

ICE

BOLETÍN
ECONÓMICO



**Estadísticas de exportaciones de material de
defensa y de doble uso en 2016**

Diez años de Rumanía en la UE

En preparación

- Convenio CITES: instrumento de política comercial regulador del comercio de vida silvestre
- La transformación del sector exportador español en la última década

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 3090

Director

Juan José Otamendi García-Jalón

Secretaría 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 Álvarez, Fernando Ballester Díaz, Alfredo Bonet Baiget, José M^a Fernández Rodríguez, Luis de Fuentes Losada, José Carlos García de Quevedo Ruiz, Francesc Granell Trias, Pedro Guerrero Meseguer, Matilde Madrid Juan, Isaac Martín Barbero, Antonio Maudes Gutiérrez, Alicia Montalvo Santamaría, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer. **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

El Boletín económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: DIALNET, DICE, DULCINEA, ECONIS, ECONLIT, ISOC, LATINDEX, OCLC y REBIUN.

Sus índices de impacto aparecen en IN_RECS.

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

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

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

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: SAFEKAT, S. L.

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./4000817

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 Doble Uso	3	Estadísticas de las exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, año 2016
		Colaboraciones
Lucía Mateos-Romero y María del Mar Salinas-Jiménez	29	Competencias cognitivas y desajustes en el mercado laboral: una revisión de la literatura
Tomás Solana García	45	Asia Meridional, una región en expansión. Breve intro- ducción a su panorama político-económico, con espe- cial referencia a la India
Miguel Ángel Martínez Rolland	59	Diez años de Rumanía en la Unión Europea. Balance económico



*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 2016

Las estadísticas que se publican en este número del Boletín Económico de ICE forman parte del informe enviado a las Comisiones de Asuntos Exteriores y de Defensa del Congreso de los Diputados. Con dicho informe, 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 2016.

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

Clasificación JEL: F10, H56.

1. Introducción

El contenido que se incluye en este artículo forma parte del informe de las exportaciones autorizadas y realizadas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso del año 2016, que se realiza 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 ▷

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

Versión de mayo de 2017.

Estado de Comercio adscrita al Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. La Secretaría de Estado tiene los datos de todas las licencias de exportación autorizadas, mientras que los datos correspondientes a las exportaciones efectivamente realizadas están disponibles en el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria adscrita al Ministerio de Hacienda y Función Pública.

El informe incluye los datos de las operaciones realizadas, cuya información ha sido obtenida por el Departamento de Aduanas e IIEE contrastando 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, devoluciones a origen por material defectuoso) sin valor comercial.

Las estadísticas del año 2016 se componen 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 2016, 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, 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 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.

Es preciso señalar también la Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal, modificada por la Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio.

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, lo cual hizo que la legislación española en esta materia quedase 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, 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, cuya entrada en vigor tuvo lugar el 24 de diciembre de 2014. Los anexos del Real Decreto fueron actualizados en 2016 mediante la Orden ECC/1493/2016, de 19 de septiembre.

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, analizando caso por caso y recabando el informe preceptivo y vinculante de la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU). Dicho análisis tiene como fundamento primordial 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, 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.º 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo, por el que se aplica el artículo 10 de dicho Protocolo. Se lleva a cabo también el control del corretaje de armas a través de la Posición Común del Consejo, 2003/468/PESC, de 23 de junio, 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 Real Decreto 664/1999, de 23 de abril, sobre inversiones exteriores, en el Reglamento de Armas, aprobado por el Real Decreto 137/1993, de 29 de enero, y modificado por el Real Decreto 976/2011, de 8 de julio, en el Reglamento de Explosivos, aprobado por el Real Decreto ▷

230/1998, de 16 de febrero, y modificado por el Real Decreto 248/2010, de 5 de marzo, 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.

Asimismo, y en la vertiente del doble uso, las autoridades españolas de control aplican el Reglamento (CE) n.º 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.º 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre, y n.º 599/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril. Los anexos de los productos sometidos a control han sido actualizados por medio del Reglamento Delegado (UE) n.º 2016/1969 de la Comisión, de 12 de septiembre.

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 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, adscrita funcionalmente al Ministerio de Economía, Industria 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 y Administraciones Territoriales; Asuntos Exteriores y de Cooperación; Defensa; Economía, Industria y Competitividad; Hacienda y Función Pública; Interior y Energía; Turismo y Agenda Digital).

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 o denegación 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 Represión del Contrabando, modificada por la Ley Orgánica 6/2011, de 30 de junio, la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, 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, actualizado mediante la Orden ECC/1493/2016, de 19 de septiembre.

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, además de incorporar las categorías I y II del Régimen de Control de la Tecnología de Misiles.

4.2. *Exportaciones realizadas*

En el año 2016 se produjo un aumento del 8,9 por 100 en las exportaciones de material de defensa con respecto a 2015. El valor de lo exportado totalizó 4.051,8 millones de euros. ▷

CUADRO 1
EXPORTACIONES DE MATERIAL DE DEFENSA (2010-2016)

Año	Valor (millones de euros)
2010	1.128,3
2011	2.431,2
2012	1.953,5
2013	3.907,9
2014	3.203,2
2015	3.720,3
2016	4.051,8

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

Las exportaciones realizadas (4.051,8 millones de euros) supusieron un 73,0 por 100 de lo autorizado (5.550,0 millones de euros).

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 3.182,1 millones de euros y un 78,5 por 100 del total.

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

CUADRO 2
PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACIÓN

Países MD	Valor (millones de euros)	Porcentaje
Países UE OTAN	2.511,7	62,0
Reino Unido	1.346,7	33,2
Alemania	771,7	19,0
Francia	183,4	4,6
Italia	138,3	3,4
Resto	71,6	1,8
Países UE no OTAN	5,2	0,1
Finlandia	2,4	0,1
Austria	1,7	0,0
Resto	1,1	0,0
Países OTAN (no UE)	161,3	4,0
Turquía	85,0	2,1
Estados Unidos	67,2	1,6
Noruega	6,5	0,2
Canadá	2,6	0,1
OTAN + UE	2.678,2	66,1
Otros países	711,4	17,6
Egipto	219,3	5,5
Omán	208,3	5,1
Malasia	167,6	4,1
Arabia Saudí	116,2	2,9
Resto de países	662,2	16,3
TOTAL	4.051,8	100

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

Las expediciones a los países de la Unión Europea representaron un 62,1 por 100 del total. En valor, estas ventas supusieron 2.516,9 millones de euros.

Las expediciones estuvieron distribuidas principalmente entre el Reino Unido (1.346,7 millones de euros y un 33,2 por 100 del total exportado en material de defensa en 2016), Alemania (771,7 millones de euros, 19,0 por 100), Francia (183,4 millones de euros, 4,6 por 100) e Italia (138,3 millones de euros, 3,4 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 al Reino Unido de cuatro aviones de transporte y dos de reabastecimiento en vuelo, cuatro aviones de transporte a Alemania y un avión de transporte a Francia.

Los países OTAN absorbieron un 66,0 por 100 de las expediciones/exportaciones, con 2.673,0 millones de euros.

Las ventas restantes (1.373,6 millones de euros y un 33,9 por 100), una vez descontadas las expediciones/exportaciones a países UE y países OTAN, se repartieron entre 58 países.

El valor de las exportaciones derivadas de programas de cooperación más relevantes ascendió a 1.978,3 millones de euros, representando un 48,8 por 100 del total.

4.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones

En 2016 hubo una denegación en la exportación 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:

- Un acuerdo previo de exportación a Libia de chalecos de protección. Esta operación fue denegada en aplicación del criterio 3 (situación interna) de la mencionada Posición Común.

Fue autorizada una operación de corretaje entre Suiza y Malasia.

A la hora de informar las operaciones en el año 2016, 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 las disposiciones contenidas en el Tratado sobre el Comercio de Armas.
- c) Asunción de los compromisos asumidos en los foros internacionales de control y no proliferación en los que España participa.
- d) 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.
- e) Aplicación de los criterios del Documento OSCE sobre Armas Pequeñas y Armas Ligeras de 24 de octubre de 2000.
- f) 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.

- g) En lo referente a las operaciones de arma pequeña y ligera, la JIMDDU tomó la decisión durante el año 2001 de condicionar la autorización de las exportaciones de estas armas, en el caso de países con una especial sensibilidad o en los que existiese riesgo de desvío en el uso final, a que el destinatario/usuario final tuviese una naturaleza pública (fuerzas armadas y fuerzas y cuerpos de seguridad). Durante el año 2016, se siguió exigiendo un documento de control en el que se especificase 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) n.º 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo, 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 6,9 millones de euros. Las exportaciones realizadas supusieron un 63,5 por 100 de lo autorizado en el mismo período (10,9 millones de euros).

Los destinos fueron Túnez (4,3 millones de euros; 62,1 por 100), Nicaragua (1,5 millones de euros; 21,4 por 100), Bolivia (607.728 euros; 8,8 por 100), Perú (339.823 euros; 4,9 por 100), Níger (115.072 euros; 1,7 por 100), Francia (70.028 euros; 1,0 por 100) y Portugal (8.855 euros; 0,1 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 38,1 millones de euros. Lo realizado representó un 25,1 por 100 de lo autorizado (152,0 millones de euros) en el mismo período.

Los destinos principales fueron Estados Unidos (con 5,4 millones de euros y un 14,2 por 100) y Ghana (con 5,3 millones de euros y un 13,8 por 100). Las operaciones restantes estuvieron repartidas entre 57 destinos.

Un 75,4 por 100 de estas exportaciones estuvo constituido por cartuchos de caza; un 9,4 por 100, por vainas; un 8,4 por 100, por escopetas; un 5,5 por 100, por pólvora; y un 1,2 por 100, por accesorios de estas armas y municiones.

5.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones

Hubo siete denegaciones de exportaciones de otro material en 2016. Dichas denegaciones tuvieron el siguiente desglose: ▷

- 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.
- Una licencia de exportación a Rusia de una escopeta de caza, que fue denegada debido al embargo de la UE de 31 de julio y 8 de septiembre de 2014.
- Cuatro licencias de exportación de cartuchos de caza a Guinea-Bissau, que fueron informadas desfavorablemente debido a la situación de inestabilidad interna en el país de destino.

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

6. Principales acciones acometidas en el ámbito de las armas de fuego de uso civil y de equipos de posible uso en la aplicación de la pena de muerte y la tortura en el año 2016

Se incluyen en este apartado los avances habidos en dos reglamentos comunitarios, si bien hay que precisar que el Reglamento (CE) n.º 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 2016 por su estrecha relación con la citada categoría.

1. Reglamento (UE) n.º 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo, 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) n.º 258/2012, de 14 de marzo, 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. 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.

La tercera reunión del Grupo de Coordinación, creado de conformidad con el artículo 20 del Reglamento (UE) n.º 258/2012, se celebró en Bruselas el 4 de octubre de 2016.

2. Reglamento (CE) n.º 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 II 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 III 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.

Este reglamento fue modificado por el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1352/2011 de la Comisión, de 20 de diciembre, 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 y 2016 de una ampliación de los anexos, con la inclusión de un elevado número de nuevos equipos por medio del Reglamento de Ejecución (UE) n.º 775/2014 de la Comisión, de 16 de julio, y 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 y control del *brokering* de servicios y de la asistencia técnica). Esta segunda revisión se plasmó en el Reglamento (UE) 2016/2134 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de noviembre.

Cabe decir que, en el año 2016, hubo tres solicitudes tramitadas en aplicación de este Reglamento. Dos correspondieron a aerosoles de defensa personal con gas OC con destino al Ministerio del Interior de Túnez y a una empresa distribuidora en Chile, y la tercera licencia fue de unidades de viales de tiobarbital con destino al Instituto de la Seguridad Social en Guinea Ecuatorial.

7. Productos y tecnologías de doble uso

7.1. Legislación aplicable

Por lo que respecta a la regulación del comercio exterior de productos y tecnologías de doble uso, esta viene recogida en el Reglamento (CE) n.º 428/2009, de 5 de mayo, 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.º 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre, y n.º 599/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril. Los anexos de los productos sometidos a control han sido actualizados por medio del ▷

Reglamento Delegado (UE) n.º 2016/1969 de la Comisión, de 12 de septiembre.

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 diez categorías de productos y tecnologías de doble uso), así como otros no incluidos en esta lista según su artículo 4 (cláusula escoba o *catch-all*). En su Anexo IV se incluye el subconjunto de productos y tecnologías de doble uso cuyas expediciones dentro de la Unión Europea deben ser sometidas a control por su especial sensibilidad.

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

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

7.2. Exportaciones realizadas

Las exportaciones realizadas de doble uso en 2016 experimentaron un importante aumento del 58,8 por 100 respecto a 2015, con un valor de 265,9 millones de euros, frente a 167,4 millones en el año anterior.

CUADRO 3
PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
EXPORTACIONES REALIZADAS

Año	Valor (millones de euros)
2010	97,3
2011	99,4
2012	234,1
2013	151,6
2014	168,5
2015	167,4
2016	265,9

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

Las exportaciones realizadas representaron un 31,2 por 100 de las operaciones autorizadas, que ascendieron a 852,3 millones de euros.

En el año 2016, las ventas se concentraron fundamentalmente en las categorías de «tratamiento de los materiales» (134,6 millones de euros; 50,6 por 100) y «materiales, instalaciones y equipos nucleares» (76,9 millones de euros; 28,9 por 100).

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

CUADRO 4
PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
PRINCIPALES DESTINOS

Países DU	Valor (millones de euros)	Porcentaje
Países más relevantes	214,4	80,6
Estados Unidos	108,9	40,9
Irán	36,2	13,6
R. P. China	30,0	11,3
Emiratos Árabes Unidos	12,9	4,8
Ecuador	9,7	3,6
Rusia	9,2	3,5
Colombia	7,5	2,9
Resto de países	51,5	19,4
TOTAL	265,9	100

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

El primer destino en importancia de las exportaciones españolas fue Estados Unidos, con 108,9 millones de euros y un 40,9 por 100, destacando como principales operaciones tres envíos consistentes en tres generadores de vapor, una tapa de vasija para reactor nuclear y una máquina de mecanizado, todas ellas por encima de 10 millones de euros.

Irán fue el segundo destino más significativo, con 36,2 millones de euros y un 13,6 por 100. Los envíos consistieron en sustancias químicas para el tratamiento de superficies metálicas en el sector industrial, en válvulas en acero inoxidable, en inconel y en bronce, con repuestos, para las industrias del petróleo, gas, petroquímica y siderurgia, así como conjuntos para hornos industriales en acerías.

Las exportaciones realizadas a Irán se incrementaron un 156,7 por 100 en comparación con los 14,1 millones de euros exportados en 2015.

Cabe decir que las operaciones de exportación a este destino fueron analizadas caso por caso por la Secretaría de Estado de Comercio y la JIMDDU.

De estas exportaciones, 21 de un total de 30 licencias fueron el resultado de la aplicación de la llamada cláusula *catch-all* (artículo 4 del Reglamento CE n.º 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. De hecho, la mayoría de estas operaciones han sido autorizadas después de ser sometidas a control.

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) n.º 2015/1861 del Consejo, por el que se modifica el Reglamento (UE) n.º 267/2012 y el Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1862 del Consejo, por el que se aplica el Reglamento (UE) n.º 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.

El tercer destino en importancia fue China, con 30,0 millones de euros y un 11,3 por 100 en sistemas de inspección por ultrasonidos de piezas en materiales compuestos y *software* para la creación de trayectorias en el sector aeronáutico, sistemas de control numérico para ▷

el sector de la automoción, una máquina para el repulsado de discos en el sector del transporte, ocho máquinas-herramienta para los sectores aeronáutico, de automoción y sanitario, válvulas en inconel para el sector petroquímico, condensadores eléctricos para los sectores de generación de energía y de transporte ferroviario, circuitos integrados para el sector del transporte, *software* de autenticación de usuarios para el sector de las telecomunicaciones, detectores y sensores de infrarrojos para los sectores industrial y medioambiental, así como tubos intensificadores de imágenes para los sectores de seguridad y vigilancia, investigación biológica, medioambiental y de vigilancia de incendios.

Es importante señalar que los envíos a Rusia (9,2 millones de euros y un 3,5 por 100) se realizaron acogiéndose 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 una sustancia química para análisis de sodio en laboratorio, una bomba de eje para la producción de almidón y nueve máquinas-herramienta con destino a los sectores aeroespacial, además de una columna reparada, de una máquina fresadora para el sector del transporte ferroviario y un componente de un satélite de telecomunicaciones.

Al margen de los siete principales destinos incluidos en el Cuadro 4, el porcentaje restante (19,4 por 100) estuvo muy distribuido entre 54 países de diversas áreas.

7.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones

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

- Tres licencias de exportación a Rusia de un centro de mecanizado con control numérico, una columna reparada y dos máquinas-herramienta, que fueron denegadas a través del embargo de la UE de 31 de julio y 8 de septiembre de 2014 por el riesgo de desvío a un uso militar y por la existencia de denegaciones de otros países de la UE.
- Una licencia de exportación a la India de una máquina fresadora, denegada debido a la no pertenencia de la India al TNP, la no existencia de acuerdo de salvaguardias con el OIEA y la existencia de denegaciones de España y de otros países.
- Una licencia de exportación a Pakistán de un sistema de medición de coordenadas para control de calidad, denegada por el riesgo de desvío a proliferación.
- Una licencia de exportación a Irán de tarjetas electrónicas para una máquina-herramienta, denegada por riesgo de desvío a un programa de proliferación.
- Una licencia de exportación a la República Popular China de sensores de imágenes, denegada por la existencia de denegaciones esencialmente idénticas de otros países de la UE.
- Dos licencias de exportación a Sudán de un control numérico, una motobomba y repuestos, debido al riesgo de desvío a un uso militar y a la existencia de sendos embargos de la UE y la ONU de 15 de marzo de 1994 y 30 de julio de 2004, respectivamente.

Fueron renovadas veintinueve denegaciones en el Grupo Australia, no renovada una y revocada otra. En el seno del Grupo de Suministradores Nucleares se decidió ▷

renovar cuatro y en el Régimen de Control de la Tecnología de Misiles se renovaron cuatro y se revocaron dos.

Cabe decir que la cláusula *catch-all* fue aplicada en cuatro casos, consistentes en posibles exportaciones a Pakistán (una máquina de medida de coordenadas), a Irán (tubos en acero al carbono y en acero de baja aleación), a Rusia (conjuntos de cabinas semiacabadas de convertidores de frecuencia y repuestos) y a Sudán (control numérico y una bomba con impulsores), debido al riesgo de desvío a programas de proliferación en los dos primeros casos, a un posible uso militar en el tercero y a la falta de garantías ofrecidas por el usuario final en el cuarto.

En el año 2016 se llevó a cabo una revisión de todas las denegaciones y casos de aplicación de la cláusula *catch-all* como consecuencia del levantamiento de las sanciones de la

ONU y de la UE a Irán, decidiéndose mantener dieciocho denegaciones y revocar cinco, así como mantener trece cláusulas *catch-all* y revocar treinta y tres.

Durante el año 2016, y en el ámbito de las operaciones de doble uso, se recibió la comunicación del levantamiento a una empresa española de la prohibición de comerciar con Irán con envíos de máquina-herramienta y se recibió un recurso de alzada en la denegación en febrero de 2016 de una exportación a Rusia de máquina-herramienta por riesgo de desvío a un uso militar.

Por último, se colaboró con otro país aliado en la investigación de envíos a Emiratos Árabes Unidos de UAV de dos empresas españolas.

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 PAÍSES Y NÚMERO DE LICENCIAS
2016

PAÍSES	NÚMERO LICENCIAS	VALOR EN EUROS
Afganistán	1	102.248
Alemania	111	302.361.037
Andorra	25	439.587
Arabia Saudí	10	154.859.063
Argelia	1	0
Argentina	27	2.427.370
Australia	7	239.756.000
Austria	15	31.662.992
Azerbaiyán	1	71.160.782
Bahréin	3	374.000
Bangladés	1	0
Bélgica	21	35.345.577
Botsuana	1	600
Brasil	52	6.034.281
Bulgaria	1	0
Camerún	1	0
Canadá	17	3.348.134
Catar	3	64.790
Chile	14	14.231.178
Chipre	1	11.337
Colombia	6	9.522.792
Corea del Sur	9	1.480.529.700
Costa Rica	1	9.420
Croacia	2	2.550.000
Dinamarca	14	2.522.840
Ecuador	1	63.730.005
Egipto	45	144.287.563
Emir. Árabes Unidos	8	41.018.766
Eslovaquia	2	27.000
Eslovenia	2	1.400.000
Estados Unidos	245	104.542.000
Estonia	1	703.000
Filipinas	6	14.873.197
Finlandia	1	85.000
Francia	130	213.009.255
Francia (Nuev. Cal.)	3	10.022.000
Francia (Pol. Fran.)	1	10.000.000
Ghana	3	1.980.656
Grecia	6	17.426.000
Hungría	3	2.551.545
India	10	10.997.766
Indonesia	35	104.265.940
Irak	3	11.073.575
Irlanda	1	0
Islandia	1	0
Israel	17	13.057.875
Italia	106	153.403.100

PAÍSES	NÚMERO LICENCIAS	VALOR EN EUROS
Japón	2	7.655.000
Jordania	1	0
Kazajistán	2	60.000.000
Kenia	4	1.929.850
Lesotho	1	30.000.000
Lituania	4	41.430.141
Luxemburgo	12	315.440
Macedonia	1	2.400.000
Malasia	19	35.013.704
Mali	4	61.706.030
Marruecos	2	0
Mauritania	1	725.000
México	3	1.031.886
Nicaragua	1	0
Nigeria	1	89.500
Noruega	18	4.502.016
Nueva Zelanda	4	1.767.250
Omán	12	210.557.729
Países Bajos	19	5.720.640
Pakistán	6	33.082.803
Paraguay	2	1.000.000
Perú	12	1.836.485
Polonia	13	7.635.063
Portugal	31	6.881.449
Reino Unido	132	730.220.604
Reino Unido (Jersey)	1	0
Rep. Checa	16	12.398.720
R. P. China	1	0
Rumanía	2	1.073.000
Senegal	4	23.124
Singapur	7	48.034.665
Sudáfrica	11	116.690
Suecia	37	550.578
Suiza	26	4.268.730
Tailandia	14	16.053.225
Taiwán	1	0
Tanzania	2	6.560
Túnez	7	1.897.700
Turquía	34	927.553.427
Ucrania	1	48.000
Uruguay	5	2.808.188
Venezuela	3	11.520.613
Zambia	1	2.400.000
TOTAL	1.455	5.550.021.781
<i>Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad).</i>		

