

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3087

Del 1 al 31 de mayo de 2017



2014-2020



**Revisión intermedia del marco financiero
plurianual 2014-2020
Activación del *brexit***

En preparación

- El sector exterior en 2016

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 3087

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: Eduardo Lorenzo. **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. 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./4000517

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 Asuntos Económicos y Financieros	3	Resultados de la revisión intermedia del marco financiero plurianual 2014-2020 y perspectivas para el marco financiero post-2020
Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso	15	Exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso en el primer semestre de 2016
		Colaboraciones
Francesc Granell	31	La activación del <i>brexít</i>
Adrián Blanco Estévez e Iñaki Ortega Cachón	49	Análisis de una nueva política pública al servicio del desarrollo económico: los programas de atracción de talento emprendedor extranjero (PATEX)



*Subdirección General de Asuntos Económicos y Financieros**

RESULTADOS DE LA REVISIÓN INTERMEDIA DEL MARCO FINANCIERO PLURIANUAL 2014-2020 Y PERSPECTIVAS PARA EL MARCO FINANCIERO POST-2020

La Comisión Europea presentó, el 14 de septiembre de 2016, su propuesta de revisión intermedia del marco financiero plurianual (MFP) 2014-2020, la cual fue, posteriormente, enmendada por el Consejo, llegándose a un acuerdo político en principio (unánime con las abstenciones de Italia y Reino Unido) en el Consejo de Asuntos Generales (CAG) del 7 de marzo de 2017. Con posterioridad, el Parlamento Europeo dio su consentimiento al acuerdo en la sesión plenaria del 5 de abril. Estando prevista su adopción formal en el CAG, Cohesión del 25 de abril de 2017, como único trámite pendiente antes de su publicación en el *Diario Oficial* de la UE para su entrada en vigor, la Presidencia del Consejo retiró el expediente del orden del día del CAG cuando, la víspera del Consejo, Reino Unido manifestó una reserva y, por tanto, se constató la falta de unanimidad necesaria para la adopción formal. En tanto Reino Unido no levante su reserva, el expediente está pendiente de adopción formal.

El objetivo de la revisión, una vez analizado el funcionamiento del marco en los tres primeros años del periodo, es dotar de la máxima flexibilidad posible al presupuesto comunitario para permitir la rápida financiación de situaciones no previstas cuando se adoptó el MFP en 2013, tales como las recientes crisis migratoria y de seguridad en la UE. Tras meses de negociación, el acuerdo final contiene una flexibilidad algo menor que la deseada por la Comisión pero suficiente para lo que resta de este MFP y garantiza a los EE MM cierto grado de predictibilidad a efectos de elaboración de sus respectivos presupuestos nacionales.

De cara a la elaboración del próximo MFP post 2020, se partirá de una UE sin Reino Unido y unas circunstancias económicas y financieras diferentes a las del marco anterior.

Palabras clave: presupuesto UE, instrumentos especiales, instrumento de flexibilidad, Iniciativa de Empleo Juvenil, Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas.

Clasificación JEL: H3, H6, H7.

1. Introducción

El Parlamento y el Consejo alcanzaron un acuerdo político el 27 de junio de 2013 sobre el

*Este artículo ha sido elaborado por M.ª Victoria Carcelén Ordóñez, Subdirectora General Adjunta de Asuntos Económicos y Financieros, Secretaría de Estado para la Unión Europea. Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación.

Versión de abril de 2017.

marco financiero plurianual (MFP) para 2014-2020. Su adopción formal por el Consejo se produjo unos meses más tarde, el 2 de diciembre de 2013. Para su elaboración se tuvieron en cuenta las circunstancias y datos económicos disponibles en fechas previas a su adopción, en un contexto en el que las finanzas públicas estaban sometidas a estrictas políticas de ▷

austeridad en muchos de los Estados miembros (EE MM). Por ello, el MFP fijó, por primera vez, unos techos de gasto inferiores a los del previo MFP 2007-2013 y se centró sobre todo en financiar políticas con un valor añadido de la UE que fomentasen el crecimiento y el empleo.

El Reglamento 1311/2013, por el que se establece el marco financiero plurianual para el período 2014-2020, recoge en su artículo 7, ante la incertidumbre de que los escenarios económicos y sociales utilizados en 2013 pudiesen variar durante el período de vigencia del marco, la obligación de la Comisión de realizar en 2016 una revisión y ajuste de las dotaciones de la política de cohesión teniendo en cuenta los datos estadísticos más actualizados de los que se disponga. El importe neto total del ajuste no podía superar los 4.000 millones de euros (a precios de 2011) y se repartiría entre aquellos EE MM cuya divergencia acumulativa del producto interior bruto (PIB) nacional fuese superior a ± 5 por 100. España ha sido el país más beneficiado por el ajuste, asignándole 1.800 millones de euros (a precios de 2011) del total, seguido por Italia y Grecia.

Por otro lado, teniendo en cuenta que el Parlamento que dio su consentimiento en 2013 al MFP 2014-2020 iba a ser renovado en las elecciones de mayo de 2014 y el hecho de que pudieran surgir nuevos desafíos y prioridades políticas en los años posteriores, se introdujo en el artículo 2 del Reglamento MFP la necesidad de realizar un examen/evaluación de su evolución a medio plazo (en 2016) al objeto de poder detectar posibles deficiencias del marco en su funcionamiento durante sus tres primeros ejercicios, y si fuese el caso, proponer mejoras.

En cumplimiento de lo dispuesto, la Comisión presentó el 14 de septiembre de 2016 su propuesta de revisión del MFP 2014-2020,

que implica modificaciones de varios textos legislativos¹. Además, la propuesta de revisión intermedia se presentaba acompañada de una propuesta ómnibus de revisión del Reglamento 966/2012 sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión y varios actos de base².

2. Estructura del MFP

A efectos de una mayor comprensión de la propuesta de la Comisión, a continuación se define y detalla brevemente la estructura del MFP.

El MFP, regulado en el artículo 312 del Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE) que establece un periodo mínimo de 5 años (actualmente de 7 años), fija los límites de gasto máximo por políticas que cada año pueden dotarse en el presupuesto anual, tanto para créditos de compromiso como créditos de pago. Los créditos de compromiso son el importe de las obligaciones legales que como máximo puede contraer la UE en un año y que pueden gastarse en ese mismo año o en ▷

¹ Reglamento 1311/2013, por el que se establece el marco financiero plurianual para el período 2014-2020, propuesta de modificación de la Decisión n.º 2015/435 del Parlamento Europeo y el Consejo de 17 de diciembre de 2014 sobre la movilización del margen para imprevistos.

Propuesta de modificación del Acuerdo Interinstitucional de 2 de diciembre de 2013, entre el Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión sobre disciplina presupuestaria, cooperación en materia presupuestaria y buena gestión financiera

Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se modifican los Reglamentos (UE) n.º 1316/2013 y (UE) n.º 2015/1017 por lo que se refiere a la prórroga de la vigencia del Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas, así como la introducción de mejoras técnicas para dicho Fondo y el Centro Europeo de Asesoramiento para la Inversión.

² Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión y por el que se modifican los Reglamentos (UE) n.º 1296/2013, (UE) n.º 1299/2013, (UE) n.º 1301/2013, (UE) n.º 1303/2013, (UE) n.º 1304/2013, (UE) n.º 1305/2013, (UE) n.º 1306/2013, (UE) n.º 1307/2013, (UE) n.º 1308/2013, (UE) n.º 1309/2013, (UE) n.º 1316/2013, (UE) n.º 223/2014, (UE) n.º 283/2014 y (UE) n.º 652/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, y Decisión 541/2014/UE del Parlamento Europeo y del Consejo.

Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se modifican los Reglamentos (UE) n.º 1316/2013 y (UE) n.º 283/2014.

posteriores. Los créditos de pago recogen el gasto efectivo anual.

Su estructura se divide en seis categorías de gasto (rúbricas, *headings* en inglés) que corresponden a distintas políticas de la UE (ver anexo con los importes correspondientes).

Rúbrica 1. Crecimiento inteligente e inclusivo: 1a. Competitividad para el crecimiento y el empleo: abarca la financiación de investigación, desarrollo e innovación; educación y formación; inversiones en redes transeuropeas de energía, transporte y telecomunicaciones; política social; desarrollo de empresas, etcétera. 1b. Cohesión económica, social y territorial: abarca la política regional, que tiene como fin ayudar a los países y regiones menos desarrollados de la UE a avanzar, aumentar su competitividad y fomentar la cooperación interregional.

Rúbrica 2. Desarrollo sostenible. Recursos naturales: incluye la política agrícola común (PAC), la política pesquera común, desarrollo rural y medidas medioambientales. Es la rúbrica con mayor dotación del presupuesto, junto con la 1b.

Rúbrica 3. Seguridad y ciudadanía. Engloba la financiación de justicia y asuntos de interior, protección de las fronteras, política de inmigración y asilo, salud pública; protección de los consumidores, juventud, cultura, información y diálogo con los ciudadanos.

Rúbrica 4. Una Europa global. Abarca toda la acción exterior (política exterior) de la UE, como la ayuda al desarrollo y la ayuda humanitaria.

Rúbrica 5. Administración. Cubre los gastos administrativos de todas las instituciones

europas, las pensiones y las escuelas europeas.

Rúbrica 6. Compensaciones. Recoge un mecanismo temporal de tesorería destinado a garantizar que Croacia, miembro de la UE desde julio de 2013, no contribuya más al presupuesto de la UE de lo que obtenga, en virtud del mismo, en el primer año siguiente a su adhesión.

3. Propuesta de la Comisión de revisión del MFP 2014-2020

Habiendo examinado el funcionamiento de los primeros ejercicios del MFP, la propuesta de revisión de la Comisión tiene en cuenta el nuevo ámbito económico y social, así como los nuevos desafíos en Europa, consecuencia, principalmente, de los masivos flujos migratorios procedentes de otros continentes y la crisis de seguridad con origen en diversos ataques terroristas.

Por otro lado, partiendo de la base de que los límites de gasto de las rúbricas 3 y 4 del MFP son escasos y, para dar respuesta a la crisis migratoria, en los ejercicios previos se habían agotado, y han requerido el uso de la máxima flexibilidad presupuestaria posible, la Comisión, al objeto de poder reaccionar con celeridad y dotar de financiación suficiente a las nuevas prioridades políticas, propone incrementar la flexibilidad presupuestaria y reforzar las dotaciones de determinadas partidas para el presupuesto de 2017 y los ejercicios 2018-2020.

En la propuesta podemos distinguir dos aspectos: por un lado, la parte legislativa, es decir, las enmiendas que se proponen a la legislación vigente para dar cabida a las demandas de la Comisión; y por otro lado, la propuesta ▷

económica, es decir, el impacto presupuestario que la propuesta tiene, no solo en el presupuesto para 2017, sino también para el resto de periodo y su fuente de financiación. Ambas partes forman un paquete único de negociación.

3.1. Propuesta económica

La propuesta económica, por un importe total de 6.334 millones de euros, tiene por objeto reforzar la financiación de nuevas prioridades políticas (migración y seguridad, crecimiento y empleo) e implica el incremento de la dotación presupuestaria en las siguientes partidas del Presupuesto UE para 2017³, y los ejercicios 2018-2020.

Rúbrica 1a. Competitividad para el crecimiento y el empleo. Presenta un incremento de 1.400 millones de euros que se destinarán a seguir impulsando el crecimiento y el empleo a través de una mayor financiación para programas de alto rendimiento, incluyendo la ampliación/prórroga del Fondo europeo de inversiones estratégicas (FEIE)⁴.

Rúbrica 1b. Cohesión económica, social y territorial. Recoge 1.000 millones de euros adicionales para la Iniciativa de Empleo Juvenil (YEI, siglas en inglés).

Rúbrica 3. Seguridad y ciudadanía. Con un aumento de 2.549 millones de euros, que se destinarán a apoyar las actividades en curso en los ámbitos de la migración, la seguridad y el control de las fronteras

exteriores, incluida la creación de la Guardia Europea de Fronteras y Costas, la Agencia de Asilo de la UE y la reforma del Sistema Europeo Común de Asilo.

Rúbrica 4. Europa global. Refuerzo de 1.385 millones de euros, de los cuales 250 millones se destinarán al nuevo Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible en el marco del Plan de Inversiones en el Exterior⁵, que apoyará las inversiones en regiones fuera de la UE e incentiva la inversión privada para abordar en el origen la cuestión migratoria.

CUADRO 1
RESUMEN DE LA PROPUESTA ECONÓMICA

Rúbricas	Propuesta de la Comisión Créditos de compromiso (millones de euros)
Rúbrica 1a	
Horizonte 2020	400
CEF Transporte	400
Erasmus+	200
COSME	200
Wifi4EU	50
FEIE	150
Total Rúbrica 1a	1.400
Rúbrica 1b (YEI)	1.000
Rúbrica 3	2.549
Rúbrica 4	1.385
Total Rúbricas 1a, 1b, 3, 4	6.334

Fuente: COM 2016 (603).

La financiación de estos incrementos se realizaría con cargo a una mayor aportación por parte de los EE MM al Presupuesto UE (conforme a los márgenes disponibles).

3.2. Propuesta legislativa

La propuesta legislativa implica la modificación de los textos legislativos señalados en ▷

³ Hay que tener en cuenta que cuando se presentó la propuesta de revisión del MFP aún no se había acordado por parte del Parlamento y el Consejo el Presupuesto de la UE para 2017. El Consejo ECOFIN, presupuesto del 13 de noviembre de 2016, adoptó su posición sobre el presupuesto 2017 por mayoría cualificada tras el proceso de conciliación con el Parlamento.

⁴ Expediente con acuerdo político en el Consejo ECOFIN del 6 de diciembre de 2016, en la actualidad en fase negociadora con el Parlamento.

⁵ Expediente con acuerdo político en el Consejo de Asuntos Generales de 13 de diciembre 2016, en la actualidad en fase negociadora con el Parlamento.

la introducción, y en concreto afectan a los siguientes aspectos:

Margen global de pagos. Es la diferencia entre los pagos ejecutados y los techos de créditos de pagos del MFP para cada año (n). El artículo 5 del Reglamento 1311/2013 fija unos límites máximos de créditos de pago a precios de 2011 de 7.000 millones de euros en 2018, 9.000 millones de euros en 2019 y 10.000 millones de euros en 2010, que deben ser respetados en los presupuestos anuales de la UE. La propuesta de la Comisión implica eliminar los límites para tener más margen disponible de gasto.

Margen global de compromisos. Es la diferencia entre los créditos fijados en el MFP y los créditos aprobados en el presupuesto anual. El artículo 14 del Reglamento 1311/2013 establece que los márgenes de compromisos procedentes de los ejercicios 2014-2017 podrán utilizarse en los ejercicios 2017-2020, pero su uso está restringido para objetivos de políticas relacionadas con el crecimiento y el empleo, y en particular el empleo juvenil. La propuesta de la Comisión implica suprimir las restricciones, tanto la temporal como la de su ámbito de aplicación, y, por tanto, ampliar el ámbito para poder utilizarlo para financiar cualquier política.

Se propone aumentar el importe máximo anual establecido para algunos de los instrumentos especiales: la Reserva de Ayuda de Emergencia se incrementaría desde 280 millones de euros a 500 millones de euros (a

precios de 2011) y el importe del Instrumento de Flexibilidad pasaría de los 471 millones de euros (a precios de 2011) de la actualidad a 1.000 millones de euros (a precios de 2011).

Si bien la propuesta de la Comisión solo afecta a estos instrumentos para una visión general de la flexibilidad vigente, a continuación se detalla la lista de instrumentos especiales, su finalidad y su dotación presupuestaria actual.

La Comisión propone reforzar los instrumentos especiales con la creación de un nuevo Instrumento: la Reserva de Crisis de la Unión Europea que viene a añadirse a los instrumentos especiales previstos en la actualidad y que permitirá a la Unión reaccionar rápidamente a las crisis que se presenten. Se nutrirá de créditos descomprometidos en los dos años previos (n-2) y se utilizará hasta el año inmediato posterior (n+1).

Por último, propone también modificar el Acuerdo Interinstitucional de 2 de diciembre de 2013, en consecuencia, para incluir el nuevo instrumento especial, la reserva de crisis de la UE y, por otro lado, y aprovechando la revisión intermedia, modificar la Decisión n.º 2015/435 del Parlamento Europeo y el Consejo de 17 de diciembre de 2014 sobre la movilización del margen para imprevistos, para compensar en 2017 el importe de créditos de pago utilizados en 2014 (2.818 millones de euros), en vez de compensarlo en 2018-2020, tal y como se acordó en 2014. ▷

CUADRO 2
RESUMEN DE LOS INSTRUMENTOS ESPECIALES Y SU CUANTÍA

Instrumentos especiales en 2016 (artículos de 9 a 12 del Reglamento MFP)	Precios 2011 (millones de euros)	Ejercicios en los que se puede gastar
Reserva de Ayuda de Emergencia	280	n+1
Fondo de Solidaridad	500	n+1
Instrumento de Flexibilidad	471	n+3
Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización	150	n
TOTAL	1.401	—

Fuente: Reglamento 1311/20103.

