años en España, y para identificar similitudes y diferencias entre el periodo previo y posterior a la crisis.

2.2. Metodología

Los análisis que se presentan en este trabajo se han realizado a partir de la información sobre el número y características de los concursos; información obtenida a partir de la base de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Este análisis se ha efectuado a 4 niveles. Para ello se han tenido en cuenta la evolución nacional, la evolución por comunidades para establecer un *ranking* entre ellas, por características de las empresas concursadas y por características intrínsecas del propio concurso previamente delimitadas.

El periodo considerado para el análisis va desde 2004 hasta 2015. En una primera parte, tomaremos todo el período de forma global, y en una segunda parte, separaremos la serie temporal en dos etapas, una que va hasta el año 2008 y otra a partir del 2009. Esta división se ha realizado tomando como punto de referencia el estallido de la todavía actual crisis económica en 2008. De esta manera, es posible identificar similitudes y diferencias entre el periodo previo al estallido de la crisis y el periodo posterior, es decir, se puede comparar el escenario de los concursos en momentos de prosperidad económica y momentos de decadencia.

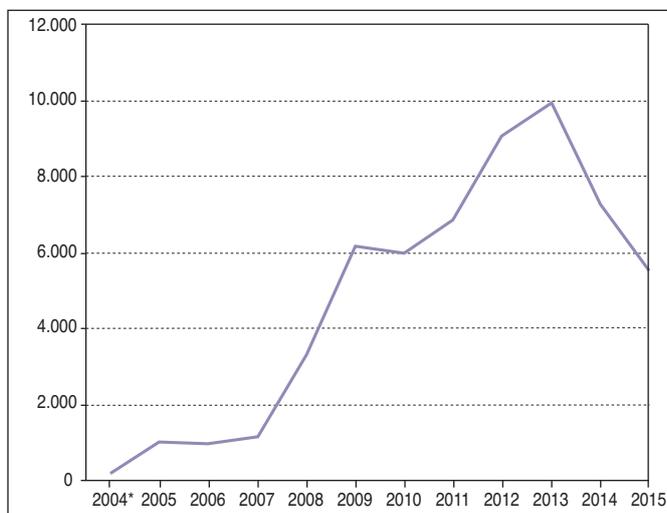
Debemos destacar que, para sondear la verdadera dimensión de los concursos en el tiempo y espacio, en los análisis que se han realizado por comunidad autónoma así como los que se han llevado a cabo por naturaleza ▷

TABLA 2
NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS
CONCURSALES (2004-2015)

Año	Número de procedimientos concursales
2004	202
2005	1.001
2006	968
2007	1.147
2008	3.298
2009	6.147
2010	5.962
2011	6.863
2012	9.071
2013	9.937
2014	7.280
2015	5.510

* Los datos del 2004 corresponden al último cuatrimestre del año.
Fuente: elaboración propia a partir del INE.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS CONCURSALES
(2004-2015)



* Los datos del 2004 corresponden al último cuatrimestre del año.
Fuente: elaboración propia a partir del INE.

jurídica, tramo de asalariados y antigüedad de los deudores concursados; los datos de los concursos se han relativizado con la población de empresas. Por lo tanto, se debe tener presente que los resultados de estos cuatro estudios se presentan en términos relativos. Por otro lado, en el estudio por comunidades autónomas, para ordenar las comunidades en función del número de concursos, se ha tenido en cuenta el promedio de concursos de todos los años considerados.

Debemos señalar que los datos disponibles de 2004 corresponden al último cuatrimestre del año, puesto que la vigente Ley Concursal entró en vigor el 1 de septiembre de dicho año. Cuando se han calculado datos promedio de todo el periodo considerado, datos relativizados con la población de empresas o variaciones anuales, se han extrapolado los datos del último cuatrimestre al resto de año, multiplicándolos por tres, para obtener el número de concursos de 2004 en cómputo anual.

3. Resultados del análisis empírico

Para facilitar su interpretación, los resultados del análisis empírico llevado a cabo los vamos a presentar en diferentes apartados.

3.1. Evolución del número de concursos de acreedores a nivel nacional

En la Tabla 2 y el Gráfico 1 podemos apreciar la evolución global del número de concursos globales habidos en la etapa de vigencia de la actual Ley Concursal.

Tras un primer periodo de casi cuatro años de crecimiento lento y constante, la evolución desde el 2008 ha pasado a ser exponencial, marcándose claramente un cambio de tendencia importante desde el inicio de la crisis.

En esta etapa de crisis el máximo se consiguió en 2013, con 9.937 procedimientos concursales. No obstante, a partir de 2013 se observa un cambio de tendencia, aunque no se han conseguido alcanzar las reducidas cifras que se registraban antes de la crisis económica. En ▷

los dos últimos años, el número de procedimientos concursales ha disminuido un 45 por 100. Se considera que este descenso se debe básicamente a tres factores: al inicio de la recuperación y mejora de la económica nacional, a que muchas empresas insolventes ya han desaparecido del tejido industrial y a que los mecanismos preconcursales han aportado soluciones, consiguiendo el objetivo de presentar soluciones previas para evitar el concurso.

3.2. Evolución del número de concursos de acreedores por comunidades autónomas

En la Tabla 3 puede apreciarse la distribución relativizada de concursos por comunidades autónomas a lo largo del período de 12 años que lleva vigente la actual ley concursal.

En el Gráfico 2 aparecen señalados los dos grupos de comunidades autónomas extremos según la concentración del número de concursos, a lo largo de la etapa de 12 años analizada. ▷

TABLA 3
RATIO PROMEDIO DE CONCURSOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (2004-2015)

Comunidad autónoma	Ratio promedio de procedimientos concursales* 2004-2015	Comunidad autónoma	Ratio promedio de procedimientos concursales* 2004-2015
Illes Balears	0,225%	Principado de Asturias	0,145%
Comunitat Valenciana	0,207%	Comunidad de Madrid	0,143%
País Vasco	0,197%	Castilla - La Mancha	0,143%
Aragón	0,190%	Castilla y León	0,134%
Cataluña	0,188%	Cantabria	0,126%
La Rioja	0,179%	Andalucía	0,113%
Región de Murcia	0,178%	Islas Canarias	0,107%
Navarra	0,165%	Extremadura	0,093%
Galicia	0,158%	Ceuta y Melilla	0,048%

* Cálculo de la ratio promedio de procedimientos concursales:

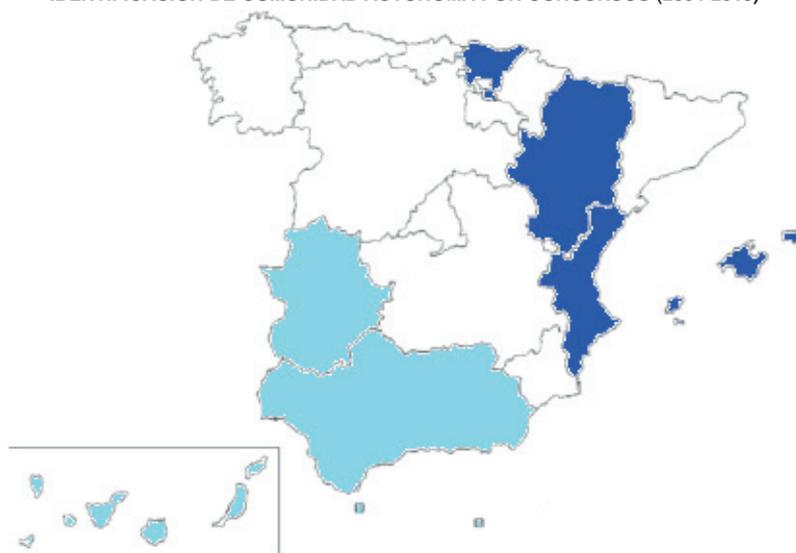
– Ratio procedimientos concursales = nº concursos de acreedores/ nº total de empresas.

– Ratio promedio procedimientos concursales = \sum Ratio procedimientos concursales (2004-2015)/ 12 (nº de años entre 2004-2015).