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

2. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES
2016

PAÍSES	VALOR EN EUROS
Afganistán	102.248
Alemania	771.701.045
Andorra	142.766
Arabia Saudí	116.192.039
Argelia	2.244.162
Argentina	1.189.752
Australia	22.905.796
Austria	1.696.252
Bahréin	19.080.823
Bangladés	0
Bélgica	2.111.907
Bolivia	12
Botsuana	1.097.538
Brasil	16.751.458
Brunei	3.251
Bulgaria	5.062.103
Camerún	108
Canadá	2.627.577
Catar	66.132
Chile	12.554.441
Chipre	11.337
Colombia	22.965.834
Corea del Sur	16.901.101
Costa Rica	17.368
Croacia	43.320
Dinamarca	1.336.972
Ecuador	55.219.030
Egipto	219.288.225
Emir. Árabes Unidos	26.738.862
Eslovaquia	1.200
Eslovenia	4.000
Estados Unidos	67.174.766
Estonia	726.100
Filipinas	12.379.463
Finlandia	2.435.025
Francia	183.429.868
Francia (Nue. Cale.)	81.171
Francia (Pol. Fran.)	687.149
Ghana	31.340.223
Grecia	10.834.000
Groenlandia	8.768.548
Hungría	8.944
India	17.903.986
Indonesia	65.911.345
Irak	52.690.810
Irlanda	522.925
Israel	530.927

PAÍSES	VALOR EN EUROS
Italia	138.293.749
Japón	5.766.000
Jordania	5.096.948
Kazajistán	73.320.161
Lesotho	252.937
Lituania	7.762.420
Luxemburgo	227.366
Macedonia	9.477
Malasia	167.632.501
Mali	30.596.944
Marruecos	30.270.829
México	12.309.001
Nicaragua	0
Noruega	6.501.350
Nueva Zelanda	1.460.950
Omán	208.281.734
Países Bajos	8.254.156
Pakistán	8.437.732
Paraguay	18
Perú	5.421.723
Polonia	9.014.755
Portugal	5.896.451
Reino Unido	1.346.682.424
Rep. Checa	20.342.159
R. P. China	0
Rumanía	73.000
Senegal	23.124
Serbia	42.844
Singapur	4.356.735
Sudáfrica	988.416
Suecia	649.007
Suiza	1.149.459
Tailandia	36.114.062
Tanzania	6.000
Túnez	1.597.700
Turquía	84.995.694
Ucrania	16.333
Uruguay	1.695.863
Uzbekistán	49.229.065
Venezuela	2.652.736
Vietnam	2.874.896
Zambia	6.804
TOTAL	4.051.785.432
<i>Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y Función Pública) y empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad).</i>	

3. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 100 MILLONES DE EUROS
2016

PAÍSES	PRODUCTOS	FECHA	VALOR EN EUROS
Australia	1 avión de reabastecimiento en vuelo, repuestos y documentación	17.3.16	200.000.000
Corea del Sur	4 aviones de reabastecimiento en vuelo, repuestos y documentación	29.4.16	1.400.000.000
Alemania	Motores, equipos y componentes para aviones	27.5.16	120.000.000
Francia	Motores, equipos y componentes para aviones	31.5.16	120.000.000
Reino Unido	1 avión de reabastecimiento en vuelo, repuestos y documentación	2.6.16	200.000.000
Turquía	Motores, equipos y componentes para aviones	27.6.16	120.000.000
Turquía	Motores, equipos y componentes para aviones	27.9.16	500.000.000
Reino Unido	Sistemas electrónicos para uso en aviones	11.11.16	181.710.780
Omán	1 avión de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	20.12.16	190.000.000
TOTAL			3.031.710.780

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

4. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS
2016

PAÍSES	PRODUCTOS	VALOR EN EUROS
Reino Unido	4 aviones de transporte y 2 aviones de reabastecimiento en vuelo y documentación	1.167.553.076
Alemania	4 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	697.069.807
Egipto	8 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	213.109.910
Omán	2 aviones de transporte, repuestos y documentación y vehículos no blindados	195.937.508
Malasia	1 avión de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	156.905.184
Francia	1 avión de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	156.856.733
Arabia Saudí	Repuestos para aviones de reabastecimiento en vuelo, proyectiles y granadas	101.811.591
Italia	Partes y piezas para aviones civiles y militares y direcciones de tiro	74.507.926
Kazajistán	2 aviones de transporte y repuestos y estaciones de perturbación al radar	71.697.988
Turquía	Repuesto para aviones de transporte y combustible militar para aviones	56.344.536
Ecuador	Sistemas de radares de vigilancia aérea y equipos de transporte	52.269.388
Uzbekistán	2 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	49.229.065
Indonesia	Repuestos para aviones de transporte, equipos de tierra y documentación	33.801.912
Mali	1 avión de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	27.290.250
Tailandia	1 avión de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	27.280.222
Ghana	1 avión de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	25.300.000
Marruecos	Cartuchos de munición no metálica	22.198.740
Bahréin	14 morteros integrados en vehículo militar	12.880.000
Emir. Árabes Unidos	Repuestos, equipos de tierra y documentación de avión de reabastecimiento en vuelo	11.671.250
Grecia	Combustible militar para aviones	10.816.000
Australia	Repuestos, equipos de tierra y documentación de avión de reabastecimiento en vuelo	10.778.848
TOTAL		3.175.309.934

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

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

**5. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA
(LEASING, CESIONES, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA)
2016**

PAÍSES	DESCRIPCIÓN	OPERACIÓN	VALOR EN EUROS
Alemania	2 pistolas y 1 carabina	Donación	0
Andorra	1 revólver y 3 pistolas	Segunda mano	1.000
Argentina	1 rifle	Segunda mano	945
Estados Unidos	5 rifles con visores y cañones	Donación	0
Irlanda	1 rifle	Donación	0
Nicaragua	24 máscaras antigás con filtro	Donación	0
Portugal	1 rifle	Donación	0
TOTAL			1.945

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

**6. EXPORTACIONES REALIZADAS EN LOS PROGRAMAS MÁS RELEVANTES DE MATERIAL DE DEFENSA
2016**

PAÍSES	A400M	EF-2000	IRIS-T	METEOR	MIDS	MRTT	TIGRE	TOTAL EUROS
Alemania	620.400.977	111.795.081	312.805	1.153.302	105.600		6.710.882	740.478.647
Bélgica	35.078							35.078
Francia	164.573.092				834.919		3.253.003	168.661.014
Italia		67.625.451			5.461.996			73.087.447
Reino Unido	491.915.431	262.057.637		32.559.670		169.416.500		955.949.238
Turquía	40.112.129							40.112.129
TOTAL	1.317.036.707	441.478.169	312.805	33.712.972	6.402.515	169.416.500	9.963.885	1.978.323.553

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

**7. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA
2016**

PAÍSES	NÚMERO	PRODUCTOS	CRITERIOS (Posición Común 2008/944/PESC)	
Libia	1 AP	Chalecos de protección	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, Industria y Competitividad).

**8. SUSENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA
2016**

PAÍSES	NÚMERO	PRODUCTOS	MOTIVOS
		No ha habido en este periodo	

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

9. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍSES
2016

PAÍSES	NÚMERO DE LICENCIAS	VALOR EN EUROS
Bolivia	4	607.728
Nicaragua	2	1.478.571
Níger	1	115.072
Omán	1	4.381.471
Portugal	1	8.855
Túnez	2	4.302.447
TOTAL	11	10.894.144

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

10. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍSES
2016

PAÍSES	PRODUCTOS	VALOR EN EUROS
Bolivia	Cartuchos propulsores y artificios cuádruples lacrimógenos	607.728
Francia	Granadas fumígenas	70.028
Nicaragua	Cartuchos antimotín y artificios triples lacrimógenos	1.478.571
Níger	Cartuchos lacrimógenos	115.072
Perú	Artificios de luz y sonido, esposas, aerosoles y botes de humo	339.823
Portugal	Botes de humo de color	8.855
Túnez	Cartuchos y botes lacrimógenos	4.302.447
TOTAL		6.922.524

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

11. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS)
CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL Y EL USO FINAL
2016

PAÍSES	USUARIO FINAL	USO FINAL	PORCENTAJE
Bolivia	Policía	Público	100
Francia	Policía	Público	100
Nicaragua	Policía	Público	100
Níger	Policía	Público	100
Perú	Fuerzas Aéreas	Público	100
Portugal	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, Industria y Competitividad).

12. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS)
(LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA)
2016

PAÍSES	PRODUCTOS	OPERACIONES	VALOR EN EUROS
Nicaragua	Artificios de alta emisión CS, bocachas y artificios lacrimógenos	Donación	0
TOTAL			0

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

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

13. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS)
2016

PAÍSES	NÚMERO	PRODUCTOS	MOTIVOS
Egipto	2	Cartuchos de gas lacrimógeno CS	Recomendaciones del CAE UE de 21.8.13

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

14. SUSPENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS)
2016

PAÍSES	NÚMERO	PRODUCTOS	MOTIVOS
		No ha habido en este período	

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

15. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍSES Y NÚMERO DE LICENCIAS

PAÍSES	NÚMERO DE LICENCIAS	VALOR EN EUROS
Andorra	12	138.723
Angola	2	2.950.000
Argelia	2	3.105
Argentina	49	471.636
Armenia	1	95.000
Australia	6	2.896.800
Bolivia	1	110.000
Bosnia-Herzegovina	1	140.000
Botsuana	1	57.000
Brasil	8	10.540
Burkina Faso	5	931.080
Camerún	3	1.530.400
Canadá	4	426.900
Catar	1	500
Chile	18	1.758.600
Colombia	1	51.557
Corea del Sur	2	185.000
Ecuador	3	66.000
Emir. Árabes Unidos	1	67.500
Estados Unidos	59	71.192.498
Filipinas	4	460.000
Francia (Guadalupe)	1	35.945
Francia (Nueva Caledonia)	1	40.000
Gabón	1	75.000
Georgia	7	1.396.757
Ghana	7	5.960.000
Guatemala	5	725.000
Guinea-Bissau	1	1.588
Guinea Ecuatorial	31	19.556
Honduras	1	130.000
India	2	98.930
Islandia	1	40.000
Israel	1	444.000
Jamaica	1	180.000

PAÍSES	NÚMERO DE LICENCIAS	VALOR EN EUROS
Japón	3	2.360.000
Jordania	1	11.370
Kuwait	1	80.000
Líbano	8	1.395.882
Malasia	2	230.000
Marruecos	4	1.165.000
Mauritania	1	250.000
México	4	696.300
Moldavia	1	300.000
Namibia	2	194.000
Nicaragua	3	270.000
Noruega	5	1.936.395
Nueva Zelanda	2	1.000.000
Pakistán	1	20.000
Paraguay	5	1.250.550
Perú	4	1.665.000
Rep. Dominicana	5	675.000
R. P. China	1	450.000
Rusia	10	1.271.000
Senegal	6	870.925
Sudáfrica	6	1.148.200
Suiza	6	364.800
Tailandia	5	700.000
Taiwán	1	160.000
Tanzania	1	200
Trinidad y Tobago	1	40.000
Túnez	12	3.270.500
Turquía	8	33.820.000
Ucrania	8	2.427.729
Uruguay	5	1.310.000
TOTAL	366	152.022.466

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

16. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍSES
2016

PAÍSES	VALOR EN EUROS	PAÍSES	VALOR EN EUROS
Andorra	20.837	Jordania	19.800
Angola	1.047.250	Líbano	721.062
Argelia	2.736	Malasia	207.780
Argentina	481.653	Marruecos	1.456.864
Australia	1.395.900	Mauritania	419.800
Bangladés	170.000	México	1.133.522
Bolivia	98.220	Namibia	416.865
Botsuana	50.550	Nicaragua	214.801
Brasil	10.540	Noruega	695.615
Burkina Faso	534.404	Nueva Zelanda	788.974
Camerún	1.640.792	Pakistán	18.001
Canadá	324.156	Paraguay	394.180
Chile	1.590.902	Perú	1.122.710
Colombia	51.869	Rep. Dominicana	89.957
Corea del Sur	147.250	R. P. China	82.900
Ecuador	22.000	Rusia	1.639.510
Emir. Árabes Unidos	67.230	Senegal	447.154
Estados Unidos	5.413.464	Serbia	28.297
Filipinas	210.090	Sudáfrica	433.013
Francia (Guadalupe)	97.632	Suiza	164.630
Francia (Nuev. Caled.)	40.260	Tailandia	371.406
Georgia	88.855	Taiwán	51.530
Ghana	5.275.199	Trinidad y Tobago	14.580
Guatemala	327.152	Túnez	1.512.767
Guinea-Bissau	363.143	Turquía	2.774.890
Guinea Ecuatorial	18.789	Ucrania	1.297.401
Honduras	120.000	Uruguay	173.058
India	57.700	TOTAL	38.131.568
Islandia	36.990	<i>Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y Función Pública) y empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad).</i>	
Israel	202.798		
Jamaica	150.000		
Japón	1.382.140		

17. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO)
(LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA)
2016

PAÍSES	PRODUCTO	LICENCIA	VALOR EN EUROS
Argentina	Escopeta de caza usada con cañones superpuestos	Segunda mano	1.500
Canadá	Escopeta paralela	Regalo	0
Estados Unidos	Escopetas usadas, paralelas y superpuestas	Segunda mano y regalo	7.040
Guinea Ecuatorial	Escopeta de caza	Segunda mano	0
Líbano	Escopetas de caza	Segunda mano	42.646
TOTAL			51.186
<i>Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad).</i>			

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

18. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO)
2016

PAÍSES	NÚMERO	PRODUCTOS	MOTIVO
Guinea-Bissau	4	Cartuchos de caza	Situación interna y riesgo de desvío
Rusia	1	Escopeta de caza	Embargo UE de 31.7.14 y 8.9.14

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

19. SUSPENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO)
2016

PAÍSES	NÚMERO	PRODUCTOS	MOTIVOS
		No ha habido en este periodo	

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

20. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES,
NÚMERO DE LICENCIAS Y VALOR EN EUROS
2016

PAÍSES	NÚMERO LICENCIAS	VALOR EN EUROS	PAÍSES	NÚMERO LICENCIAS	VALOR EN EUROS
Andorra	15	2.507.796	Níger	1	0
Arabia Saudí	16	1.256.705	Noruega	1	0
Argelia	6	894.409	Omán	4	2.476.729
Argentina	15	2.516.800	Pakistán	2	0
Azerbaiyán	3	687.430	Panamá	1	6.020
Bangladés	1	3.265	Paraguay	3	5.160
Bolivia	2	371	Perú	24	13.426.574
Brasil	22	203.125.530	R. P. China	57	36.137.693
Catar	6	65.1587	R. P. China (Hong Kong)	12	365.910
Chile	10	125.522.814	R. P. China (Macao)	7	84.330
Colombia	31	96.656.164	Rusia	12	7.247.073
Corea del Sur	35	8.070.590	Santo Tomé y Príncipe	2	0
Costa de Marfil	1	720	Senegal	4	500
Cuba	3	269.424	Singapur	3	380.345
Ecuador	3	40.000.365	Sudáfrica	12	1.633.142
Egipto	7	696.068	Tailandia	8	1.825.677
Emir. Árabes Unidos	28	8.007.629	Taiwán	19	773.491
Estados Unidos	6	77.803.600	Túnez	3	69.976
Filipinas	4	9.770	Turquía	7	933.020
India	17	21.131.322	Ucrania	2	135.000
Indonesia	1	110.000	Uruguay	1	680.000
Irak	1	160	Venezuela	9	4.754.819
Irán	27	36.732.935	Vietnam	4	207.598
Israel	16	2.998.337			
Jordania	4	946			
Kazajistán	1	498.836			
Kuwait	3	1.878.445			
Malasia	4	3.555.175			
Marruecos	11	3.512.221			
México	14	142.025.741			
Montenegro	3	65.000			
			TOTAL	514	852.333.212

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

21. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES
2016

PAÍSES	VALOR EN EUROS	PAÍSES	VALOR EN EUROS
Alemania	312	Marruecos	458.733
Andorra	2.255.007	México	3.680.374
Arabia Saudí	1.629.767	Montenegro	65.000
Argelia	704.045	Níger	0
Argentina	2.285.684	Noruega	195.100
Australia	13.273	Nueva Zelanda	55
Bolivia	352	Omán	1.376.182
Brasil	2.382.588	Panamá	6.020
Canadá	160.972	Paraguay	976
Catar	8.478	Perú	4.189.857
Chile	206.701	R. P. China	30.045.596
Colombia	7.450.658	R. P. China (Hong Kong)	332.307
Corea del Sur	4.625.773	R. P. China (Macao)	63.642
Cuba	2.186.174	República Checa	203.850
Curazao	670.259	Rusia	9.222.661
Ecuador	9.701.303	Senegal	270
Egipto	662.212	Serbia	1.566
Emir. Árabes Unidos	12.945.861	Singapur	383.300
Estados Unidos	108.909.658	Sudáfrica	519.663
Filipinas	50	Suiza	1.182.322
Guatemala	2.755	Tailandia	1.825.677
India	3.461.991	Taiwán	38.913
Indonesia	3.994.892	Túnez	9.283
Irak	160	Turquía	2.225.291
Irán	36.182.231	Ucrania	135.000
Israel	2.024.885	Uruguay	22.901
Italia	0	Venezuela	2.624.232
Japón	70.324	Vietnam	27.598
Jordania	560	TOTAL	265.946.298
Kazajistán	628.835	<i>Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y Función Pública) y empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad).</i>	
Kuwait	1.864.981		
Líbano	0		
Malasia	2.079.188		

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

22. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
2016

PAÍSES	NÚM.	PRODUCTOS	MOTIVOS
India	1	Máquina fresadora	No pertenencia de la India al TNP, no existencia de acuerdo de salvaguardias con el OIEA y existencia de denegaciones de España y de otros países
Irán	1	Tarjetas electrónicas para una máquina de electroerosión	Riesgo de desvío a un programa de proliferación
Pakistán	1	Sistema de medición de coordenadas para control de calidad	Riesgo de desvío a un programa de proliferación
R. P. China	1	Sensores de imagen	Existencia de denegaciones esencialmente idénticas de dos países UE
Rusia	3	Centro de mecanizado con control numérico, columna reparada y máquinas de deformación por rotación	Embargo UE de 31.7.14 y 8.9.14 y riesgo de desvío a uso militar y proliferación
Sudán	2	Control numérico, motobomba y repuestos	Riesgo de desvío a uso militar, embargos UE y ONU de 15.3.94 y 30.7.04

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

23. APLICACION DE LA CLAUSULA CATCH-ALL EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
2016

PAÍSES	NÚM.	PRODUCTOS	MOTIVOS
Irán	1	Tubos en acero al carbono y en acero de baja aleación	Riesgo de desvío a programas de proliferación nuclear
Pakistán	1	Máquina de medida de coordenadas	Riesgo de desvío a programas de proliferación nuclear
Rusia	1	Conjuntos de cabinas semiacabadas de convertidores de frecuencia y repuestos	Riesgo de desvío para uso militar
Sudán	1	Control numérico y bomba con impulsores	Falta de garantías de usuario final

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

24. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS
2016

PAÍSES	DESCRIPCIÓN	VALOR EN EUROS
Estados Unidos	Generadores de vapor, tapa de vasija para reactor nuclear, máquina de mecanizado, encintado y taladrado	105.653.041
TOTAL		105.653.041

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

25. EXPORTACIONES AUTORIZADAS Y REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
2016

ESTADO	MATERIAL DE DEFENSA (VALOR EN EUROS)	OTRO MATERIAL (VALOR EN EUROS)		DOBLE USO (VALOR EN EUROS)
		Antidisturbios	Arma de caza y tiro deportivo	
Autorizado	5.550.021.781	10.894.144	152.022.466	852.333.212
Realizado	4.051.785.432	6.922.524	38.131.568	265.946.298
Porcentaje	73,0	63,5	25,1	31,2

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

PREMIO FEDERICO PRADES PARA JÓVENES ECONOMISTAS

El Premio Federico Prades para Jóvenes Economistas, promovido por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Fundación AEB, se establece para recordar a quien fue Asesor Económico de la AEB durante más de 20 años y contribuyó, de forma decisiva, a sentar las bases del análisis económico moderno en España.

Con este premio, se pretende apoyar a jóvenes economistas para que investiguen y presenten ideas a fin de fomentar el debate y la búsqueda de soluciones prácticas a los retos con los que se enfrenta la economía global y, en particular, la española.

La dotación del premio es de 25.000 euros

El plazo para la recepción de los trabajos se abre el día 1 de junio de 2017 y concluye el 30 de noviembre de 2017. El fallo se hará público en febrero de 2018.

BASES DE LA CONVOCATORIA

1. Podrán optar a este premio personas físicas de menos de 35 años, bien de manera individual o como parte de un equipo de investigación.
2. Podrán optar al premio aquellos trabajos de investigación con un claro contenido empírico relacionados con:
 - La predicción económica, bien sea bajo la óptica metodológica o bien bajo un prisma aplicado.
 - Acciones de política económica relacionadas con problemas estructurales: desempleo, endeudamiento o productividad, entre otros.
 - La situación, evolución e internacionalización de los mercados financieros y el marco regulatorio que afecta a los mismos.
3. El trabajo deberá estar redactado en castellano o en inglés, tendrá una extensión de un máximo de 100 páginas y será obligatorio presentar un resumen ejecutivo.
4. Los trabajos se presentarán o remitirán por correo certificado a la sede de la Asociación Española de Banca, sita en el Paseo de la Castellana 259-D, planta 30ª (Madrid 28046).
5. El jurado estará integrado por nueve miembros, elegidos entre expertos de reconocido prestigio del ámbito económico y académico.
6. El premio será entregado al ganador o ganadores en un acto organizado por la AEB y la Fundación AEB. Los galardonados deberán estar presentes en el acto de entrega del premio.
7. La AEB pondrá todos los medios a su alcance para que el trabajo premiado logre la máxima difusión.

*Lucía Mateos-Romero**

*María del Mar Salinas-Jiménez**

COMPETENCIAS COGNITIVAS Y DESAJUSTES EN EL MERCADO LABORAL: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA

Este trabajo revisa la literatura sobre los desajustes en el mercado laboral, prestando especial atención al nivel de competencias alcanzado por los individuos como parte de su capital humano. En primer lugar, se analizan los efectos económicos del capital humano, aproximado tanto por la educación recibida como por las competencias cognitivas realmente adquiridas por los trabajadores. A continuación, nos centramos en el estudio del desajuste educativo y del desajuste en competencias, presentando distintos marcos teóricos propuestos para explicar estos desajustes, discutiendo las distintas formas de medición y revisando los resultados encontrados en la literatura empírica. Por último, se revisa la literatura más reciente que considera que individuos con un mismo nivel educativo pueden presentar competencias heterogéneas y distingue entre sobreeducación real y aparente, en función del nivel de competencias alcanzado por los trabajadores.

Palabras clave: educación, competencias cognitivas, desajuste educativo, desajuste en competencias.

Clasificación JEL: I21; J23.

1. Introducción

En las últimas décadas, los poderes públicos han realizado un importante esfuerzo en desarrollar políticas educativas orientadas a incrementar el capital humano de la población dada la relevancia de este factor a nivel individual y sus consecuencias sobre la productividad y el

crecimiento de las economías. Sin embargo, la eficiencia de estas políticas públicas puede quedar en entredicho si la economía no es capaz de obtener un rendimiento de esta inversión educativa y los recursos destinados a incrementar el capital humano de la población no se traducen en mejoras de productividad.