Instrumentos especiales

- La *Reserva para Ayuda de Emergencia* tiene como objetivo permitir una respuesta rápida a las necesidades concretas de ayuda de terceros países generadas por acontecimientos imprevisibles al establecerse el presupuesto, prioritariamente para acciones de carácter humanitario, pero también, cuando las circunstancias así lo exijan, para la gestión de las crisis civiles y la protección civil, así como para situaciones de especial presión resultantes de los flujos migratorios en las fronteras exteriores de la Unión.
- La finalidad del *Fondo de Solidaridad* de la Unión Europea es prestar asistencia financiera en caso de que se produzca una catástrofe importante en el territorio de un Estado miembro o de un país candidato.
- El *Instrumento de Flexibilidad* está destinado a permitir la financiación, en un determinado ejercicio presupuestario, de gastos claramente determinados que no pudieran financiarse dentro de los límites máximos disponibles para una o más de las demás rúbricas.
- El objeto del *Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización* (FEAG) es prestar apoyo adicional a los trabajadores despedidos a raíz de importantes cambios estructurales en los patrones del comercio mundial como consecuencia de la globalización y ayudarlos a reincorporarse al mercado de trabajo.

4. Desarrollo de las negociaciones

Desde el inicio de las negociaciones, bajo presidencia eslovaca en el Consejo durante el segundo semestre de 2016, surgieron dos grupos diferentes de países con similares posiciones:

— Por un lado, aquellas delegaciones (integradas mayoritariamente por países cohesión) que abogaban por una mayor flexibilidad, apoyando la propuesta de la Comisión y defendiendo que el cómputo de los créditos de pago de los instrumentos especiales se integre dentro de los techos del MFP.

— Por otro, el grupo de delegaciones (formado, sobre todo, por contribuyentes netos) que sostiene que el MFP cuenta con dotación suficiente y goza de la necesaria flexibilidad, y aboga por el cómputo de los créditos de pagos de los instrumentos especiales dentro de los techos máximos de gasto del MFP.

Esta última cuestión constituyó un elemento importante y central de las negociaciones, ya

que, si los créditos de pago se computan fuera de los techos del MFP, se incrementa el gasto efectivo, pero, por otro lado, aportaría más flexibilidad al gasto.

La negociación se prolongó hasta el 13 de diciembre de 2016, cuando en el Consejo de Asuntos Generales la propuesta de compromiso de la presidencia obtuvo el apoyo/conformidad de todas las delegaciones, excepto la abstención de Reino Unido y una reserva de Italia.

Este expediente tiene una tramitación legislativa especial, conforme al artículo 312 del Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE), que requiere unanimidad en el Consejo y que el Parlamento⁶ dé su visto bueno al acuerdo.

Llegados a este punto, con ausencia de unanimidad, los esfuerzos de la presidencia se centraron en intentar que Italia levantase cuanto antes su reserva, teniendo siempre presente que cualquier ligero cambio en ▷

⁶ A efectos de facilitar el voto favorable del acuerdo final en el Parlamento, durante la negociación del expediente en el Consejo, la Presidencia ha mantenido contactos informales con el Parlamento.

su propuesta de compromiso podría alterar el equilibrio alcanzado e implicar que otras delegaciones reconsiderasen su posición final.

Estando el expediente desde diciembre de 2016, había cierta urgencia para su aprobación antes de que Reino Unido activase el artículo 50 del Tratado de Lisboa para su salida efectiva de la UE; las circunstancias hacían pensar que lo que hasta ahora había sido una abstención de Reino Unido podría transformarse, una vez activado el artículo 50, en un voto en contra que rompería la necesaria unanimidad.

Tras varios intentos de la nueva presidencia maltesa del Consejo (entrante en enero de 2017) por conseguir el acuerdo, en la víspera de la reunión del Consejo de Asunto Generales (CAG) del 7 de marzo de 2017, la Comisión circuló una declaración que atendía la petición de la delegación italiana de abrir la posibilidad de que los créditos de la YEI acordados en la revisión pudieran incrementarse si fuese necesario más allá de los 1.200 millones de euros acordados, y siempre que hubiese posibilidades de financiación.

Después de meses de negociaciones, en el CAG del 7 de marzo de 2017, Italia levantó su reserva y se llegó a un acuerdo en principio unánime (con la abstención de Reino Unido e Italia) en los términos que se detallan en el apartado siguiente.

5. Contenido del acuerdo unánime en el Consejo

El Acuerdo sobre la revisión intermedia del MFP 2014-2020 garantiza un cierto nivel de flexibilidad presupuestaria adicional que permite reaccionar ante circunstancias imprevistas, pero reduce las pretensiones iniciales de la Comisión ante el rechazo de los EE MM a

incrementar el gasto y la necesidad de poder garantizar cierto grado de predictibilidad en la elaboración y dotación de sus presupuestos nacionales. Reduce también los importes propuestos para reforzar determinadas líneas y políticas, y establece que parte de su financiación se realice mediante redistribución de otros créditos del presupuesto, para de esta manera no incrementar las aportaciones de los EE MM al Presupuesto UE. Incluye, además, una serie de declaraciones conjuntas del Consejo y el Parlamento, que precisan determinados aspectos de los elementos del acuerdo y la antes citada declaración de la Comisión sobre la YEI.

5.1. Parte económica

Como se ha indicado anteriormente, las cantidades iniciales se han reducido, con un importe acordado de 6.009 millones de euros, frente a los 6.334 millones de euros inicialmente previstos, cuyo detalle se incluye en el Cuadro 3. ▷

CUADRO 3
COMPARATIVA PROPUESTA ECONÓMICA
(Créditos de compromiso, millones de euros)

Rúbricas	Propuesta de la Comisión	Acuerdo final
Rúbrica 1a		
Horizonte 2020	400	200
CEF Transporte	400	300
Erasmus+	200	100
COSME	200	100
Wifi4EU*	50	25
FEIE*	150	150
Total Rúbrica 1a	1.400	875
Rúbrica 1b (YEI)	1.000	1.200**
Rúbrica 3	2.549	2.549
Rúbrica 4*	1.385	1.385
Total Rúbricas 1a, 1b, 3, 4	6.334	6.009

* Sin prejuzgar el resultado de las discusiones en proceso sobre los proyectos legislativos de las rúbricas 1a y 4.
** Distribuidos a lo largo de 4 años (2017-2020).
Fuente: COM 2016 (6030) y ST7030/17 y ST7031/17 ADD2.

El acuerdo implica que se han reducido exclusivamente los incrementos propuestos en las partidas de la rúbrica 1a, por considerarse no suficientemente justificados, y se ha incrementado, atendiendo la petición de varios EE MM (incluidos España e Italia), la dotación de la YEI en 200 millones de euros adicionales, lo que hace un total de 1.200 millones de euros a distribuir en cuatro años.

En una de las declaraciones conjuntas, antes citadas, se precisa, además, que parte de la financiación de estos incrementos, en concreto 945 millones de euros, se financiarán con redistribución de créditos provenientes de la rúbrica 1a, 875 millones de euros y 70 millones de euros de la rúbrica 4, en lugar de con nuevas aportaciones de los EE MM, tal y como proponía la Comisión inicialmente.

5.2. Parte legislativa

Por un lado, se ha reducido la flexibilidad propuesta por la Comisión e implica que la propuesta de la nueva reserva de crisis desaparece, pero, por otro, se ha buscado una nueva vía para reutilizar los instrumentos especiales, todo ello en los siguientes términos.

En relación a la propuesta de la Comisión sobre los límites del margen global para pagos, en vez de suprimirse todos los límites, se aumenta el importe del máximo de los ajustes anuales de los ejercicios 2019 y 2020. Pasan de 9.000 millones de euros y 10.000 millones de euros a 11.000 millones de euros y 13.000 millones de euros, respectivamente; de este modo, a pesar de no aceptar la propuesta inicial de la Comisión, se admite incrementar los límites existentes.

Sobre el margen global para compromisos, el acuerdo final elimina la limitación temporal y,

en vez de suprimir las restricciones del ámbito de aplicación, tal y como proponía la Comisión, amplía las restricciones de uso del margen también para migración y seguridad, además del crecimiento del empleo, en concreto la YEI, que ya está vigente.

En lo que respecta a los instrumentos especiales, se incrementan los importes sin alcanzar las cifras propuestas por la Comisión. La Reserva de Ayuda de Emergencia se incrementa de 280 millones de euros a 300 millones (a precios de 2011) y el Instrumento de Flexibilidad pasa de los 471 millones de euros de la actualidad a 600 millones (a precios de 2011).

Como novedad propuesta por el Consejo frente a la propuesta inicial de la Comisión, y en lugar de crear un nuevo instrumento especial (Reserva de Crisis), se establece la reutilización de los instrumentos especiales actuales: ello implica que la dotación anual del Instrumento de Flexibilidad se podrá incrementar por encima de los 600 millones de euros para 2017 en los siguientes términos:

1) Con una cantidad equivalente a la parte del importe anual del Fondo de Solidaridad que haya quedado cancelada en el ejercicio anterior.

2) Con una cantidad equivalente a la parte del importe anual del Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización que haya quedado cancelada en el ejercicio anterior.

Ambos importes, con la legislación actual, no se podían utilizar y se perdían.

En cuanto al cómputo de los créditos de pago de los instrumentos especiales dentro/ fuera de los techos del MFP, dada la falta de consenso en el Consejo en este punto, se acuerda dejar la cuestión abierta y se decidirá caso por caso cuando sea necesario.

El resto de elementos de la propuesta relacionados con la compensación del margen ▷

de imprevistos se acepta en los términos propuestos por la Comisión.

La propuesta acordada unánimemente (acuerdo en principio) por el Consejo sobre la revisión intermedia del MFP 2014-2020 fue sometida a votación del Parlamento Europeo para su consentimiento en la sesión plenaria del 5 de abril, basándose en la recomendación favorable emitida por la Comisión de presupuesto (COBU del 27 de abril) y adoptada por mayoría.

Una vez obtenido el consentimiento del Parlamento, conforme al TFUE, el expediente iba a adoptarse formalmente en el CAG-cohesión del 25 de abril y, posteriormente, ser publicado en el *Diario Oficial* de la UE para su entrada en vigor. No obstante, la Presidencia del Consejo retiró el expediente del orden del día la víspera del CAG, cuando constató la ausencia de unanimidad, ante la reserva manifestada por Reino Unido hasta que no se celebren las elecciones en el país el 8 de junio. Por tanto, la revisión intermedia del MFP está pendiente de su adopción formal en tanto Reino Unido no levante su reserva.

6. Perspectivas para el marco financiero post-2020

La negociación del próximo MFP 2021-2027 se iniciará con la presentación de una propuesta por parte de la Comisión, que de conformidad con el Reglamento 1311/2013 debe hacerse antes de enero de 2018 y sobre su base se desarrollará un proceso de negociación que deberá finalizar con un acuerdo unánime antes de finales de 2020. «En caso contrario, si no se ha adoptado ningún reglamento del Consejo por el que se establezca un nuevo MFP antes del 31 de diciembre de 2020,

los límites máximos y las demás disposiciones correspondientes al último año del marco financiero plurianual deberán prorrogarse hasta que se haya adoptado un reglamento que establezca un nuevo marco financiero plurianual» (artículo 25 del Reglamento 1311/2013).

6.1. Punto de partida de la Comisión

La Comisión ha adelantado, en diferentes foros, una serie de principios que guiarán su propuesta de MFP 2021-2027, entre los que destacan el enfoque de un presupuesto comunitario basado en el rendimiento y cumplimiento de resultados, buscando un gasto efectivo y útil en políticas con claro valor añadido UE y potenciando políticas como defensa y seguridad, y la consolidación de una mayor transparencia y simplificación del gasto, sobre todo en la compleja gestión de fondos europeos por parte de los EE MM.

Además, teniendo en cuenta los resultados de la revisión intermedia del MFP 2014-2020, probablemente, dará un paso más en el incremento de la flexibilidad presupuestaria y, a la vez, fomentará las sinergias entre diferentes formas de financiación de políticas (*ie*: combinación del FEIE con los fondos estructurales), dando preferencia al uso de instrumentos financieros frente al uso de las tradicionales subvenciones (*grants*, en inglés).

Junto a lo anterior, existen otras cuestiones que se pondrán de manifiesto en las negociaciones a petición expresa del Parlamento Europeo, como, por ejemplo, la duración del MFP, en la actualidad siete años; el TFUE prevé una duración mínima de cinco años, periodo solicitado por el Parlamento en previas negociaciones, a efectos de hacer coincidir el MFP con la duración del mandato parlamentario. Por otro lado, que ▷

se tengan en cuenta las recomendaciones del Grupo de Alto Nivel sobre recursos propios (este último punto se desarrolla posteriormente).

No debe perderse de vista el hecho de que el proceso de negociación de MFP post-2020 se presenta en un escenario muy diferente al vigente durante la negociación del MFP 2014-2020.

Por un lado, se parte de la base de una UE con 27 EE MM y que la negociación del MFP se verá afectada por las negociaciones en paralelo del *brexit*, que, una vez activado el 29 de marzo por parte de Reino Unido (artículo 50 del Tratado de Lisboa), tendrá una duración de dos años.

Por otro lado, la negociación tendrá en cuenta nuevos factores y circunstancias que no se dieron en la negociación del MFP 2014-2020, tales como el hecho de que el nuevo MFP 2021-2027 se enmarca, frente a la situación de crisis del período anterior, en un ambiente de recuperación económica y social en mayor o menor desarrollo en todos los países de la UE. Algunos de ellos continúan con ajustes de gasto y políticas restrictivas, pero, por otro lado, llevando a cabo profundas reformas estructurales que requieren financiación adicional.

6.2. Sistema de financiación-reforma de los recursos propios

El MFP presenta una estructura de gasto presupuestario que requiere de un adecuado sistema de financiación a través, principalmente, de los recursos propios.

En 2013, el Consejo acordó la creación del Grupo de Alto Nivel sobre recursos propios, como requisito exigido por el Parlamento Europeo para dar su consentimiento al MFP 2014-2020, y cuyo objeto era realizar un estudio

y análisis en profundidad del sistema de financiación de la UE y emitir un informe con las oportunas conclusiones y recomendaciones.

El informe Monti⁷, que fue presentado en el Consejo ECOFIN del 27 de enero de 2017, analiza las deficiencias del sistema de financiación actual, concluyendo la necesidad de llevar a cabo una reforma del mismo y proponiendo una serie de recomendaciones para su mejora. Si bien el informe no tiene carácter vinculante, la Comisión ha reconocido en numerosas ocasiones la importancia del trabajo realizado por el Grupo y ha manifestado su intención de tener en cuenta el contenido del informe a la hora de elaborar su propuesta para el próximo MFP y revisar el sistema de recursos propios.

La reforma, en términos del informe, debería guiarse por los principios de valor añadido europeo, subsidiariedad, neutralidad presupuestaria, no incremento de la carga fiscal, transparencia y, sobre todo, resalta el establecimiento de vínculos entre los ingresos y determinadas políticas de gasto (*ie*: un impuesto sobre el CO₂ que financie políticas medioambientales).

Con un sistema actual de financiación en el que los ingresos de los recursos propios tienen un carácter residual y se basa fundamentalmente en las contribuciones que conforme a su RNB realizan los EE MM al presupuesto UE, el informe recomienda la creación de nuevos recursos propios que incrementen los ingresos y sugiere, entre otros:

— Los relacionados con el mercado único y la coordinación fiscal: un recurso propio procedente del IVA reformado (que sustituya al actual), un impuesto europeo sobre sociedades, un impuesto sobre las transacciones financieras e impuestos sobre otras actividades financieras. ▷

⁷ En referencia al presidente del grupo M. Monti.

— Los relacionados con las políticas sobre la Unión de la Energía, medio ambiente, clima o transporte, que comprenden un impuesto sobre el CO₂; los ingresos procedentes del régimen de comercio de derechos de emisión de la UE, un impuesto sobre la electricidad, un impuesto sobre los carburantes (o impuestos especiales sobre los combustibles fósiles en general).

La Comisión deberá tener en cuenta la viabilidad de las recomendaciones del informe en la elaboración de su propuesta para el MFP 2021-2027.