Para obtener la ratio del número de concursos de 2004 se ha extrapolado el dato del último cuatrimestre al resto de año.

Fuente: elaboración propia a partir del INE.

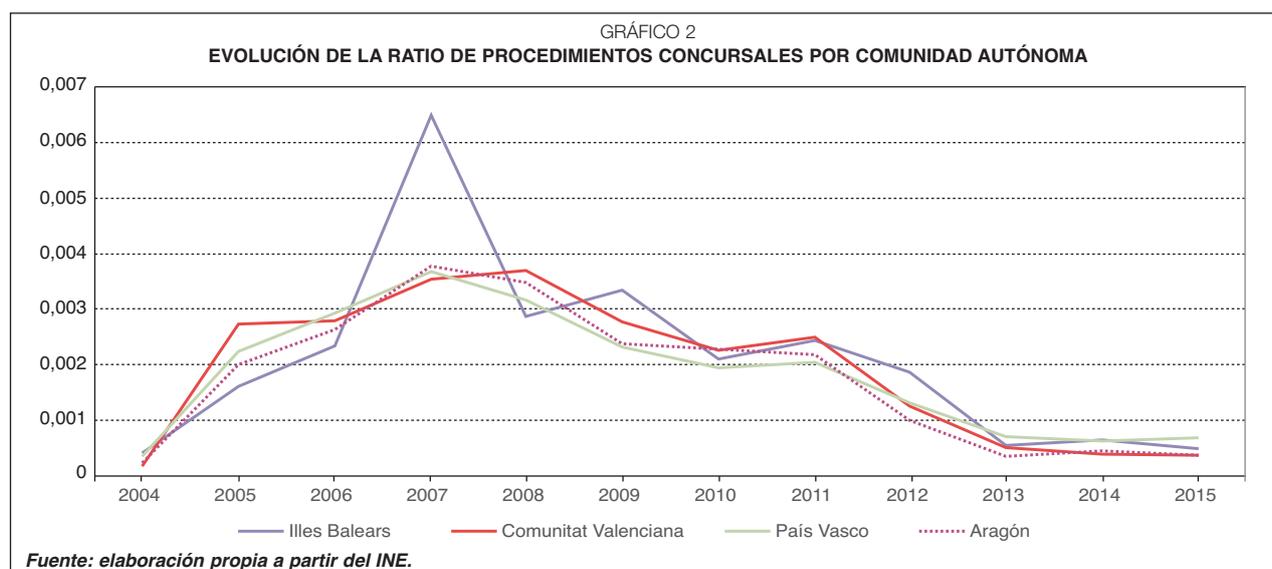
MAPA 1
IDENTIFICACIÓN DE COMUNIDAD AUTÓNOMA POR CONCURSOS (2004-2015)



■ Comunidades autónomas con una menor ratio promedio de procedimientos concursales.

■ Comunidades autónomas con una mayor ratio promedio de procedimientos concursales.

Fuente: elaboración propia a partir del INE.



Destacamos en el Mapa 1 que las comunidades de las Illes Balears, Comunitat Valenciana, País Vasco y Aragón, concentran el mayor número relativizado de concursos, siendo las comunidades de Ceuta y Melilla, Extremadura, Islas Canarias y Andalucía las de menor número relativizado de concursos.

Fijándonos en el grupo de las de mayor número de concurso, destacamos el Gráfico 2 la evolución de la ratio⁷ de procedimientos concursales de las mismas.

La evolución de esta ratio es muy similar en las cuatro comunidades. No obstante, antes de 2006, la Comunitat Valenciana se situaba por encima del resto, sin embargo, a partir de 2006, casi todos los años, son las Illes Balears las que encabezan los procedimientos concursales y, de forma notable, durante el periodo de 2006 a 2008.

3.3. Evolución del número de empresas concursadas en función de determinados rasgos

En este apartado vamos a exponer los resultados de un análisis evolutivo realizada

⁷ Cálculo de la ratio de procedimientos concursales:

– Ratio procedimientos concursales = nº concursos de acreedores/ nº total de empresas.

Para obtener la ratio de número de concursos de 2004 se ha extrapolado el dato del último cuatrimestre al resto de año.

teniendo en cuenta diferentes cualidades de las empresas concursadas: naturaleza de las empresas, sectores a los que pertenece según su actividad, tramos de asalariados, volumen de negocio y antigüedad.

3.3.1. Evolución de empresas concursadas por naturaleza

En este epígrafe (Tabla 4 y Gráfico 3), se analiza la evolución de los concursos de acreedores en función de si la empresa concursada es persona física o jurídica, y dentro de estas últimas se distingue entre las diferentes formas jurídicas: sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada y otras formas jurídicas. Con el objetivo de que el análisis sea lo más representativo posible, el número de concursos se ha relativizado con la población total de empresas de cada naturaleza.

A partir de la evolución reflejada en el Gráfico 3 podemos apreciar que la ratio de sociedades anónimas concursadas es la mayor en todos los años analizados, siguiéndole en importancia el de sociedades de responsabilidad limitada. Por el contrario, la ratio de personas físicas y de otras formas jurídicas resulta poco significativa si se compara con ▷

TABLA 4
RATIO * DE LAS EMPRESAS CONCURSADAS POR NATURALEZA (2004-2015)

Naturaleza jurídica	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Personas físicas	0,001%	0,006%	0,0042%	0,0078%	0,0289%	0,0729%
Sociedades anónimas (SA)	0,049%	0,211%	0,1907%	0,2085%	0,4871%	0,9110%
Soc. resp. limitada (SR)	0,015%	0,068%	0,0656%	0,0680%	0,1902%	0,3354%
Otras formas jurídicas	0,001%	0,008%	0,0062%	0,0097%	0,0101%	0,0218%
Naturaleza jurídica	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Personas físicas	0,0707%	0,0701%	0,0779%	0,0638%	0,0573%	0,0473%
Sociedades anónimas (SA)	0,8412%	0,9480%	1,3801%	1,6542%	1,0851%	0,7439%
Soc. resp. limitada (SRL)	0,3336%	0,4045%	0,5522%	0,6305%	0,4571%	0,3445%
Otras formas jurídicas	0,0277%	0,0417%	0,0508%	0,0694%	0,0538%	0,0395%

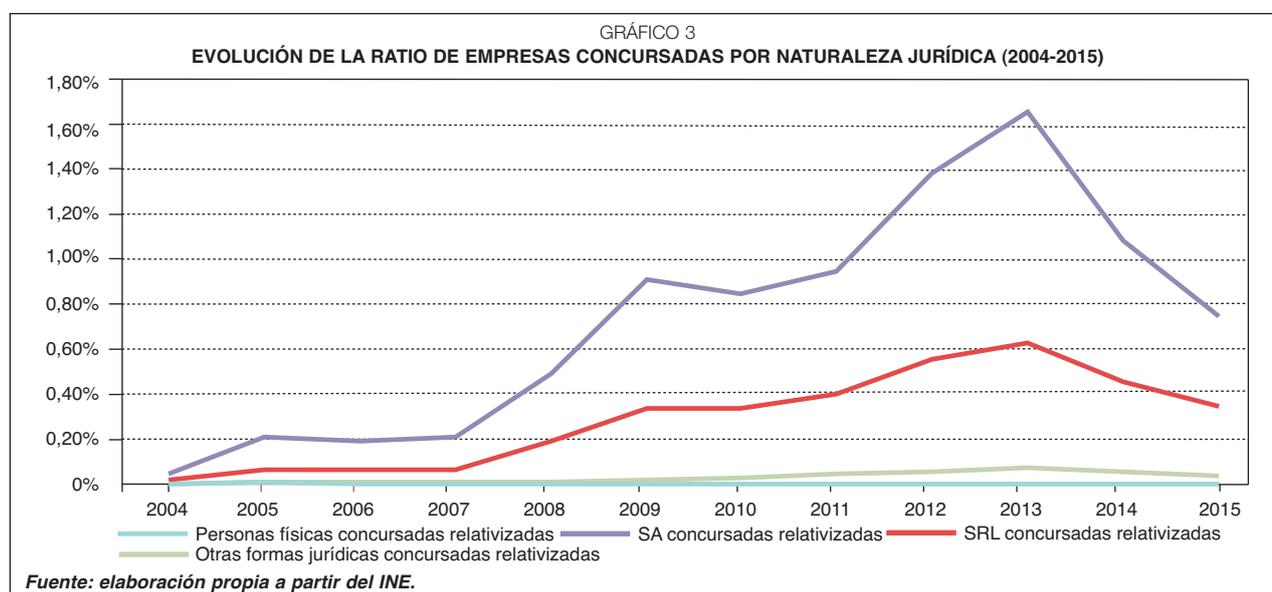
Cálculo de la ratio promedio de procedimientos concursales:

– Ratio procedimientos concursales = nº concursos de acreedores/nº total de empresas.