Este problema surge en muchas economías avanzadas como consecuencia del desempleo, y cuando los titulados universitarios ocupan puestos de trabajo de baja cualificación donde las competencias adquiridas durante los años formativos no se utilizan en su puesto de ▷

*Universidad de Extremadura.

Las autoras agradecen la financiación recibida del Ministerio de Economía y Competitividad español (Proyecto ECO2014-53702-P). Lucía Mateos Romero agradece también el apoyo del Ministerio de Educación español en el marco del programa de becas FPU.

Versión de abril de 2017.

trabajo. Los problemas de desajuste educativo y de desajuste en competencias resultan así de especial interés desde la perspectiva de las políticas públicas, con el objetivo de tratar de mejorar el ajuste entre la oferta y la demanda del capital humano en el mercado de trabajo, lo que permitiría tanto a los individuos como a la economía en su conjunto alcanzar un mayor rendimiento de la inversión realizada a través de las políticas públicas en educación.

El capital humano de los individuos y sus efectos económicos son cuestiones que han suscitado el interés de muchos investigadores a lo largo del tiempo. Tradicionalmente, el capital humano se ha aproximado a través de los años de escolaridad o del nivel educativo alcanzado por los individuos, encontrando que la educación tiene efectos positivos y significativos sobre determinados *outcomes* laborales como pueden ser los salarios y la satisfacción laboral. Sin embargo, en las últimas décadas, ha cobrado importancia el estudio de las competencias cognitivas efectivamente adquiridas por los individuos como parte de su capital humano, destacando la importancia de las competencias alcanzadas sobre el rendimiento salarial (McIntosh y Vignoles, 2001; Green y Riddell, 2003; Mateos-Romero *et al.*, 2014).

También son muchos los trabajos que analizan qué sucede cuando el nivel educativo o el nivel de competencias de los individuos no se corresponden con los requerimientos del puesto de trabajo. En el caso del desajuste educativo, la literatura muestra que la sobreeducación tiene consecuencias negativas sobre los salarios de los trabajadores (Hartog y Oosterbeck, 1988; Kiker *et al.*, 1997; Dolton y Vignoles, 2000). Por su parte, recientemente también se han estudiado los efectos del desajuste en competencias, encontrando que una infrautilización de las mismas puede conllevar

a penalizaciones salariales (Allen y Van der Velden, 2001; DiPietro y Urwin, 2006). Estos resultados son, en principio, acordes con la literatura del desajuste educativo ya que la sobreeducación suele asociarse a una infrautilización de las competencias en el puesto de trabajo.

Sin embargo, diversos estudios que analizan el desajuste educativo y el desajuste en competencias conjuntamente tienden a destacar que estos desajustes reflejan distintos fenómenos (Allen y Van der Velden, 2001; Green y McIntosh, 2007). La principal explicación para esta falta de correspondencia entre desajuste educativo y desajuste en competencias se basa en la hipótesis de heterogeneidad de competencias, que destaca cómo individuos con un mismo nivel educativo pueden alcanzar distintos niveles de competencias. De ser así no existiría una correspondencia unívoca entre niveles educativos y competencias adquiridas y, consecuentemente, un desajuste educativo no se traduciría necesariamente en un desajuste en competencias.

En este contexto, el principal objetivo de este trabajo es revisar la literatura sobre los desajustes encontrados en el mercado laboral, prestando especial atención al nivel de competencias alcanzado por los individuos como parte de su capital humano. De esta forma, en el apartado siguiente se estudian los efectos económicos del capital humano, aproximado tanto por la educación recibida como por las competencias alcanzadas. Por su parte, el apartado 3 se centra en los desajustes observados en el mercado laboral, ya se trate de desajustes educativos o en competencias. En este apartado se revisan distintos marcos teóricos propuestos para analizar estos desajustes, las principales formas de medición y los principales resultados empíricos alcanzados con relación a sus efectos sobre los salarios. El ▷

apartado 4 revisa aquellos estudios que consideran competencias heterogéneas entre los individuos que cuentan con un mismo nivel educativo y distinguen entre sobreeducación real y aparente, en función de los niveles de competencias adquiridas por los individuos. Por último, el trabajo se cierra con un breve apartado de conclusiones.

2. Educación y competencias cognitivas

Los efectos económicos de la educación han sido ampliamente estudiados por los economistas desde el desarrollo de la teoría del capital humano a mediados de los años sesenta. Estos efectos han sido investigados tanto en el ámbito macroeconómico como en el ámbito microeconómico. Desde una perspectiva macroeconómica se destaca el papel fundamental que desempeña el capital humano a la hora de explicar la productividad y el crecimiento económico (Barro, 1991; Mankiw *et al.* 1992). Por su parte, en el ámbito microeconómico se destaca la rentabilidad individual del capital humano en términos de acceso y condiciones de empleo y de mayores salarios (véase Card, 1999; y Harmon *et al.*, 2003).

La mayor parte de estas investigaciones utilizan los años de escolaridad de los individuos o el nivel de estudios alcanzado como *proxy* del capital humano. Sin embargo, en ocasiones se señala que los años de escolaridad o los niveles de estudio no reflejan efectivamente las competencias cognitivas realmente adquiridas. En este sentido, en los últimos años han aparecido una serie de encuestas estandarizadas que permiten una mejor aproximación y medición de las competencias alcanzadas por los individuos.

En concreto, desde mediados de los años noventa del pasado siglo, la OCDE ha desarrollado tres programas para medir las competencias adquiridas por la población adulta. El primero de ellos fue el International Adult Literacy Survey (IALS). Los test IALS nacieron en 1994 para obtener la primera escala comparativa a nivel mundial de la medición de las competencias de alfabetización y literatura de los adultos de los países participantes. En la primera encuesta realizada participaron Canadá, Francia, Alemania, Irlanda, Países Bajos, Polonia, Suecia, Suiza y Estados Unidos. Dada la gran acogida de los resultados obtenidos, otros territorios (Australia, Bélgica, Gran Bretaña, Nueva Zelanda e Irlanda del Norte) se unieron a la segunda oleada de estos test en 1996. En la última oleada de 1998 llegaron a participar 22 países o regiones.

Por su parte, la encuesta Adult Literacy and Lifeskills (ALL) se desarrolló entre los años 2003 y 2006 con el objetivo de proporcionar a los países participantes información acerca de las competencias de su población adulta. Esta encuesta partía de una muestra representativa de cada país que incluía a personas entre 16 y 65 años para medir sus competencias en matemáticas y literatura. En la primera oleada de estos test únicamente participaron seis países: Bermuda, Canadá, Italia, Noruega, Suiza y Estados Unidos. En la segunda ronda se unieron además Australia, Hungría, Países Bajos y Nueva Zelanda.

Por último, el Programme for the International Assessment of Adult Competencies (PIAAC) es el tercero y más reciente de los test desarrollados por la OCDE que tratan de medir las competencias de los adultos. PIAAC nace con el objetivo de estudiar las competencias de los individuos, ofreciendo además información acerca de cómo los adultos utilizan las competencias en su hogar, en el lugar de ▷

trabajo y en la sociedad en general. PIAAC ha sido diseñado como un programa permanente de evaluación. El primer ciclo de este programa se ha planteado en dos rondas. La primera de ellas se llevó a cabo desde enero de 2008 hasta octubre de 2013 y participaron 24 países: Australia, Austria, Canadá, Chipre, República Checa, Dinamarca, Reino Unido, Estonia, Finlandia, Bélgica, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Japón, Corea, Países Bajos, Noruega, Polonia, Rusia, República Eslovaca, España, Suecia y Estados Unidos. La segunda ronda del primer ciclo se inició en 2012 y se ha completado en 2016 con la participación de nueve países adicionales (Chile, Grecia, Indonesia, Israel, Lituania, Nueva Zelanda, Singapur, Eslovenia y Turquía).

Con el desarrollo de estos programas, el estudio de los efectos económicos del capital humano ha avanzado recientemente incorporando estas nuevas medidas de competencias al análisis. De esta forma, a nivel macroeconómico, diversos trabajos sobre capital humano y crecimiento económico destacan el papel que juegan las competencias realmente adquiridas, y no solo los años de escolarización, en el crecimiento de la productividad (Hanushek y Kimko, 2000; Barro, 2001; Hanushek y Woessmann, 2008). Por su parte, en el ámbito microeconómico, la evidencia empírica confirma también los efectos positivos de las competencias alcanzadas por los trabajadores sobre la probabilidad de empleo y sobre los salarios (véanse, por ejemplo, McIntosh y Vignoles, 2001; o Green y Riddell, 2003). En definitiva, la evidencia empírica tiende a confirmar que tanto la educación recibida (medida en años o en niveles educativos alcanzados) como las competencias adquiridas presentan efectos positivos y significativos sobre distintos *outcomes* económicos.

3. Desajuste educativo y desajuste en competencias

3.1. Marcos teóricos

Desde el lado de la oferta en el mercado de trabajo, una de las primeras teorías que nos permite considerar el grado de ajuste en el mercado laboral es la teoría del capital humano. La teoría del capital humano comienza a desarrollarse a partir de mediados de los años sesenta gracias a las pioneras contribuciones de Schultz (1961) y Becker (1964). Dicha teoría concibe los gastos en educación y formación como una inversión en capital humano que incrementará la productividad de los individuos. Por su parte, puesto que la productividad viene determinada por el capital humano acumulado por el individuo, la sobreeducación se ve como un fenómeno temporal que solamente tiene cabida en el corto plazo, es decir, mientras las empresas adaptan los procesos de producción a la fuerza de trabajo para aprovechar el capital humano de sus empleados, o mientras los trabajadores encuentran un trabajo que se adapte a su nivel de estudios.

De forma similar, la teoría de la movilidad (Sicherman y Galor, 1990) también entiende la sobreeducación como un fenómeno temporal. En este caso, se explica en el corto plazo porque los trabajadores aceptan puestos de trabajo para los que están sobreeducados con el fin de adquirir experiencia y capital humano específico. En el largo plazo, cuando ya hayan obtenido dicha experiencia, se asume que encontrarán un puesto más adecuado a su nivel educativo.

La teoría más extendida para explicar la sobreeducación desde el lado de la demanda de trabajo es la teoría de la competencia laboral (Thurow, 1975). Esta teoría considera que los ▷

salarios vienen determinados por el puesto de trabajo, de forma que los empleadores fijan el salario de sus empleados en base a las características observables de los puestos de trabajo, sin tener en cuenta el rendimiento personal de cada individuo. Además, esta teoría contempla el mercado laboral como un mercado de formación, es decir, considera que la mayoría de las competencias laborales se adquieren en el puesto de trabajo y no mediante la educación formal. En esta situación, los individuos llevan a cabo inversiones en educación no con el objetivo de aumentar su productividad como sugiere la teoría del capital humano, sino para competir por los mejores puestos de trabajo. Con esta teoría, la sobreeducación se explica como una respuesta de los individuos para defender su posición relativa en el mercado laboral.

En la misma línea encontramos la teoría de la señalización (Spence, 1973), que sugiere que los individuos invierten en educación no para aumentar su productividad, sino para enviar señales sobre su capacidad. Según esta teoría los empleadores toman el nivel educativo de los individuos como referencia y se crean sus propias expectativas de productividad de los trabajadores en función del nivel educativo que hayan alcanzado. En este contexto, los individuos podrían realizar una sobreinversión en educación con el objetivo de enviar una mejor señal sobre sus capacidades a los empleadores.

Por su parte, la teoría de la asignación (Sattinger, 1993) tiene en cuenta tanto el lado de la oferta como el lado de la demanda del mercado de trabajo. De esta forma, los salarios se determinan en parte por las características de los puestos de trabajo y en parte por las características productivas de los individuos. Por tanto, las inversiones adicionales en capital humano y el rendimiento de esa inversión

dependerán de la combinación entre puesto de trabajo y trabajador. Esta teoría entiende que la sobreeducación puede ser un problema persistente en el largo plazo, puesto que es consecuencia de los problemas en la distribución y asignación de los puestos de trabajo a cada individuo. Como resultado de dicho proceso de asignación, algunos trabajadores ocupan puestos para los que no presentan ventajas comparativas, lo que se traduce en una ganancia de salarios más baja.

Las diferencias salariales se explican considerando que el puesto de trabajo limita e impone un techo a la productividad del individuo. El grado en que los trabajadores pueden utilizar sus competencias va a depender, al menos en parte, de las características del puesto de trabajo. Por tanto, según esta teoría, si un individuo ocupa un puesto de trabajo cuyo nivel requerido de educación es inferior al que posee el individuo (sobreeducación), el techo a la productividad que impone el puesto de trabajo no le permitirá desarrollar al máximo todas sus competencias, lo que redundará en un menor salario que si ocupase un puesto acorde a su formación. Por el contrario, un trabajador cuyo puesto de trabajo requiere un mayor nivel educativo que el poseído por el individuo (infraeducación) tiene limitada la productividad por sus menores competencias, si bien los mayores requerimientos de su puesto de trabajo le permitirán obtener un mayor salario que el que obtendría en un puesto de trabajo cuyos requerimientos fueran menores.

3.2. *Formas de medición del desajuste*

A la hora de estudiar el desajuste educativo y en competencias se han venido utilizando, en la literatura empírica, distintas formas de ▷

medición que pueden clasificarse en tres grandes grupos: métodos objetivos, métodos subjetivos y métodos estadísticos.

El método objetivo se basa en el análisis de expertos externos que examinan diferentes aspectos de los distintos grupos ocupacionales con el fin de establecer una escala con las características de cada grupo, la formación y experiencia necesaria, el grado de dificultad de las tareas a realizar, el tipo y nivel de educación conveniente, etcétera. Una vez se tengan los requerimientos necesarios para cada grupo ocupacional se comparan con las características del trabajador para establecer si existe o no desajuste.

La principal ventaja de este método es que se trata de medidas objetivas y exógenas. Sin embargo, en ocasiones se han criticado estas medidas ya que no pueden considerar toda la heterogeneidad de las ocupaciones y además los requerimientos de las distintas ocupaciones pueden variar en un corto plazo de tiempo. Hartog (2000) destaca los inconvenientes que puede presentar este método en relación con la medición del desajuste educativo, aunque también sería aplicable al desajuste en competencias. En concreto, señala que este método necesita mucha información costosa y difícil de conseguir y puede presentar problemas metodológicos si no existe una escala de conversión para comparar la educación de los individuos con las exigencias establecidas para cada puesto de trabajo.

En el caso de los métodos subjetivos, es el trabajador el que ha de considerar, de forma directa o indirecta, si su puesto de trabajo se ajusta o no a su educación (o si su puesto de trabajo se adecúa o no a sus competencias). Cuando hablamos de medidas subjetivas directas nos referimos a aquellas en las que se le pregunta al individuo explícitamente si

piensa que está sobreeducado, infraeducado o convenientemente educado en relación con el puesto de trabajo que desempeña. Del mismo modo, serían medidas subjetivas directas del desajuste en competencias aquellas en las que se pregunta directamente si su empleo se ajusta a sus competencias. En cambio, las medidas subjetivas indirectas radican en preguntar al trabajador acerca del nivel educativo que supone óptimo para desempeñar su trabajo con el fin de, posteriormente, comparar estas respuestas con el nivel de formación del individuo. Como medidas subjetivas indirectas del desajuste en competencias se utilizan diversas preguntas acerca de si serían necesarias o no mayores competencias para realizar su trabajo y se comparan, posteriormente, con las competencias que realmente poseen los individuos.

A este procedimiento se le suelen atribuir numerosas ventajas. Por ejemplo, salva uno de los inconvenientes que presentan los métodos objetivos y es que no se refiere a un grupo ocupacional, sino que tiene en cuenta puestos de trabajos específicos (Hartog, 2000). Además, se considera que es el trabajador el que mejor conoce las características del puesto. Sin embargo, este hecho también puede considerarse como un inconveniente ya que se trata de una percepción del individuo que puede incluir aspectos emocionales (Hartog y Oosterbeek, 1988; Mendes de Oliveira *et al.*, 2000).

Por último, el método estadístico se basa en ajustes realizados, aproximados por la media o la moda del nivel educativo observado en una ocupación determinada. Con este método se calcula, en primer lugar, la media/moda de años de educación formal de los trabajadores de una ocupación y a continuación se compara con los años de educación del individuo. Para determinar el desajuste educativo se comprueba si la educación de los individuos se encuentra ▷

dentro del intervalo formado por la media (o la moda) más/menos una desviación típica. Si se encuentra dentro de dicho intervalo no existe desajuste educativo, mientras que si la educación del individuo se sitúa por encima o por debajo de los límites del intervalo estaríamos ante sobreeducación o infraeducación, respectivamente. Entre las principales ventajas del método estadístico se puede destacar que es un sistema que necesita poca información y fácil de conseguir, si bien la utilización de la desviación típica como referencia (o la elección de algún otro intervalo) resulta una medida arbitraria.

Hartog (2000) realiza una comparativa de estos tres métodos concluyendo que el método objetivo es la mejor opción teórica, mientras que el procedimiento subjetivo puede ser el más adecuado en la práctica debido, sobre todo, a la información disponible. Green *et al.* (1999) y Groot y van der Brink (2000) establecen que no existen diferencias significativas en los resultados como consecuencia del método de medición que se utiliza. En conclusión, la elección de un método u otro tendrá que tener en cuenta aspectos tales como la información disponible, el nivel de desagregación de los datos o la actualización de los mismos.

3.3. Desajuste educativo y desajuste en competencias: evidencia empírica

El origen del concepto de sobreeducación generalmente se asocia a la investigación realizada por Freeman (1976), quien encontró un descenso en los rendimientos de la educación entre los universitarios estadounidenses. Según este autor, un incremento de oferta de mano de obra cualificada, unido a una moderación en su demanda, hizo que aumentara el número de trabajadores sobreeducados.

A partir de este estudio han aparecido numerosos trabajos que analizan el fenómeno de la sobreeducación y sus efectos sobre los salarios. En el estudio de Hartog y Oosterbeek (1988) se utilizan datos de 1982 relativos a 1.182 individuos con el objetivo de estimar tanto el desajuste educativo como el rendimiento de la educación en los Países Bajos. Para estimar los años de sobreeducación y de infraeducación hacen uso del método objetivo a partir de la clasificación del Dutch Department of Social Affairs y del ARBI code. En su estudio estiman tres ecuaciones: una primera ecuación en la que se relacionan los salarios con los años de escolaridad, otra en la que tienen en cuenta los años requeridos para el puesto de trabajo y una última especificación que incluye tanto los años de sobreeducación como los de infraeducación. Sus resultados muestran que la rentabilidad de la educación para los individuos sobreeducados es inferior a la rentabilidad de los trabajadores adecuadamente educados mientras que los trabajadores infraeducados obtienen una penalización del 2,5 por 100.

Verdugo y Verdugo (1989) estudian el efecto de la sobreeducación en los salarios. Utilizan una muestra de 14.596 estadounidenses de entre 25 y 64 años para estimar unas ecuaciones en las que se tiene en cuenta los años de escolarización, la experiencia y una variable *dummy* que mide la sobreeducación de los individuos. Además, también incluyen una serie de variables que hacen referencia a aspectos personales y características de los puestos de trabajo. Para medir la sobreeducación, dichos autores utilizan el método estadístico del intervalo sobre la media. Sus resultados muestran que los trabajadores sobreeducados ganan aproximadamente un 13 por 100 menos que aquellos con el mismo nivel de estudio pero que poseen un empleo acorde a su ▷

cualificación; mientras que los infraeducados ganan aproximadamente un 10 por 100 más que los individuos que presentan consonancia entre trabajo y escolaridad.

Dolton y Vignoles (2000) usan la National Survey of Graduates and Diplomates de 1980 de Reino Unido para poner a prueba la teoría del capital mediante el contraste de dos hipótesis: (1) si la educación requerida para el puesto y la sobreeducación producen los mismos rendimientos y (2) si los sobreeducados con un mayor nivel de educación ganan más que los sobreeducados con un menor nivel de educación. Estos autores, para el método subjetivo, preguntan a los individuos cuál sería el nivel mínimo de educación necesario para desempeñar su trabajo y lo comparan con el que poseen. Una vez obtenidas estas variables, estiman ecuaciones salariales que rechazan las dos hipótesis anteriores, de forma que comprueban que la sobreeducación es un fenómeno que se mantiene en el largo plazo y que reduce los salarios de los individuos.

En España, uno de los estudios más recientes es el de Murillo *et al.* (2012) en el que además de analizar el desajuste educativo y el rendimiento de la educación, se estudia la evolución de dichos rendimientos. Para ello utilizan la Encuesta de Estructura Salarial en las oleadas de 1996, 2002 y 2006. Su análisis del desajuste educativo mediante la estimación de ecuaciones mincerianas concluye que el rendimiento de la educación en España ha decrecido a lo largo del período analizado. Por otro lado, para estimar el rendimiento de la educación, en función de su grado de ajuste con el empleo desempeñado, utilizan las especificaciones ORU (Over-Required-Undereducated). La medición de los años de sobreeducación se realiza mediante el método del intervalo sobre la moda. Sus resultados muestran que

el rendimiento económico de un año adicional de sobreeducación es positivo pero inferior a la rentabilidad de un año adicional de educación requerida. En cambio, el rendimiento económico de un año de infraeducación resulta negativo.

En definitiva, las investigaciones que se han llevado a cabo en la mayoría de países desarrollados encuentran que la sobreeducación afecta a una parte importante de la población educada con consecuencias negativas sobre los salarios. Estos efectos negativos se manifiestan en penalizaciones salariales para los individuos sobreeducados en comparación con otros individuos que, con su mismo nivel educativo, ocupan un puesto de trabajo acorde a su formación, o en primas salariales positivas para los años de sobreeducación cuando la comparación se realiza con aquellos trabajadores que ocupan un puesto de trabajo similar, si bien el rendimiento para estos años de sobreeducación es inferior al correspondiente a los años de educación requerida para desempeñar el puesto de trabajo¹.

Una línea de investigación más reciente analiza la relación existente entre el desajuste educativo y las competencias de los individuos. Un trabajo pionero en comprobar si el desajuste educativo implica desajuste en competencias es el realizado por Allen y van der Velden (2001). Utilizando una muestra de individuos holandeses con estudios superiores, el objetivo de su trabajo es poner a prueba la teoría de la asignación, que supone que los individuos sobreeducados están infrutilizando sus competencias y de ahí su penalización salarial. Tanto para la medición del desajuste educativo como para el desajuste en competencias ▷

¹ Una revisión detallada sobre los efectos de la sobreeducación puede encontrarse en Groot y Maasen van der Brink (2000), Sloane (2003), McGuinness (2006) o Leuven y Oosterbeek (2011).

emplean el método subjetivo indirecto. Las competencias que consideran son unas competencias generales en relación con el puesto de trabajo procedentes de dos preguntas: una de ellas se centra en medir si el empleo del individuo le permite utilizar las competencias que posee y la otra trata de evaluar si existe un déficit de competencias. Aunque encuentran que un pequeño porcentaje de graduados experimenta una alta infrautilización de competencias, al analizar las respuestas de los individuos sobreeducados observan que una gran proporción de estos declara poca o ninguna infrautilización de sus competencias. Al introducir tanto las variables de desajuste educativo como las variables de desajuste en competencias en una regresión salarial, se comprueba que el desajuste educativo tiene un mayor impacto sobre los salarios que el desajuste en competencias.