7. Conclusiones

La revisión intermedia del MFP 2014-2020 llevada a cabo ha puesto de manifiesto las dificultades presupuestarias (sobre todo en ejecución del presupuesto anual) que conlleva fijar un MFP a siete años, con límites de gasto muy ajustados y una preasignación de créditos con escaso margen de maniobra. Teniendo en cuenta este aspecto, y partiendo de las premisas expuestas con anterioridad, se puede concluir que la negociación del MFP 2021-2027 será compleja. Los 27 EE MM defenderán sus posiciones, las negociaciones se dilatarán en el tiempo, con alta probabilidad, por un periodo de casi dos años, pero los 27 EE MM son conscientes de que deberán alcanzar un acuerdo unánime antes del inicio de 2021. Cabe pensar que mostrarán un espíritu constructivo y favorable a un acuerdo que, por primera vez en la historia de la UE, contará con un Estado miembro menos.

Bibliografía

[1] COMISIÓN EUROPEA (2007). *Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la*

Unión Europea y el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea. 2007/C 306/01. Bruselas: Diario Oficial de la Unión Europea. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=OJ:C:2007:306:TOC>

[2] COMISIÓN EUROPEA (2012). *Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*. 2012 C 326/47. Bruselas: Diario Oficial de la Unión Europea. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=ES>

[3] CONSEJO EUROPEO. (2013). *Reglamento (UE, EURATOM) n.º 1311/2013 por el que se establece el marco financiero plurianual para el período 2014-2020*. Bruselas: Diario Oficial de la Unión Europea. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1311&from=ES>

[4] PARLAMENTO EUROPEO, CONSEJO Y COMISIÓN EUROPEA (2013). *Acuerdo Interinstitucional de 2 de diciembre de 2013, sobre disciplina presupuestaria, cooperación en materia presupuestaria y buena gestión financiera*. Bruselas: Diario Oficial de la Unión Europea. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:373:0001:0011:ES:PDF>

[5] COMISIÓN EUROPEA (2016). *Comunicación de la Comisión al Parlamento y al Consejo. Examen/revisión intermedios del marco financiero plurianual 2014-2020*. COM(2016) 603 final. Bruselas, 14.09.2016.

[6] COMISIÓN EUROPEA (2016). *Future financing of the EU. Final report and recommendations of the High Level Group on Own Resources*. Bruselas, diciembre de 2016. Disponible en: http://ec.europa.eu/budget/mff/hlgor/library/reports-communication/hlgor-report_20170104.pdf

[7] CONSEJO EUROPEO (2017). ST7030/17 y ST7031/17 ADD2. *Agreement in principle and statements*.

[8] MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA (2017). *Relaciones financieras entre España y la Unión Europea 2016*. Madrid, 09.12.2016.

[9] COMISIÓN EUROPEA (2017). *The Budget explained*. Bruselas. Disponible en: http://ec.europa.eu/budget/explained/glossary/glossary_en.cfm ▷

[10] COMISIÓN EUROPEA (2016). *Budget focus on results*. Bruselas. Disponible en: <http://ec.europa.eu/budget/library/budget4results/bfor-conference-2016-p4-overview-panel-4-second-part-of-mff-2014-2020-and-post-2020.pdf>

[11] PARLAMENTO EUROPEO (2017). *Briefing EU Legislation in Progress*. Bruselas. Disponible en: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/593569/EPRS_BRI\(2016\)593569_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/593569/EPRS_BRI(2016)593569_EN.pdf)

ANEXO

MARCO FINANCIERO PLURIANUAL 2014-20120

(Millones de euros corrientes)

Créditos de compromiso	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
1. Crecimiento inteligente e integrador	52.756	77.986	69.304	73.512	76.420	79.924	83.661	513.563
1.a) Competitividad para el crecimiento y el empleo	16.560	17.666	18.467	19.925	21.239	23.082	25.191	142.130
1.b) Cohesión económica, social y territorial	36.196	60.320	50.837	53.587	55.181	56.842	58.470	371.433
2. Crecimiento sostenible: recursos naturales	49.857	64.692	64.262	60.191	60.267	60.344	60.421	420.034
Gastos de mercado y pagos directos	43.779	44.190	43.951	44.146	44.163	44.241	44.264	308.734
3. Seguridad y ciudadanía	1.737	2.456	2.546	2.578	2.656	2.801	2.951	17.725
4. Europa global	8.335	8.749	9.143	9.432	9.825	10.268	10.510	66.262
5. Administración	8.721	9.076	9.483	9.918	10.346	10.786	11.254	69.584
Gasto administrativo de las instituciones	7.056	7.351	7.679	8.007	8.360	8.700	9.071	56.224
6. Compensaciones	29	0	0	0	0	0	0	29
Total créditos de compromiso	121.435	162.959	154.738	155.631	159.514	164.123	168.797	1.087.197
En porcentaje RNB	0,90	1,17	1,05	1,04	1,04	1,04	1,03	1,04
Total créditos de pago	135.762	140.719	144.685	142.906	149.713	154.286	157.358	1.025.429
En porcentaje RNB	1,01	1,02	0,98	0,95	0,97	0,97	0,96	0,98
Margen disponible (%)	0,22	0,21	0,25	0,28	0,26	0,26	0,27	0,25
Límite máximo RR PP en porcentaje RNB	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23

Fuente: COM (2016) 311 final.



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

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2016

El informe de estadísticas del primer semestre de 2016, que se publica en este número del Boletín Económico de ICE, es enviado a las Comisiones de Asuntos Exteriores y de Defensa del Congreso de los Diputados. De esta manera, se da cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 16 de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso.

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

Clasificación Jel: F10, H56.

1. Introducción

Este informe incorpora las exportaciones autorizadas y realizadas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso del primer semestre de 2016 de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 16 de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso. De esta manera, se da cumplimiento a la obligación del Gobierno, consistente en presentar semestralmente al Congreso de los Diputados la información relativa a estas operaciones.

*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, Jefe de Servicio.

Versión de enero de 2016.

El análisis detallado de la política de control de las exportaciones de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso llevada a cabo por la Secretaría de Estado de Comercio y la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU) se realizará, como viene siendo habitual, con motivo de la publicación de las estadísticas de todo el año 2016.

2. Material de defensa

El valor de las exportaciones realizadas en el primer semestre de 2016 fue de 1.837,6 millones de euros, con un aumento del 6,4 por 100 frente a lo obtenido en el primer semestre del año 2015 (1.727,2 millones de euros). ▷

Las exportaciones realizadas (1.837,6 millones de euros) representaron un 53,5 por 100 de lo autorizado (3.433,3 millones de euros) en el primer semestre de 2016.

En lo referente al desglose por países de los productos exportados, las exportaciones realizadas a los países de la UE supusieron el 45,9 por 100 del total (841,9 millones de euros). La mayor parte del comercio tuvo lugar con aquellos países de la Unión Europea (Reino Unido, Alemania, Italia y Francia) con los que España mantiene proyectos industriales militares en común, como son concretamente los programas del avión de combate (EF 2000) y del avión de transporte militar (A400M) europeos. Es preciso resaltar que las exportaciones realizadas en conjunto a estos cuatro países ascendieron a 813,7 millones de euros (44,3 por 100 del total).

El 51,2 por 100 de las exportaciones españolas tuvo como destino a países OTAN (941,5 millones de euros). Si se suman las exportaciones a países de la UE y la OTAN, el valor de lo exportado fue de 942,5 millones de euros y un 51,3 por 100. El resto de las exportaciones (895,1 millones de euros, 48,7 por 100), una vez descontadas todas aquellas con destino a países de la UE y de la OTAN, se repartieron entre 53 países, entre los que destacaron Omán, con 196,8 millones de euros en, fundamentalmente, dos aviones de transporte y vehículos no blindados (195,9 millones de euros); Egipto, con 138,1 millones de euros en cinco aviones de transporte (136,9 millones de euros), y Malasia, con 135,7 millones de euros en un avión de transporte (120,7 millones de euros).

Del análisis de lo exportado por categorías de productos, la de «Aeronaves» (1.345,1 millones de euros, 73,2 por 100) fue de nuevo la más importante.

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

Países MD Primer semestre 2016	Valor (millones de euros)	Porcentaje	Artículos RMD
Países UE OTAN	840,9	45,8	-
Reino Unido	517,1	28,1	6, 10, 15
Alemania	195,9	10,7	4, 10, 11
Italia	66,4	3,6	2, 8, 10, 15
Francia	34,3	1,9	8, 10, 11
República Checa	11,4	0,6	10
Resto	15,8	0,9	-
Países UE no OTAN	1,0	0,1	-
Suecia	0,4	0,0	10, 13
Resto	0,6	0,1	-
Países OTAN (no UE)	100,6	5,4	-
Turquía	58,8	3,2	3, 8, 10
Estados Unidos	36,1	2,0	1, 8, 10, 11
Resto	5,7	0,2	-
OTAN + UE	942,5	51,3	-
Otros países	470,6	25,6	-
Omán	196,8	10,7	6, 10
Egipto	138,1	7,5	6, 10
Malasia	135,7	7,4	10
Resto de países	424,5	23,1	-
TOTAL MD	1.837,6	100	-

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

Hubo una denegación de material de defensa en el primer semestre de 2016 consistente en un acuerdo previo de exportación a Libia de chalecos de protección. El acuerdo fue denegado en aplicación del artículo 7.1, epígrafe e) 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, y del criterio 3 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, dada la situación de ▷

inestabilidad interna en el país de destino y por no ofrecer garantías suficientes el usuario final.

3. Otro material

Por lo que respecta a las operaciones realizadas de material policial y de seguridad, lo exportado ascendió a 2,9 millones de euros, frente a 1,2 millones de euros en el mismo período de 2015, con un aumento del 141,7 por 100. Las exportaciones realizadas (2,9 millones de euros) supusieron un 49,2 por 100 de lo autorizado en el mismo período (5,9 millones de euros).

Los destinos fueron Nicaragua (1,5 millones de euros, 50,7 por 100), Túnez (894.945 euros, 30,7 por 100), Perú (339.823 euros, 11,7 por 100), Bolivia (132.194 euros, 4,5 por 100) y Francia (70.028 euros, 2,4 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 18,9 millones de euros, un 26,0 por 100 de aumento en relación con el mismo período de 2015 (15,0 millones de euros). Las exportaciones realizadas (18,9 millones de euros) representaron un 21,2 por 100 de lo autorizado (89,3 millones de euros).

Los dos destinos principales fueron Estados Unidos, con 3,5 millones de euros y un 18,5 por 100, y Ghana, con 2,4 millones de euros y un 12,7 por 100. Las restantes exportaciones se repartieron entre 45 países.

El 76,8 por 100 de las exportaciones correspondieron a cartuchos de caza, un 10,5 por 100 a vainas y perdigones, un 8,8 por 100 a escopetas, un 2,6 a pólvora, un 1,3 a pistones y el 0,03 por 100 restante a componentes de armas de caza.

Durante el primer semestre de 2016 fueron informadas negativamente cinco licencias individuales de exportación, dos correspondientes a material policial y de seguridad y tres a armas de caza y deportivas. Las dos primeras consistieron en cartuchos de gas lacrimógeno a Egipto, en aplicación de las recomendaciones del Consejo de Asuntos Exteriores de la Unión Europea de 21 de agosto de 2013. Las otras tres fueron de cartuchos de caza a Guinea-Bissau y el motivo de las denegaciones se debieron a la situación interna de inestabilidad y al posible riesgo de desvío en el uso y destino finales.

4. Productos y tecnologías de doble uso

En lo concerniente a los productos y tecnologías de doble uso, el valor de las exportaciones españolas realizadas en el primer semestre de 2016 totalizó 154,2 millones de euros, con un incremento del 89,9 por 100 con relación a lo exportado en el primer semestre del año anterior (81,2 millones de euros). Las exportaciones realizadas (154,2 millones de euros) supusieron un 24,8 por 100 de lo autorizado en el mismo período (621,9 millones de euros).

El principal destino de las exportaciones españolas fue Estados Unidos, con 89,2 millones de euros y un 57,8 por 100, cuyas operaciones más importantes fueron las correspondientes a tres generadores de vapor y una tapa de vasija para reactor nuclear, por valor de 76,2 millones de euros, y por valor de 12,0 millones de euros una máquina de mecanizado y encintado. Las exportaciones restantes correspondieron a 49 países.

Las exportaciones a Irán experimentaron un incremento del 101,7 por 100, con 11,9 ▷

millones de euros respecto al primer semestre de 2015 (5,9 millones de euros). Los envíos consistieron en válvulas de control en acero inoxidable para los sectores del gas, petróleo y petroquímico.

En 2013, Irán y el Grupo 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 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 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 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 están sometidas a una autorización previa del CSNU, además de las autorizaciones nacionales.

Ocho de las catorce licencias aprobadas con destino a Irán fueron el resultado de la aplicación de la cláusula *catch-all* de acuerdo con el artículo 4 del Reglamento (CE) 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 y tecnologías de doble uso, y sucesivas modificaciones.

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

La cláusula *catch-all* es aplicable a exportaciones de productos no incluidos en las listas de control cuando exista un posible riesgo de desvío a programas de fabricación de armas de destrucción masiva o cuando el país de destino esté sometido a un embargo de armas y los productos vayan a tener un uso final militar. Su empleo permite estudiar detalladamente tales envíos.

Por categorías de productos destacaron dos, la de «Materiales, instalaciones y equipos nucleares», con 76,2 millones de euros y un 49,4 por 100, y «Tratamiento de los materiales», con 59,4 millones de euros y un 38,5 por 100.

Durante el primer semestre de 2016 fueron informadas negativamente cinco licencias individuales de exportación. La primera tenía como destino India y consistía en una máquina fresadora. Se denegó por no pertenecer India al ▷

Tratado de No Proliferación y no tener un acuerdo de salvaguardias con el OIEA, además de existir denegaciones esencialmente idénticas a otros países. La segunda, un sistema de medición de coordenadas para control de calidad, fue denegada a Pakistán por posible riesgo de desvío a programas de proliferación; y las tres restantes a Rusia, un centro de mecanizado, una columna reparada y dos máquinas de deformación por rotación, por la existencia de un embargo de la UE de 31 de julio y 8 de septiembre de 2014. Fueron renovadas dieciséis denegaciones en el Grupo Australia, tres en el Grupo de Suministradores Nucleares y una en el Régimen de Control de la Tecnología de Misiles. Asimismo fue revocada una denegación correspondiente a la aplicación de la cláusula *catch-all*.

Cabe decir que la cláusula *catch-all* fue aplicada en tres casos, consistentes en una exportación a Irán de tubos en acero al carbono y en acero de baja aleación, por riesgo de desvío a programa de proliferación nuclear; en la exportación a Pakistán de una máquina de medición de coordenadas, que fue denegada con posterioridad por riesgo de desvío a programa de proliferación nuclear; y una exportación a Sudán de un control numérico y una bomba con impulsores destinada a una máquina-herramienta, por falta de garantías del usuario final.