Esta ratio se calcula para cada naturaleza jurídica.

Para obtener la ratio de número de concursos de 2004 se ha extrapolado el dato del último cuatrimestre al resto de año.

Fuente: elaboración propia a partir del INE.



las anteriores. Esta diferencia aumenta en el periodo poscrisis.

En segundo lugar podemos apreciar que, tanto en las personas físicas como en las diferentes formas jurídicas, la tendencia es la misma que en los análisis generales que se han realizado en los epígrafes previos; hasta 2013 la tendencia es positiva y en ese año se produce un cambio de tendencia y la tasa de variación anual pasa a ser negativa.

3.3.2. Evolución de empresas concursadas por actividad

Nos adentramos ahora en el análisis empírico de los concursos de acreedores atendiendo a

la actividad de las empresas concursadas. En este caso, no se ha podido obtener datos para relativizar el número de procedimientos concursales, ya que hasta 2009 las actividades se clasifican atendiendo a los criterios de CNAE 93 y a partir de 2009, en función de los criterios de CNAE 2009. Por este motivo, los datos de la Tabla 5 aparecen en valores absolutos.

Tanto en la Tabla 5 como en el Gráfico 4, se muestran los resultados obtenidos en este estudio por actividad económica. Se observa que en el periodo previo a la crisis económica (2004-2007), la mayoría de los concursos de acreedores se producían en el sector de la ▷

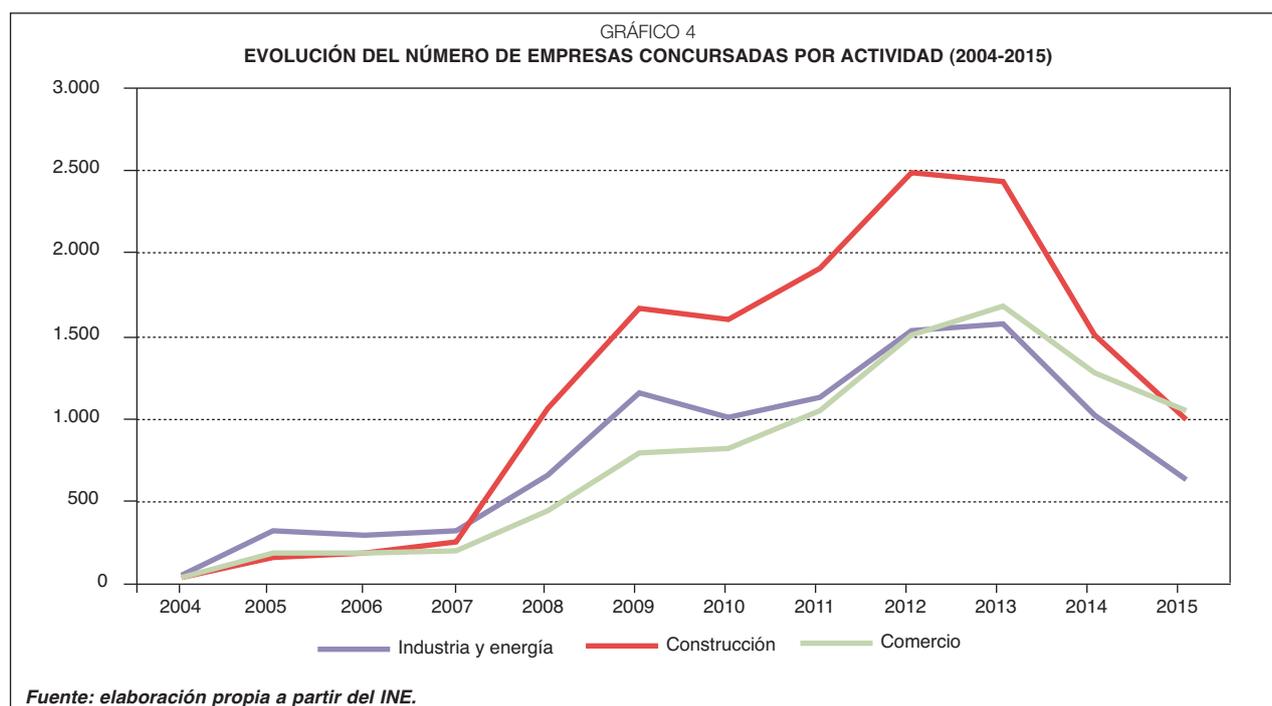


TABLA 5
NÚMERO DE EMPRESAS CONCURSADAS POR ACTIVIDAD (2004-2015)

Actividad económica	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agricultura y pesca	5	9	10	21	38	51	53	64	71	83	57	71
Industria y energía	58	329	297	324	664	1.158	1.013	1.125	1.531	1.575	1.023	626
Construcción	46	159	185	256	1.064	1.670	1.599	1.914	2.487	2.430	1.511	992
Comercio	38	185	192	204	444	800	816	1.049	1.505	1.687	1.272	1.054
Transporte y almacenamiento	9	43	34	31	99	182	243	265	362	316	253	164
Hostelería	6	35	35	30	69	95	165	188	277	400	369	293
Información y comunicaciones	4	20	22	24	42	65	86	100	152	217	210	176
Inmobiliarias financieras y seguros	0	29	15	30	130	148	171	189	268	373	253	169
Activid. profesionales, científ. y técnicas	6	37	33	31	118	177	219	263	355	573	425	376
Activid. administrat. y servicios auxiliares	3	32	32	29	72	125	162	192	287	455	284	213
Sin clasificar	18	49	61	53	154	410	463	561	800	1.034	907	782
Total¹	193	927	916	1.033	2.894	4.881	4.990	5.910	8.095	9.143	6.564	4.916

* El número de concursos de 2004 corresponde al dato del último cuatrimestre del año. El número de concursos total de esta tabla no coincide con los totales de la Tabla 2, ya que en los análisis atendiendo a las características de las empresas concursadas no se incluyeron a las personas físicas en concurso sin actividad empresarial.

Fuente: elaboración propia a partir del INE.

industria y la energía, siguiéndole la construcción y comercio. Entre el resto de sectores apenas se observan diferencias.

Con el estallido de la crisis en 2008, se observa un aumento del número de concursos en todos los sectores. No obstante, este aumento es mayor en los sectores que ya sobresalían del resto en el periodo previo a la crisis: sector de la construcción, sector de la industria y energía y sector del comercio, destacando entre ellos el de la construcción. Esto resulta completamente coherente, ya que este sector

es uno de los que más se ha visto afectado por la crisis económica.