Un trabajo similar es el realizado por DiPietro y Urwin (2006) con individuos italianos para probar en qué medida la sobreeducación refleja infrautilización de competencias. En este caso, también trabajan únicamente con universitarios y, mediante el método subjetivo indirecto, crean una variable mediante la cual establecen qué individuos utilizan (o no) las competencias adquiridas durante sus estudios en la universidad en su empleo actual. Hallan una fuerte correlación entre desajuste educativo y desajuste en competencias que se ve reflejada en el hecho de que cerca del 73 por 100 de graduados adecuadamente educados considera que está utilizando muchas de sus competencias en su trabajo actual. Sin embargo, al comprobar el uso de las competencias entre los sobreeducados, encuentran que solo el 20 por 100 declara sufrir infrautilización de las mismas. Cuando se introducen conjuntamente variables de desajuste educativo y en

competencias en una regresión salarial, la penalización sufrida por los trabajadores sobreeducados no se reduce, lo que sugiere que el desajuste educativo no actúa a través del desajuste en competencias.

En la misma línea se encuadra la investigación realizada por Green y McIntosh (2007) con trabajadores británicos. Aplicando el método subjetivo indirecto, utilizan varias preguntas para medir el nivel de competencias generales que los individuos pueden utilizar en su puesto de trabajo. Al cruzar las variables de desajuste educativo y de desajuste en competencias, se halla una correlación positiva entre ellas, aunque se trata de una correlación débil. En la distribución de individuos sobreeducados encuentran que el 47 por 100 de los mismos poseen competencias que no están utilizando en su puesto de trabajo actual. Al igual que los autores anteriores, Green y McIntosh no encuentran disminución de la penalización salarial de los sobreeducados al considerar simultáneamente desajuste educativo y desajuste en competencias en una misma regresión salarial.

De esta forma, los estudios que analizan conjuntamente el desajuste educativo y el desajuste en competencias tienden a contradecir la teoría de la asignación en el sentido de que la penalización salarial de los trabajadores sobreeducados no parece deberse a una infrautilización de sus competencias. Consecuentemente, estos trabajos concluyen que el desajuste educativo y el desajuste en competencias son dos fenómenos distintos.

4. Heterogeneidad de competencias: sobreeducación real y aparente

Las formas tradicionales de medición del capital humano de los individuos y del ▷

desajuste educativo se basan en el supuesto de homogeneidad de competencias entre los trabajadores con un mismo nivel educativo. Este supuesto implícito de homogeneidad de competencias considera que los individuos que alcanzan un mismo nivel educativo cuentan con unas competencias similares y, por tanto, son sustitutos perfectos. La creciente insatisfacción con este supuesto ha dado lugar, en los últimos años, a una nueva literatura que considera la posibilidad de que individuos con un nivel educativo similar alcancen distintos niveles de competencias. Este hecho implica que el desajuste que muestran algunos trabajadores puede no ser real, sino que puede tratarse de un desajuste aparente al no existir correspondencia entre su nivel educativo y el nivel de competencias adquiridas. De esta forma, los individuos con un mayor nivel educativo que el requerido para su puesto de trabajo, pero que posean unas competencias acordes a dicho puesto, presentarán solamente sobreeducación formal o aparente. En cambio, si tienen unas competencias superiores serán trabajadores con sobreeducación genuina o real.

Dentro de esta nueva literatura sobre competencias heterogéneas, algunos autores han propuesto definiciones alternativas para la medición del desajuste educativo con la idea de distinguir entre sobreeducación real y aparente de acuerdo a las competencias con que cuentan efectivamente los individuos. En este sentido, encontramos la propuesta de Chevalier (2003), según la cual se distingue entre individuos real y aparentemente sobreeducados, en función de la satisfacción entre las necesidades educativas del puesto de trabajo y del nivel de estudios. De este modo, los trabajadores que muestren insatisfacción serán los que presenten sobreeducación real y los que se declaren satisfechos serán aparentemente

sobreeducados. Por su parte, Green y Zhu (2010) miden la adecuación de las competencias generales de los individuos con el puesto de trabajo que ocupan y consideran que aquellos trabajadores que presentan un exceso de competencias estarán realmente sobreeducados mientras que aquellos con competencias adecuadas serán aparentemente sobreeducados. Por último, Mateos-Romero y Salinas-Jiménez (2017) utilizan directamente las competencias adquiridas por los individuos, considerando que un trabajador sobreeducado presenta sobreeducación real si posee unas competencias que corresponden con su nivel de estudios mientras que si tiene unas competencias inferiores será aparentemente sobreeducado.

Chevalier (2003) fue pionero en ofrecer una definición alternativa que contempla la heterogeneidad de trabajadores dentro de un mismo nivel educativo. En su estudio utiliza una muestra de individuos universitarios de Reino Unido y los clasifica como adecuadamente educados si están empleados en una ocupación cualificada y como sobreeducados en caso contrario. Posteriormente, como *proxy* de las competencias, recurre a una variable de satisfacción entre el nivel educativo y el puesto de trabajo. De esta forma, aquellos trabajadores sobreeducados que se declaren satisfechos con esa relación estarán aparentemente sobreeducados mientras que, en caso contrario, la sobreeducación será real. Con esta distinción entre real y aparente estima una regresión salarial cuyos resultados apuntan a que los trabajadores realmente sobreeducados sufren una penalización mayor que los aparentemente sobreeducados. Además, su encuesta contiene un componente longitudinal que le permite crear una variable que incorpora como *proxy* de las competencias no observadas. Para ello, estima los salarios ▷

del primer empleo y supone que la diferencia entre el salario esperado y el observado es una aproximación a dichas características no observables. Al introducir esta variable explicativa en la regresión anterior, la estimación de las penalizaciones apenas varía.

Esta forma de medición del desajuste ha sido utilizada por otros autores para mostrar la existencia de competencias heterogéneas entre los trabajadores con el mismo nivel educativo. Chevalier y Lindley (2009) realizan un estudio en Reino Unido en el que, además de distinguir entre trabajadores real y aparentemente sobreeducados, incluyen como variables explicativas en la regresión salarial el hecho de que un individuo tenga exceso o déficit de competencias. También examinan las competencias no observadas gracias al componente longitudinal de la base de datos utilizada. Al estimar los efectos salariales del desajuste con estas variables, y controlando tanto las competencias observadas como las no observadas, se encuentran penalizaciones salariales significativas para ambos grupos de sobreeducados, siendo mayor la sufrida por los individuos realmente sobreeducados.

Una propuesta alternativa para considerar la posibilidad de competencias heterogéneas es la de Green y Zhu (2010), quienes utilizan el desajuste en competencias percibido por los individuos para distinguir entre sobreeducación real y aparente. Estos autores trabajan con una muestra de individuos británicos de entre 25 y 60 años procedente de la encuesta 2006 Skills Survey y de tres de sus oleadas anteriores. Utilizan el método subjetivo indirecto para clasificar a los individuos en sobreeducados, adecuadamente educados, e infraeducados. En dicha encuesta disponen de dos preguntas que permiten medir la adecuación de las competencias de los trabajadores con su puesto

de trabajo. La primera de ellas hace referencia a qué parte de la experiencia pasada pueden utilizar los individuos en su empleo actual. Por su parte, la segunda pregunta se centra en medir si el puesto de trabajo permite al trabajador utilizar todas sus competencias y habilidades. En función de las respuestas a estas preguntas clasifican a los individuos como realmente sobreeducados si infrautilizan sus competencias y como formalmente sobreeducados en caso contrario. Los resultados de su distribución muestran que existe un mayor porcentaje de individuos cuya sobreeducación es solamente formal (28 por 100 frente a 10 por 100 aproximadamente). Tras incluir las variables de sobreeducación en una regresión salarial encuentran que la penalización salarial para los trabajadores que muestran sobreeducación real es mayor que la de los individuos con sobreeducación aparente.

Mavromaras *et al.* (2013) parten también de esta idea de infrautilización de competencias para considerar la hipótesis de heterogeneidad. Estos autores trabajan con datos de panel procedentes de siete oleadas de la encuesta Household Income and Labour Dynamics in Australia (HILDA). Su muestra está compuesta por universitarios australianos de entre 16 y 64 años que se encuentran asalariados a tiempo completo. Los datos disponibles en esta encuesta permiten medir tres aspectos del desajuste educativo: sobreeducación, exceso de competencias y ambos fenómenos simultáneamente. Para la medición de la sobreeducación aplican el método estadístico, tomando el valor modal de los años de escolaridad como referencia. Por su parte, el exceso de competencias lo miden preguntando directamente a los trabajadores si utilizan sus competencias y habilidades en su trabajo actual. Para comprobar el efecto de estos fenómenos sobre ▷

los salarios, se estiman regresiones salariales teniendo en cuenta las variables definidas anteriormente. Los datos de panel les permiten, además de estimar las regresiones por mínimos cuadrados ordinarios (MCO), aplicar el procedimiento de efectos fijos para controlar la heterogeneidad no observada. Con MCO se estima una penalización salarial para los individuos sobreeducados, en torno al 21 por 100, mientras que para aquellos trabajadores que también sufren exceso de competencias la penalización estimada alcanza el 31 por 100. Al aplicar los estimadores de efectos fijos siguen valorándose penalizaciones diferentes, aunque estas se ven reducidas.

Distinguiendo también sobreeducación real y aparente en función del grado de utilización de las competencias generales de los trabajadores, se encuentra la investigación realizada por Pecoraro (2014). Su muestra de 1.370 individuos procede de la Swiss Graduate Survey, una encuesta de carácter longitudinal realizada por universitarios al año y a los cinco años de finalizar sus estudios. Para contrastar la hipótesis de heterogeneidad de competencias, distingue inicialmente entre trabajadores adecuadamente educados y sobreeducados mediante el método subjetivo. A continuación, utiliza dos preguntas de su encuesta para diferenciar entre individuos real y aparentemente sobreeducados (y lo mismo para los adecuadamente educados). Estas dos preguntas miden el nivel de correspondencia que existe entre las competencias generales del individuo y su puesto de trabajo. De este modo, los trabajadores realmente sobreeducados serán aquellos que declaren unas competencias inadecuadas y aparentemente sobreeducados en el caso contrario. Estas variables se incluyen en una ecuación minceriana y, al disponer de una base de datos longitudinal, se aplica además el método

de efectos fijos y el de efectos aleatorios. Con mínimos cuadrados ordinarios agrupados, las estimaciones arrojan una penalización del 15,8 por 100 para los individuos realmente sobreeducados frente al 8,3 por 100 de los aparentemente. Con los métodos de efectos fijos y de efectos aleatorios las penalizaciones se reducen pero no desaparecen. Las distintas penalizaciones salariales encontradas están acordes a la hipótesis de heterogeneidad.

Por último, Mateos-Romero y Salinas-Jiménez (2017) relajan el supuesto de homogeneidad de competencias al analizar la sobreeducación con una muestra de trabajadores universitarios en España utilizando la base de datos PIAAC. Estas autoras proponen una nueva forma de distinguir entre sobreeducación real y aparente basándose directamente en las competencias adquiridas por los trabajadores y tomando como referencia bien el nivel educativo del individuo, bien su categoría ocupacional. En el caso del nivel educativo, se considera que un trabajador sobreeducado presenta sobreeducación real si posee unas competencias apropiadas a su nivel de estudios. Por el contrario, si tiene competencias inferiores será aparentemente sobreeducado. Para determinar qué nivel de competencias es el adecuado para su nivel educativo, se toma como referencia el valor medio del nivel de competencia lingüística o matemática de los individuos que, con el mismo nivel educativo, poseen un trabajo acorde a su formación. La segunda alternativa es considerar como referencia el nivel de competencias de los trabajadores de la misma categoría ocupacional. Así, los trabajadores sobreeducados que muestren un nivel de competencias adecuado para esa categoría ocupacional serán aparentemente sobreeducados mientras que si sus competencias son mayores se ▷

tratará de sobreeducación real. En este caso, para establecer el nivel de competencias que se considera apropiado para el puesto de trabajo se considera el valor medio del nivel de competencia lingüística o matemática de los trabajadores que poseen el nivel educativo necesario para el puesto de trabajo que ocupan. Para contrastar la existencia de dicha heterogeneidad entre los trabajadores con nivel educativo superior en España se introducen las variables de sobreeducación real y aparente en varias regresiones salariales. Cuando se toma como referencia el nivel educativo de los individuos se estiman diferentes penalizaciones salariales para la sobreeducación real y aparente. Del mismo modo, al establecer la comparación con los trabajadores de la misma categoría ocupacional, se estiman primas salariales positivas y significativas para la sobreeducación real y primas no significativas para la sobreeducación aparente. Ambos resultados sugieren la existencia de heterogeneidad de competencias entre los trabajadores con un nivel educativo superior.

5. Conclusiones

El estudio de los efectos económicos de la educación y el desajuste educativo tiene ya una larga tradición en la literatura económica. En la literatura empírica ha sido habitual aproximar el capital humano mediante variables referidas a la educación, aproximándolo por los años de educación cursados o por el nivel educativo alcanzado por los individuos. Sin embargo, en las dos últimas décadas han aparecido nuevas medidas que tratan de reflejar cuáles son las competencias cognitivas realmente adquiridas por los individuos, lo que ha dado un nuevo impulso a esta literatura.

El objetivo de este trabajo ha sido revisar esta literatura prestando especial atención a los desajustes observados en el mercado laboral y teniendo en consideración el nivel de competencias alcanzado por los individuos como parte de su capital humano. La revisión de los trabajos que analizan los efectos del capital humano sobre los salarios pone de manifiesto la relevancia tanto de la educación recibida como de las competencias efectivamente adquiridas en la determinación del rendimiento salarial. Por su parte, los estudios que analizan los efectos del desajuste educativo y del desajuste en competencias muestran que ambos presentan efectos negativos sobre los salarios. No obstante, los trabajos que analizan ambos fenómenos conjuntamente tienden a destacar cómo estos dos tipos de desajuste reflejan fenómenos distintos, sin que haya una correspondencia entre uno y otro en el mercado laboral.

Estos resultados sugieren que no hay una correspondencia unívoca entre educación recibida y competencias adquiridas. Esto es, que individuos con un mismo nivel educativo mostrarían niveles de competencias muy diferentes. Esto ha llevado en los últimos años a considerar la hipótesis de competencias heterogéneas entre individuos con niveles similares de educación, distinguiendo entre sobreeducación real y aparente en función del nivel de competencias efectivamente adquiridas por los trabajadores. Los resultados de esta nueva rama de la literatura sugieren que las penalizaciones del desajuste educativo difieren en función del nivel de competencias alcanzado por los individuos, apoyando así la hipótesis de heterogeneidad de competencias y poniendo de manifiesto la necesidad de considerar las diferencias en las competencias alcanzadas a la hora de estudiar los efectos del desajuste educativo. ▷

Bibliografía

- [1] ALLEN, J. y VAN DER VELDEN, R. (2001). «Educational mismatches versus skill mismatches: effects on wages, job satisfaction, and on-the-job search». *Oxford Economic Papers*, vol. 53, n.º 3, pp. 434-452.
- [2] BARRO, R.J. (1991). «Economic Growth in a Cross Section of Countries». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, pp. 407-443.
- [3] BARRO, R.J. (2001). «Human Capital and Growth». *American Economic Review*, vol. 91, pp. 12-17.
- [4] BECKER, G. (1964). *Human Capital*. Nueva York: Columbia University Press.
- [5] CARD, D. (1999). «The Causal Effects of Education on Earnings». En *Handbook of Labor Economics* (eds. Ashenfelter, A. y Card, D.), pp. 1801-1863. Amsterdam, North Holland.
- [6] CHEVALIER, A. (2003). «Measuring Over-Education». *Economica*, vol. 70, n.º 279, pp. 509-531.
- [7] CHEVALIER, A. y LINDLEY, J. (2009). «Overeducation and the skills of UK graduates». *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, vol. 172, n.º 2, pp. 307-337.
- [8] DI PIETRO, G. y URWIN, P. (2006). «Education and skills mismatch in the Italian graduate labour market». *Applied Economics*, vol. 38, n.º 1, pp. 79-93.
- [9] DOLTON, P. y VIGNOLES, A. (2000). «The incidence and the effects of overeducation in the UK graduate labour market». *Economics of Education Review*, vol. 19, pp. 179-198.
- [10] FREEMAN, R. (1976). *The Overeducated American*. New York: American Press.
- [11] GREEN, F. y MCINTOSH, S. (2007). «Is there a genuine under-utilization of skills amongst the over-qualified?». *Applied Economics*, vol. 39, n.º 4, pp. 427-439.
- [12] GREEN, D. y RIDDELL, W.C. (2003). «Literacy and earnings: An Investigation of the Interaction of Cognitive and Unobserved Skills in Earnings Generation». *Labour Economics*, vol. 10, n.º 2, pp. 165-184.
- [13] GREEN, F. y ZHU, Y. (2010). «Overqualification, job dissatisfaction, and increasing dispersion in the returns to graduate education». *Oxford Economic Papers*, vol. 62, n.º 4, pp. 740-763.
- [14] GREEN, F.; MCINTOSH, S. y VIGNOLES, A. (1999). «Overeducation and skills: clarifying the concepts». *Centre for Economic Performance, Discussion Paper* n.º 435. London School of Economics.
- [15] GROOT, W. y VAN DEN BRINK, H. (2000). «Overeducation in the Labor Market: A Meta-analysis». *Economics of Education Review*, vol. 19, pp. 145-158.
- [16] HANUSHEK, E. y KIMKO, D. (2000). «Schooling, Labor Force Quality, and Economic Growth». *American Economic Review*, vol. 90, pp. 1184-1208.
- [17] HANUSHEK, E. y WOESSMANN, L. (2008). «The Role of Cognitive Skills in Economic Development». *Journal of Economic Literature*, vol. 46, pp. 607-668.
- [18] HARMON, C.; OOSTERBEEK, H. y WALKER, I. (2003). «The returns to education: Microeconomics». *Journal of Economic Surveys*, vol. 17, n.º 2, pp. 115-156.
- [19] HARTOG, J. (2000). «Over-education and earnings: where are we, where should we go?». *Economics of Education Review*, vol. 19, n.º 2, pp. 131-147.
- [20] HARTOG, J. y OOSTERBEEK, H. (1988). «Education, allocation and earnings in the Netherlands: Overschooling?». *Economics of Education Review*, vol. 7, n.º 2, pp. 185-194.
- [21] KIKER, B.F.; SANTOS, M.C. y DE OLIVEIRA, M.M. (1997). «Overeducation and undereducation: Evidence for Portugal». *Economics of Education Review*, vol. 16, n.º 2, pp. 111-125.
- [22] LEUVEN, E. y OOSTERBEEK, H. (2011). «Overeducation and mismatch in the labor market». *Handbook of the Economics of Education*, vol. 4, pp. 283-326.
- [23] MANKIW, N.G.; ROMER, D. y WEIL, D.N. (1992). «A Contribution to the Empirics of Economic Growth». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, pp. 407-437.
- [24] MATEOS-ROMERO, L. y SALINAS-JIMÉNEZ (2017). «Skills Heterogeneity Among Graduate Workers: Real and Apparent Overeducation in the Spanish Labor Market». *Social Indicators Research* (DOI: 10.1007/s11205-016-1338-x).
- [25] MATEOS ROMERO, L.; MURILLO HUERTAS, I.P. y SALINAS JIMÉNEZ, M.M. (2014). «Desajuste educativo y competencias cognitivas: ▷

- efectos sobre los salarios». *Hacienda Pública Española/Review of Publics Economics*, vol. 210, n.º 3, pp. 85-108.
- [26] MAVROMARAS, K.; MCGUINNESS, S.; O'LEARY, N.; SLOANE, P. y WEI, Z. (2013). «Job mismatches and labour market outcomes: Panel evidence on university graduates». *Economic Record*, vol. 89, n.º 286, pp. 382-395.
- [27] MCINTOSH, S. y VIGNOLES, A. (2001). «Measuring and assessing the impact of basic skills on labour market outcomes». *Oxford Economic Papers*, vol. 53, n.º 3, pp. 453-481.
- [28] MCGUINNESS, S. (2006). «Overeducation in the labour market». *Journal of Economic Surveys*, vol. 20, n.º3, pp. 387-418.
- [29] MENDES DE OLIVEIRA, M.; SANTOS, M.C. y KIKER, B.F. (2000). «The role of human capital and technological change in overeducation». *Economics of Education Review*, vol. 19, n.º 2, pp. 199-206.
- [30] MURILLO, I.P.; RAHONA, M. y SALINAS, M.M. (2012). «Effects of educational mismatch on private returns to education: An analysis of the Spanish case (1995-2006)». *Journal of Policy Modeling*, vol. 34, n.º 5, pp. 646-659.
- [31] PECORARO, M. (2014). «Is there still a wage penalty for being overeducated but well-matched in skills? A panel data analysis of a Swiss graduate cohort». *Labour*, vol. 28, n.º 3, pp. 309-337.
- [32] SATTINGER, M. (1993). «Assignment models of the distribution of earnings». *Journal of economic literature*. vol. 31, n.º 2, pp. 831-880.
- [33] SCHULTZ, T.W. (1961). «Investment in Human Capital». *American Economic Review*, vol. 51, pp. 1-17.
- [34] SICHERMAN, N. y GALOR, O. (1990). «A theory of career mobility». *Journal of Political Economy*, vol. 98, pp. 169-192.
- [35] SLOANE, P. J. (2003). «Much ado about nothing? What does the overeducation literature really tell us», en Buchel, de Grip y Mertens (Eds). *Overeducation in Europe*, pp. 11-49.
- [36] SPENCE, M. (1973). «Job market signaling». *The quarterly journal of Economics*, vol. 87, n.º 3, pp. 355-374.
- [37] THUROW, L.C. (1975). *Generating inequality: Mechanisms of distribution in the US economy*. New York: Basic books.
- [38] VERDUGO, R.R. y VERDUGO, N.T. (1989). «The impact of surplus schooling on earnings: Some additional findings». *Journal of Human Resources*, vol. 24, n.º 4, pp. 629-643.

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

DATOS DEL EDITOR:

NIF:S2800568D
Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía 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



SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 8ª 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



Tomás Solana García*

ASIA MERIDIONAL, UNA REGIÓN EN EXPANSIÓN

Breve introducción a su panorama político-económico, con especial referencia a la India

Asia Meridional se encuentra actualmente en un ciclo de crecimiento que pone de manifiesto su importancia ascendente. Su población, la más elevada del mundo, la convierte en un mercado repleto de oportunidades, pero graves desigualdades y dispares situaciones políticas advierten de los riesgos también presentes. De entre los países que componen Asia Meridional, por su importancia tanto política como económica, India es el más destacado de estos, y la agenda reformista del Gobierno indio parece indicar un crecimiento sostenido de su economía en los años venideros. Debido a esto, es preciso prestar una mayor atención a su desarrollo y mejorar nuestro conocimiento sobre su realidad. A este objetivo responde este artículo.