Por último, se realizó una revisión de las denegaciones y de los casos de aplicación de la cláusula *catch-all* en vigor en el seno del Grupo de Suministradores Nucleares como consecuencia del levantamiento de las sanciones a Irán. ▷

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO 1
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS
PRIMER SEMESTRE 2016

País	N.º de licencias	Valor en euros	País	N.º de licencias	Valor en euros
Afganistán	1	102.248	Kazajistán	2	60.000.000
Alemania	68	150.691.323	Lituania	3	4.574.420
Andorra	13	302.407	Luxemburgo	7	224.140
Arabia Saudí	4	21.152.880	Malasia	12	32.546.550
Argentina	13	1.740.522	Mali	3	60.400.000
Australia	5	239.006.000	México	3	1.031.886
Austria	8	30.076.444	Nicaragua	1	0
Bahréin	3	374.000	Nigeria	1	89.500
Bangladés	1	0	Noruega	11	3.429.654
Bélgica	9	6.386.976	Nueva Caledonia (Fr.)	1	10.000.000
Botsuana	1	600	Nueva Zelanda	2	0
Brasil	26	935.096	Omán	4	15.580.137
Bulgaria	1	0	Países Bajos	8	1.258.750
Camerún	1	0	Pakistán	3	13.739.000
Canadá	6	1.034.188	Paraguay	2	1.000.000
Catar	2	44.790	Perú	8	930.286
Chile	6	8.500.000	Polinesia Francesa (Fr.)	1	10.000.000
Chipre	1	11.337	Polonia	9	7.207.940
Colombia	1	2.814.440	Portugal	15	6.413.970
Corea del Sur	6	1.476.919.700	Reino Unido	67	368.928.230
Costa Rica	1	9.420	Rep. Checa	7	859.602
Croacia	2	2.550.000	Rep. Popular China	1	0
Dinamarca	7	2.252.340	Rumanía	2	1.073.000
Ecuador	1	63.730.005	Singapur	5	43.020.179
Egipto	25	4.201.484	Sudáfrica	4	31.690
Emiratos Árabes Unidos	3	2.983.280	Suecia	27	444.995
Eslovaquia	2	27.000	Suiza	15	559.494
Estados Unidos	137	39.611.193	Tailandia	10	4.928.025
Francia	82	168.723.356	Taiwán	1	0
Ghana	1	1.980.000	Tanzania	2	6.560
Grecia	3	41.000	Túnez	4	1.308.100
Hungría	2	151.545	Turquía	22	353.348.130
India	5	7.528.989	Uruguay	3	1.028.468
Indonesia	20	87.785.879	Venezuela	2	9.890.000
Irak	1	7.288.865	TOTAL	818	3.433.261.582
Irlanda	1	0	<i>Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad).</i>		
Islandia	1	0			
Israel	11	1.803.875			
Italia	69	88.647.694			

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

CUADRO 2
EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA
PRIMER SEMESTRE DE 2016

País	Valor en euros	País	Valor en euros
Afganistán	102.248	Israel	419.200
Alemania	195.889.849	Italia	66.431.952
Andorra	35.881	Jordania	4.644.034
Arabia Saudí	69.317.752	Kazajistán	18.105.634
Argelia	1.047.837	Lesotho	23.769
Argentina	1.063.323	Luxemburgo	226.396
Australia	12.644.663	Malasia	135.664.556
Austria	90.404	Marruecos	30.270.829
Bahréin	19.080.823	México	9.465.802
Bangladés	0	N. Caledonia (Francia)	2.377
Bélgica	1.254.471	Nicaragua	0
Bolivia	6	Noruega	3.942.297
Botsuana	371.770	Nueva Zelanda	1.460.950
Brasil	10.250.119	Omán	196.842.183
Brunéi	3.251	Países Bajos	3.333.858
Bulgaria	5.062.103	Pakistán	4.636.649
Camerún	30	Paraguay	6
Canadá	1.818.368	Perú	641.081
Catar	21.342	Polinesia Francesa (Francia)	45.811
Chile	2.797.626	Polonia	1.843.212
Chipre	11.337	Portugal	3.381.201
Colombia	9.958.594	Reino Unido	517.112.870
Corea del Sur	7.031.379	Rep. Checa	11.418.992
Costa Rica	8.684	Rep. Popular China	0
Croacia	15.600	Serbia	42.844
Dinamarca	668.656	Singapur	4.176.386
Ecuador	34.022.619	Sudáfrica	593.334
Egipto	138.148.775	Suecia	401.757
Emiratos Árabes Unidos	16.768.076	Suiza	68.495
Eslovenia	1.000	Tailandia	5.318.325
Estados Unidos	36.082.414	Tanzania	6.000
Filipinas	676.674	Túnez	1.078.500
Finlandia	350.129	Turquía	58.802.596
Francia	34.318.607	Ucrania	6.250
Ghana	29.445.891	Uruguay	458.661
Grecia	1.000	Uzbekistán	49.229.065
Groenlandia	8.768.548	Vietnam	2.137.084
Hungría	1.000	TOTAL	1.837.632.686
India	14.705.575	<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>	
Indonesia	27.170.730		
Irak	26.238.958		
Irlanda	153.618		

CUADRO 3
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 100 MILLONES DE EUROS
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Material	Fecha	Valor en euros
Australia	1 avión de reabastecimiento en vuelo y partes, piezas y componentes para aviones	17.3.16	200.000.000
Corea del Sur	4 aviones de reabastecimiento en vuelo y partes, piezas y componentes para aviones	29.4.16	1.400.000.000
Alemania	Motores de aviación, equipos asociados y componentes	27.5.16	120.000.000
Francia	Motores de aviación, equipos asociados y componentes	31.5.16	120.000.000
Reino Unido	1 avión de reabastecimiento en vuelo y partes, piezas y componentes para aviones	2.6.16	200.000.000
Turquía	Motores de aviación, equipos asociados y componentes	27.6.16	120.000.000
TOTAL			2.160.000.000

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

CUADRO 4
EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Material	Valor en euros
Reino Unido	1 avión de reabastecimiento en vuelo y partes, piezas y componentes para aviones y misiles	431.050.528
Omán	2 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación y vehículos no blindados	195.937.508
Alemania	Partes, piezas, componentes, equipos de tierra y documentación para aviones	149.230.006
Egipto	5 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	136.889.426
Malasia	1 avión de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	135.375.550
Arabia Saudí	Granadas de mortero, proyectiles iluminantes y partes, piezas, componentes, equipos de tierra y documentación para aviones	64.801.261
Uzbekistán	2 aviones de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	49.229.065
Italia	Partes, piezas, componentes, equipos de tierra y documentación para aviones	42.458.014
Turquía	Partes, piezas y componentes y combustible militar para aviones	41.865.181
Ecuador	Partes, piezas y componentes para radares de vigilancia aérea	32.660.794
Ghana	1 avión de transporte, repuestos, equipos de tierra y documentación	25.300.000
Marruecos	Cartuchos-munición no metálica	22.198.740
Francia	Partes, piezas, componentes, equipos de tierra y documentación para aviones	21.184.884
Indonesia	Partes, piezas, componentes, equipos de tierra y documentación para aviones	18.332.956
Kazajistán	Estaciones de perturbación al radar	18.002.784
Bahréin	14 morteros integrados en vehículo militar	12.880.000
Emiratos Árabes Unidos	Partes, piezas, componentes, equipos de tierra y documentación para aviones de reabastecimiento en vuelo	11.671.250
Australia	Partes, piezas, componentes, equipos de tierra y documentación para aviones	10.778.848
TOTAL		1.419.846.795

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).

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

CUADRO 5
EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA
(LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA)
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Material	Operación	Valor en euros
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			945

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

CUADRO 6
EXPORTACIONES REALIZADAS EN LOS PROGRAMAS MÁS RELEVANTES DE MATERIAL DE DEFENSA
PRIMER SEMESTRE 2016

País	A400M	EF-2000	IRIS-T	METEOR	MIDS	TIGRE	Valor en euros
Alemania	66.910.184	98.468.732	252.544	1.153.302	98.300	3.072.915	169.955.977
Bélgica	35.078						35.078
Francia	26.174.367				305.933	1.030.018	27.510.318
Italia		54.035.892			5.021.657		59.057.549
Reino Unido	9.693.609	199.474.532		22.654.486			231.822.627
Turquía	15.992.674						15.992.674
TOTAL	118.805.912	351.979.156	252.544	23.807.788	5.425.890	4.102.933	504.374.223

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

CUADRO 7
DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Número	Material	Criterio (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).

CUADRO 8
SUSPENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Número	Material	Motivo
			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).

CUADRO 9
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍS
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Número de licencias	Valor en euros
Bolivia	1	132.194
Nicaragua	2	1.478.571
Portugal	1	8.855
Túnez	2	4.302.447
TOTAL	6	5.922.067

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

CUADRO 10
EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍS
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Material	Valor en euros
Bolivia	Cartuchos propulsores calibre 12	132.194
Francia	Granadas fumígenas y fulgurantes	70.028
Nicaragua	Artificios triples lacrimógenos, cartuchos antimotín, artificios de luz y bocachas	1.478.571
Perú	Artificios de luz y sonido, cartuchos, esposas, bengalas, aerosoles, botes de humo y artificios pirotécnicos no letales	339.823
Túnez	Botes y cartuchos lacrimógenos	894.945
TOTAL		2.915.561

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).

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

País	Usuario final	Uso final	Porcentaje
Bolivia	Policía	Público	100
Francia	Policía	Público	100
Nicaragua	Policía	Público	100
Perú	FFAA	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).

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

País	Producto	Operación	Valor en euros
Nicaragua	Artificios lacrimógenos y bocachas	Donación	0
TOTAL			0

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

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

CUADRO 13
DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS)
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Número	Producto	Motivo
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).

CUADRO 14
SUSPENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS)
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Número	Producto	Motivo
		No ha habido en este período	

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

CUADRO 15
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Número de licencias	Valor en euros	País	Número de licencias	Valor en euros
Andorra	4	8.763	Kuwait	1	80.000
Angola	1	1.200.000	Líbano	5	872.646
Argelia	2	3.105	Malasia	1	120.000
Argentina	27	229.674	Marruecos	3	1.080.000
Australia	5	2.596.800	Mauritania	1	250.000
Bolivia	1	110.000	México	3	696.300
Bosnia-Herzegovina	1	140.000	Moldavia	1	300.000
Botsuana	1	57.000	Namibia	1	54.000
Brasil	7	7.890	Nicaragua	2	180.000
Burkina Faso	4	834.180	Noruega	4	1.908.395
Camerún	2	1.140.400	Nueva Caledonia (Francia)	1	40.000
Canadá	3	26.900	Paraguay	2	225.550
Chile	10	1.201.200	Perú	3	1.445.000
Colombia	1	51.557	Rep. Dominicana	2	175.000
Corea del Sur	1	95.000	R. P. China	1	450.000
Ecuador	1	52.000	Rusia	7	509.000
Emiratos Árabes Unidos	1	67.500	Senegal	1	130.000
Estados Unidos	26	36.152.623	Sudáfrica	2	201.200
Filipinas	1	50.000	Suiza	3	312.000
Gabón	1	75.000	Tailandia	4	620.000
Georgia	2	36.650	Taiwán	1	160.000
Ghana	4	2.800.000	Tanzania	1	200
Guadalupe (Francia)	1	35.945	Trinidad y Tobago	1	40.000
Guatemala	4	500.000	Túnez	4	654.500
Guinea Ecuatorial	24	15.800	Turquía	6	28.600.000
Honduras	1	130.000	Ucrania	5	1.033.729
India	1	77.000	Uruguay	4	1.160.000
Islandia	1	40.000	TOTAL	210	89.292.507
Jamaica	1	180.000	<i>Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad).</i>		
Japón	1	80.000			

CUADRO 16
EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Valor en euros	País	Valor en euros
Andorra	2.781	Jordania	19.800
Angola	315.000	Líbano	341.646
Argelia	2.736	Malasia	105.940
Argentina	159.589	Marruecos	780.882
Australia	573.721	Mauritania	340.000
Bangladés	170.000	México	237.759
Botsuana	50.550	Namibia	327.305
Brasil	7.890	Nicaragua	94.251
Burkina Faso	259.618	Noruega	260.985
Camerún	1.166.762	Nueva Zelanda	72.804
Canadá	220.493	Paraguay	231.460
Chile	1.141.650	Perú	456.704
Colombia	51.869	Rusia	1.215.500
Corea del Sur	80.910	Senegal	90.000
Ecuador	22.000	Sudáfrica	146.200
Estados Unidos	3.470.931	Suiza	66.080
Filipinas	126.100	Tailandia	130.610
Georgia	88.855	Taiwán	370
Ghana	2.438.155	Túnez	527.180
Guadalupe (Francia)	35.945	Turquía	1.154.050
Guatemala	244.642	Ucrania	471.610
Guinea-Bissau	363.143	Uruguay	173.058
Guinea Ecuatorial	15.033	TOTAL	18.898.077
Honduras	120.000	<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>	
Jamaica	79.000		
Japón	446.510		

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

País	Producto	Operación	Valor en euros
Argentina	1 escopeta calibre 12	Segunda mano	1.500
Canadá	1 escopeta calibre 12	Regalo	0
Estados Unidos	18 escopetas calibres 12 y 20	Segunda mano y regalo	7.040
Guinea Ecuatorial	2 escopetas calibre 12	Segunda mano	0
Líbano	36 escopetas calibre 12	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>			

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

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

País	Número	Material	Motivo
Guinea-Bissau	3	Cartuchos de caza	Situación interna y riesgo de desvío

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

CUADRO 19
SUSENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO)
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Número	Material	Motivo
		No ha habido en este periodo	

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

CUADRO 20
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍS,
NÚMERO DE LICENCIAS Y VALOR EN EUROS
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Número de licencias	Valor en euros	País	Número de licencias	Valor en euros
Andorra	11	411.677	Marruecos	5	2.758.821
Arabia Saudí	10	1.188.048	México	8	133.120.841
Argelia	4	303.918	Montenegro	2	0
Argentina	9	1.580.681	Níger	1	0
Azerbaiyán	2	0	Omán	2	876.090
Bolivia	2	371	Panamá	1	6.020
Brasil	14	191.063.407	Paraguay	1	480
Catar	2	8.500	Perú	13	1.823.918
Chile	3	125.500.000	R. P. China	32	8.612.759
Colombia	22	285.834	Rusia	4	5.126.506
Corea del Sur	21	5.543.186	Santo Tomé y Príncipe	1	0
Cuba	2	171.384	Senegal	1	230
Ecuador	1	365	Singapur	1	2.700
Egipto	1	150.000	Sudáfrica	5	1.379.193
Emir. Árabes Unidos	14	4.394.636	Tailandia	6	11.643
Estados Unidos	4	76.903.600	Taiwán	10	769.947
Filipinas	2	9.660	Túnez	1	480
Hong Kong (R. P. China)	4	214.118	Turquía	3	0
India	11	17.537.487	Ucrania	1	0
Indonesia	1	110.000	Uruguay	1	680.000
Irak	1	160	Venezuela	6	3.600.611
Irán	15	30.108.805	Vietnam	1	750
Israel	10	1.756.552	TOTAL	280	621.930.599
Jordania	2	559	<i>Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y doble Uso (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad).</i>		
Kazajistán	1	498.836			
Kuwait	2	1.865.901			
Malasia	3	3.551.925			

CUADRO 21
EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Valor en euros	País	Valor en euros
Alemania	312	Jordania	544
Andorra	258.272	Líbano	0
Arabia Saudí	1.532.753	Malasia	1.275.400
Argelia	114.940	Marruecos	41.432
Argentina	423.512	México	1.632.416
Australia	3.627	Níger	0
Bolivia	352	Noruega	94.975
Brasil	1.463.525	Nueva Zelanda	55
Canadá	3.677	Omán	893.295
Catar	8.478	Panamá	6.020
Chile	35.043	Perú	189.897
Colombia	754.873	R. P. China	16.911.333
Corea del Sur	4.149.792	Rusia	5.667.650
Cuba	2.104.817	Serbia	1.566
Curazao	426.300	Singapur	5.655
Ecuador	331	Sudáfrica	289.485
Egipto	606.792	Suiza	52.180
Emir. Árab. Unidos	8.448.455	Tailandia	4.772
Estados Unidos	89.234.228	Taiwán	28.597
Filipinas	0	Turquía	238.649
Guatemala	2.755	Uruguay	10.836
Hong Kong (R. P. China)	192.068	Venezuela	2.567.812
India	1.783.813	Vietnam	750
Indonesia	110.000	TOTAL	154.248.914
Irán	11.981.642	<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	692.394		
Italia	0		
Japón	2.844		

CUADRO 22
DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Número	Producto	Motivo
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 otros países
Pakistán	1	Sistema de medición de coordenadas para control de calidad	Riesgo de desvío a programas de proliferación
Rusia	3	Centro de mecanizado con control numérico, columna reparada y dos máquinas de deformación por rotación	Embargo UE (31.7.14 y 8.9.14) y riesgo de desvío a uso militar y proliferación

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

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

CUADRO 23
APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA CATCH-ALL EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Número	Producto	Motivo
Irán	1	Tubos en acero al carbono y en acero de baja aleación	Riesgo de desvío a programa de proliferación nuclear
Pakistán	1	Máquina de medida de coordenadas	Riesgo de desvío a programa de proliferación nuclear
Sudán	1	Control numérico y bomba con impulsores	Falta de garantías del usuario final

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

CUADRO 24
EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Descripción	Valor en euros
Estados Unidos	Generadores de vapor, tapa de vasija para reactor nuclear, máquina de mecanizado, encintado	88.255.650
TOTAL		88.255.650

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).

CUADRO 25
EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
(LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA)
PRIMER SEMESTRE 2016

País	Producto	Operación	Valor en euros
Líbano	Trajes encapsulados y detectores de agentes químicos y tóxicos industriales	Donación	0
TOTAL			0

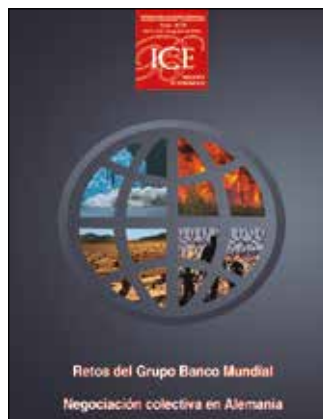
Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad).