3.3.3. Evolución de empresas concursadas por tramos de asalariados

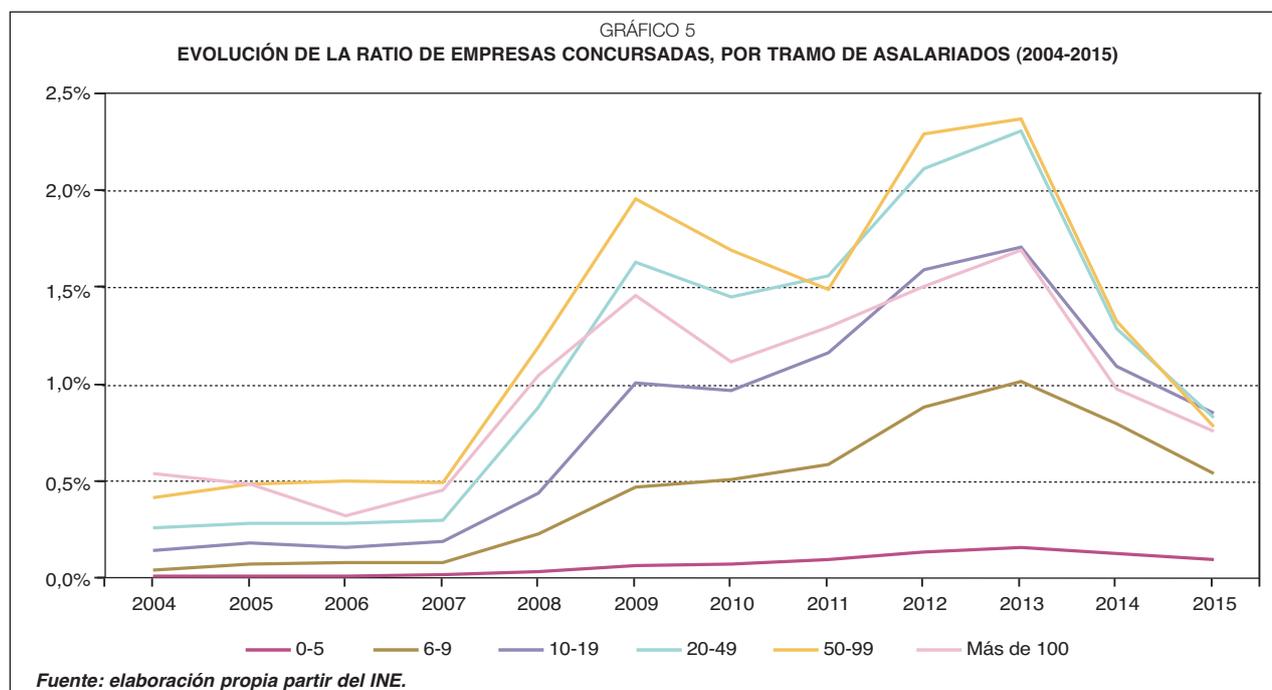
Para llevar a cabo este estudio, igual que en el análisis por comunidades autónomas y en el análisis por naturaleza jurídica, se ha relativizado el número de concursos con la población total de empresas (Tabla 6). ▷

TABLA 6
PORCENTAJE DE EMPRESAS CONCURSADAS POR TRAMO DE ASALARIADOS (2004-2015)*

Tramo de asalariados	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nº de asalariado entre 0-5	0,01	0,011	0,011	0,012	0,034	0,059
Nº de asalariados entre 6-9	0,04	0,072	0,079	0,080	0,222	0,468
Nº de asalariados entre 10-19	0,143	0,180	0,157	0,187	0,438	1,002
Nº de asalariados entre 20-49	0,255	0,281	0,278	0,293	0,880	1,626
Nº de asalariados entre 50-99	0,416	0,479	0,497	0,489	1,194	1,957
Nº de asalariados más de 100	0,540	0,480	0,322	0,455	1,046	1,456

Tramo de asalariados	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nº de asalariado entre 0-5	0,069	0,091	0,130	0,158	0,125	0,093
Nº de asalariados entre 6-9	0,506	0,587	0,878	1,016	0,794	0,535
Nº de asalariados entre 10-19	0,966	1,159	1,593	1,705	1,092	0,850
Nº de asalariados entre 20-49	1,452	1,558	2,113	2,303	1,287	0,826
Nº de asalariados entre 50-99	1,688	1,491	2,291	2,367	1,328	0,782
Nº de asalariados más de 100	1,117	1,295	1,506	1,686	0,973	0,755

* Cálculo de la ratio promedio de procedimientos concursales:
Ratio procedimientos concursales = nº concursos de acreedores/nº total de empresas.
Esta ratio se calcula para cada una de la naturaleza jurídica.
Para obtener la ratio de número de concursos de 2004 se ha extrapolado el dato del último cuatrimestre al resto de año.
Fuente: elaboración propia a partir del INE.



En el Gráfico 5, se puede observar que el grupo de empresas que tiene entre 20 y 100 asalariados es el grupo que mayor ratio de empresas concursadas presenta. En la posición opuesta se encuentra el grupo de empresas que tiene entre 0 y 5 asalariados. Concluimos señalando que los concursos de las empresas con menos de 100 trabajadores aumenta conforme las empresas tienen más asalariados. En las empresas con más de 100 asalariados, el número de

concursos en términos relativos disminuye con respecto al tramo de 20 a 99 asalariados.

3.3.4. Evolución de empresas concursadas por volumen de negocio

En este apartado se analiza la evolución de las empresas concursadas atendiendo a su volumen de negocio. Los resultados aparecen reflejados en la Tabla 7. ▷

TABLA 7
NÚMERO DE EMPRESAS CONCURSADAS POR VOLUMEN DE NEGOCIO (2004-2015)

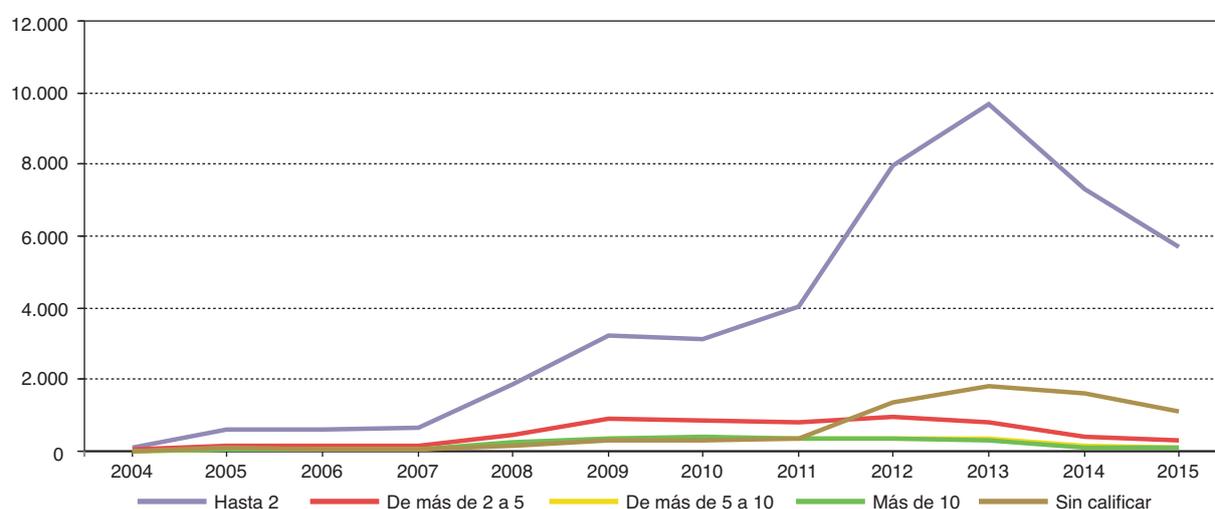
Volumen de negocio (millones de euros)	2004*	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Hasta 2	116	588	605	678	1.859	3.236	3.117	4.015	7.990	9.675	7.288	5.692
De más de 2 a 5	31	136	152	165	460	930	863	815	956	809	404	307
De más de 5 a 10	17	58	51	60	206	373	337	359	378	342	170	115
Más de 10	14	66	51	75	232	357	387	349	328	293	126	84
Sin calificar	15	79	57	55	137	279	286	372	1.379	1.817	1.619	1.086
Total**	193	927	916	1.033	2.894	5.175	4.990	5.910	11.031	12.936	9.607	7.284

* El número de concursos de 2004 corresponde al dato del último cuatrimestre del año

** Para obtener el número de concursos de 2004, en computo anual, se ha extrapolado el dato del último cuatrimestre al resto de año. El número de concursos que se muestra en la tabla no coincide con el de la Tabla 2, ya que este último no se incluyeron a las personas físicas sin actividad empresarial.