Palabras clave: reforma, desigualdad, medio ambiente, crecimiento, población, democracia, integración económica, conflictos regionales, pobreza, sistema bancario, política fiscal, comercio.

Clasificación JEL: O15, O47, Q28, R12.

1. Introducción

Si hay una palabra para definir a Asia Meridional, esta sería inmensidad. Inmensidad por su extensión, por tratarse de la región más poblada del planeta, por ser un territorio con una inmensa diversidad cultural, grandes desigualdades y numerosas oportunidades de desarrollo económico. En los últimos años Asia Meridional se ha consolidado como una de las regiones de mayor crecimiento a nivel mundial,

y está llamada a tener un mayor peso en el panorama internacional.

Este artículo pretende dar una visión general y de conjunto de Asia Meridional, tratando temas tanto económicos como políticos. Posteriormente se analizará de forma más detallada el caso de la India, al tratarse del país con mayor peso demográfico y económico de la región.

2. Asia Meridional

Asia Meridional comprende los Estados de Afganistán, Pakistán, India, Nepal, Bután, ▷

*Graduado en Historia e Indi por SOAS, Universidad de Londres. Colaborador-Becario en el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación.

Versión de marzo de 2017.

Bangladés y las naciones isleñas de Sri Lanka y Maldivas. Con una población de 1.744 millones y un PIB de 2,69 billones de dólares, Asia Meridional es una región a considerar por su gran importancia económica y estratégica, así como por las posibilidades de desarrollo que presenta, dados su constante crecimiento y la juventud de su población. No obstante, Asia Meridional se enfrenta a enormes desafíos, entre los que destacan las desigualdades sociales, graves conflictos armados y una frágil situación medioambiental.

2.1. Principales aspectos políticos de Asia Meridional

Asia Meridional presenta un panorama político complejo. Todos los países de la región son repúblicas, con la excepción de Bután, que se rige por un sistema de monarquía constitucional. La salud democrática de estas repúblicas es diversa. Mientras que la India se puede considerar una democracia estable y funcional, Pakistán, el segundo país de mayor peso en la región, adolece de unas instituciones democráticas débiles, condicionadas por la importancia del ejército, el cual, en gran medida, establece las líneas generales de acción del Gobierno en asuntos de importancia estratégica, como la relación con India. Asimismo, el país ha vivido una serie de golpes de Estado por parte de las fuerzas armadas, el último de los cuales tuvo lugar en 1999 y supuso el control del país por el general Pervez Musharraf hasta 2008.

Por su parte, Nepal, tiene un pasado reciente caracterizado por una guerra civil (1996-2006) entre fuerzas maoístas y el entonces Reino de Nepal. Simultáneamente, las tendencias autocráticas del rey Gyanendra llevaron a una serie de protestas que acabaron con la proclamación

de la República Federal de Nepal en 2008. En la actualidad, el país trata de encontrar una estabilidad que, de momento, no llega. Tanto es así que, entre 2008 y 2016, el país ha tenido nueve primeros ministros.

Sri Lanka es un país todavía dividido tras su larga guerra civil (1983-2009), con la minoría tamil reclamando una mejora de su situación y con la coalición gobernante preparando el borrador de una nueva Constitución. La reconciliación entre tamiles y cingaleses y una reducción de la corrupción y del poder de la figura del presidente del país figuran como los grandes objetivos políticos en esta nueva etapa para Sri Lanka.

Tanto Bután como Bangladés mantienen unas estructuras políticas relativamente estables, mientras que en Maldivas las tendencias autocráticas del presidente Abdulla Yameen suponen un grave peligro para la débil democracia, cuya salud, además, no tiene visos de mejorar en un futuro cercano. Tras una sesión del Grupo de Acción Ministerial de la Commonwealth en la que se criticó las tendencias antidemocráticas de Yameen, Maldivas abandonó en octubre de 2016 esta organización.

Entre los problemas que comparten los distintos Estados de Asia Meridional (con la excepción, en la mayoría de casos, del reino de Bután) se pueden señalar como los más destacados el alto porcentaje de pobreza, los conflictos militares internos (como el separatismo baluchi y el terrorismo islámico en Pakistán, guerrillas maoístas en India) o el que se está convirtiendo en quizás el mayor reto al que se enfrenta la región: el cambio climático y el potencialmente devastador impacto que tendría sobre Asia Meridional y su frágil ecosistema. Aparte del riesgo que supone un aumento del nivel del mar sobre las ciudades costeras, los cambios en los sistemas monzónicos y el ▷

incremento de la temperatura supone una amenaza evidente al sector agrícola regional, con las consecuencias sociales, políticas y económicas que esto acarrearía. Sin duda son Bangladés y Maldivas los Estados más amenazados por los cambios en el clima y el aumento del nivel del mar. En el caso de Bangladés, se estima que en torno al 10 por 100 de su territorio se vería sumergido por un aumento del nivel del mar de un metro. Como señala el último informe de *The Economist Intelligence Unit*, el mayor número de empleos en este país se concentra en el sector agrícola, el cual supone la principal fuente de ingresos para más de la mitad de la población.

Las tensiones existentes entre los distintos Estados de Asia Meridional han supuesto que los proyectos de integración hayan resultado, hasta el momento, generalmente fallidos. La Asociación Sudasiática para la Cooperación Regional (ASACR), el principal organismo de cooperación interregional, fue constituida en 1985. La Unión Europea tiene una relación con esta organización desde la firma de un MoU (siglas en inglés de Memorando de Entendimiento) de cooperación en 1996. Los lazos entre ambas organizaciones se estrecharían en 1999, cuando la UE y la ASACR llegaron a un acuerdo sobre el acceso de productos de Asia Meridional al mercado único, con apoyo técnico europeo para la constitución del Área de Libre Comercio de Asia del Sur, y la armonización de estándares de la ASACR. El desarrollo de las relaciones entre ambos bloques vería la obtención de estatus de miembro observador de la ASACR por parte de la Unión Europea en 2006. No obstante, el camino hacia una mayor integración regional es todavía largo, y, a juzgar por los últimos acontecimientos, no parece que vaya a haber avances en este sentido a corto o medio plazo. El penúltimo recrudecimiento de tensiones entre

Pakistán e India por Cachemira y una amenaza por parte de la India de revisar el acuerdo sobre el uso de las aguas del río Indo culminaron en la negativa del primer ministro indio, Narendra Modi, a atender la última cumbre de la ASACR programada para noviembre de 2016 en Islamabad. Una petición de posposición de la cumbre por parte de Afganistán, Bangladés, Bután e India fue aceptada por Nepal, país que ostentaba la presidencia de la ASACR.

2.2. Principales aspectos económicos de Asia Meridional

El desequilibrio económico entre los distintos Estados de la región es uno de los factores más importantes a tener en cuenta. El PIB combinado de India y Pakistán supone el 90 por 100 del PIB de Asia Meridional. Estos dos Estados mantienen una histórica rivalidad marcada por la disputa por Cachemira, cuatro guerras y numerosos conflictos armados de menor intensidad. A día de hoy se siguen produciendo enfrentamientos con víctimas mortales en ambos bandos, pero una guerra abierta resulta poco probable puesto que ambas naciones son potencias nucleares.

Con India a la cabeza, Asia Meridional supone una excepción al lento crecimiento de la economía internacional. Y no se trata de un fenómeno puntual, sino que, según el Banco Mundial, durante ocho trimestres consecutivos ha sido la región del mundo con un mayor aumento de su PIB. Y es que con la excepción de Afganistán, el resto de países muestran un vigoroso dinamismo.

Esta expansión económica se ha visto impulsada por el consumo interno, tanto público y privado, y por el descenso del precio del crudo registrado en 2016 (dado que todos los ▷

países de la región son importadores netos). Asimismo, Asia Meridional se ha visto poco afectada por la menor demanda de China, ya que su volumen de exportaciones al gigante asiático es relativamente bajo. No obstante, tal y como recoge la publicación bianual del Banco Mundial, *South Asia Economic Focus*, el aumento del precio del crudo, la caída en el volumen de remesas y unas exportaciones que se mantienen bajas podrían ralentizar el crecimiento de estas economías. El informe de *South Asia Economic Focus* también señala la necesidad de aumentar la inversión privada que tienen estos países. Cabe señalar que Asia Meridional cuenta con una población joven, desde los 18,6 años de media en Afganistán a los 32,5 de Sri Lanka, y que esto es particularmente reseñable en el caso indio, ya que el crecimiento de su clase media está permitiendo un mayor acceso a la educación superior, con lo que India cuenta con una creciente fuerza laboral cualificada. No obstante, la situación dista mucho de ser ideal; únicamente el 21,1 por 100 de la población entre los 18 y 23 años de edad tiene acceso a la educación superior.

Con la excepción de Maldivas, que muestra una mayor dependencia del sector servicios que el resto de naciones de Asia Meridional, la composición del PIB de los Estados de la región se muestra más equilibrada, con unos porcentajes en el sector agrícola que varían entre el 3,5 en el caso de Maldivas al 29,1 nepalí. En el sector industrial, Nepal muestra el porcentaje más bajo (13) y Bangladés el más elevado, situándose la aportación de la industria al PIB nacional en un 42,1 por 100. Por último, en el sector servicios, Bangladés se sitúa como el país con un porcentaje más bajo, con un 41,5; y Maldivas, con un 77,2 por 100, es el Estado con una mayor participación del sector servicios en la formación del PIB nacional. ▷

TABLA 1
PIB POR PAÍS

País	PIB en 2015 (en miles de millones de USD)
Afganistán	19,6
Bangladés	195,2
Bután	2,0
India	2.189,7
Nepal	22,4
Pakistán	271,4
Sri Lanka	82,3

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

TABLA 2
CRECIMIENTO REAL DEL PIB POR PAÍS

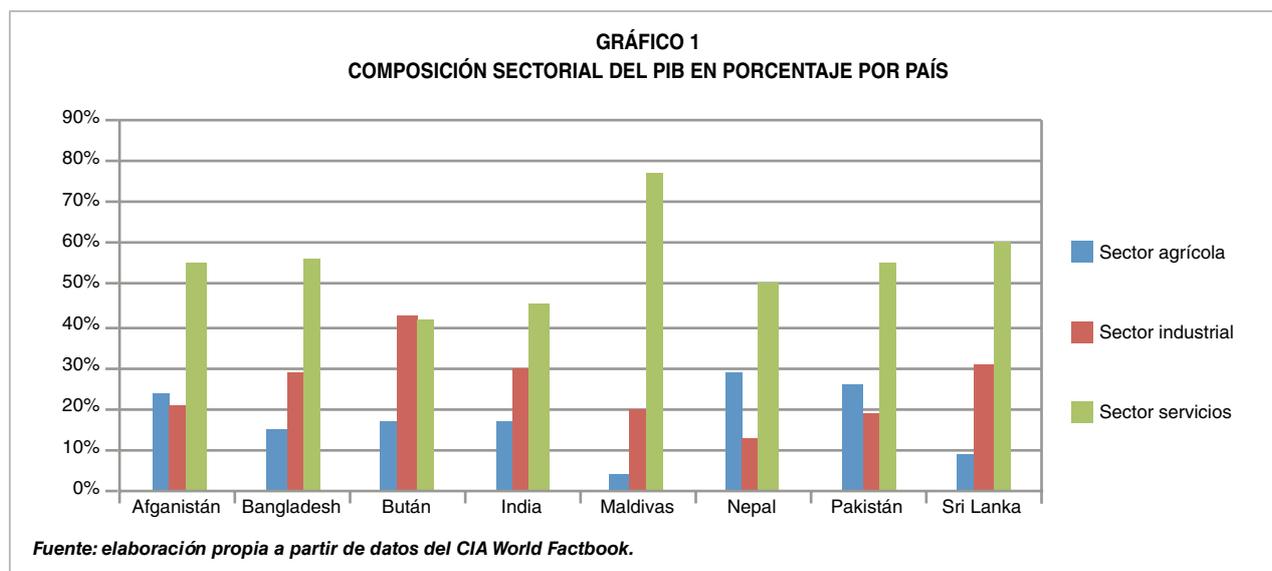
Crecimiento real del PIB	2013	2014	2015	2016e	2017e
Afganistán	2,0	1,3	0,8	0,5	1,8
Bangladesh	6,0	6,1	6,6	7,1	6,8
Bután	2,1	5,5	6,1	7,3	9,8
India	6,6	7,2	7,6	7,6	7,7
Maldivas	4,7	6,5	1,9	3,5	3,9
Nepal	4,1	6,0	2,7	0,6	5,0
Pakistán	4,4	4,7	4,7	5,7	5,0
Sri Lanka	3,4	4,9	4,9	4,8	5,0

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

TABLA 3
MEDIA DE EDAD Y RENTA PER CÁPITA POR PAÍS

País	Media de edad de la población	Renta per cápita en 2015 (en USD)
Afganistán	18,6	601
Bangladés	26,3	1.212
Bután	27,2	2.532
India	27,6	1.674
Maldivas	27,8	7.630
Nepal	23,6	786
Pakistán	23,4	1.437
Sri Lanka	32,5	3.924
Japón	46,9	34.523
China	37,1	8.027
Unión Europea	42,7	32.004
Estados Unidos	37,9	56.115

Fuente: elaboración propia a partir de datos del CIA World Factbook y del Banco Mundial.



3. El caso de la India

La República de la India es un país caracterizado por grandes cifras. Se trata del séptimo país del mundo por PIB y superficie, con sus 3.287.263 kilómetros cuadrados y el segundo más poblado (1.311 millones de habitantes), según las estimaciones más recientes. Además, según previsiones del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas, la India superará a China como nación más poblada en 2022.

3.1. Antecedentes históricos a la India contemporánea

India conseguiría su independencia de Reino Unido el 15 de agosto de 1947, y en 1950 sería formalmente constituida como república acorde a su Constitución. Antes de exponer su desarrollo histórico como nación, cabe brevemente mentar la importancia del pasado colonial del país. La constitución de un verdadero poder político británico en el subcontinente se suele situar en 1757, cuando la Compañía

Británica de las Indias Orientales se hizo con el control de la provincia de Bengala, región que hoy corresponde aproximadamente a los territorios de Bangladés y de la provincia india de Bengala Occidental. De este modo, una compañía privada se hizo con el control de una de las regiones más ricas de la India, y a partir de ese momento fue paulatinamente aumentando el territorio bajo su control, ya fuera mediante la ocupación directa o mediante el vasallaje de gobernantes regionales. La revuelta de 1857, que hizo peligrar las posesiones británicas en India, llevó al Gobierno británico a hacerse con el control directo de los territorios administrados por esta compañía, debido a la enorme importancia económica que revestía el comercio y las materias primas provenientes de India.

Algunos historiadores indios han querido ver en esta revuelta el nacimiento de un sentimiento nacional. En realidad, varios de los distintos estados indios subyugados por los británicos lucharon de parte del poder colonial, por lo cual este es un argumento débil. No obstante, reclamaciones no atendidas por parte de la corona británica con respecto a los derechos de la población india llevaron a que ▷

a principios del siglo xx podamos hablar de un verdadero movimiento independentista, liderado en este caso por el Congreso Nacional Indio.

La ansiada independencia llegaría, pero con ella la partición del territorio en dos Estados: India y Pakistán. Esto se debió principalmente a los miedos de parte de la comunidad musulmana a una dominación por parte de la mayoría hindú y a un agravamiento de las tensiones sectarias en los últimos años de dominio británico. La partición vendría acompañada de una enorme oleada migratoria y de numerosos casos de violencia interreligiosa. Así pues, el nacimiento de la República de la India fue un acontecimiento sumamente traumático. El nuevo Gobierno indio tuvo que enfrentarse a una complicada herencia colonial. Si bien antes de la colonización británica el subcontinente representaba aproximadamente el 25 por 100 del PIB mundial, las nuevas naciones de India y Pakistán eran Estados enormemente empobrecidos, con un tejido industrial mínimo, divisiones sectarias y enfrentados en una guerra entre 1947 y 1949 por el control de Cachemira, región que se vería dividida entre ambos Estados y que se convirtió en una de las principales fuentes de conflicto entre India y Pakistán. De hecho, la disputa por el control de Cachemira continúa siendo a día de hoy uno de los puntos más delicados en las relaciones entre los dos países más importantes de Asia Meridional.

Las primeras décadas de vida de India estuvieron marcadas por el dominio casi absoluto del Partido Indio del Congreso, dominado por la familia Gandhi (no confundir con la figura de Mohandas Gandhi). El primer presidente del Gobierno indio fue Jawaharlal Nehru, que siguió un modelo de planes quinquenales inspirados por los de la Unión Soviética. Durante sus primeras décadas la tasa de crecimiento

fue relativamente baja, lo cual solo cambiaría a partir del plan de liberalización de la economía de 1991, liderado por el primer ministro Narasimha Rao y el ministro de Economía Manmohan Singh. Otro acontecimiento de importancia que tuvo lugar durante la década de 1990 fue el crecimiento del llamado nacionalismo hindú, representado políticamente por el Partido Popular Indio (BJP). La coalición liderada por este partido político domina actualmente la Cámara y el primer ministro Narendra Modi pertenece a este partido.

3.2. *Sistema político indio*

El preámbulo de la Constitución India define al país como una república soberana, democrática, socialista y secular. Mientras que la idea de república socialista ha ido perdiendo importancia con el paso del tiempo, el concepto de país secular sigue gozando de una gran importancia, pese a que partidos como el BJP muestran una postura ambivalente con respecto a la inclusión de este término en la definición del Estado. Más allá de cuestiones ideológicas, que el país se defina como una república secular es de una notable trascendencia para las diversas confesiones que la India alberga, teniendo en cuenta los brotes de violencia religiosa y la presencia en el ámbito nacional de un vigoroso nacionalismo hindú. Es importante destacar que la más importante de las minorías religiosas del país, la comunidad musulmana, representa, según el censo realizado en 2011, al 14,2 por 100 de la población, unos 172 millones de personas, lo que convierte a la India en el tercer Estado del mundo con mayor población musulmana.

Sin duda motivada por el tamaño y las grandes diferencias culturales entre sus distintas ▷

regiones, la India es una república federal, compuesta por 29 estados y 7 uniones territoriales. El poder legislativo central es bicameral, compuesto por la *Lok Sabha* (Cámara Baja) y la *Rajya Sabha* (Cámara Alta). En cuanto a su sistema legal, toma como principales referencias la Constitución de 1950 y el sistema británico de *Common Law*.

Con respecto al poder ejecutivo, las principales figuras del Estado son el presidente de la República y el primer ministro. El presidente es el jefe de Estado, y, en teoría, el comandante en jefe de las Fuerzas Armadas del país, además de disponer de amplios poderes en materia legislativa, ejecutiva y, hasta cierto punto, judicial. No obstante, en realidad, su rol es esencialmente ceremonial, siendo el primer ministro quien realmente hace ejercicio de estos poderes. El presidente de la República es elegido cada cinco años por ambas Cámaras del Parlamento, las Asambleas Legislativas de los 29 estados, y las Asambleas Legislativas de las uniones territoriales de Pondicherry y Delhi, con la posibilidad de reelección para un segundo mandato. El actual presidente de la República es Pranab Mukherjee, del Congreso Nacional Indio. A pesar de que la Constitución fija su rol como similar al de un consejero del presidente de la República, *de facto* es el primer ministro quien verdaderamente representa el poder ejecutivo del país.

Históricamente el partido político dominante a escala nacional ha sido el Congreso Nacional Indio, liderando el Gobierno del país durante 49 de los casi 70 años de historia de la República de la India. Este partido está íntimamente relacionado con la familia Nehru-Gandhi. Tanto Jawaharlal Nehru como su hija Indira Gandhi, y el hijo de esta, Rajiv Gandhi, han ocupado el cargo de primer ministro de India. La viuda de Rajiv Gandhi es la presidenta del Congreso

y su hijo, Rahul Gandhi, participó como candidato del partido en las elecciones de 2014. El Congreso Nacional Indio mantiene como principios fundamentales de su ideario el secularismo y el socialismo. Actualmente este partido se encuentra alejado de su pasada supremacía política, gobernando en seis estados y en la unión territorial de Pondicherry, y controla apenas 44 escaños de la Cámara Baja tras su debacle en las elecciones de 2014.

El otro gran partido indio es el BJP. Fundado en 1980, se convirtió en una de las grandes fuerzas políticas del país a partir de la década de 1990 con el ascenso del nacionalismo hindú. Tras un intento de gobierno fallido en 1996, cuando este partido gobernó durante trece días, en 1998 conseguiría, en alianza con otras fuerzas políticas, hacerse con el Gobierno de la India con Atal Bihari Vajpayee como primer ministro. Este ostentaría el cargo hasta su derrota electoral en 2004, pasando a ser el BJP el principal partido de la oposición. Su contundente victoria en las elecciones de 2014 llevaría a Narendra Modi, ministro jefe del estado de Gujarat, a la oficina de primer ministro. El BJP articula sus posiciones políticas a partir del nacionalismo hindú y una preferencia por un sistema económico neoliberal. El BJP está íntimamente relacionado con la RSS (siglas en hindi de la Asociación de Voluntarios Nacionales), una controvertida organización en la que numerosos miembros del BJP, incluyendo al actual primer ministro, han militado. La RSS ha sido considerada una organización polémica desde su nacimiento en 1925, y desde la independencia ha sido declarada ilegal en tres ocasiones (1948, 1975-1978, 1992). En esta brevísima introducción al BJP, cabe destacar que a Narendra Modi se le impuso un veto de facto en Estados Unidos y diversas naciones europeas debido a los disturbios de ▷

2002 en Gujarat, estado del cual era ministro jefe y en el que la comunidad musulmana fue atacada con gran virulencia, y que ha sido calificada por grupos de académicos y organizaciones humanitarias como un proceso de limpieza étnica. Pese a que el Tribunal Supremo Indio consideró que el Gobierno de Modi no estuvo relacionado de forma alguna con la violencia, son muchas las voces que acusan al actual primer ministro de, en el mejor de los casos, ineptitud a la hora de lidiar con la crisis, o de complicidad con los atacantes.

En un país con una estructura federal, como es el caso de la India, los partidos políticos regionales cuentan con un importante peso a la hora de formular políticas y legislaciones. Esto se ve claramente en la muy frecuente práctica de formación de alianzas entre partidos nacionales y partidos regionales. Varios de estos partidos comparten rasgos como el personalismo de sus líderes y la aparición de verdaderas dinastías políticas.

La India se enfrenta a una serie de desafíos tanto en política interior como en exterior. En política interior, el acomodo de distintos grupos sociales se mantiene como un reto a superar. El ascenso del nacionalismo hindú trae consigo renovadas tensiones en un país en el que los conflictos religiosos y étnicos siempre están latentes. En la India, particularmente en los estados orientales del país, se sigue llevando a cabo una guerra de guerrillas por parte de la insurgencia naxalita, esto es, grupos armados de ideología marxista. A pesar de que su capacidad de acción ha decrecido con los años, su continuada presencia señala que la enorme pobreza y las altas tasas de corrupción presentes en la sociedad india siguen siendo capaces de alimentar un movimiento que lleva en activo desde los años sesenta del siglo pasado.