CUADRO 26
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL
Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
PRIMER SEMESTRE 2016

Tipo de material	Material de defensa (valor en euros)	Otro material (valor en euros)		Doble uso (valor en euros)
		Antidisturbios	Arma de caza y tiro deportivo	
Autorizado	3.433.261.582	5.922.067	89.292.507	621.930.599
Realizado	1.837.632.686	2.915.561	18.898.077	154.248.914
Porcentaje	53,5	49,2	21,2	24,8

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

TÍTULOS PUBLICADOS EN 2016



*Francesc Granell**

LA ACTIVACIÓN DEL BREXIT

La Unión Europea (UE) afronta su primera experiencia de abandono de la integración por uno de sus Estados miembros: el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (UK). No puede decirse que Gran Bretaña haya sido un alumno igual a los demás desde que entrara en la Comunidad Europea en 1973, pero el proceso de salida que ahora se plantea es completamente nuevo. El presente artículo repasa la historia de los desencuentros de UK con Bruselas, ve los argumentos que se manejaron en el referéndum del 23 de junio de 2016 por los partidarios de quedarse o salir de la UE y analiza las perspectivas que se abren a partir de la salida para UK, para la UE y para la economía mundial.

Palabras clave: Reino Unido, Unión Europea, Organización Mundial del Comercio, unión aduanera, zona de libre comercio.

Código JEL: F13, F15, O52.

1. Un abandono de la UE sin antecedentes

El artículo 50.1 del Tratado de la Unión Europea, introducido por primera vez, a petición británica, en el Tratado de Lisboa, explicita que «todo Estado miembro podrá decidir, de conformidad con sus normas constitucionales, retirarse de la Unión», lo cual se completa diciendo (50.2) que, para lo cual, notificará su intención al Consejo Europeo. A partir de aquí el Consejo Europeo establecerá las orientaciones para que la Unión negocie un acuerdo estableciendo la forma de su retirada teniendo en cuenta el marco de sus relaciones futuras con

la Unión. Tal acuerdo se negociará conforme al artículo 218.3 del Tratado de Funcionamiento de la UE referido a los acuerdos internacionales, requiriéndose mayoría cualificada previa aprobación del Parlamento Europeo. Si a los dos años de la activación del proceso de salida no se llega al acuerdo para la retirada, los tratados dejarán de aplicársele al Estado que la haya activado, salvo si el Consejo Europeo, de acuerdo con el Estado saliente, decide por unanimidad prorrogar dicho plazo.

Con una carta firmada por la primera ministra británica Theresa May, el 28 de marzo de 2017, ha dado comienzo la primera aplicación del mencionado artículo 50.2 del Tratado de la Unión Europea y el artículo 106.a del Tratado Euratom, lo cual va a suponer que la integración Europea va a perder un Estado miembro de 65 millones de habitantes. Las incógnitas ▷

* Catedrático emérito de Organización Económica Internacional de la Universidad de Barcelona, Consejero de la Fundación Jean Monnet para Europa y académico de número de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras.

Versión de abril de 2017.

sobre el proceso de salida y sus consecuencias son muchas, pues no hay antecedente de invocar un proceso como el iniciado cuando el representante permanente de UK ante la UE, Thomas Barrow, presentó al presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk, el 29 de marzo, la carta que la primera ministra había firmado el día anterior en Londres y que de acuerdo con el Tratado de Lisboa debería culminar antes del 29 de marzo de 2019, salvo prórroga por unanimidad.

¿Estamos cerca o lejos de que este evento llegue a producirse respecto a UK, a la luz de la posición del Gobierno conservador británico de plantear la salida de acuerdo con la exigua mayoría en favor del *brexít* y contra el *remain* en el referéndum llevado a cabo el 23 de junio de 2016? La respuesta no es sencilla, pues así como Europa tiene experiencia en los procesos de ampliación que se han llevado a cabo para pasar de los 6 miembros iniciales a los 28 actuales, no existe experiencia respecto a un proceso de salida como el planteado por UK, con unas salvedades que poco tienen que ver con su retirada de la UE: Argelia al independizarse de Francia o los casos de Groenlandia y Saint Barthélemy, al pasar a engrosar la lista de Países y Territorios de Ultramar de la UE.

A mediados de 2017, parece claro que el Gobierno británico no va a dar marcha atrás en el proceso que ha iniciado con la carta del 29 de marzo, aunque haya mucha gente en UK que esté protestando por un *brexít* que se está llevando a cabo con desprecio de la opinión de casi la mitad de la población y de quienes se quejan de que el referéndum se hizo bajo engaño. Además, día a día, se están poniendo de manifiesto los graves problemas económicos, jurídicos y políticos que están apareciendo a medida que se van viendo algunas de las consecuencias y costes que se van a derivar de

la salida, a pesar de que es aún difícil predecir el impacto que pueda tener para el propio UK, para el resto de los Estados miembros de la Unión Europea y para el futuro de la integración europea y de la propia economía mundial en general, según sea el modelo de salida que se siga (véase *infra*).

Según Eurostat, con la salida de UK, la UE va a perder el 16 por 100 del PIB global de los actuales 28, con lo que, además, las otras grandes economías del grupo ganarán peso respecto al total.

CUADRO 1
PESO DE LOS GRANDES PAÍSES EUROPEOS EN EL PIB
DE LA UE ANTES Y DESPUÉS DEL BREXIT (EN PORCENTAJE)

	Antes del <i>brexít</i>	Después del <i>brexít</i>
Alemania	21,1	25,1
Reino Unido	16,0	—
Francia	15,0	17,8
Italia	11,3	13,4
España	7,5	8,9

Fuente: Eurostat.

2. Europa y el Reino Unido: una historia de desencuentros

La relación entre UK y la integración europea nunca ha sido un camino de rosas. El propio Churchill, que abogaba por la integración europea, había dicho que su país no debía entrar en ella.

Quizás por ello, y por creer que la arruinada UK tras la Segunda Guerra Mundial podría mantener su estatus con su Commonwealth y su relación con Estados Unidos, el Gobierno británico no quiso entrar en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero cuando fue creada en 1952 por el Tratado de París de 1951 ni, a pesar de la crisis del Canal de Suez, tampoco quiso entrar en la Comunidad Europea creada por el Tratado de Roma de marzo de 1957. Pese ▷

a ello, y pese a intentar una vía de integración alternativa promoviendo la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) con los países de la OECE que no entraron en la integración europea inicial, ya su primer ministro, el conservador Macmillan, se arrepintió de aquella renuncia y solicitó entrar en la integración que habían constituido inicialmente seis Estados: Alemania, Francia, Italia y los tres del Benelux.

Harold Macmillan se dio cuenta rápidamente de que había sido un error quedar fuera, pensando que la Commonwealth era una opción económica suficiente para el Reino Unido, y solicitó la adhesión el 9 de agosto de 1961, pero las primeras dificultades técnicas en la negociación, respecto a los entonces ya acompañantes del Reino Unido en la recién creada EFTA, la política agrícola común europea y la firma de un acuerdo entre Londres y la Administración Kennedy sobre los proyectiles Polaris hicieron que el general De Gaulle vetara el ingreso el 14 de enero de 1963, afirmando que el Reino Unido es un país insular y marítimo cuya naturaleza difiere profundamente de sus socios continentales.

El Gobierno laborista de Harold Wilson presentó una nueva solicitud de adhesión el 10 de mayo de 1967 que fue, de nuevo, vetada por el general De Gaulle, solo cuatro días después de presentada la solicitud.

Hubo que esperar hasta la desaparición política del general De Gaulle en 1969, tras la crisis de la silla vacía europea en 1965-1966, para poder materializar el ingreso del Reino Unido en la Comunidad Económica Europea el 1 de enero de 1973 —junto a Dinamarca e Irlanda—, cuando era primer ministro el conservador Edward Heath —que había protagonizado, como ministro responsable en el gabinete Macmillan, los primeros pasos en la vetada negociación en 1961—. El Tratado de

Adhesión fue aprobado por el Parlamento británico en octubre de 1971 por 358 votos a favor y 246 en contra. Por otra parte, el Parlamento aprobó en 1972 la Ley de las Comunidades Europeas, por la que el Parlamento aceptaba el *Acquis Communautaire* aprobado o que se fuera aprobando por las instituciones europeas en las que UK pasaría a integrarse.

Pese a la buena predisposición del presidente francés Pompidou respecto a UK, cuando los laboristas volvieron al poder con Harold Wilson, se rompió el idilio franco-británico Pompidou-Heath, y el premier británico Wilson, que había sido muy crítico respecto a los términos aceptados por los conservadores para el ingreso y tras once meses de negociaciones sobre los términos de entrada pactados, convocó un referéndum sobre la permanencia en la CEE el 5 de junio de 1975, en el que el 67,2 por 100 del electorado (con un 67 por 100 de participación) votó a favor de permanecer en la Comunidad Europea, y tanto el propio Wilson como Margaret Thatcher, entonces líder de la oposición conservadora, votaron por la continuación de la permanencia.

Once meses de negociaciones y los desencuentros en dos cumbres europeas sirvieron para poner en evidencia que la vida europea de UK no iba a ser fácil, como así ha ocurrido a lo largo de los años de permanencia en la Comunidad, primero, y en la Unión, tras el Tratado de Maastricht, después.

Esto no debe inducir a pensar que la UE a 27, una vez culmine el *brexit*, vaya a verse beneficiada al soltar el lastre de las reticencias británicas, pues UK es un país lo suficientemente importante, con sus 65 millones de habitantes, su aportación del 16 por 100 al PIB de la UE y sus potencialidades en muchos campos, como para que su ausencia de la integración europea no pese negativamente. ▷

Pocos años después, y ya con la conservadora Margaret Thatcher en el poder, el Gobierno británico reanuda la campaña para disminuir la contribución de UK al presupuesto de la Comunidad Europea, y sería en noviembre de 1979, en la cumbre de Dublín, cuando Thatcher gritó la famosa frase: «¡Quiero que me devuelvan mi dinero!». Las tensiones presupuestarias entre Reino Unido, Francia y Alemania resultaban evidentes, pues Londres afirmaba que contribuía mucho al presupuesto de la Comunidad y retiraba poco, por tener un sector agrícola que absorbía escasos recursos de la política agrícola común (PAC), que por entonces —y aún hoy día— representaba la principal partida de gasto del presupuesto europeo. Las desavenencias culminaron en la cumbre de Fontainebleau en junio de 1984. Allí, la primera ministra británica conseguiría el denominado «cheque británico», consistente en un descuento en la contribución de UK al presupuesto europeo. Dicho descuento se calculaba, aproximadamente, como dos tercios ($2/3$) del déficit fiscal del Reino Unido con la Unión Europea, es decir, dos tercios ($2/3$) de la diferencia entre las aportaciones del Reino Unido al presupuesto y lo que ésta recibía en forma de prestaciones y transferencias. Con el tiempo, aquel arreglo para UK abrió la caja de las reivindicaciones de los aportantes, y otros países contribuyentes netos han ido obteniendo arreglos presupuestarios para rebajar su contribución, lo cual está en contra de un cierto principio de solidaridad entre países ricos y pobres, como se ha demostrado en la crisis del euro y en los rescates de Grecia, y que, a falta de mecanismos de solidaridad suficientes, ha debido ser atajada por la decidida intervención del Banco Central Europeo y la creación del Mecanismo Europeo de Estabilidad.

En la política presupuestaria europea no se decía que un país no pudiera ser deficitario en sus relaciones presupuestarias con la Comunidad y por ello, pues, el cheque británico marcó un hito histórico, al tiempo que UK empezó a construir una Europa a medida.

En 1992, durante las negociaciones del Tratado de Maastricht (acuerdo por el cual la Comunidad se transformó en la Unión Europea), el Reino Unido y Dinamarca fueron los dos únicos Estados miembros que consiguieron eludir la obligación de adoptar la moneda común, el euro, aunque cumplieran con los criterios establecidos al respecto. El *premier* laborista Tony Blair no descartó que, un día, UK pudiera pasar de la libra esterlina al euro, pero aquello solo fueron buenas intenciones de un determinado momento político.

Posteriormente, los británicos se negaron a entrar en el espacio Schengen, cuando éste se incorporó a la legislación comunitaria con el Tratado de Ámsterdam de 1997 y aún a pesar de que Tony Blair era uno de los líderes europeos más «europeístas».

En las discusiones sobre lo que hubiera tenido que ser el Tratado Constitucional Europeo, Londres se opuso a cuestiones y denominaciones que iban en la línea de una Europa más federal, como era el caso de denominar ministro a lo que era el alto representante.

En 2007, Reino Unido aceptó el Tratado de Lisboa pero con excepciones importantes, como el protocolo que le permitió no aceptar la Carta de Derechos Fundamentales, anexada a dicho tratado, con lo que se impedía que el Tribunal Europeo de Justicia pudiera actuar sobre temas en los que Gran Bretaña no quería verse juzgada desde el exterior respecto a derechos que no se reconocen en el país. En aquel momento, además, UK consiguió ▷

que en el Tratado de Lisboa se introdujera el artículo 50, que es el que está permitiendo el *brexít*.

Por otro lado, en 2012, el Reino Unido quedó fuera del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, un conjunto de normas que tienen como objetivo garantizar que los países de la Unión Europea mantengan unas finanzas públicas saneadas y coordinen sus políticas presupuestarias.

Finalmente, la crisis financiera desencadenada en 2007 aumentó la desconfianza de los británicos respecto de la Unión Europea, lo que llevó al *premier* conservador, David Cameron, a prometer que si era reelegido en 2015 renegociaría la posición de UK en la UE y convocaría un referéndum sobre la permanencia en la UE en 2016. El Parlamento británico aprobó su realización para el Reino Unido y Gibraltar en la European Union Referendum Act 2015, lo que llevó a Cameron a convocar, con fecha 20 de febrero, el referéndum que iba a celebrarse el 23 de junio de 2016.

3. El impulso hacia el referéndum del *brexít*

Cameron estaba convencido de que los británicos no iban a votar que querían salir de la UE cuando lanzara su referéndum, pero necesitaba que la UE le diera argumentos en favor de la permanencia. Es así como el 10 de noviembre de 2015 Cameron enviaba su lista de demandas, que él quería le aprobara la UE para convencer a los británicos de que rechazarán la salida. Esto significaba quedarse en la UE bajo un tratamiento excepcional. El Consejo Europeo le toleró unas ciertas excepciones, en su reunión de 18 y 19 de febrero de 2016, para que cuando Cameron convocara el referéndum pudiera exhibir la buena predisposición

europea cara a la consulta, que al final quedó fijada para el 23 de junio de 2016.

Con las excepciones que ya tenía y las que se le acordaban, UK se reafirmaba como el país más favorecido por la «Europa a dos velocidades», que debían permitir a UK el establecimiento de una cierta discriminación contra los obreros inmigrantes y sus familias en origen, la no aplicación de la idea de que la UE debe ir hacia una unión cada vez más estrecha y, sobre todo, que Gran Bretaña no se viera afectada por las regulaciones que la eurozona pudiera adoptar y que pudieran menoscabar la competitividad financiera de la City. Estas correcciones eran modestas si pensamos que Cameron solicitaba, en 2013, mucho más, pero eran correcciones que no gustaban a otros países miembros de la UE y que, además, los euroescépticos británicos consideraron de todo punto insuficientes.

Todas las discusiones sobre el referéndum empezaron cuando en 2013 se hizo evidente la división entre los conservadores. El primer ministro Cameron se mostró desde el principio en contra de las ideas aislacionistas y populistas del Partido por la Independencia de UK (UKIP) y la facción de su propio partido que quería la salida del Reino Unido de la UE. Contando con la fuerza que le había dado su victoria frente a los separatistas escoceses en el referéndum sobre la independencia de Escocia de septiembre de 2014 y su rotunda victoria electoral en las elecciones de mayo de 2015, pensó que celebrando un referéndum sobre la permanencia en la UE —que él esperaba respaldara la permanencia en la UE— vería reforzada su posición política.

No fue, pues, una disputa concreta entre la UE y UK la que dio pie a que Cameron convocara el referéndum, sino un desencuentro dentro de su propio partido conservador, ▷

que hizo avanzar el proceso de renegociación de las condiciones de permanencia del Reino Unido en la UE (el nuevo encaje de Gran Bretaña en la UE).

El presidente del Consejo de la UE, el polaco Donald Tusk, recibió el 10 de noviembre de 2015 la carta de Cameron por la que el líder conservador británico exigía una serie de concesiones para favorecer su campaña a favor de la permanencia. Tusk la respondió el 2 de febrero de 2016. El debate se articuló en cuatro frentes:

1. La gobernanza, en que se expresaba la inquietud británica de que la normativa sobre la unión bancaria europea —que ya tenía un mecanismo único de supervisión en manos del Banco Central Europeo y un mecanismo único de resolución para liquidar bancos en quiebra— pudiera hacerse extensiva a los bancos británicos, obligándolos a aceptar normas que no les fueran favorables. Francia había mostrado su miedo a que medidas en este terreno desfavorecieran a sus bancos.