Fuente: elaboración propia a partir del INE.

GRÁFICO 6
EVOLUCIÓN DE EMPRESAS CONCURSADAS POR VOLUMEN DE NEGOCIO (2004-2015)



Fuente: elaboración propia a partir del INE.

Como se muestra en el Gráfico 6, en todos los años analizados, la mayor parte de los concursos son de empresas cuya facturación no supera los dos millones de euros.

Del mismo modo, en todos los años, los concursos de las empresas cuya facturación es menor a dos millones de euros representan más del 60 por 100 del total de concursos alcanzando el 78 por 100 en el año 2015.

Este grupo de empresas ha experimentado una evolución similar a la que se observa en el resto de análisis: la tendencia es creciente hasta 2013, cuando se alcanza el máximo con 9.675 concursos y a partir de entonces pasa a ser decreciente.

El resto de grupos conformados representan una pequeña parte del total de concursos y no muestran importantes oscilaciones de un año a otro.

3.3.5. Evolución de empresas concursadas por antigüedad

Para la realización del análisis por antigüedad sólo hemos podido obtener datos del período 2012-2015. En la Tabla 8 aparecen los datos relativizados durante éste período.

En la Tabla 8 y en el Gráfico 7, se puede observar que en todos los años, la mayor ▷

TABLA 8
PORCENTAJE DE EMPRESAS CONCURSADAS POR ANTIGÜEDAD (2012-2015)*

Antigüedad	2012	2013	2014	2015
De 0 a 4 años	0,091	0,115	0,084	0,075
De 5 a 8 años	0,285	0,289	0,212	0,154
De 9 a 13	0,287	0,338	0,262	0,196
De 13 a 17	0,286	0,330	0,252	0,197
De 17 a 20	0,275	0,269	0,202	0,132
Más de 20	0,480	0,560	0,350	0,230

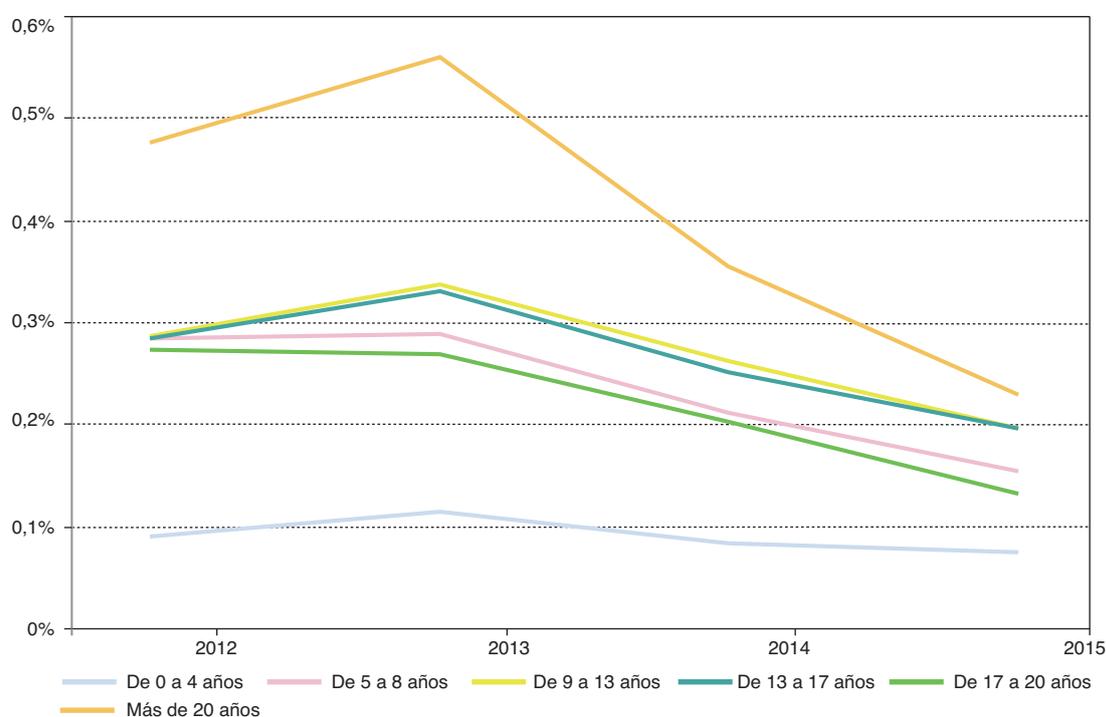
* Cálculo de la ratio de procedimientos concursales:

– Ratio procedimientos concursales = nº concursos de acreedores/nº total de empresas.

Esta ratio se muestra para cada uno de los tramos de asalariados.

Fuente: elaboración propia a partir de INE.

GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE EMPRESAS CONCURSADAS POR ANTIGÜEDAD (2012-2015)



Fuente: elaboración propia a partir del INE.

frecuencia de concursos se produce en empresas de más de 20 años de antigüedad y la menor frecuencia entre 0 y 4 años.

3.4. Evolución del número de procedimientos concursales en función de las características del concurso

El análisis al que nos vamos a referir en este apartado trata de estudiar la evolución

en base a las principales características intrínsecas de los concursos: tipo de concurso (voluntario o necesario) y clase de procedimiento (ordinario o abreviado).

3.4.1. Evolución del número de concursos por tipo de concurso: voluntario y necesario

Resumimos en la Tabla 9 y en el Gráfico 8 los resultados del análisis de este apartado.

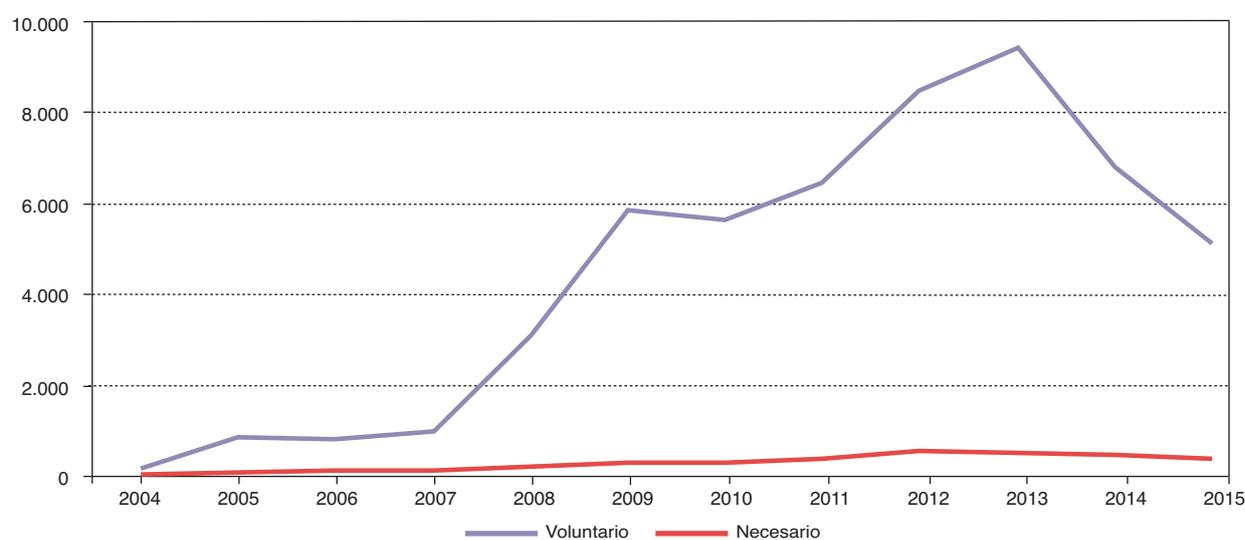
En la Tabla 9 destacamos que la mayor parte de concursos han sido voluntarios, ▷

TABLA 9
NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS CONCURSALES POR TIPO DE CONCURSO (2004-2015)

Tipo de concurso	2004*	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Voluntario	180 (89%)	869 (89%)	840 (87%)	1.007 (88%)	3.090 (94%)	5.880 (95%)	5.650 (95%)	6.476 (94%)	8.510 (94%)	9.441 (95%)	6.817 (94%)	5.135 (93%)
Necesario	22 (11%)	103 (11%)	128 (13%)	140 (12%)	208 (6%)	317 (5%)	312 (5%)	387 (6%)	561 (6%)	496 (5%)	463 (6%)	375 (7%)
Total	202 (100%)	972 (100%)	968 (100%)	1.147 (100%)	3.298 (100%)	6.197 (100%)	5.962 (100%)	6.863 (100%)	9.071 (100%)	9.937 (100%)	7.280 (100%)	5.510 (100%)

* El número de concursos de 2004 corresponde al dato del último cuatrimestre del año.
Fuente: elaboración propia a partir del INE.