Política interior y exterior se conjugan en Cachemira como en ninguna otra situación. Este es un enorme problema para la India tanto a nivel de política interior —con una población enormemente descontenta con el poder central— como a nivel de política exterior, debido a que es una inagotable fuente de tensiones con Pakistán. Tanto es así que India y Pakistán han librado tres guerras por el control de Cachemira, y Pakistán es frecuentemente acusado de colaborar con grupos terroristas islámicos en la región. Además, la población se ve forzada a vivir en un ambiente altamente militarizado, lo que ha llevado a altos niveles de descontento entre la población.

Estas tensiones y la realidad de que, en un conflicto armado convencional, Pakistán sería incapaz de enfrentarse a un, numéricamente muy superior, ejército indio, han llevado a un escenario en el que ambas naciones se han convertido en potencias nucleares, y a un acercamiento por parte de Pakistán a China. Y es aquí donde se presenta el otro gran desafío a nivel de política exterior para la República de la India. La relación entre India y China nunca ha sido especialmente fácil, ya incluso desde los primeros años de independencia india. Estas eran naciones que se podrían considerar aliadas naturales en muchos aspectos; no obstante, la decisión de la India de acoger al Dalai Lama tras la revuelta tibetana de 1959, tensó las relaciones, y en 1962 China e India entrarían en guerra por la región del Aksai Chin. Otro enfrentamiento tendría lugar en 1967 por la posesión del hoy estado indio de Sikkim, y en 1987 se viviría una escalada de tensión entre ambos países por el trazo exacto de las fronteras en el estado indio de Arunachal Pradesh. Pese a que la relación entre India y China ha mejorado notablemente y que actualmente China es ▷

el origen del mayor número de importaciones de la India, existen varios focos de tensión entre ambos Estados. Quizás el más destacado es la cercana alianza de China con Pakistán, y lo que son percibidos por parte de la India como intentos chinos de rodearla con una serie de acuerdos económicos y militares con países limítrofes, como el ya mencionado caso de Pakistán o más recientemente con Sri Lanka.

Esta percepción de riesgo por parte india, así como una mayor sensación de confianza en sí misma, están llevando a la República de la India, especialmente bajo el mandato del actual primer ministro, a llevar a cabo una política exterior muy activa, con acercamientos a Estados Unidos, Japón y otros países del Sudeste Asiático, así como con intentos de mejora de las relaciones con países fronterizos. De este modo, por ejemplo, el año pasado India y Bangladés llegaron a un acuerdo de entrega de tierras para delimitar más claramente las fronteras entre ambos países.

3.3. Datos básicos de la economía india

Los principales indicadores macroeconómicos ponen de manifiesto que la República India comienza a establecerse como una de las grandes potencias económicas globales. No obstante, atendiendo a la evolución histórica de la economía y de la sociedad india comparada con aquella de Estados en condiciones de partida similares, podemos ver que el camino hacia una economía plenamente desarrollada es todavía largo. En esto es importante destacar el que es, sin duda alguna, el principal problema al que se enfrenta India: su alto índice de pobreza. Según datos del Banco Mundial, mientras que el PIB indio en paridad de poder

adquisitivo (PPA) se sitúa como el cuarto más elevado del mundo, el PIB per cápita se desploma hasta el puesto 122, como consecuencia lógica de la gran desigualdad prevalente en el país asiático. A pesar de la evidente mejora de las condiciones económicas de la población, datos del Banco Mundial registrados en 2011 indican que un 21,2 por 100 de la población del país vive con menos de 1,90 dólares diarios, y 731,9 millones de indios, el 58 por 100 de la población, viven con menos de 3,10 dólares diarios.

TABLA 4
PIB PPA (2015)

País	PIB PPA (en billones de USD)
Brasil	3,199
China	19,814
Estados Unidos	18,037
Federación Rusa	3,580
India	7,998
Unión Europea	19,721

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

TABLA 5
PIB PER CÁPITA, PPA (2015)

País	PIB per cápita, PPA (USD)
Brasil	15.390,60
China	14.450,18
Estados Unidos	56.115,72
Federación Rusa	24.451,38
India	6.100,66
Unión Europea	38.702,42

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

A pesar de la crisis mundial iniciada en 2007, la economía india ha sido capaz no solo de mantener unas tasas de aumento de su PIB elevadas, sino también de afianzarse como una de las economías con un crecimiento más vigoroso del panorama internacional. Cabe ▷

comparar el caso indio con el del resto de miembros del grupo de los BRIC. Según datos del Banco Mundial, mientras que la tasa de crecimiento india fue de un 7,2 por 100 en 2014 y un 7,5 por 100 en 2015, China pasó de un 7,2 a un 6,9 por 100, Rusia cayó de un 0,7 a un -3,7 por 100 y Brasil, de un 0,1 por 100 en 2014 a un -3,8 por 100 en 2015.

Son varias las razones que explican este continuado crecimiento de la economía india. En primer lugar, el mercado financiero indio, como es el caso de otros Estados de Asia Meridional, se encuentra poco integrado en el mercado mundial. Lo que se ha podido considerar una desventaja se ha convertido, en un contexto de volatilidad, en una bendición. La caída del precio del petróleo también ha resultado beneficiosa para la India, al ser el tercer mayor importador de petróleo a nivel mundial. Por otra parte, el descenso de la demanda en China tampoco ha supuesto un problema para la economía india debido al bajo volumen de intercambios comerciales entre ambos países. Según datos del Ministerio de Comercio e Industria indio, un 16 por 100 de las importaciones indias provienen de China, mientras que solamente un 3,4 por 100 de las exportaciones indias se dirigen a China. Además, la aceleración de reformas estructurales tras las elecciones de 2014 está permitiendo a la India mejorar sus perspectivas de crecimiento y a mejorar la solidez de su economía de cara a los próximos años.

El crecimiento del PIB indio ha sido impulsado mayoritariamente por el consumo interno, particularmente por el consumo urbano, y por la inversión pública en infraestructuras. Este crecimiento también se ha visto favorecido por unas precipitaciones monzónicas adecuadas que han impulsado al sector agrícola tras unos últimos años duros y un aumento en la

remuneración del cuerpo funcional. En este sentido, hay que destacar que el actual primer ministro, Narendra Modi, viene de ocupar el cargo de ministro jefe de Gujarat durante trece años (2001-2014), cuya gestión económica se caracterizó por la liberalización de la economía y por la reducción del tamaño y presencia del Estado en la economía. Durante su mandato, el PIB de Gujarat creció a una tasa anual de entorno al 10 por 100, situándolo como uno de los estados indios con mayor crecimiento, gracias al desarrollo de varios proyectos de infraestructura, la expansión de la inversión privada y el rápido crecimiento del sector primario, superior al de cualquier otro estado indio. No obstante, numerosos estudios han argumentado que el desarrollo de Gujarat bajo Modi ha sido similar al de otros estados con condiciones económicas y sociales semejantes; que Gujarat ya experimentaba unas altas tasas de crecimiento durante la década de los noventa, y, la crítica más importante, especialmente en un país como India, que durante su gobierno las desigualdades se agravaron y el desarrollo en educación y sanidad fue claramente insuficiente. No obstante, Modi es considerado por gran parte de la población como un hábil administrador, un gobernante trabajador y un líder claramente opuesto a la corrupción. Lo que es evidente es el claro afán reformista de Narendra Modi, como ha venido demostrando desde su nombramiento como primer ministro en 2014. Sin embargo, reformas con un carácter más políticamente sensible, como son las reformas agraria o laboral, requerirían un consenso político que, tal y como señala *The Economist Intelligence Unit*, es altamente improbable. Estas acciones solo podrían ser factibles con una mayoría de la coalición liderada por el BJP en ambas Cámaras, lo que al parecer será el caso tras las elecciones de 2019. ▷

Tras el anuncio por parte del Gobierno de una campaña de desmonetización, las previsiones de crecimiento de la economía india se han revisado ligeramente a la baja. Según el Fondo Monetario Internacional, el aumento del PIB se situará en un 6,6 por 100 para el año fiscal 2016/2017, y en un 7,2 por 100 para 2017/2018.

La inflación ha pasado de una media del 9,8 por 100, entre 2011 y 2013, a un 4,7 por 100 entre abril y noviembre de este año fiscal, todavía por encima del objetivo del 4 por 100 fijado por el Banco Central Indio. Estimaciones del FMI sitúan la inflación india a medio plazo en valores ligeramente superiores al 4 por 100.

La continuidad de la expansión de la economía india se enfrenta a varios problemas. Además de los asociados a un ritmo de crecimiento elevado, como son el control de la inflación o el desequilibrio de las cuentas exteriores, son especialmente destacados los relacionados con la situación de su sistema bancario y con su política fiscal.

El sistema bancario indio se enfrenta a una serie de desafíos. El más delicado es la caída de los préstamos bancarios a empresas por primera vez en más de dos décadas, y el descenso de las inversiones por parte de estas. Como señala *The Economist*, esto se debe a que en torno al 16,6 por 100 del valor total del sistema bancario indio se encuentra seriamente comprometido, al tratarse de deudas cuyo pago se considera cuanto menos dudoso. A pesar de que los deudores son principalmente grandes empresas en sectores como infraestructura, minería y telecomunicaciones, la caída en préstamos afecta también a la pequeña y mediana empresa, lo cual es preocupante por su impacto negativo sobre la inversión.

La disminución de la inversión supone dejar al consumo interno como única fuerza de

crecimiento de la economía india, ya que la aportación de la demanda externa es negativa, dado que las exportaciones son reducidas e insuficientes para compensar el volumen de importaciones. A día de hoy, el Gobierno se ha comprometido a inyectar más fondos a los bancos, pero por importes muy inferiores a los 90.000 millones que la agencia Fitch considera necesarios. También se ha propuesto la constitución de un «banco malo» para sanear el sistema financiero.

En cuanto a la política fiscal, una de las medidas en materia económica de mayor importancia, emprendidas por el Gobierno de Narendra Modi, ha sido la implantación del impuesto de bienes y servicios (GST). Este nuevo tributo viene a sustituir a varios impuestos sobre el consumo de bienes y servicios nacionales y estatales, y nace con el propósito de simplificar el pago de impuestos, facilitar el desarrollo de un mercado nacional común, eliminar los impuestos en cascada, apoyar la inversión y mejorar la competitividad de la economía india. Los tipos impositivos de este impuesto son del 6 por 100 para productos básicos, del 12 por 100 y del 18 por 100 para la mayoría de operaciones, y del 26 por 100 para productos de lujo. Ciertos productos alimenticios, petróleo, electricidad y bienes inmobiliarios quedan exentos de este impuesto. Su control administrativo se repartirá entre los estados y el Gobierno central, y se espera que entre en vigor a partir de julio de 2017.

Otro de los impuestos que se plantea reformar es el impuesto sobre la renta de las personas físicas. La India adolece de una muy baja capacidad de recaudación por imposición directa; según datos de la OCDE, tan solo 53 millones de indios, lo que equivale a un 5,6 por 100 de su población, pagaron ▷

este impuesto en el año fiscal 2014/2015. Los ingresos por actividades agrícolas se ven exentos del pago de este impuesto, que se aplica a todos aquellos individuos con unos ingresos superiores a dos veces y medio el salario del trabajador medio. El último informe de la OCDE apunta a que la eliminación de desgravaciones fiscales que favorecen a las rentas más elevadas, una incorporación de los ingresos por actividades agrícolas a este impuesto y una expansión de la base fiscal permitirán aumentar la recaudación de este impuesto en un 50 por 100.

El informe de la OCDE también señala al impuesto sobre sociedades como un gravamen a ser reformado. La tasa impositiva se sitúa en un 30 por 100, reducible a un 23 por 100 en caso de poder acogerse a una serie de beneficios fiscales. Estos beneficios también son, irónicamente, una fuente de problemas para las empresas, al ser el código tributario poco claro y las inspecciones tributarias agresivas. El número de disputas legales relacionadas con este impuesto es elevado, y, de acuerdo a datos obtenidos por la OCDE, alrededor de un 40 por 100 de estas discrepancias acaban en juicios, ocasionando retrasos y contribuyendo a crear un clima de incertidumbre. Para un país que ocupa el puesto 172 de 190 en la lista de Estados en los que el pago de impuestos resulta más sencillo, y para un Gobierno centrado en liberalizar la economía e incentivar el crecimiento empresarial, esto supone un evidente problema. Como respuesta, el Gobierno indio planea una reforma que reduzca la tasa impositiva a un 25 por 100 y que amplíe la base fiscal considerablemente.

Con estas reformas en el ámbito de la política fiscal se pretende aumentar la capacidad de actuación de las Administraciones indias,

equilibrar sus cuentas públicas y reducir el endeudamiento público, que es alto en comparación con otras economías emergentes.

La ya mencionada desmonetización ha sido el asunto económico más relevante en la India a lo largo de los últimos meses. El 8 de noviembre de 2016 Narendra Modi anunció, por sorpresa, la retirada de todos los billetes de 500 y 1.000 rupias a efectos inmediatos, y su sustitución por nuevos billetes con una seguridad mejorada. Esto supuso la retirada del 86 por 100 del efectivo en circulación en la India. En un país en el que se estima que alrededor del 40 por 100 de las familias carecen de cuenta bancaria y en el que la economía sumergida representa no menos del 20 por 100 del PIB, esta iniciativa ha supuesto un *shock* evidente para la población, especialmente para aquella que no vive en los principales centros urbanos, debido a la dependencia del efectivo. El Gobierno ha esgrimido la lucha contra la evasión fiscal como motivo de esta política, pero a corto plazo parece no haber sido especialmente exitosa. El efectivo intervenido proveniente de actividades delictivas ha sido escaso y ha provocado un parón significativo en el consumo interno, el cual, como ya ha sido previamente mencionado, supone la principal fuente de crecimiento del PIB. A medio y largo plazo esta política debería devenir en una reducción de la economía informal. Esta medida ha resultado popular entre una clase baja harta de la corrupción, pero ha cosechado opiniones divergentes en la prensa india y en la prensa especializada internacional, con publicaciones como *The Economist* criticando duramente a Narendra Modi. Este también ha sido acusado de emplear esta política con resultados puramente partidistas de cara a las elecciones regionales de febrero. ▷

4. Conclusión

Asia Meridional se perfila como una región de grandes oportunidades pero que presenta riesgos y situaciones dispares. Estados como Pakistán o Nepal carecen de la estabilidad necesaria para poder desarrollar su potencial, mientras que la India o Sri Lanka parecen ser suficientemente robustos como para poder gozar de un desarrollo económico y social más vigoroso.

La India afronta problemas asociados a las economías emergentes, como una deficiente regulación fiscal o unas infraestructuras anticuadas, además de dificultades en su sistema financiero que pueden afectar al desarrollo de la inversión. El mayor reto actual al que se enfrenta su economía es mantener las altas tasas de crecimiento sin que se produzcan desequilibrios básicos, y en este sentido el Gobierno parece estar comprometido con un desarrollo sostenible de su economía, adoptando numerosas reformas estructurales. Estas se basan en simplificar la compleja legislación india, facilitar el desarrollo empresarial y mejorar la pobre eficiencia de las Administraciones Públicas. Queda por ver hasta qué punto estas reformas son aplicadas y cuál será su efecto en la economía india y en las condiciones de vida de los habitantes de este país.

Si la India es capaz de solucionar sus problemas estructurales, fomentar el comercio y la inversión privada, mejorar la aún deficiente red de infraestructuras nacional y el nivel educativo y la sanidad nacional, todo hace pensar que pronto se pueda convertir en un verdadero referente a nivel internacional. Por supuesto, y como con tantas cosas, es más fácil decir que hacer. Si bien las principales líneas de actuación en el ámbito político-social del Gobierno indio no siempre coinciden con los valores de la Unión Europea, la orientación de su política

económica actual ofrece unas interesantes posibilidades para intensificar las relaciones con la Unión Europea y sus empresas. En todo caso, la India es sin duda alguna uno de los países a los que mayor atención habrá que prestar en los años venideros.

Bibliografía

- [1] ANEEZ, S. (2016). «Divided Maldives parliament backs Commonwealth exit amid ruling party split». *Reuters* (20 de octubre). Disponible en: <http://in.reuters.com/article/maldives-politics-idINKCN12J2D9>
- [2] BANCO MUNDIAL (2017). *Global Economic Prospects: Weak Investment in Uncertain Times* (enero de 2017). Washington D.C. Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25823/9781464810169.pdf>
- [3] BANCO MUNDIAL (2016). *South Asia Economic Focus, Fall 2016: Investment Reality Check*. Washington D.C. Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25096/9781464809927.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- [4] BUNDHUN, R. (2017). «India's damaging reliance on oil». *The National* (21 de enero). Disponible en: <http://www.thenational.ae/business/economy/indias-damaging-reliance-on-oil>
- [5] BUNDHUN, R. (2017). «India's trade deficit with China climbs to \$46.56 billion». *The Economic Times* (13 de enero). Disponible en: <http://economictimes.indiatimes.com/news/economy/foreign-trade/indias-trade-deficit-with-china-climbs-to-46-56-billion/articleshow/56522187.cms>
- [6] «BUNDHUN, R. (2017). Talk of a bad bank in India». *The Economist* (2 de marzo). Disponible en: <http://www.economist.com/news/leaders/21717816-indian-authorities-seem-grasp-threat-wider-economy-ailing-financial>
- [7] BUNDHUN, R. (2016). «The dire consequences of India's demonetisation initiative». *The Economist* (3 de diciembre). Disponible en: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21711035-withdrawing-86-value-cash-circulation-india-was-bad-idea-badly> ▷

- [8] BUNDHUN, R. (2017). «The high economic costs of India's demonetization». *The Economist* (7 de enero). Disponible en: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21713842-benefits-withdrawing-86-rupees-circulation-remain-elusive>
- [9] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2017). *India 2017 Article IV Consultation* (febrero de 2017). Washington D.C. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2017/02/22/India-2017-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-the-Executive-44670>
- [10] GYAWALI, M. (2014). «The SAARC: A Bloc Whose Time Has Come». *The Diplomat* (18 oct). Disponible en: <http://thediplomat.com/2014/10/the-saarc-a-bloc-whose-time-has-come/>
- [11] OCDE (2017). *OECD Economic Surveys: India* (febrero de 2017). París. Disponible en: <https://www.oecd.org/eco/surveys/INDIA-2017-OECD-economic-survey-overview.pdf>
- [12] PANDA, A. (2017). «Where Do European Union-India Relations Stand?». *The Diplomat* (31 de marzo). Disponible en: <http://thediplomat.com/2016/03/where-do-european-union-in-dia-relations-stand/>
- [13] SAFI, M. (2017). «India's banknote ban: how Modi botched the policy yet kept his political capital». *The Guardian* (2 de enero). Disponible en: <https://www.theguardian.com/world/2017/jan/02/indias-bank-note-ban-how-modi-botched-the-policy-yet-kept-his-political-capital>
- [14] SEN, P. (2016). «Modi's Demonetisation Move May Have Permanently Damaged India's Informal Sector». *The Wire* (16 de noviembre).
- [15] SHEPARD, W. (2016). «China's Jewel in the Heart of the Indian Ocean». *The Diplomat* (9 de mayo). Disponible en: <http://thediplomat.com/2016/05/chinas-jewel-in-the-heart-of-the-indian-ocean/>
- [16] SHEPARD, W. (2017). «After Day 50: The Results From India's Demonetization Campaign Are In». *Forbes* (3 de enero). Disponible en: <https://www.forbes.com/sites/wadeshepard/2017/01/03/after-day-50-the-results-from-indias-demonetization-campaign-are-in/#d3e21f550d19>
- [17] SINGH, A. (2016). «Sri Lanka's Quest for Strategic Prominence in the Indian Ocean». *The Diplomat* (9 de diciembre). Disponible en: <http://thediplomat.com/2016/12/sri-lankas-quest-for-strategic-prominence-in-the-indian-ocean/>
- [18] SINGHAL, R. (2016). «Narendra Modi's currency play has more political value than economic benefit». *Quartz India* (10 de noviembre). Disponible en: <https://qz.com/833743/narendra-modis-currency-play-has-more-political-value-than-economic-benefit/>
- [19] WOLF, M. (2017). «India's bold experiment with cash». *Financial Times* (21 de febrero). Disponible en: <https://www.ft.com/content/e3f2aaa8-f77d-11e6-bd4e-68d53499ed71>
- [20] WOLF, M. (2017). «India faces another tryst with destiny». *Financial Times* (28 de febrero). Disponible en: <https://www.ft.com/content/b351b50a-fcec-11e6-8d8e-a5e3738f9ae4>

*Miguel Ángel Martínez Rolland**

DIEZ AÑOS DE RUMANÍA EN LA UNIÓN EUROPEA. BALANCE ECONÓMICO

Rumanía ha experimentado un fuerte progreso económico desde que se decidió su entrada en la Unión Europea. Su crecimiento ha sido el mayor de los países emergentes de Europa desde la época preadhesión, pero se vio fuertemente afectado por la crisis internacional en el periodo 2009-2012, que estalló poco después de su entrada en la UE. El balance de la entrada en la UE es muy positivo, con un crecimiento económico diferencial, mayor que el de sus vecinos, y un anclaje sólido de las políticas económicas y de las instituciones. Por otro lado, la emigración ha sido particularmente intensa y la demografía constituye un reto para el futuro del país. Los otros grandes retos son la construcción de infraestructuras, muy negativamente afectada por dificultades en los pagos por parte del sector público, y la prestación de servicios públicos en sanidad y educación.

Palabras clave: convergencia, países emergentes, fondos estructurales, infraestructuras, emigración.

Clasificación JEL: H54, O52.

1. Introducción

Rumanía era uno de los países de Europa del Este para los que la Unión Europea representaba una mayor esperanza tras el «panorama desolador»¹ en el plano económico que había dejado el régimen comunista, liderado por Nicolae Ceaucescu hasta 1989. La transición a la economía de mercado fue traumática para una industria rumana particularmente obsoleta y vulnerable a la competencia internacional, y las reformas en los años noventa fueron muy lentas y erráticas. Con el comienzo de

las negociaciones para la adhesión a la Unión Europea (UE) y la firma de la asociación con la Unión en el año 2000 se abrió un campo de oportunidades para cumplir las esperanzas que no se habían podido realizar.

En este artículo examinaremos hasta qué punto se han aprovechado las oportunidades que ha suministrado la Unión Europea en el plano económico y cuáles son los mayores retos pendientes. En este análisis cabe comparar Rumanía con los países del entorno de Europa del Este y con otros países emergentes, que suministran puntos de referencia útiles. Esta comparación requiere un análisis estructural más detallado de las circunstancias particulares de Rumanía, incluyendo un examen de un fenómeno que ha caracterizado ▷

*Técnico Comercial y Economista del Estado. Consejero Económico y Comercial de España en Rumanía.

Versión de junio de 2017.

¹ En palabras de Daianu (1999).

la evolución reciente del país y que tiene grandes efectos económicos: la emigración. Concluiremos con un examen de los principales retos a los que hace frente Rumanía para la convergencia económica con el resto de la UE, en tres áreas clave como son las infraestructuras, los servicios públicos y la Administración.