2. La competitividad, en que se reafirmaba el interés británico por conservar el beneficio del acceso al mercado interior único y expresaba la preocupación por los excesos regulatorios y por evitar medidas distorsionadoras de la competitividad. De hecho, ya el programa de «aligeramiento» regulador de la Comisión Juncker estaba trabajando en esta línea.

3. Con respecto a la soberanía, Cameron dejó claro que no quería que UK debiera aceptar una evolución de la UE hacia un mayor grado de integración y que los parlamentos nacionales y el Parlamento Europeo debían tener un papel mayor en la interpretación del principio de subsidiariedad. Este es un tema complejo, pues la UE quiere marchar hacia la unión política y los euroescépticos británicos no aceptaban que su país perdiera más

soberanía que la que ya había perdido con el mercado único.

4. Eliminación de abusos en las prestaciones de la Seguridad Social del estado del bienestar británico por los extranjeros recién llegados, teniendo en cuenta, además, las diferencias de coste de la vida al remitir prestaciones a otros países con menores niveles de precios, así como acciones contra la posible llegada de terroristas. La incidencia de esta controvertida medida tenía muy poca importancia económica, aunque sí una gran importancia ideológica, en un momento en que Europa estaba y está sufriendo una gran presión de refugiados y migrantes originarios de países en conflicto. De hecho, esta preocupación por la inmigración ha resultado determinante en la decisión de los electores británicos en el referéndum y ha determinado que el Gobierno de la *premier* británica Theresa May no haya podido pretender que UK quede en el mercado único tras el *brexít*, pues en éste no puede dejar de aplicarse la libre circulación de trabajadores.

La verdad es que las discusiones sobre las medidas que, según Cameron, convencerían a los euroescépticos de votar a favor de la permanencia no suponían la aceptación de una realidad europea demasiado diferente para UK, con la conservación de los *opt outs* que ya tiene y que no se veían substancialmente modificados con los puntos de acuerdo logrados en el Consejo Europeo de Bruselas de febrero de 2016.

Cameron no podía exigir mucho más de lo que se acordó, pues no podía decirse que Gran Bretaña estuviera en ninguna situación de emergencia, como era el caso de Grecia, en donde el Gobierno de Syriza había tenido que hacer sacrificios y reformas estructurales que no habían convencido a los electores ▷

griegos, teniendo en cuenta el programa electoral que el Gobierno de Tsipras había prometido impulsar y que nunca pudo pasar el ceceo de análisis de la Comisión Europea, del Banco Central Europeo y del Fondo Monetario Internacional.

Pese a que lo conseguido en el Consejo Europeo de febrero de 2016 era marginal y no transformativo de la UE, Cameron pudo vender a los euroescépticos que lo obtenido —aunque muy inconcreto— tenía suficiente enjundia como para recomendar a los electores que votasen quedarse en la UE, o sea, la opción coloquialmente conocida como «*remain*», y no votaran la salida de UK de la UE, o lo que en términos coloquiales se conoce como «*brexit*».

Tanto Wilson, en su referéndum de 1975, como Cameron, en sus negociaciones de Bruselas en 2016, vieron con alegría el resultado de su propuesta, pero cara al referéndum de 2016 varios ministros del Gobierno Cameron dijeron que aprovecharían la libertad de voto para oponerse a la permanencia del Reino Unido en la UE, al tiempo que el conservador Boris Johnson, entonces alcalde de Londres, se apresuraba, sorprendentemente, a empezar su campaña para sustituir a Cameron —en el caso de que éste dimitiera si perdía el referéndum—. Johnson, ahora ministro de Asuntos Exteriores con el Gobierno de May (que sustituyó al de Cameron cuando se votó por la opción *brexit*), lanzó su campaña a favor de que UK se fuera de la UE en un explosivo artículo aparecido en primera página del *Daily Telegraph*, del 22 de febrero de 2016, y se posicionó respecto a Europa —como decía Churchill de Gran Bretaña— solamente: «interesada, asociada, pero no absorbida».

Este posicionamiento coincidía con el del ministro de Justicia de Cameron, Michael Gove, que pedía el *brexit* para frenar el proceso de

«colonización legal» que Europa imponía al Reino Unido y con el que otros ministros y miembros del Parlamento conservadores y los euroescépticos seguidores de Nigel Farage (UKIP) y George Galloway (partido del Respeto) sostenían. Curiosamente, los laboristas iban a votar con Cameron a favor de que el Reino Unido permaneciera en la Unión Europea, pero su fuerza electoral era y es, con su líder Corbyn, muy limitada.

La Confederación de Industrias Británicas presentó antes del referéndum un estudio, «Our Global Future: The Business Vision for a Reformed UE», que en 180 páginas repasaba los beneficios que la UE aporta hoy a Gran Bretaña, afirmando que las alternativas que se podrían negociar en una perspectiva de *brexit* no ofrecían perspectivas favorables comparables, para la economía y las empresas británicas, con las que ahora se obtienen estando dentro. El Fondo Monetario Internacional, la OCDE y otras entidades y grandes empresas se expresaron contrarias al *brexit*, haciendo estimaciones del coste directo e indirecto a corto, medio y largo plazo que tal decisión podría suponer.

4. Los argumentos a favor y en contra del *brexit*

Desde el primer momento en que se hizo público el deseo del *premier* Cameron a convocar un referéndum sobre el abandono de la UE se desarrollaron discusiones entre partidarios y detractores de la salida o no de la UE, tanto respecto a problemas técnicos referidos al abandono del «*acquis communautaire*» como en cuestiones políticas y sociales muy sensibles para la población británica favorable a las opciones «*leave*» o «*remain*» en relación a abandonar o no la UE. ▷

4.1. Argumentos en contra del brexit

Los argumentos que manejaron y siguen manejando quienes no quieren que UK salga de la UE (los «*remainers*») fueron y son:

1. Con el abandono de la UE, la economía británica se vería mermada, pues dejaría de formar parte de un mercado único de 500 millones de personas y de los acuerdos comerciales con más de 50 países que tiene la UE. Muchas multinacionales no expandirán sus actividades en el Reino Unido por no ver aseguradas sus cadenas de valor añadido y otras no encontrarán, en un mercado británico limitado, el atractivo suficiente, teniendo en cuenta, además, que el 44 por 100 de las exportaciones británicas van a los mercados del resto de la UE, con lo que más de tres millones de empleos en Gran Bretaña dependen del comercio comunitario. Al mismo tiempo, por cada libra con que UK contribuye al presupuesto europeo recibe 10 en forma de inversiones e intercambios comerciales. Anualmente, el Reino Unido recibe 24.000 millones de libras esterlinas en inversiones de la UE. A todo esto hay que sumarle el efecto sobre los mercados financieros de la devaluación de la libra esterlina, encarecedora para la vida de los británicos y los recortes en gasto público. Por si esto fuera poco, el Reino Unido deberá seguir aportando al presupuesto de la UE y al Fondo Europeo de Desarrollo las cantidades que se comprometió a aportar en la discusión sobre el marco financiero y los presupuestos hasta 2020 y que la Comisión Europea ha estimado en más de 60.000 millones de euros, los cuales, si se suman a los recortes en los ingresos fiscales esperados por el ministro del Tesoro por el impacto del *brexit*, superan los 100.000 millones de libras. Los bancos (que perderían el pasaporte para comerciar servicios financieros con el

resto de Europa), las compañías de seguros y las compañías aéreas van a sufrir con el *leave*, por no poder seguir gozando de las normativas europeas, y algunos van a deslocalizarse hacia otras plazas del continente para no perder opciones de negocio.

2. Además de estos problemas económicos directos, abandonar la Unión Europea le supone a UK tener menos peso en las relaciones económicas y políticas internacionales que el que tiene estando dentro de ella, lo cual podría implicar duras renegociaciones en los ámbitos cubiertos por la Organización Mundial del Comercio (OMC) y por otros acuerdos de los que Gran Bretaña forma parte como miembro que es de la UE. El director de la OMC, el brasileño Acevedo, ha hecho énfasis en que una Gran Bretaña en solitario tendrá menos peso en las negociaciones internacionales del que ha tenido actuando conjuntamente con el resto de miembros de la UE.

3. Los *remainers* consideran absurdo que uno de los grandes caballos de batalla del *brexit* haya sido frenar la inmigración, pues afirman que la demografía británica exige de la presencia de mano de obra extranjera. Además, y contra los que dicen que el *brexit* permitiría que UK pudiera recuperar el control sobre sus fronteras cara a los movimientos de inmigrantes y refugiados, lo cierto es que las amenazas globales del terrorismo y el crimen organizado necesitan de la colaboración de las fuerzas policiales y de inteligencia de los diversos países. También, se calcula que los inmigrantes procedentes de la UE aportan más de lo que reciben, es decir, pagan más impuestos que el uso que hacen de los servicios sociales.

4. Una cuestión política fundamental que ha aparecido tras el resultado favorable al *brexit* en el referéndum (del 51,89 por 100 contra el 48,11 por 100, y con un 72,2 por 100 de ▷

participación) ha sido que, con los resultados contrarios a salir de la UE registrados en Escocia (62,0 por 100 por el *remain*), Irlanda del Norte (55,8 por 100) y Gibraltar (95,8 por 100) en el referéndum del 23 de junio de 2016, se plantea ahora la cuestión de las relaciones entre Inglaterra, Gales y estos territorios dominados por el voto *remain*. Esto puede crear graves problemas de gobernanza. Es cierto que el *brexit* no se plantea en el Tratado de la UE como una cuestión que pueda aplicarse a unas regiones británicas y no a otras, pero el Partido Nacionalista Escocés —que es un claro *remainer*— afirma que su ciudadanía había rechazado separarse del Reino Unido en el anterior referéndum escocés para no tener que quedarse fuera de la UE, y que, ahora que los ingleses quieren salir de la UE, el Partido Nacionalista escocés quiere volver a convocar otro referéndum que les permita abandonar UK y permanecer en la UE. Por su parte, Irlanda del Norte podría seguir también ese camino para tratar de mantener la libre circulación con la República de Irlanda, con los problemas que ello crearía en la frágil relación actual entre católicos y protestantes. En el caso de Gibraltar, en donde la población casi unánimemente votó por quedarse en la UE, el problema se plantea en términos de la futura relación con España si la verja de Gibraltar se convierte en frontera exterior de la UE por la salida del Peñón del territorio de la UE, al deber aceptar el *brexit* como colonia británica que es desde el Tratado de Utrecht (1713). Otra cuestión similar se presenta con las bases que UK tiene en Chipre.

5. A ello se suma el problema de los ciudadanos británicos, que no podrían vivir, viajar, estudiar o trabajar en otros países europeos con la libertad con que lo hacen ahora. Esta consideración afecta muy en particular, además, a la investigación de las universidades

británicas financiadas con fondos europeos, y que han permitido la colaboración con universidades y centros de investigación de otros países de la UE. Al mismo tiempo, los jubilados británicos perderían el derecho a utilizar los servicios públicos en los países europeos donde residen en las condiciones actuales, salvo difíciles negociaciones bilaterales para evitarlo.

6. El Reino Unido perderá las agencias que actualmente están en Londres, como es el caso de la Agencia del Medicamento y la Bancaria. Varias ciudades europeas han empezado a postularse para acoger tales agencias una vez consumado el *brexit*. Barcelona, por ejemplo, ha reiterado su candidatura a acoger la Agencia del Medicamento para la que ya planteó su candidatura cuando se creó, pero para la cual el Gobierno de José María Aznar perdió la batalla de la adjudicación frente al Gobierno británico de Tony Blair. El presidente Mariano Rajoy reiteró, el 28 de marzo de 2017 en Barcelona, el compromiso del Gobierno a hacer triunfar tal candidatura frente a la de otras ciudades europeas, que también se han postulado para acoger tal agencia.

En definitiva, los *remainers* partidarios de que UK se quede en la UE dicen que salir de Europa es un acto sin precedentes, sin marcha atrás, que deja a los británicos en un lugar desconocido hasta la fecha y en el que el Reino Unido dejará de ser *rule maker* para convertirse en simple *rule taker*, pues el Gobierno británico no participará en los procesos de decisión europeos para establecer la normativa común, sea cual sea la forma de futura relación entre UK y la UE. Esto puede resultar muy perjudicial para la hasta ahora reconocida capacidad de *lobby* de los británicos y la capacidad de los funcionarios británicos cara a influir poderosamente —como hasta ahora— en la creación de nuevas normas europeas. ▷

4.2. Argumentos a favor del brexit

Los *brexiters* partidarios de que UK abandone la UE, ayudados por el sensacionalismo de los grandes tabloides británicos, han invocado e invocan una serie de temas que consideran se solucionarán con la salida del marco europeo.

1. El tema clave defendido por los *brexitistas* ha sido el de frenar la inmigración y la llegada de refugiados, pues esta, según ellos, merma el acceso de los británicos a los servicios públicos, al transporte, a la educación y a la sanidad. Consideran, además, que muchos inmigrantes aceptan trabajar por un sueldo menor, quitando puestos de trabajo a los británicos y desvirtuando los salarios y tarifas para poder ser competitivos.

2. Como ser miembros de la Unión Europea significa aceptar la libre circulación de personas, la única forma de recuperar el control en las fronteras británicas es la salida de la UE para poder garantizar la seguridad de sus ciudadanos, a través del control de fronteras, pudiendo limitar la entrada de criminales y terroristas en una narrativa que ya en su día había mantenido Margaret Thatcher para oponerse al ingreso del Reino Unido en el espacio Schengen.

3. Los *brexitistas* creen que, fuera de la UE, el pueblo británico recuperará de forma plena su soberanía, no teniendo que acatar así las leyes de Bruselas o las sentencias dictadas por el Tribunal Europeo de Justicia. Este argumento no tiene en cuenta que la merma de la soberanía nacional viene tanto de la globalización, de las decisiones de las multinacionales y de las reglas de las organizaciones económicas internacionales como de la pertenencia a la UE.

4. Para los partidarios del *brexit*, pertenecer a la OTAN y al Consejo de Seguridad de la

ONU y tener una buena relación con Estados Unidos tiene más relevancia a nivel internacional que estar en la UE; esto último no resulta evidente si pensamos que las orientaciones proteccionistas del Gobierno republicano de Donald Trump no van en la línea librecambista que siempre ha defendido UK.

5. Otro argumento *brexitista*, que se manejó durante la campaña previa al referéndum, es que Gran Bretaña contribuye cada semana con 350 millones de libras esterlinas al mantenimiento de la UE, lo que supone 20.000 millones de libras al año, y que, fuera de la UE, este dinero se podría destinar a otros fines. Ya al día siguiente del referéndum el «cabeza visible» de los *brexiters* y líder del UKIP, Nigel Farage, reconoció que tales cálculos eran erróneos y que se habían manipulado para conseguir votos en favor del *brexit*. De hecho, no hay un cálculo oficial sobre la diferencia entre lo que los Estados contribuyen al presupuesto europeo y lo que retiran de él. En todo caso, y limitándonos al mero impacto presupuestario directo, las cifras nos hablan de un déficit de UK en sus cuentas con el presupuesto de la UE en los últimos años de entre 1.400 y 4.000 millones de euros, más cerca siempre de la primera que de la segunda cifra, o sea, entre unos 25 y unos 75 millones por semana; ambas cifras no exceden del 0,1 por 100 del PIB británico. Además, los beneficios obtenidos de la participación en la integración en la UE no pueden circunscribirse a lo que se recibe del presupuesto, sino que hay que considerar los beneficios derivados de estar en el mercado único, la integración económica y la estabilidad o las sinergias y las economías de escala y efectos multiplicadores de las inversiones y gastos europeos en el país.

6. Algunos sectores *brexitistas* consideran que Bruselas funciona con un exceso de burocracia y que la UE es poco transparente y ▷

democrática. Creen, además, que algunas de sus políticas son ineficientes al implicar un gran volumen de reglamentos y normativas que ralentizan los tiempos de actuación y suponen una carga excesiva para pequeñas y medianas empresas, con lo que, si se abandona la UE, las empresas británicas serán más competitivas y podrán firmarse tratados bilaterales de comercio más favorables para UK. Este es un argumento populista muy repetido en Europa, pero no se corresponde con la realidad, en cuanto a que el coste de la Administración europea y de sus diversas instituciones apenas supone el 5 por 100 de un presupuesto que, tomado en su conjunto, no llega a representar ni el 1 por 100 del PIB de los Estados miembros y que, además, es gastado en intervenciones en los Estados miembros que, en la mayoría de los casos, se pagan a través de las correspondientes Administraciones nacionales. La Comisión Juncker tiene en marcha, además, un proceso de desburocratización de la actividad europea.