GRÁFICO 8
EVOLUCIÓN DE PROCEDIMIENTOS CONCURSALES POR TIPO DE CONCURSO (2004-2015)



Fuente: elaboración propia a partir del INE.

llegando a alcanzar el 93 por 100 del total en 2015. En el Gráfico 9 se aprecia la evolución creciente en cada uno de los dos tipos de concursos mencionados hasta el año 2013, en línea con los resultados obtenidos en los análisis globales previos; a partir de 2013 la evolución se torna decreciente.

3.4.2. Evolución del número de concursos por clase de procedimiento

En la Tabla 10, y de forma más clara en el Gráfico 9, se puede observar cómo ha evolucionado el número de concursos de acreedores por clase de procedimiento.

En este análisis podemos apreciar dos aspectos importantes: en primer lugar que la

mayor parte de los procedimientos a partir de 2008 son abreviados, llegando a suponer el 92,03 por 100 del total en 2011; en segundo lugar, que durante el periodo de análisis, tanto el número de concursos con procedimiento abreviado como el de los concursos con procedimiento ordinario han experimentado un crecimiento, siendo mucho mayor en el caso los concursos con procedimiento abreviado.

3.5. Análisis empírico: concurso de acreedores antes y después del estallido de la crisis económica

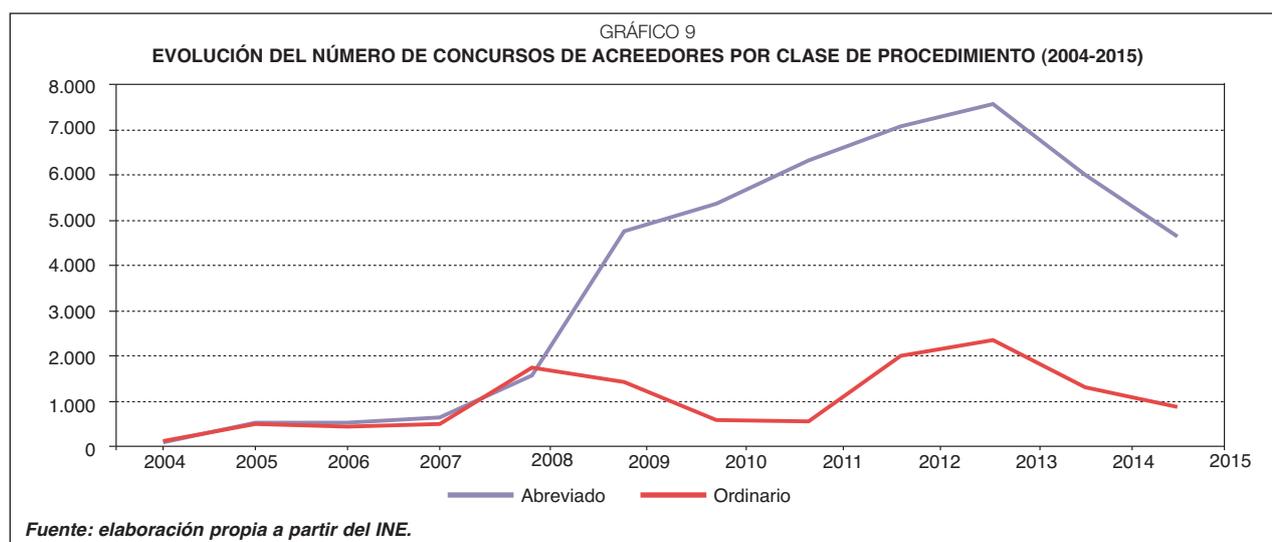
Durante el período de 12 años, cuya evolución estamos analizando en este trabajo, vamos a distinguir dos etapas bien distintas separadas ▷

TABLA 10
NÚMERO DE CONCURSOS DE ACREEDORES POR CLASE DE PROCEDIMIENTO (2004-2015)

Clase de procedimiento	2004*	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Abreviado	78 (39%)	519 (52%)	531 (55%)	643 (56%)	1.558 (47%)	4.765 (77%)	5.374 (90%)	6.316 (92%)	7.077 (78%)	7.575 (76%)	5.986 (82%)	4.626 (84%)
Ordinario	124 (61%)	482 (48%)	437 (45%)	504 (44%)	1.740 (53%)	1.432 (23%)	588 (10%)	547 (8%)	1.994 (22%)	2.362 (24%)	1.294 (18%)	884 (16%)
Total	201 (100%)	1.001 (100%)	968 (100%)	1.147 (100%)	3.298 (100%)	6.197 (100%)	5.962 (100%)	6.863 (100%)	9.071 (100%)	9.937 (100%)	7.280 (100%)	5.510 (100%)

* El número de concursos de 2004 corresponde al dato del último cuatrimestre del año.

Fuente: elaboración propia a partir del INE.



por la crisis financiera mundial sufrida en 2008. La primera etapa que va desde la entrada en vigor de la Ley Concursal (2004) hasta el 2008 inclusive, caracterizada por ser la etapa de expansión económica previa a la crisis, y por otra la etapa que abarca desde 2009 hasta 2015, caracterizada por ser una etapa de crisis financiera y recesión económica. En este apartado vamos a efectuar un análisis comparado de estas dos etapas tratando de poner de manifiesto las principales diferencias y similitudes en cuanto a los aspectos destacados en los apartados anteriores.

3.5.1. Evolución del número de empresas concursadas

– *Análisis del periodo previo a la crisis (2004-2008)*. En el periodo previo al estallido de la crisis económica (2004-2008), el número de procedimientos concursales es moderado. Si bien es cierto que se observa una tendencia al

alza. En todos los años, excepto en 2006, la tasa de variación anual es positiva. En el año 2006, la variación fue negativa, pero poco significativa (Tabla 12). En 2007, la tasa de variación vuelve a ser positiva. Cabe destacar que aunque la crisis económica estalló en el año 2008, en algunos sectores, como en el de la construcción, en 2007 ya se podía percibir que muchas empresas habían sufrido un deterioro en sus resultados y estaban atravesando dificultades económicas. No obstante, en el año 2008 es cuando tiene lugar el mayor aumento de concursos, coincidiendo con el año en que se denota la crisis económica a nivel global (Tabla 12).