2. Evolución económica de Rumanía desde el periodo preadhesión

La economía rumana, desde principios de siglo, se ve marcada por la perspectiva de entrada en la Unión Europea, pero también por la coyuntura económica global. En los primeros años del siglo, los países de la antigua Europa del Este gozan de elevados crecimientos económicos y de fuertes entradas de capitales. Pero poco después de la entrada de Rumanía

en la Unión, en 2007, se produce una fuerte crisis económica internacional, que afecta a Europa en dos oleadas, la primera desde 2008-2009 con origen en los Estados Unidos, y la segunda en 2012 con la crisis de la zona euro.

Rumanía exhibió un crecimiento económico extraordinario en la época preadhesión, alcanzando niveles superiores al 8 por 100 interanual, comparables al progreso de los países asiáticos en el mismo período o al de la década dorada del crecimiento de España: los años sesenta.

El crecimiento se interrumpe de forma abrupta con la crisis internacional, que afecta de forma particularmente dura a la Europa Oriental emergente. Las entradas de capitales internacionales en Rumanía en la época preadhesión habían sido masivas, por la perspectiva de un rápido progreso económico y la confianza en el potencial de un país con muchas ▷

TABLA 1
CRECIMIENTO DEL PIB REAL INTERANUAL DE RUMANÍA
(En porcentaje)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Crecimiento PIB real (%)	2,9	5,6	5,2	5,5	8,4	4,2	8,1	6,9	8,5	-7,1	-0,8	1,1	0,6	3,5	3,1	3,9	4,8

Fuente: FMI, World Economic Outlook Database (abril de 2017).

GRÁFICO 1
CRECIMIENTO DEL PIB REAL INTERANUAL DE RUMANÍA
(En porcentaje)

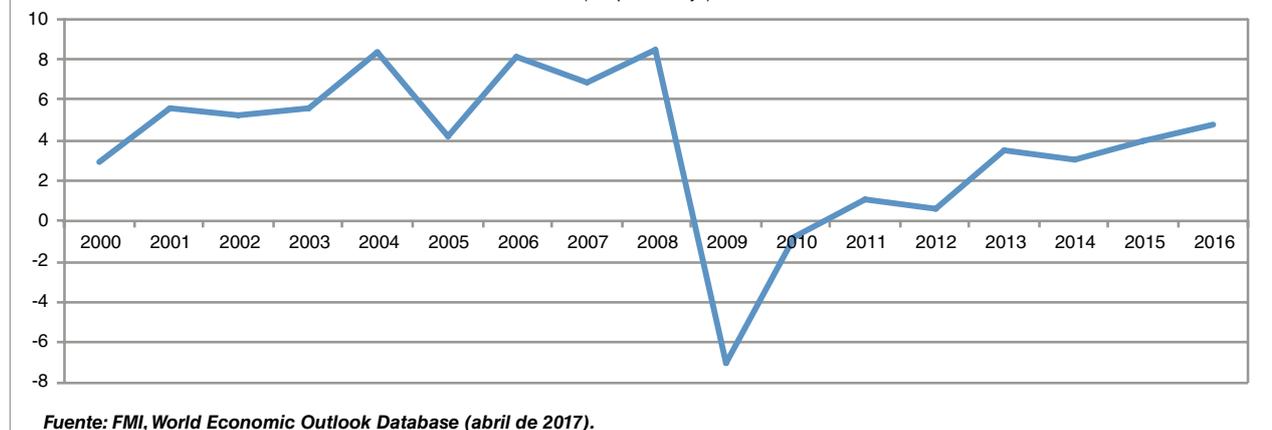
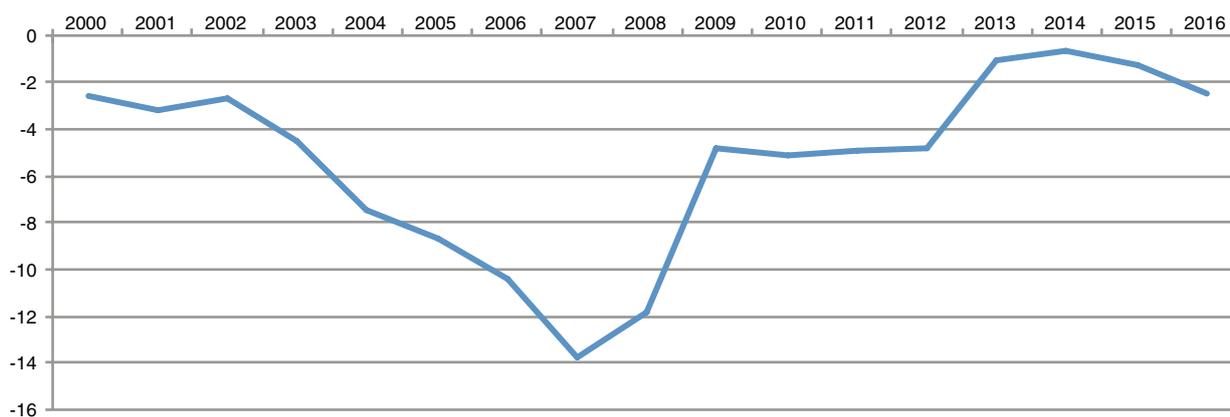


TABLA 2
SALDO DE LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS
 (En porcentaje del PIB)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cuenta corriente (% PIB)	-2,6	-3,2	-2,7	-4,5	-7,5	-8,7	-10,4	-13,8	-11,8	-4,8	-5,1	-4,9	-4,8	-1,1	-0,7	-1,2	-2,4

Fuente: FMI, World Economic Outlook Database (abril de 2017).

GRÁFICO 2
SALDO DE LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS
 (En porcentaje del PIB)

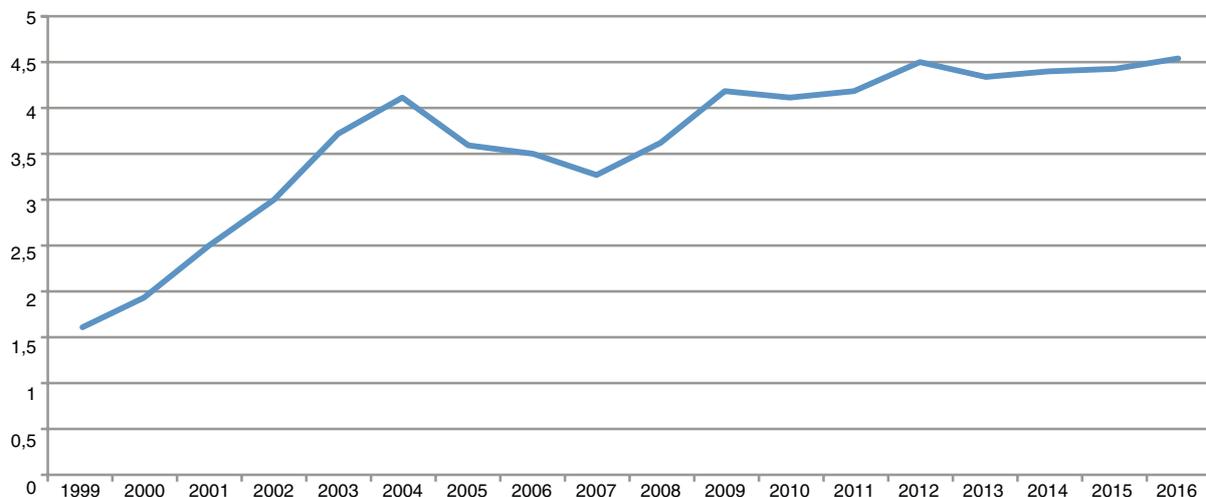


Fuente: FMI, World Economic Outlook Database (abril de 2017).

oportunidades por desarrollar. Las entradas de capitales fueron tan intensas que desequilibraron la economía, particularmente al apreciar notablemente el tipo de cambio (Gráfico 3),

crear una fuerte burbuja inmobiliaria y un exceso de gasto y de demanda interna que llevó a déficits exteriores descomunales, rozando el 14 por 100 del PIB en 2007 (Tabla y Gráfico 2). ▷

GRÁFICO 3
TIPO DE CAMBIO: LEU RUMANO / EURO



Nota: un aumento significa depreciación del leu rumano y una bajada, una apreciación de la moneda rumana respecto al euro.
 Fuente: Banco Mundial, Banco Nacional de Rumanía (2017).

Como consecuencia de la profundidad de estos desequilibrios, la recesión de 2009 en Rumanía fue muy aguda, con una contracción del PIB de más de un 7 por 100. La brusca disminución de la demanda y de la inversión motivó un ajuste exterior muy fuerte. Rumanía tuvo que recurrir a la ayuda exterior y obtuvo un programa de apoyo financiero con el FMI (Acuerdo de Derechos de Giro-Stand By Arrangement) a principios de 2009, acompañado de un paquete de ayuda europea bajo el mecanismo de Apoyo de Balanza de Pagos de la UE².

Un factor que resulta llamativo de la crisis rumana en 2009 es que no vino acompañada de una crisis bancaria, pese a haber sufrido una burbuja inmobiliaria mayor, por ejemplo, que la que experimentó España y un ajuste de precios inmobiliarios más brusco. Podemos mencionar dos razones para este hecho distintivo. En primer lugar, la burbuja inmobiliaria vino financiada por inversión directa del exterior. Muchos inversores extranjeros (incluyendo pequeños y medianos inversores españoles) compraron directamente activos inmobiliarios en Rumanía, esperando una revalorización a raíz de la entrada en la UE. En otros países como Irlanda o España los capitales exteriores no adquirieron directamente los activos, sino que financiaron a los bancos domésticos que efectuaron la expansión de crédito inmobiliario. Y en segundo lugar, la ayuda exterior fue particularmente acertada,

al promover mediante la llamada «Iniciativa de Viena», de enero de 2009, la coordinación de los principales bancos extranjeros presentes en Europa del Este para que no retiraran fondos de la región y mantuvieran capitalizadas sus filiales y sucursales. En contraste, dentro de la zona euro se produjo, en 2012, un grave fallo de coordinación entre supervisores bancarios de los distintos países, que desencadenó masivas salidas de capitales cuyas consecuencias fueron críticas.

Con todo, la crisis que afectó a Rumanía fue aguda y el crecimiento no se comenzó a recuperar hasta 2013. Los sucesivos Gobiernos se vieron obligados a adoptar durante la crisis rigurosos planes de ajuste macroeconómico, incluyendo reducciones en los salarios públicos de más de un 20 por 100. No fue necesario inyectar capital público en el sector financiero y la deuda pública se mantuvo en niveles moderados —aunque se triplicó desde un 13 por 100 del PIB en 2007 hasta un 39 por 100 en 2013—. El país estuvo bajo programas con el FMI desde 2009 hasta 2015, aunque en la práctica a partir de 2013 no le fueron necesarios.

Es en 2013 cuando el crecimiento retoma con fuerza, por encima de un 3 por 100, y se acelera hasta niveles cercanos al 5 por 100 en 2016 y en el primer trimestre de 2017. Rumanía exhibió el año pasado el mayor crecimiento de la UE. Por un lado, el país se benefició del saneamiento que habían realizado anteriores Gobiernos, pero también a partir de 2015 comienza un tono expansivo de las políticas económicas, que se ha ido intensificando en el último año, hasta el punto que la Comisión Europea ha dictaminado en el informe del Semestre Europeo de 2017 que la economía está sobrecalentada, ligeramente por encima de su potencial. ▷

² El paquete total de apoyo ascendió a casi 20.000 millones de euros, aportando el FMI 12.900 millones de euros; la UE, 5.000 millones de euros; el Banco Mundial, 1.000 millones de euros; y la combinación del Banco Europeo de Inversiones (BEI), Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) y Corporación Financiera Internacional, otros 1.000 millones de euros. El programa del FMI entró en vigor en mayo de 2009, cuando recibió un primer desembolso. Es significativo que el FMI tomara un liderazgo tan claro en el rescate, pese a que Rumanía ya formaba parte de la UE. La mayor experiencia del FMI en el país, su prestigio y las limitaciones presupuestarias del mecanismo de ayuda de balanza de pagos de la UE fueron factores determinantes.

3. Efectos de la entrada en la Unión Europea. Comparativa internacional

3.1. Tendencias estructurales

El análisis de la evolución económica de Rumanía muestra que el periodo preadhesión, con la perspectiva de entrada en la Unión Europea, tuvo un efecto más claro de impulso sobre el crecimiento que el periodo posterior a la adhesión. La crisis internacional dominó la evolución de la economía y, de hecho, el sobrecalentamiento de la inversión provocado por los anormalmente bajos tipos de interés internacionales y por unas perspectivas excesivamente optimistas sobre el efecto de la entrada en la UE motivaron un ajuste particularmente

brusco una vez que se produjo el parón en la financiación exterior.

En este contexto, se hace particularmente necesario un análisis cualitativo y comparativo de los efectos de la entrada de Rumanía en la UE sobre algunas de las principales tendencias estructurales de la economía.

En primer lugar, cabe destacar el fuerte incremento del comercio internacional de la economía rumana, que exhibe crecimientos anuales de dos dígitos hasta la crisis internacional, y que se recupera con fuerza después.

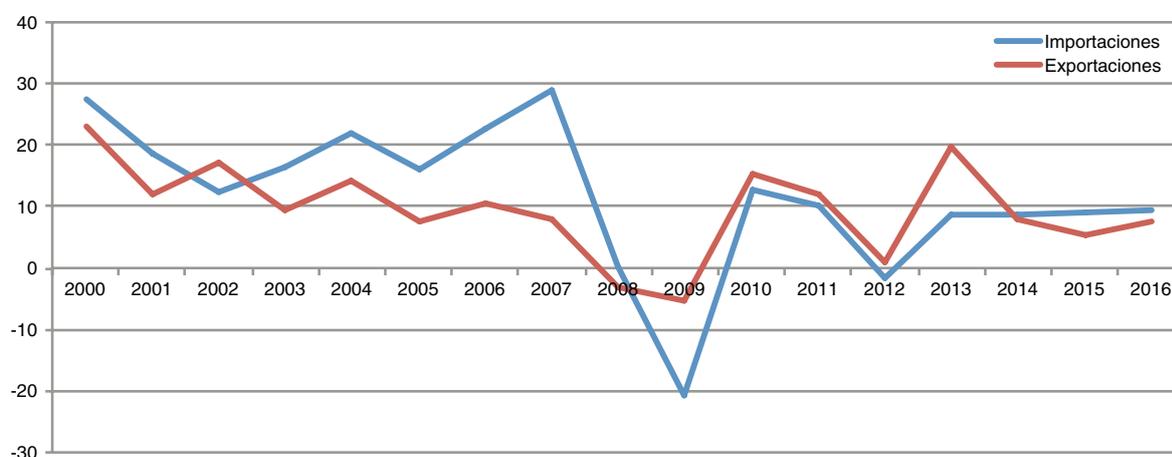
Gran parte de este crecimiento consiste en la creación de comercio con la UE, y Rumanía gana cuota de mercado de forma consistente, hasta llegar a duplicar su peso en el comercio intracomunitario en menos de diez años. ▷

TABLA 3
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE RUMANÍA

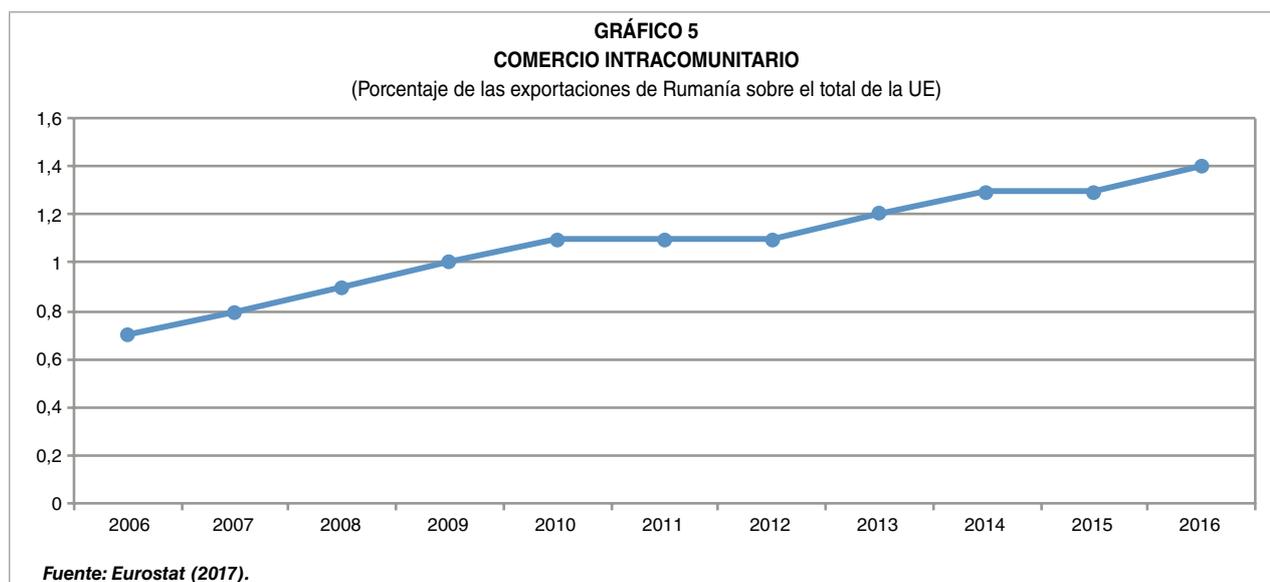
	Comercio de bienes y servicios (variación interanual %)																
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Importaciones	27,5	18,7	12,3	16,5	22,1	16,0	22,6	28,8	0,2	-20,7	12,6	10,2	-1,8	8,8	8,7	9,2	9,3
Exportaciones	23,2	11,9	17,1	9,3	14,1	7,6	10,4	7,8	-3,2	-5,3	15,2	11,9	1,0	19,7	8,0	5,4	7,6

Fuente: FMI, World Economic Outlook Database (abril de 2017).

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL RUMANO
(Porcentaje de variación interanual)



Fuente: FMI, World Economic Outlook Database (abril de 2017).



Desde su entrada en la UE, Rumanía ha pasado de constituir el 0,7 por 100 de las exportaciones intracomunitarias al 1,4 por 100.

La disponibilidad de fondos estructurales (FEDER y FSE) y de fondos de cohesión supone un salto para Rumanía, que pasa a contar en el periodo de las Perspectivas Financieras de la UE 2007-2013 con 20.000 millones de euros, aunque presenta importantes dificultades para gastar adecuadamente esos fondos por problemas internos. Gracias a esos fondos, las infraestructuras progresan, en particular en materia de aguas, aeropuertos y carreteras³, aunque de forma más lenta que en otros países. Rumanía partía además de una dotación de infraestructuras muy deficiente.

También la entrada en la UE supuso un anclaje para las políticas económicas, particularmente en materia monetaria y financiera, donde la gestión del Banco Nacional de Rumanía ha sido buena. La inflación se ha reducido de

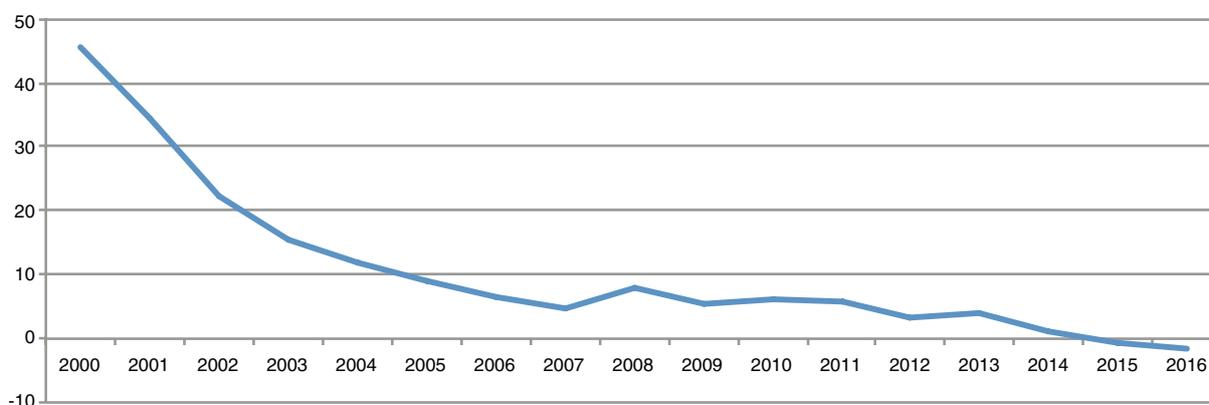
forma duradera, y el sector financiero no ha requerido una reestructuración a gran escala, aunque ha experimentado unas tasas relativamente elevadas de morosidad a consecuencia de la crisis y de una legislación concursal (quiebras e insolvencias) bastante laxa.

3.2. Comparativa internacional

¿Cómo ha sido la evolución de Rumanía en comparación con el resto de la región de Europa Central y Oriental? Muy notable. De hecho, si contamos el periodo preadhesión, Rumanía es el país que más ha crecido en renta per cápita de la región. Aunque partía de niveles de renta muy bajos a principios de siglo, como un país de renta media baja (apenas 1.670 USD per cápita), ha conseguido multiplicar casi por seis el ingreso medio nacional en lo que llevamos de siglo, un progreso extraordinario, comparable incluso al de China y otros países de Asia. Ahora bien, el grueso de la convergencia hacia unos niveles más elevados de renta se produjo antes de la crisis internacional. ▷

³ En transportes cabe destacar que mejora la conexión por carreteras con Hungría (en particular para la región de Timisoara) y con Bulgaria (apertura del puente Vidin-Calafat, construido por la empresa española FCC y cuyos accesos fueron levantados por la empresa española AZVI). En materia de aguas se han realizado importantes trabajos en materia de depuración.

GRÁFICO 6
EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN EN RUMANÍA, MEDIDA POR LA VARIACIÓN INTERANUAL DEL IPC



Fuente: FMI, World Economic Outlook Database (abril de 2017).

Rumanía tenía un importante potencial de convergencia (*catch-up growth*) por partir de niveles muy bajos de renta, pero otros países que partían de niveles similares y que no han entrado en la UE, como Albania o Bosnia-Herzegovina, no han experimentado el mismo crecimiento. Bulgaria, también nuevo miembro de la Unión, es de los pocos que ha obtenido un crecimiento de una magnitud comparable, aunque menor que Rumanía.

Estos datos parecen apuntar a un efecto económico diferencial de la integración en la UE respecto a otros países de la región. Si además analizamos cualitativamente la evolución de las instituciones de los países (que son fundamentales para el crecimiento a largo plazo), Rumanía ha mostrado una convergencia hacia los niveles de la Unión Europea en los principales ámbitos. En particular, ha mejorado considerablemente en materia de corrupción, como lo reflejan los índices de transparencia internacional⁴, y en la calidad del sistema

judicial, monitorizado mediante el Mecanismo de Cooperación y Verificación (MCV) de la Unión Europea.