5. La activación del *brexit*

El primer ministro Cameron, que fue el que se enredó en la convocatoria del referéndum del 23 de junio del 2016 pensando que sería capaz de hacer triunfar el *remain*, dimitió al ver el resultado de la consulta.

El resultado del referéndum no fue contundente, pues 17.410.742 electores (51,8 por 100) votaron por el «Leave the European Union», mientras que 16.577.342 (48,1 por 100) votaron por el «Remain a member of the European Union» a la pregunta planteada «Should the United Kingdom remain a member of the European Union or leave the European Union?». Por si esto fuera poco, hubo grandes

divergencias en el resultado según edad de los electores (un 75 por 100 de los electores de entre 18 y 24 años votaron por el *remain*) al tiempo que los habitantes de Londres, Escocia, Irlanda del Norte y Gibraltar se pronunciaban claramente a favor del *remain*.

Dimitido Cameron, Theresa May, elegida como sucesora por el partido conservador, dejó claro desde comienzos de octubre que activaría la salida de la UE según lo establecido en el artículo 50 del Tratado de la UE con un *hard brexit* que no incluyera la libre circulación de personas. Luego, en su discurso del 18 de enero de 2017, mostró un tono más conciliador en una línea de *soft brexit* que hizo, incluso, recuperar la cotización de la libra esterlina desde los niveles más bajos en que había caído, pero el tema de no querer la libre circulación no fue cambiado.

Posteriormente, la sentencia de la High Court of Justice (caso Gina Miller & Deir Tozetti Dos Santos contra la Secretaría de Estado para la salida de la UE), confirmada por el Tribunal Supremo el 24 de enero 2017, obligó al Gobierno a aceptar que la activación del artículo 50 del TUE debería ser refrendada por el Parlamento de Westminster, que era el que había aprobado la «European Community Act» de 1972, aceptando la supremacía del derecho comunitario y transformando la norma europea en norma británica como única excepción a la soberanía del Parlamento británico. Ello retrasó la activación del artículo 50, ya que no podía hacerlo el Gobierno unilateralmente, salvo que el Parlamento confirmara el resultado del referéndum de 13 de junio, que formalmente no era vinculante.

El Gobierno de la señora May arrancó la aprobación del Parlamento favorable a la activación del artículo 50, el 13 de marzo de 2017, gracias a imponer la disciplina de partido, ▷

pues inicialmente eran mayoría los diputados partidarios del *remain*.

Con ello, el 28 de marzo, la *premier* británica pudo firmar la carta al presidente del Consejo Europeo solicitando la activación del proceso de salida de UK de la UE, tras el proceso de dos años previstos, salvo decisión unánime de prórroga por UK y los 27, y salvo que UK decidiera retirar la solicitud, pues, como ha dicho el embajador británico que redactó el artículo 50 del Tratado de Lisboa, John Kerr, esto podría hacerse debido a que legalmente nadie puede obligar a un país a abandonar la Unión Europea.

La carta de activación del *brexit* deja claro, al margen de una serie de cuestiones evidentes, como el deseo de buen entendimiento y amistad futura entre las dos partes y que UK seguirá defendiendo los valores europeos pese al divorcio, que UK pretende negociar al mismo tiempo las condiciones de salida de la UE y las futuras relaciones con la UE a 27, pues, con ello, espera tener una mejor posición negociadora cara al futuro que debiendo negociar tras haberse ido y estar ya fuera de la Unión.

La posición de la UE —mantenida por el delegado por la Comisión, el excomisario Michel Barnier; lo declarado por el diputado europeo encargado del *brexit*, Guy Verhofstat; y el propio presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk, y los mismos Consejos Europeos— establece un orden distinto: primero salir de la UE y una vez fuera negociar las condiciones futuras de relación. Sus afirmaciones son, además, rotundas: UK no puede pretender obtener un *brexit* que le dé más beneficios que ser miembro de la UE, pues esto crearía un mal precedente para el resto de los Estados miembros.

Así, pues, primero se negociarán las condiciones de la salida resolviendo, sobre todo, las

responsabilidades financieras a que UK se había comprometido —y que no acaban ni mucho menos en el ciclo de dos años previsto en el artículo 50 para las negociaciones—, así como la situación y los derechos adquiridos por los ciudadanos británicos en la UE cuando dejen de tener ciudadanía europea y por los ciudadanos europeos en UK.

En una segunda fase de las negociaciones se establecerá el modelo de relación futura de UK con la UE, que, de acuerdo con las pretensiones británicas de no aceptar la libre circulación de trabajadores, solo podrá concretarse en forma de establecimiento de una zona de libre comercio, o con el paso a una relación como la normal entre países de la OMC.

En la tercera fase se negociarán los mecanismos de transición para evitar una parte de los costes comerciales, financieros, legales y sociales del proceso de separación.

Otra cuestión disputada en las posiciones negociadoras iniciales entre la UE y UK es la de la resolución de conflictos entre ambas partes. Gran Bretaña pretendía el establecimiento de un Comité Mixto para resolverlos, mientras que la UE se ha mostrado tajante respecto a que no se puede sustraer al Tribunal de Justicia de la UE la competencia de decidir sobre los conflictos que puedan derivarse de la interpretación del derecho europeo.

La enorme cantidad de cuestiones a resolver cara al *brexit* hace improbable que se puedan resolver en los 18 meses en que deberían durar las negociaciones, para disponer de los seis meses finales para los procesos de ratificación en el Parlamento Europeo y las instancias nacionales correspondientes, y poder, así, concluir el proceso en los dos años previstos en el artículo 50 del Tratado de la UE antes, pues, de las próximas elecciones al Parlamento Europeo previstas para 2019. ▷

De momento, el Gobierno de la señora May ha quedado obligado a presentar al Parlamento de Westminster la Gran Ley de Derogación (Great Repeal Bill for Brexit) para dejar sin efecto la Ley de las Comunidades Europeas de 1972 y trasplantar, de forma simultánea al ordenamiento interno británico, más de mil normas de derecho comunitario sin que el Parlamento pueda discutir punto por punto normas que se acordaron en su día en Bruselas, con anuencia de los representantes del Gobierno británico al nivel político o administrativo correspondiente. Con este expediente de que las normas europeas que hoy rigen en UK pasen directamente a la legislación británica, hasta que sean modificadas, se está tratando de hacer más suave el proceso de ajuste.

En cualquier caso, el Gobierno británico está obligado a someter al Parlamento el acuerdo de salida que llegue a pactarse con la UE, sin que en estos momentos quede claro qué sucedería si la aprobación no se produjera.

6. Las opciones de relación futura

Hasta antes de la toma de posición de la señora May respecto al *brexit* se pensaba que UK podría relacionarse, en el futuro, con la UE a través del modelo «Espacio Económico Europeo» (EEE) seguido por Noruega, Islandia y Liechtenstein, o del modelo suizo, pero estas posibilidades han quedado descartadas por la afirmación británica de que no quiere la libre circulación de trabajadores, que es una de las cuatro libertades que se establecen en el Tratado de Oporto de 1992, por el que se creó el EEE y por los acuerdos bilaterales con Suiza, ni quiere realizar aportaciones al Presupuesto Europeo como realizan los países del EEE.

Excluida esta opción, solamente se puede pensar en que UK forme una «unión aduanera con la UE», establezca un «acuerdo de libre comercio con la UE», o pase a negociar con la UE y el resto del mundo bajo las reglas de la cláusula de la nación más favorecida respecto a los países desarrollados y un sistema de preferencias que debería crear con respecto a los países en desarrollo, consagradas, ambas, por la OMC, a la que pertenecen, tanto la UE como el Reino Unido, desde su puesta en marcha en 1995, como seguidora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

El Reino Unido no parece inclinarse por el modelo «unión aduanera», pues ello le permitiría, sí, comerciar con el resto de la UE sin tarifas internas, pero le obligaría a aceptar lo que la UE decidiera sin su voto en materias como el nivel del arancel externo común, que debería asumir si hubiera una unión aduanera y a aceptar el Código Aduanero europeo, lo cual no parece satisfacer a Londres.

El modelo final debería ser, pues, el de creación de una «zona de libre comercio» entre el Reino Unido y los «27» que podría llegar al nivel de ambición del Acuerdo Económico y Comercial Global con Canadá (Comprehensive Economic and Trade Agreement —CETA—), aprobado por el Parlamento Europeo el 15 de febrero de 2017, tras siete años de complejas negociaciones y que es más ambicioso que los modelos de libre comercio que la UE había suscrito hasta ahora. Con relación al régimen de libertad comercial intraeuropeo actual, UK debería contar con una reglas de origen que, probablemente, impedirían las cadenas de valor añadido que existen entre socios europeos, y con inspecciones farragosas por la existencia de barreras regulatorias, así como pensar en que ciertas mercancías podrían estar sometidas ▷

a restricciones cuantitativas, como es el caso en el acuerdo CETA. La cobertura agrícola sería también limitada y lo mismo puede decirse respecto al comercio de servicios, que es clave en la proyección exterior de la economía británica.

En el caso de que no resultara posible alcanzar un acuerdo de libre comercio más o menos ambicioso, el comercio entre ambas partes pasaría a regirse por las reglas de comercio de bienes (GATT), de comercio de servicios (GATS) y de propiedad intelectual (TRIPS) de la OMC, así como de los códigos aceptados por Londres.

Tanto en la opción zona de libre comercio como en la opción OMC, UK debería establecer su propio nivel arancelario, negociando sus consolidaciones aduaneras en la OMC con los países que se sintieran perjudicados por los cambios que UK decidiera, y que no se alinearan con lo hasta ahora aceptado en el contexto de los compromisos de la UE en la OMC; y conviene recordar, a este respecto, el menor peso negociador del Reino Unido, que solo equivale a aproximadamente el 20 por 100 del peso comercial de la UE actual.

7. El impacto económico del *brexit* para el Reino Unido

Al margen de las cuestiones de política y de peso internacional, que se van a producir como consecuencia del abandono de la UE por parte de su segundo Estado miembro más importante, y de los inconvenientes a que se verán enfrentados empresas y consumidores como consecuencia del *brexit*, algunas empresas de consultoría y ciertos organismos han hecho estimaciones de los costes que la salida producirá si el *brexit* culmina con un acuerdo razonable.

Estos estudios cuentan con que la economía mundial no verá producirse cambios radicales respecto al precio del petróleo, los cambios de productividad derivados de la cuarta revolución industrial, corrientes proteccionistas emanadas de la Administración norteamericana del presidente Trump y un resultado de las elecciones francesas y alemanas que no generen cambios sustanciales en la economía y la integración europea.

Visto que el Gobierno de la *premier* May opta, en principio, por una futura relación de zona de libre comercio o, en su defecto, por la aproximación OMC, hay que preguntarse antes que nada cómo reaccionará la libra esterlina a corto, medio y largo plazo frente al elevado déficit comercial británico, y los inconvenientes que van a tener que superar las instituciones bancarias al quedar fuera de la UE.

También hay que considerar la caída de exportaciones que puede producirse si algunas grandes empresas exportadoras multinacionales, hasta ahora ubicadas en el Reino Unido, se deslocalizan por no poder operar con suficiente beneficio por las nuevas condiciones, más duras, a que van a tener que hacer frente las exportaciones británicas cuando accedan a otros mercados y, sobre todo, por las incertidumbres de la transición de un sistema de comercio exterior a otro. Según PriceWaterhouseCoopers (PwC), si se llega al modelo de «zona de libre comercio», el impacto sobre las exportaciones solamente sería de un 0,5 por 100, mientras que si se llegara a un modelo de relación OMC, el impacto negativo alcanzaría un 2 por 100.

Con respecto a las barreras a la inmigración derivadas del *hard brexit* que parece va a seguirse, la caída del PIB podría alcanzar un 1 por 100 en el escenario de libre comercio y de un 1,6 por 100 en el escenario OMC. ▷

PwC estima que el impacto del abandono de la legislación europea para adoptar una legislación británica más flexible solo se traducirá en una reducción de costes del orden del 0,3 por 100, mientras que el impacto de dejar de contribuir al presupuesto europeo será prácticamente nulo.

El impacto total negativo en el horizonte 2020 sería, con ello, del 3,1 por 100 de seguirse el modelo de «zona de libre comercio» y del 5,5 por 100 si, no pudiéndose alcanzar un acuerdo de libre comercio, se pasara a negociar en términos OMC.

El impacto calculado por PwC respecto al empleo cifra una pérdida de entre 350.000 y 600.000 puestos de trabajo para 2030, lo cual repercutiría negativamente en el consumo, y la inversión afectada, también, por las incertidumbres de un proceso que, según el anterior representante permanente de UK ante la UE, Ivan Rogers (que dimitió el 3 de enero del 2017 por disconformidad con el proceso), podrá prolongarse hasta más allá de 2020, teniendo en cuenta la experiencia existente respecto a la negociación de acuerdos de libre comercio y el establecimiento de sus correspondientes periodos transitorios para el desarme aduanero. Los jóvenes británicos defraudados por el resultado del referéndum han sido muy claros respecto al *brexit*: «Hemos perdido el derecho a vivir y a trabajar en 27 países», decían en la BBC en una entrevista.

El impacto sobre importaciones y exportaciones va a depender, desde luego, de los acuerdos de libre comercio que UK pueda negociar con países terceros, mientras que el comercio, ahora intraeuropeo, se verá afectado si en el acuerdo final no se suprimen las barreras no arancelarias.

El impacto sobre el sistema fiscal dependerá, por su parte, de si UK se atreve a rebajar los

impuestos para evitar la salida de empresas, tal como ha prometido, aunque ello le podría plantear medidas de retorsión en el seno del G-20 o del G-7 con base en las ideas imperantes sobre la elusión fiscal internacional y la evitación de precios irregulares de transferencia en grupos empresariales con filiales en varios países.

Además, el Ministerio británico de Hacienda se ha mostrado decidido a aumentar el gasto y disminuir los impuestos, con objeto de compensar el menor crecimiento que se producirá tras el *brexit* en relación al que se hubiera producido si el Reino Unido siguiera estando en la UE.

De momento, y esto es una señal de alarma, el gobernador del Bank of England, Mark Carney, ha llamado a las firmas financieras que operan en Londres a someter sus planes de contingencia con referencia al *brexit* según los escenarios que se presenten.

8. Mantenimiento y avances en la integración europea

Dicho esto sobre el impacto del *brexit* en la economía británica, es preciso recordar que la Comisión, el Parlamento Europeo y el Consejo han recalcado que hay que llevar a cabo una negociación en que los 27 actúen con firmeza y unidad.

Ello no parece fácil de conseguir, pues los intereses de cada uno de los 27 respecto a UK es dispar por las inversiones industriales o de servicios recíprocas existentes, por la importancia de los flujos de importación y exportación en presencia, por las corrientes turísticas que tienen lugar y hasta por el número de nacionales que viven o trabajan en la otra parte; en definitiva, por el peso relativo que para cada uno de los 27 tienen sus transacciones ▷

con el Reino Unido y los intereses de las empresas y bancos con implantación bilateral o multilateral.

Con este telón de fondo, es primordial que el *brexit* y su negociación no interrumpan los avances en la integración europea que se han venido produciendo cualitativa y cuantitativamente en los ahora cumplidos 60 años de existencia de la integración europea.

En este sentido, es esperanzador que los líderes europeos reunidos en Roma para conmemorar dicho 60.º aniversario, el 25 de marzo de 2017, se reafirmaran en el empeño de avanzar conjuntamente en la integración económica y política europea en la Declaración que firmaron en Roma. En el mismo sentido, y en el deseo de un mejor impulso a la convergencia económica y a una política migratoria común, se expresaron los líderes de los siete Estados de la Europa del Sur en su Tercera Cumbre celebrada en Madrid el 10 de abril de 2017.

Con *brexit* o sin él, la economía británica seguirá siendo una gran economía, y está en el interés de la UE y de sus Estados miembros que el proceso de separación se lleve a cabo pensando en que UK y la UE deben seguir trabajando juntos en la mejor armonía posible, a pesar de que UK haya dejado de ser miembro del grupo.

Lo ideal sería, por descontado, que la salida de UK permitiera avances integradores que la reticencia británica había hecho hasta ahora imposibles, pero lo que no debe ni puede suponer el *brexit* es un freno a los avances de la integración, ni una contaminación de otros Estados miembros que puedan llegar a pensar que salir, también, de la UE sea un camino para mejorar su economía o resolver sus propios problemas políticos o sociales.