– *Análisis del periodo posterior al estallido de la crisis (2009-2015)*. En época de recesión económica, la falta de liquidez que se produce por la bajada de la actividad productiva de las empresas, junto con la creciente dificultad ▷

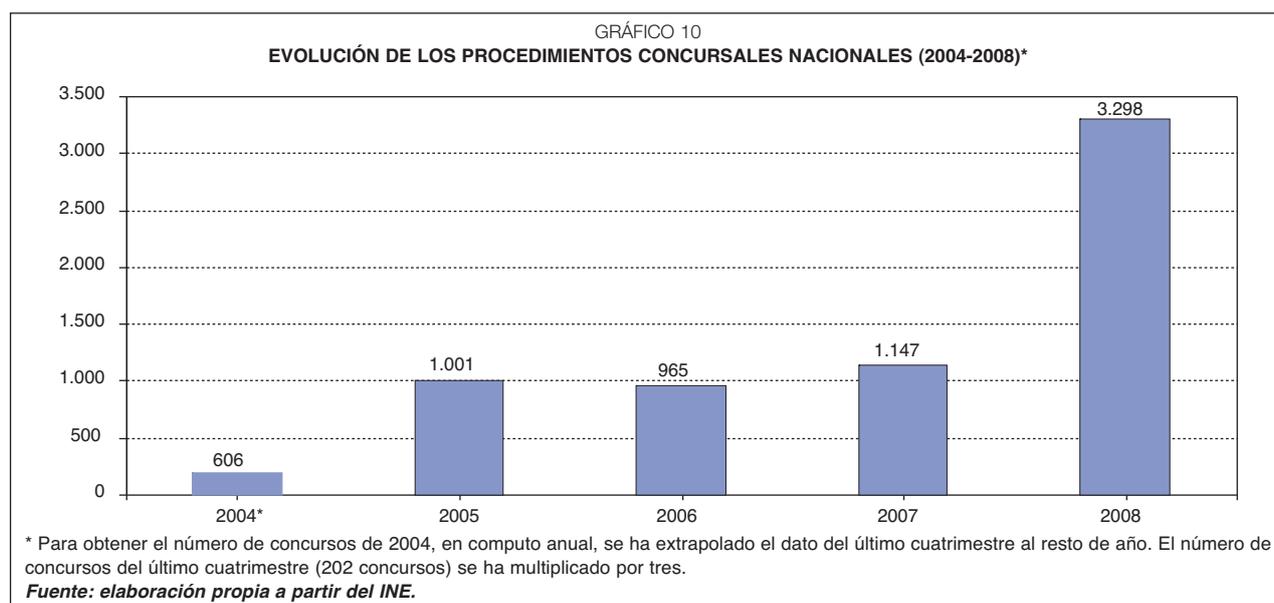


TABLA 12
NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS CONCURSALES NACIONALES Y TASA DE VARIACIÓN ANUAL (2004-2008)

Año	Número de procedimientos concursales	Tasa de variación anual
2004*	606	—
2005	1.001	65%
2006	968	-3%
2007	1.147	18%
2008	3.298	188%

* Para obtener el número de concursos de 2004, en computo anual, se ha extrapolado el dato del último cuatrimestre al resto de año. El número de concursos del último cuatrimestre (202 concursos) se ha multiplicado por tres.
Fuente: elaboración propia a partir del INE.

para lograr recursos procedentes de las entidades financieras (García *et. al.* 2002), provoca una grave situación financiera en el tejido empresarial.

La crisis desatada en el 2008 fue de ámbito mundial y generalizada; tuvo su origen en 2007, en Estados Unidos, y se agravó en 2008. Debemos señalar como años más duros 2009 y 2010, período que ha llevado a un número importante de empresas nacionales a situaciones de insolvencia. Estas entidades, antes de llegar a la liquidación y cierre, buscan una solución mediante el concurso de acreedores.

En el Gráfico11 se observa que, el periodo posterior a la crisis, a su vez, se puede dividir

en dos subperiodos. El primer tramo iría desde el año 2009 hasta 2013, correspondiendo con la etapa de crisis profunda. En estos años el número de concursos se sitúa en cifras relativamente elevadas. El mayor aumento tuvo lugar en el año 2009 (86 por 100) y el menor en 2013 (10 por 100).

El segundo subperiodo iría desde 2013 hasta la actualidad, caracterizado por una variación anual negativa del número de concursos. Como se ha mencionado anteriormente, esta disminución puede explicarse por varias razones. Primero, la crisis económica está en su fase final y las empresas que iban mal han acabado cesando su actividad y segundo, en los últimos años han aparecido nuevas soluciones preconcursales. Las nuevas alternativas al concurso de acreedores son más rápidas y menos caras y, además, están ayudando a muchas empresas a solventar sus problemas de liquidez, sin la necesidad de recurrir al procedimiento concursal.

3.5.2. Estudio comparativo

Como colofón de nuestro estudio, en este apartado trataremos de establecer comparaciones ▷



TABLA 13
NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS CONCURSALES NACIONALES Y
TASA DE VARIACIÓN ANUAL (2009-2015)

Año	Número de procedimientos concursales	Tasa de variación anual
2009	6.147	86%
2010	5.962	-3%
2011	6.863	15%
2012	9.071	32%
2013	9.937	10%
2014	7.280	-27%
2015	5.510	-24%

* Para obtener el número de concursos de 2004, en computo anual, se ha extrapolado el dato del último cuatrimestre al resto de año. El número de concursos del último cuatrimestre (202 concursos) se ha multiplicado por tres.

Fuente: elaboración propia a partir del INE.

entre las características de las empresas concursadas y de los propios concursos, entre los dos períodos señalados (pre y post crisis). En la Tabla 14 se muestran los aspectos comunes y diferenciales detectados en el análisis comparativo entre ambos subperíodos.

Fijándonos en los aspectos comunes podemos establecer el prototipo de empresa española concursada durante la etapa analizada; destacamos que se trata de sociedad anónima, tienen entre 50 y 100 trabajadores, un volumen de negocio inferior a 2 millones de euros y más de 20 años de antigüedad. Este resultado se mantiene constante tanto en el periodo previo a la crisis como en el periodo posterior.

Cuando se presta atención a la evolución del número de procedimientos concursales, por características del propio concurso, se observa que, todos los años, la mayoría de concursos se caracterizan por ser voluntarios.

Una notable diferencia que se observa entre el periodo previo al estallido de la crisis y el periodo posterior tiene que ver con el sector al que pertenecen las empresas concursadas. En el periodo previo, la mayoría de concursos son de empresas del sector de la industria y la energía. Sin embargo, después del estallido de la crisis económica, en 2008, destaca con una apreciable diferencia el sector de la construcción. En el periodo posterior a este año, en el sector de la construcción es donde más empresas acaban solicitando el concurso (Gráfico 4). Hemos podido constatar que el sector de la construcción ha sido el que ha sufrido con más virulencia los efectos negativos de la crisis, siendo el que más concursos ha planteado siendo unos de los que ha tenido consecuencias más negativas para la economía nacional, arrastrando tras de sí otros, como el financiero, del que dependía estrechamente por tratarse del sector que proporcionaba las ingentes cantidades de dinero que requería la financiación de proyectos inmobiliarios. ▷

TABLA 14
COMPARACIÓN ENTRE EL PERIODO PREVIO Y POSTERIOR AL ESTALLIDO DE LA CRISIS

Aspectos comunes	Aspectos diferenciales
<p>Personalidad jurídica de la mayoría de las empresas concursadas: sociedad anónima</p> <p>Tramo de asalariados de la mayoría de las empresas concursadas: 50-100 trabajadores.</p> <p>Volumen de negocio de la mayoría de empresas concursadas: inferior a 2 millones de euros.</p> <p>Antigüedad de la mayoría de empresas concursadas: más de 20 años.</p> <p>La mayoría de los concursos se caracterizan por ser voluntarios y sin propuesta anticipada*.</p>	<p>Sector al que pertenecen la mayoría de las empresas concursadas. En el periodo previo a la crisis económica, la mayoría de empresas concursadas pertenecen al sector de la industria y energía. Sin embargo, en los años posteriores al estallido de la crisis al sector de la construcción.</p> <p>Clase de procedimiento de la mayoría de los concursos. Antes del estallido de la crisis económica, el 50 por 100 de los concursos eran abreviados y el otro 50 por 100, ordinarios. Pero en el periodo posterior, la mayoría de concursos pasan a ser abreviados.</p>
<p>* Propuesta de convenio anticipada: se sustenta en una tramitación escrita y se aprueba antes de la finalización de la fase común del procedimiento. <i>Fuente: elaboración propia.</i></p>	

Antes del año 2008, entre el número de concursos abreviados y el número de concursos ordinarios que se solicitaban no se observan diferencias. Sin embargo, a partir de 2008, los concursos abreviados son muchos más notorios que los ordinarios.