Rumanía ha sabido atraer un tejido importante de inversión extranjera, en particular en el sector de la automoción, con una red de productores de componentes para automóviles muy desarrollada, atraída por las fábricas de Dacia (del grupo Renault) y de Ford. Esta nueva industria de capital extranjero ha podido absorber la reconversión industrial de la obsoleta industria pesada. Otro sector en el que Rumanía ha brillado es en el de la programación y la tecnología de comunicaciones, con un clúster de servicios informáticos en torno a la ciudad de Cluj y sus universidades.

Junto al progreso en renta per cápita, el aspecto más importante de la evolución de Rumanía en el presente siglo es la emigración. Rumanía ha perdido oficialmente a más de un 15 por 100 de su población desde 1990, una tasa muy elevada y preocupante para el país—aunque por otro lado ha podido contribuir a la elevación de la renta per cápita—. Esta pérdida de población ha sido particularmente intensa en los nuevos integrantes de la UE, Rumanía y ▷

⁴ Rumanía pasó del puesto 63 en el *ranking* de Transparencia Internacional sobre percepciones de corrupción en el año 1999, con una nota de 3,3, a una nota de 3,7 en 2007 y al puesto 57 en el año 2016 (el sistema de calificación ha cambiado, y la nota del país es de 48).

TABLA 4
PIB PER CÁPITA EN LOS PAÍSES DE LA EUROPA EMERGENTE
 (En USD)

Países	2000	2007	2013	2016	2016/2000	2016/2007
Albania	1.128	3.594	4.413	4.203	373%	141%
Bosnia-Herzegovina	1.469	3.912	4.682	4.308	293%	136%
Bulgaria	1.614	5.813	7.703	7.369	457%	166%
Croacia	4.970	13.544	13.574	12.095	243%	106%
Hungría	4.618	13.829	13.592	12.778	277%	112%
Macedonia	1.878	4.076	5.240	5.263	280%	157%
Montenegro	1.608	5.965	7.189	6.629	412%	151%
Polonia	4.476	11.257	13.777	12.316	275%	137%
Rumanía	1.670	8.125	9.568	9.465	567%	163%
Serbia	1.239	5.486	6.352	5.376	434%	130%
Turquía	4.219	9.563	12.395	10.743	255%	136%

Fuente: FMI, *World Economic Outlook Database* (abril de 2017).

Bulgaria, cuyos salarios domésticos eran muy bajos. La diferencia de niveles salariales combinada con la progresiva liberalización del movimiento de personas desde principios de siglo han sido los principales factores⁵.

En términos relativos podemos ver (Gráfico 7) que, de los países del este de la UE, Polonia es el único que ha conseguido mantener relativamente estable su población, mientras que, de los países de fuera de la UE, Turquía destaca por experimentar un fuerte crecimiento demográfico desde 1990. Rumanía y Bulgaria muestran una evolución de la población muy similar, con una caída continuada tanto en el periodo preadhesión como posteriormente a su entrada en la UE.

Esta tendencia tan marcada y tan paralela en los países que entraron en la UE en 2007 no parece casual: los datos apuntan a que la entrada en la UE ha tenido un impacto que ha acentuado la emigración⁶.

La posibilidad de emigrar con menores barreras dentro de la UE ha supuesto un importante incremento de oportunidades para los ciudadanos rumanos que, además, han podido enviar remesas a su país de origen, financiando inversiones, oportunidades educativas y aportando conocimientos adquiridos en el extranjero. Ha supuesto también una válvula de escape para los problemas de desempleo durante la crisis económica. No obstante, la intensidad de la emigración ha provocado una escasez importante de mano de obra en edad activa en Rumanía, así como la pérdida de muchos profesionales de alta calidad.

4. Retos y perspectivas de futuro

El análisis muestra que la entrada en la Unión Europea ha sido el principal anclaje para el extraordinario progreso económico ▷

⁵ Klaver (2016). *The influence of Romanian Migration on the Romanian Economy*.

⁶ Solamente encontramos entre los países de la antigua Unión Soviética una reducción similar de población en Ucrania, que ha perdido casi un 13 por 100 de sus residentes desde 2000 (8 por 100 desde 2007), pero con la excepcionalidad de ser un país que ha experimentado una

guerra civil y la pérdida de una provincia (Crimea). En el caso de Moldavia, los datos oficiales muestran una pérdida de población pequeña desde 2000 (-2,3 por 100), pero la emigración real puede ser mucho mayor (el país recibe en torno a un 25 por 100 de su PIB en remesas de emigrantes, mucho más que Rumanía en términos relativos).

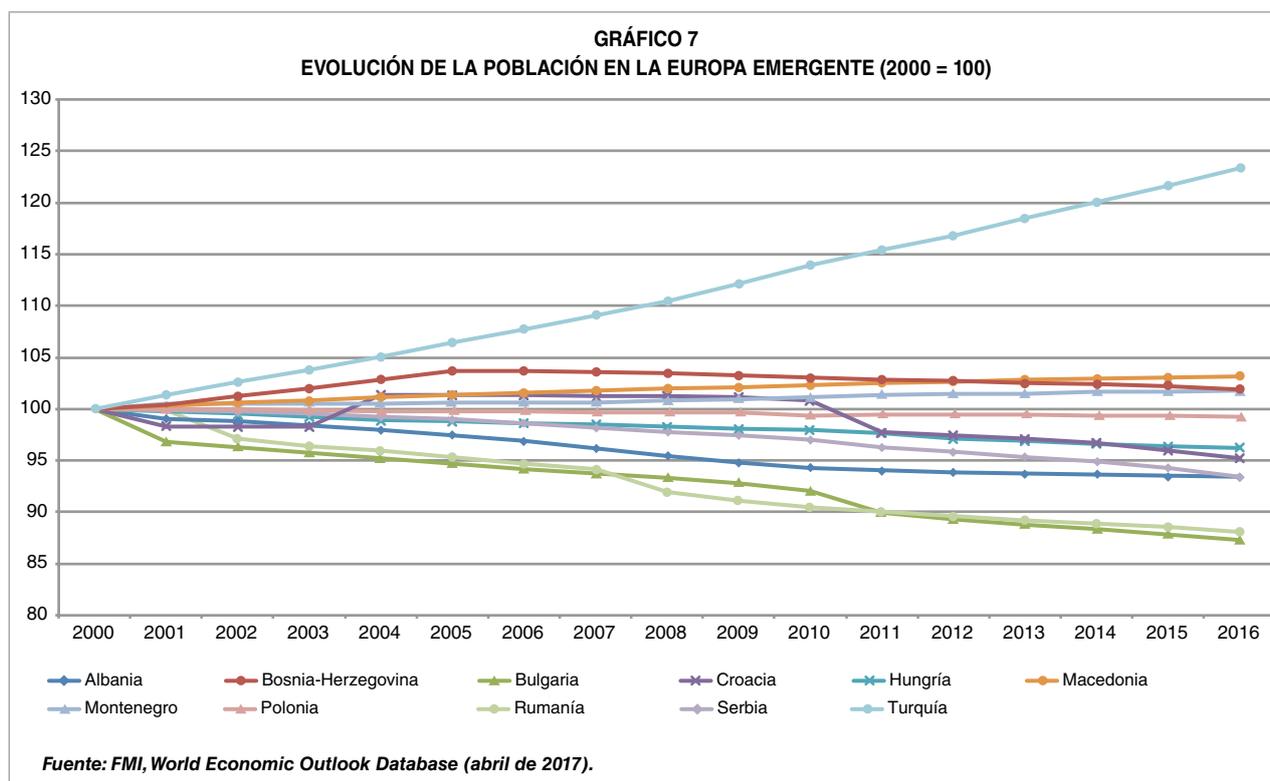


TABLA 5
POBLACIÓN EN LOS PAÍSES DE LA EUROPA EMERGENTE
(En millones)

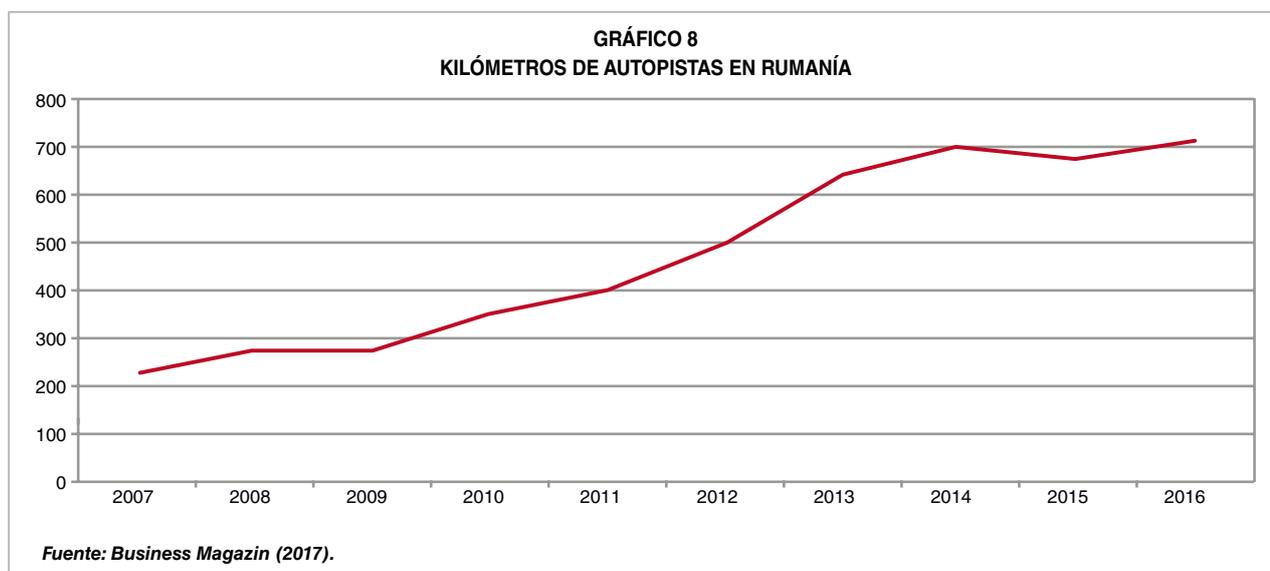
País	1985	1990	2000	2007	2016	Desde pico	Desde 1990	Desde 2007
Albania	3,059	3,306	3,089	2,970	2,885	-12,7%	-12,7%	-2,9%
Bosnia-Herzegovina	-	-	3,781	3,916	3,854			-1,6%
Bulgaria	8,960	8,718	8,150	7,640	7,114	-20,6%	-18,4%	-6,9%
Croacia	-	-	4,381	4,436	4,170			-6,0%
Hungría	10,599	10,375	10,222	10,066	9,835	-7,2%	-5,2%	-2,3%
Macedonia	-	-	2,010	2,045	2,073			1,4%
Montenegro	-	-	0,612	0,616	0,623			1,1%
Polonia	37,327	38,186	38,263	38,125	37,967	-1,8%	-0,6%	-0,4%
Rumanía	22,971	23,459	22,435	21,131	19,760	-15,8%	-15,8%	-6,5%
Serbia	-	-	7,516	7,382	7,021	-7,2%		-4,9%
Turquía	49,605	52,896	64,729	70,586	79,815		50,9%	13,1%

Fuente: FMI, World Economic Outlook Database (abril de 2017).

de Rumanía en el siglo XXI. El grueso de la convergencia se produjo en el periodo preadhesión, alimentada por las perspectivas de integración, y en los años inmediatamente posteriores a la entrada en la UE. El crecimiento económico se vio interrumpido por la severa

crisis de 2009, pero ha retornado con fuerza desde 2013.

La intensidad de la emigración, combinada con la baja natalidad y su efecto demográfico sobre Rumanía, constituye quizá el mayor reto para el país, que ha perdido una parte ▷



importante de su población en edad activa y en edad fértil. En los poderes públicos comienza a haber conciencia del reto demográfico, pero todavía no constituye una prioridad esencial de las políticas públicas.

A nivel económico estructural, la mayor carencia de Rumanía reside hoy en las infraestructuras. Aunque se han producido progresos en los últimos diez años (como hemos mencionado, en las conexiones con Hungría y Bulgaria, por ejemplo), la mejora va muy despacio. El progreso de las infraestructuras es mucho más lento que el crecimiento económico general.

En particular, la red de autovías y autopistas es muy pequeña, de apenas 700 km (España, con el doble de territorio, contaba con 17.021 en 2015), y la calidad de las carreteras es muy baja. La mortalidad en carretera es la más elevada de la UE junto con la de Bulgaria⁷. La red de ferrocarriles también necesita una renovación importante para aumentar su capacidad

y velocidad, actualmente muy lenta. El principal puerto marítimo del país, Constanza, también presenta necesidades de ampliación y modernización.

Pese a la acuciante necesidad de infraestructuras, Rumanía está mostrando serias carencias en la gestión de los importantes fondos europeos que tiene asignados. Una muestra significativa es que, desde 2014, la construcción de kilómetros de autopistas ha sido cercana a cero, pese a la abundancia de fondos europeos.

Los fondos estructurales europeos de la UE disponibles para Rumanía son muy cuantiosos (más de 30.000 millones de euros en el marco financiero 2014-2020), pero al país le está costando asignarlos y gastarlos, en gran parte por las dificultades internas de la Administración rumana.

En materia de inversiones públicas, los problemas de pagos del sector público se han generalizado, debido principalmente al aumento de los retrasos administrativos en los permisos y a la negativa de las Administraciones a reconocer esos retrasos (y la negativa a reconocer ningún tipo de arbitraje), lo que ha generado ▷

⁷ Con 96,8 muertes en carretera anuales por millón de habitantes en 2016, según el European Transport Safety Council, Rumanía sufre la peor siniestralidad de Europa junto a Bulgaria (99,0). Estos niveles triplican a los de España (38,7).

un grado de litigiosidad anormalmente elevado⁸. El resultado ha sido la paralización, o un ritmo muy lento, de las obras de infraestructuras, y, en la práctica, la clasificación como contenciosos judiciales de lo que serían atrasos en los pagos a proveedores de infraestructuras. En 2016 y 2017, el gasto en inversión pública se ha contraído notablemente, lo que refleja el agravamiento de la situación.

TABLA 6
PRINCIPALES FONDOS EUROPEOS ASIGNADOS A RUMANÍA EN
EL MARCO FINANCIERO 2014-2020
(En millones de euros)

Fondos Estructurales FEDER	11.200
Fondo de Cohesión	8.100
Fondo Agrícola FEADER	8.127
Fondo Social Europeo FSE	4.700
Total	32.127
Principales programas operativos	
Programa Grandes Infraestructuras	9.419
Desarrollo Rural	8.128
Desarrollo Regional	6.700
<i>Fuente: Ministerio Rumano de Fondos Europeos (2017).</i>	

Parece necesaria una profunda reforma institucional, en particular en el Ministerio de Transportes, y en el marco contractual para las infraestructuras, a fin de alinearlos con estándares internacionales, de modo que Rumanía pueda aprovechar sus fondos europeos y recuperar su atraso relativo en la materia. También parece necesaria una mayor priorización del gasto en infraestructuras en el presupuesto

⁸ Entre las causas de estos retrasos cabe mencionar la intensidad particularmente elevada de la burocracia (la comisaria rumana de fondos, Corina Cretu, ha dado como ejemplo de burocracia extrema el requisito de presentar 7.000 páginas firmadas a mano para cada proyecto), y el temor de los funcionarios públicos a la rigurosidad de las auditorías del Tribunal de Cuentas y de las investigaciones anticorrupción, que han motivado una actitud muy defensiva a la hora de conceder permisos y asumir responsabilidades.

del Estado —cuando la reducción en gasto en inversión pública en estos últimos años ha servido para cuadrar el presupuesto y controlar el déficit—.

A nivel general, la singular complejidad de la burocracia en Rumanía es también un gran reto para el futuro, como menciona la Comisión Europea⁹. La volatilidad normativa, con frecuentes cambios de Gobierno y de ministros, ha contribuido a las dificultades de gestión administrativa.

Rumanía, como hemos mencionado, ha hecho importantes progresos en la lucha contra la corrupción, sobre todo en el sistema judicial, pero continúa siendo un problema económico y social para la población en dos servicios públicos esenciales: sanidad, donde los pagos informales¹⁰ son todavía frecuentes, y educación.

Rumanía, que es un país muy fértil, tiene potencial para desarrollar más su agricultura —muy condicionada por las carencias del incipiente sistema catastral rumano— y su turismo, actualmente poco explotado. También, en el campo del medio ambiente, existe un importante potencial para avanzar en materia de gestión de residuos, sector en el que la Comisión Europea urge a Rumanía a desarrollar estrategias y proyectos.

A nivel macroeconómico, los dos grandes dilemas son las subidas de salarios y la adopción del euro. Los últimos Gobiernos, al calor del crecimiento económico y de los bajos niveles de desempleo, han adoptado políticas de rentas muy expansivas, con subidas anuales medias de salarios del 13 por 100 en 2016, por encima de la productividad, como ▷

⁹ Recomendación 26 de las CSR (Country Specific Recommendations) de la Comisión Europea para Rumanía.

¹⁰ En la práctica, exigencias de pequeños sobornos para la prestación de servicios públicos, una práctica que la Unión Europea considera prioritario extinguir.

advierte el FMI en sus últimas consultas del Artículo IV de 2017. Los fuertes aumentos de salarios públicos y las bajadas de impuestos en los últimos dos años también están presionando las finanzas públicas, y suscitan perspectivas de un ajuste fiscal a medio plazo, a pesar de la baja deuda pública (39,2 por 100 del PIB en 2016).

En este contexto, el Banco Central de Rumanía parece querer reservarse la capacidad de ajustar el tipo de cambio en caso de que se confirme una pérdida de competitividad en el medio o largo plazo. Informes como el del miembro del Consejo de Gobierno del Banco Central, Daniel Daianu, apuntan a la necesidad de una convergencia sostenida en la renta de Rumanía antes de contemplar la integración en el área euro. En 2015 la renta media era del 57,5 por 100 de la Unión Europea, y Daianu apunta a la necesidad de consolidar niveles cercanos al 75 por 100.

5. Conclusión

En definitiva, Rumanía ha experimentado un progreso económico extraordinario desde que aseguró su entrada en la Unión Europea a principios de siglo XXI. Este progreso fue particularmente intenso en el periodo preadhesión y en los primeros años de entrada en la UE. Otros países emergentes de Europa del Este han experimentado grandes progresos, pero los de Rumanía han sido particularmente notables. También es necesario recordar que Rumanía partía de niveles bajos de desarrollo económico, y aún sigue siendo el segundo miembro de menor renta per cápita de la Unión Europea.

El apoyo exterior europeo y de las instituciones financieras internacionales, sumado a

los esfuerzos de ajuste interno, han permitido que la crisis de 2009 se haya podido superar con una fuerte recuperación del crecimiento. En contraste con la crisis de finales de los noventa, la inflación se ha mantenido bajo control y el sector financiero se ha mantenido estable. Pese a que se ha heredado una economía saneada, mantener la estabilidad macroeconómica ante las presiones fiscales y salariales recientes va a constituir un reto para los próximos Gobiernos.

Rumanía todavía tiene un importante potencial para converger hacia niveles de renta mayores. En particular, existe potencial para una mayor inversión extranjera: Rumanía presenta apenas 3.130 euros de inversión extranjera por trabajador, cuando en Polonia ascienden a 5.053 euros, en Bulgaria son 5.270 euros y en Chequia, 9.703 euros¹¹.

No obstante, el crecimiento del país se enfrenta a obstáculos estructurales importantes, como su carencia de infraestructuras y la intensidad de la burocracia. La clave para afrontar los retos futuros puede residir en una reforma administrativa que permita gestionar de forma más eficiente los proyectos de inversión pública, sobre todo las infraestructuras, que cuentan con abundantes fondos europeos, y los servicios públicos en materia de sanidad y educación. Un esfuerzo continuado para reducir la burocracia a muchos niveles también parece necesario. El reto demográfico es quizá el más difícil de afrontar para el país a largo plazo, y debería ser objeto de políticas integrales y de apoyo europeo para afrontar los factores causantes del fenómeno, más allá de las habituales recomendaciones de abordar sus consecuencias mediante recortes de pensiones. ▷

¹¹ Foreign Investors Council (2017).

Bibliografía

- [1] CASOTA, F. (2017). «2+0+1+7=10 ani de UE» (16-22 de enero). *Business Magazin*.
- [2] COMISIÓN EUROPEA (2017). *2017 European Semester: Country Specific Recommendation / Commission Recommendations – Romania*.
- [3] DAIANU, D. (1999). *Transformarea ca proces real: de la comandă la piață*. Bucarest: IRLI.
- [4] DAIANU, D. (coord.) (2016). *România și aderarea la zona euro: întrebarea este ÎN CE CONDIȚII!* Institutul European Din Romania.
- [5] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2017). *2017 Article IV Consultation-Staff Report*.
- [6] FOREIGN INVESTORS COUNCIL (2017). *Investitiile Straine Directe: Evolutia si importanta lor in Romania*.
- [7] KLAVER, F. (2016). *The influence of Romanian Migration on the Romanian Economy*. Embajada de Holanda en Rumanía.
- [8] MURGESCU, B. (2010). «Romania si Europa. Acumularea Decalajelor Economice (1500-2010)». *Polirom*.
- [9] ROAF, J.; ATOYAN, R.; JOSHI, B. y KROGULSKI, K. (2014). «25 Years of Transition. Post-Communist Europe and the IMF». *Regional Economic Issues Special Report*. FMI.

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/limg/apa6.pdf>

Libros

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

Artículo en revista científica

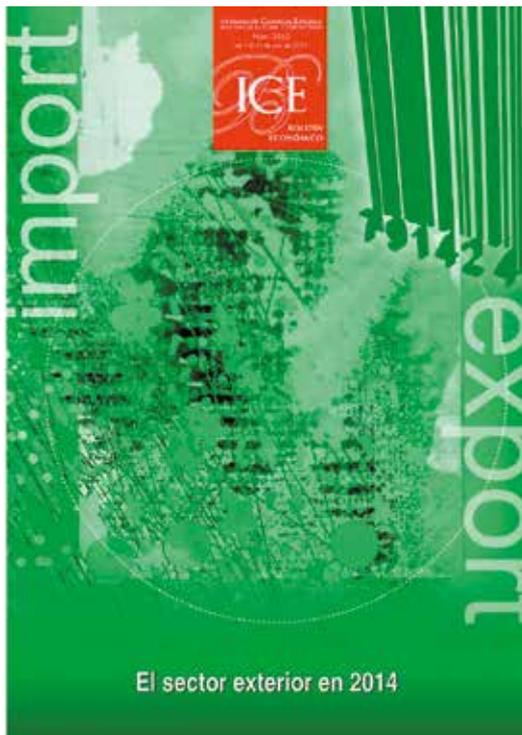
APELLIDOS, A.A. (año de publicación). «Título del artículo». *Título de la revista*, volumen (número), números de páginas.

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/diccional/canaima/canaima2.htm> [Recuperado: 2000, 3 de junio].

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

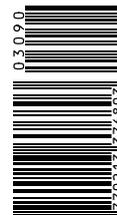
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA
Y COMPETITIVIDAD