4. Conclusiones

La entrada en vigor de la nueva Ley Concursal fue acompañada de un aumento de concursos durante el primer año. Esta subida se mantuvo hasta que en el año 2008, con el estallido de la crisis económica, se produjo un aumento considerable triplicándose los procedimientos judiciales. En los años posteriores, de 2008 a 2013, el crecimiento fue exponencial. Sin embargo, a partir de 2013, se observa un cambio de tendencia. En los dos últimos años, el número de procedimientos concursales ha disminuido un 45 por 100. La finalización de la crisis y la aparición de nuevas alternativas al concurso explican esta disminución.

Durante todo este período las comunidades autónomas con mayor número relativo de empresas concursadas han sido las Illes Balears,

la Comunitat Valenciana, el País Vasco y Aragón.

El perfil de la empresa que durante este período ha atravesado por un proceso concursal presenta los siguientes rasgos:

- Son sociedades anónimas.
- Con un número de asalariados entre 20 y 99.
- Con un volumen de negocio inferior a los dos millones de euros.
- Con más de 20 años de antigüedad.

El rasgo más común que presentan los procesos concursales durante esta etapa es el de tratarse de concursos voluntarios.

Respecto a la comparación entre el periodo previo y posterior a la crisis, debemos destacar que en la etapa previa a la crisis, la mayoría de empresas que solicitaban el procedimiento concursal pertenecían al sector de la industria y energía. Sin embargo, en los años posteriores al estallido de la crisis, el sector de la construcción ha sido el más afectado. Por otro lado, antes del estallido de la crisis económica, el 50 por 100 de los concursos eran abreviados y el otro 50 por 100, ordinarios. Pero en el periodo posterior, la mayoría de concursos pasan a ser abreviados. ▷

Para terminar, cabe resaltar que son muchos los profesionales e investigadores los que sugieren a las empresas en dificultades que, entrados en situación de insolvencia, acudan a una solución preconcursal antes que a un proceso concursal. Consideramos acertada esta propuesta teniendo en cuenta, en primer lugar, el ahorro en costes, tiempo, malestar y disgustos que aporta su planteamiento; en segundo lugar, con esta fórmula podemos encontrar que se consiguen los mismos objetivos que en el concurso pero con muchos menos inconvenientes que, en la mayoría de los casos, desincentivan instar su apertura.

Como posibles propuestas para futuros trabajos, planteamos analizar la concentración de los concursos dentro de las diferentes comunidades autónomas y los motivos que las originan, así como el análisis por rasgos de las empresas concursadas y el estudio por características del concurso. Por otro lado, se podrían estudiar las semejanzas y diferencias existentes entre las comunidades autónomas y provincias en las que un mayor número de empresas recurren al concurso de acreedores.

Bibliografía

- [1] GARCÍA TABUENCA, A. MERINO, F. y RUBIO, D. (2002). «Financiación de la pequeña y mediana empresa en España. Evolución reciente de los principales instrumentos públicos de apoyo». *Boletín Económico de ICE*, nº 2734, pp. 23-32.
- [2] ORTI GISBERT, V. (2011). «Aproximación al concurso de acreedores». *Extoikos*, vol. 2.
- [3] SOTO ARANETA, M. (2010). «Consecuencias del concurso de acreedores para la empresa». *Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad*, nº 97, pp. 4-12.

Normativa legal

- [1] LEY 22/2003, de 9 de julio, Concursal, BOE, nº164, de 10 de Julio de 2003.

- [2] LEY 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.
- [3] LEY 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internalización.
- [4] LEY 9/2015, de 25 de mayo, de medidas urgentes en materia concursal.
- [5] LEY ORGÁNICA 8/2003, de 9 de julio, para la Reforma Concursal, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial.
- [6] REAL DECRETO 1860/2004, de 6 de septiembre, por el que se establece el arancel de derechos de los Administradores Concursales.
- [7] REAL DECRETO LEY 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica, BOE nº 78, de 31 de marzo.
- [8] REAL DECRETO LEY 14/2013, de 29 de noviembre, de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia de supervisión y solvencia de entidades financieras.
- [9] REAL DECRETO LEY 4/2014, de 7 de marzo, por el cual se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y restructuración de deuda empresarial.

Páginas web

- [1] *Grupofmg.com* (2009). Crisis económico-financiera y concurso de acreedores. Disponible en: http://www.grupofmg.com/idb/publicaciones/BEE194_Crisis_concurso_acreedores.pdf
- [2] *Instituto Nacional de Estadística (INE)*. Bases de datos. Estadísticas del procedimiento concursal. 2016. Disponible en: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t30/p219&file=inebase>
- [3] *Instituto Nacional de Estadística (INE)*. Bases de datos. Estadísticas del directorio central de empresas: explotación estadística. 2016. Disponible en: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37/p201&file=inebase&L=0>
- [4] *Jausaslegal* (2014). Situaciones concursales. Guía de buenas prácticas. Disponible en: <http://www.jausaslegal.com/resources/>

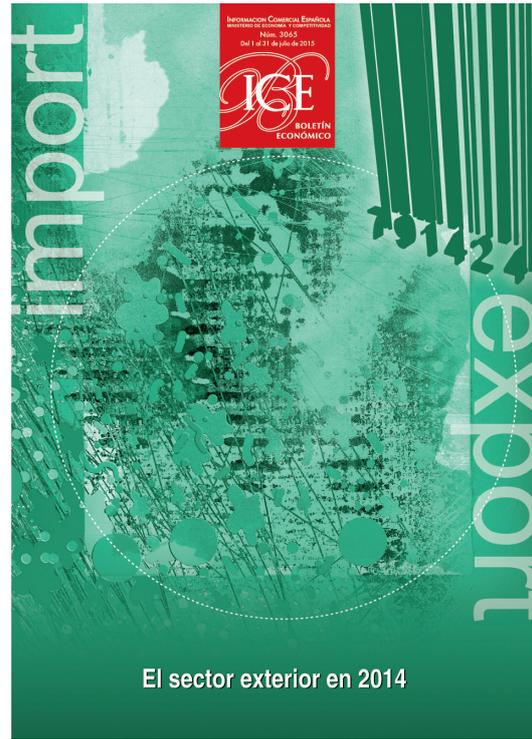
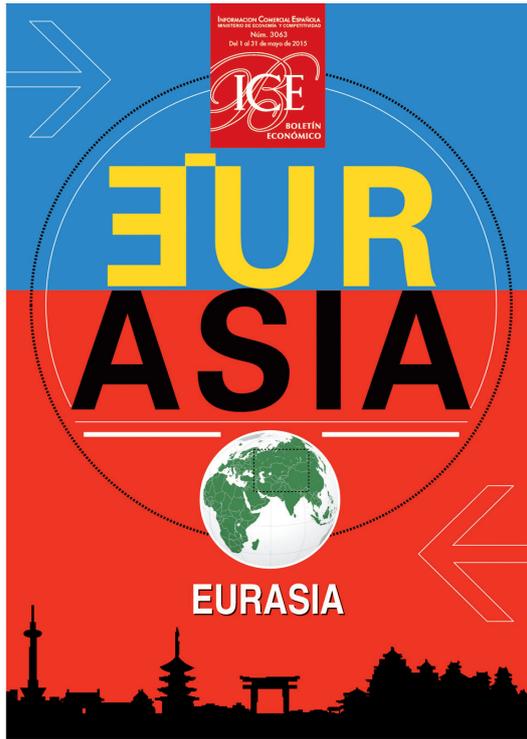
doc/140515-situaciones-concursales-guia-de-bue nas-practicas-3800908451085348021.pdf

- [5] *Registro economistas*. Observatorio Concursal del Registro de Economistas Forenses. 2016.

Disponible en:

<http://refor.economistas.es/observatorio-concursal-del-registro-de-economistas-forenses/>

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA
Y COMPETITIVIDAD