Pasando al plano de la economía mundial, tanto UK como la UE pierden una parte de la

capacidad negociadora que tenían actuando conjuntamente en la arena internacional, y ello no es bueno si pensamos en la fuerza creciente de otras grandes potencias mundiales que no se caracterizan por defender el tipo de estado de bienestar ni de democracia y derechos humanos que la UE —con o sin UK dentro— defiende en nuestro mundo globalizado en transformación.

Bibliografía

- [1] BARKER, A. (2017). *The 60 Billion Brexit Hill: how to disentangle Britain from the EU Budget*. London: Centre for European Reform.
- [2] BIONDI, A. y BIRKINSHAW (eds.) (2017). *Britain alone!* Kluwer Law International.
- [3] BONSE, E. (2017). *L'Europe après le Brexit: positions et perspectives allemandes*. Paris: Institut Français des relations internationales.
- [4] CHALMERS, M. (2017). *UK Foreign and Security Policy after Brexit*. London: Royal United Services Institute for Defence and Security Studies.
- [5] CONFEDERATION OF BRITISH INDUSTRY'S (2016). *Our Global Future: The business vision for a reformed EU*. London: CBI.
- [6] CBI (2017). *The Great Repeal Bill White Paper: What Companies need to know*, London.
- [7] CBI (2017). *Brexit: The Priorities for European Countries*. Disponible en: cbi.org.uk/insight-and-analysis/brexit-the-priorities-for-european-countries (25 abril de 2017).
- [8] COUGHLAN, A (2017). *Why Brexit Should be accompanied by Irexit (Ireland Exit)*. London: The Bruges Group.
- [9] CRAIG, P. (2016). «A Drama in six Acts», *European Law Review*, n.º 41, pp. 447 y ss.
- [10] DIAZ MORENO, F. (2017). «La perspectiva jurídica del Brexit I y II», en *Papeles FAES* (Madrid), n.º 190 (julio 2016) y n.º 198 (marzo 2017).
- [11] EMERSON, M. (2017). «Theresa May's Brexit speech of 17 January 2017: decoding its clarity and ambiguity». *Policy Insights 2017/07*. Brussels Centre for European Policy Studies. ▷

- [12] FONDATION ROBERT SCHUMAN (2017). *Les européens et les conséquences du Brexit*. Paris.
- [13] GASOLIBA, C. (2017). «El brexit: causas e impacto». *Expansion* (Madrid), 20 de enero de 2017.
- [14] GRANT, CH. (2017). *Mrs. May emerging deal on Brexit: not just hard but also difficult*. London: Centre for European Reform.
- [15] HAAS, J.(2017). *Brexit and the EU budget: threat or opportunity?* Berlin: Bertelsmann Stiftung and Jacques Delors Institute.
- [16] JOHNSON, B. et al. (2016). «Why Britain should say No to EU». *The Daily Telegraph*, 22 de febrero de 2016.
- [17] KREILINGER, V. (2017). «Brexit: negotiation phases and scenarios of a drama in three acts». *Policy Paper*, nº 182. Berlin: Jacques Delors Institute.
- [18] LUX, M. y PICKETT, E. (2017). «The Brexit: Implications for WTO, Free Trade Models and Customs Procedures». *Global Trade and Customs Journal*, issue 3, pp. 92 y ss.
- [19] MANGAS, A. (2016). «¿Brexit? Escenarios internacionales y Gibraltar». *Documento de trabajo* 9/2016 de 17 de junio. Madrid: Real Instituto Elcano.
- [20] MORILLAS, P. (ed.) (2016). «The Brexit Scenarios: Towards a New UK-EU Relationship». *Documento CIDOB 7* Centro de Documentación Internacional de Barcelona.
- [21] O'CEALLAIGH, D. (ed.) (2017). *Brexit: a status report*. Dublin: Institute of International and European Affairs.
- [22] OTTAVIANO, G. et al. (2014). «The Costs and Benefits of leaving the Eu». *CFS Working Paper Series*, nº 472. Frankfurt am Main.
- [23] PERKINS, A. (2017). «High Court Brexit ruling: What does it all mean». *The Guardian*, 7 de enero de 2017. London.
- [24] PERSSON, M. et al. (2015). «What if...? The consequences, challenges & opportunities facing Britain outside EU». *Open Europe Report* 03/2015. London-Brussels-Berlin.
- [25] PIRIS, J.C. (2015). «Brexit or Britin: is it really colder outside?». *Policy Paper, European Issues* nº 355 bis, 26th October. Paris-Brussels: Fondation Robert Schuman.
- [26] PRICE WATERHOUSE COOPERS UK (2016). *Leaving the EU: implications for the UK Economy*. London: PwC.
- [27] PRIME MINISTER'S OFFICE (2017). *The government's negotiating objectives for exiting the EU*. London: PMSpeech 17 January 2017.
- [28] SCHOOF, U. et al. (2015). «Brexit: potential economic consequences if the UK exits the EU». *Policy Brief* n.º 2015/05. Bertelsmann Stiftung.
- [29] STEINBERG, F. (2016). *Consecuencias económicas y políticas de un brexit duro*. Madrid: Real Instituto Elcano, reproduciendo el artículo publicado en *Expansión* el 14 de octubre de 2016.
- [30] TILIKAINEN, T. (2016). «Brexit's impact on the EU institutions: immediate implications and possibilities for reform». *Briefing Paper* 203 (2016). Helsinki, Finnish Institute of International Affairs.

**Información Comercial Española
 Revista de Economía**

6 números anuales

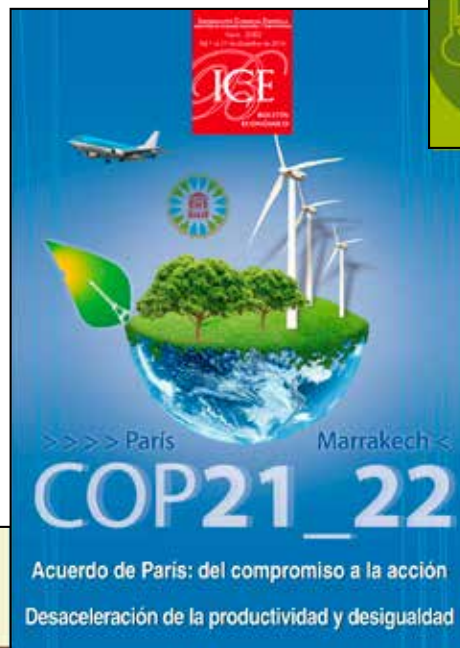
Artículos originales sobre un amplio
 espectro de temas tratados desde
 una óptica económica,
 con especial referencia
 a sus aspectos internacionales



**Boletín Económico
 de Información Comercial Española**

12 números anuales

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



En

INTERNET

www.revistasice.com



**Cuadernos Económicos
 de ICE**

2 números anuales

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



Adrián Blanco Estévez*

Iñaki Ortega Cachón**

ANÁLISIS DE UNA NUEVA POLÍTICA PÚBLICA AL SERVICIO DEL DESARROLLO ECONÓMICO:

Los programas de atracción de talento emprendedor extranjero (PATEX)

El presente artículo busca poner de relieve la importancia de la atracción del talento emprendedor internacional como una nueva expresión de política pública a través del estudio de los llamados Programas de Atracción de Talento Emprendedor Extranjero (PATEX). Para ello se realiza una revisión de la literatura económica referida al emprendimiento y la movilidad del talento, así como de los visados de emprendedores. Finalmente, se analizan los programas PATEX implementados en numerosos países en un contexto de creciente sofisticación y madurez de las políticas públicas de fomento del emprendimiento. Como conclusión, los programas de atracción de talento emprendedor abren un interesante espacio de trabajo en el ámbito de la política pública —y de la colaboración público-privada— para el fomento de la innovación, y evidencian la relevancia del papel de la Administración como compensador de fallos de mercado.

Palabras clave: desarrollo, innovación, *entrepreneurship*, movilidad.

Clasificación JEL: L26, F22, H41, H42, O38.

1. Introducción

El apoyo a los emprendedores se ha convertido con el cambio de siglo en una de las políticas públicas más extendidas para promover el desarrollo de los territorios. Son conocidos

los pioneros casos de éxito de California en Estados Unidos o en el Estado de Israel, que han propiciado las mejores condiciones para que florezca el emprendimiento de alto impacto.

Por otro lado, es sabido que la movilidad de científicos es consustancial a las universidades desde su creación en la Edad Media. En la considerada universidad más antigua del mundo, la italiana de Bolonia, estudiaron ya en el siglo xv ilustres extranjeros como el polaco Nicolás Copérnico o Erasmo de Rotterdam. ▷

* Adrián Blanco Estévez. Economista Experto en Economía Internacional y Políticas Públicas, MPM por Georgetown University. Gestor del programa Rising Startup Spain en España Exportación e Inversiones (ICEX).

** Iñaki Ortega Cachón. Doctor en Economía, director de Deusto Business School, profesor de la Universidad de Deusto y de la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR).

Versión de abril de 2017.

Esa «circulación de cerebros» se aceleró exponencialmente con las políticas implementadas en el siglo xx a favor del movimiento de personas auspiciada por la expansión del libre comercio en todo el mundo.

Con la llegada de la llamada nueva economía, en la cual la ventaja competitiva migra hacia las actividades basadas en el conocimiento gracias al cambio tecnológico, ambos fenómenos descritos en los párrafos anteriores se están hibridando. Emprendimiento y libre circulación de talento son dos expresiones de esa nueva realidad económica que vivimos y que los Gobiernos de todo el mundo han empezado a aplicar en sus actuaciones.

Este artículo pretende explicar las nuevas políticas públicas de atracción de talento emprendedor que se han ido poniendo en marcha desde 2010 y multiplicado en los últimos años. Para ello, en primer lugar, se explicita el marco teórico que sustenta la intervención pública tanto a favor de los emprendedores como en beneficio de la atracción de talento. A continuación serán explicadas esas nuevas políticas con sus principales programas a lo largo y ancho del mundo, para terminar con una serie de lecciones aprendidas de su estudio.

2. Desarrollo

2.1. Marco teórico de las políticas públicas de atracción de talento emprendedor

Estudiaremos a continuación el estado del arte, los antecedentes de las políticas públicas, así como las últimas actuaciones públicas para los dos elementos claves que dan sentido a las nuevas acciones a favor de la atracción del talento emprendedor. Todo ello se resume en la Tabla 1.

2.1.1. La importancia de los emprendedores

Estado del arte

Cantillon (1755) es el primero que habla de los emprendedores. Para el economista irlandés, son empresarios que asumen riesgos en su intento de crear riqueza en un entorno de incertidumbre. Un siglo después, Marshall (1890), en *Principles of Economics*, destaca la actividad del empresario como proveedor de bienes para la sociedad, pero también de innovación y progreso. Afirma que la capacidad organizativa «era el cuarto factor productivo» detrás de la tierra, el capital físico y la mano de obra. ▷

TABLA 1
COMPARACIÓN ENTRE EMPRENDIMIENTO Y LIBRE CIRCULACIÓN DE TALENTO

	Emprendimiento	Circulación de talento
Primeros autores	Cantillon (1755) Marshall (1890)	Smith (1776) Ricardo (1817)
Autores modernos	Baumol (1968) Birch (1979)	Porter (1990) Florida (2002)
Antecedentes de las políticas	Leyes antitrust (s. xix)	Libertad de cátedra universitaria (s. xiv)
Primeras políticas	Small Business Act (1953)	Becas Fullbright (1948)
Políticas más importantes	SBIR (1982)	Tratado de Maastricht (1992)
Base conceptual del auge de las políticas	Jovanovic (1982)	
Políticas contemporáneas	Estatuto francés del emprendedor (2008)	Canadá VISA (2012)
Políticas atracción talento emprendedor	Startup Chile (2010)	

Fuente: elaboración propia.

El emprendedor, para Schumpeter (1911), es el factor más importante del desarrollo económico, porque en su búsqueda de beneficios introduce cambios e innovaciones que rompen el equilibrio y mueven el flujo circular de la economía hacia un estadio superior. Para el autor austriaco, el emprendedor no ha de ser necesariamente el empresario, sino que es aquella persona que en la empresa, no acomodándose a la situación establecida, introduce las innovaciones que finalmente, a través del proceso que denomina «destrucción creativa», provoca desarrollo económico.

Pero quien hace posible la explosión de la investigación científica en este terreno es Birch, con la publicación en 1979 de *The job generation process*. La presentación de este informe en el Congreso de Estados Unidos, en el que se ponía de manifiesto que la mitad de los nuevos puestos de trabajo en ese país fueron creados por nuevas empresas, tuvo un enorme eco entre políticos de todos los colores.

La base teórica que permite establecer la relación entre emprendimiento y crecimiento económico es provista por las nuevas teorías de la evolución de la industria de Jovanovic (1982). Frente a los que sugerían que los emprendedores retardaban la actividad económica (eran menos eficientes y estaban fuera de la actividad innovadora por falta de recursos), Jovanovic sugiere exactamente lo contrario: el emprendimiento estimula y genera crecimiento. La iniciativa emprendedora se convierte, por tanto, en el vehículo por el cual las ideas, en muchas ocasiones, son implementadas (Audretsch, 2002). La explicación que dan a este empoderamiento del *entrepreneurship* tiene su base en la globalización, que ha hecho migrar la ventaja competitiva hacia actividades basadas en el conocimiento. Los cambios tecnológicos han reducido el papel de las

economías de escala, aumentado la competencia en los mercados y mejorado la capacitación de los agentes económicos, lo que ha beneficiado a las nuevas empresas.

Las políticas públicas

La demostración de la positiva relación de la actividad emprendedora con el empleo, el crecimiento, la productividad, la innovación y la cohesión social ha hecho que Gobiernos de toda ideología impulsaran esta figura con diferentes políticas. Las primeras actuaciones se sitúan en Estados Unidos con las leyes *antitrust* que no estuvieron motivadas únicamente por la preocupación del Gobierno federal de evitar comportamientos abusivos de la gran empresa sobre los consumidores, sino también sobre los pequeños negocios. En este sentido, la Ley *Sherman* de 1890, que prohibía la concentración empresarial bajo la forma de *trust*, es considerada la primera norma a favor de los emprendedores.

Aunque son muchas las actuaciones públicas que se desarrollan a partir de ese momento en todo el mundo, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, hay un hito en la política pública de estímulo empresarial al crearse, en Estados Unidos en 1982, un nuevo instrumento que facilitaría específicamente el surgimiento de empresas tecnológicas: Small Business Innovation Research Program (SBIR). Este programa obligaba a las principales agencias federales de I+D a destinar una parte de su presupuesto de investigación a la financiación de pequeñas empresas innovadoras. Tuvo un gran éxito en la financiación de proyectos innovadores, estando detrás del surgimiento de empresas como Intel, Apple o Compaq.

Otra política pública que merece ser mencionada es el Programa Yozma (1993) de Israel. Esta iniciativa tenía por objetivo desarrollar ▷

un sector del capital riesgo orientado hacia *startups* de alto componente tecnológico. A tal efecto, la Administración destinó cien millones de dólares para la constitución de diez fondos de capital riesgo en los que participarían también inversores privados, ascendiendo su aportación hasta el 60 por 100 de la cuantía total. El programa logró atraer a importantes vehículos financieros internacionales, interesados no solo por la posibilidad de invertir en proyectos de gran potencial, sino también por la opción de adquirir, al término de cinco años, la participación pública en los mismos a un precio fijado de antemano.

La crisis global de 2008 marca un impulso en esta intervención pública, vista por los Gobiernos como una eficaz estrategia de estímulo. En el campo de la eliminación de trabas fiscales y administrativas, destaca la Ley del Autoempresador de Francia de 2008, que crea una nueva forma mercantil con un régimen de IVA y de seguridad social específicos para las nuevas empresas. En cuanto a España, se han multiplicado las iniciativas que se dirigen a los nuevos empresarios, destacándose la Ley de apoyo a los emprendedores del año 2013. Latinoamérica no se ha quedado atrás y numerosos países han impulsado en los dos últimos años legislaciones a favor de los emprendedores, como es el caso de Argentina, México, República Dominicana o Guatemala.

Conviene destacar que el apoyo a los emprendedores está trascendiendo lo público para llegar a las grandes empresas. El emprendimiento corporativo, también conocido como intraemprendimiento o incluso innovación abierta, se ha convertido en los últimos cinco años en una de las estrategias más habituales de las grandes empresas. Buscan adoptar el modelo de éxito de innovación de las *startups*, y para ello han empezado a trabajar con ellas y/o

convertir a los trabajadores en emprendedores (Ortega *et al.*, 2017).

2.1.2. *La importancia de la atracción del talento*

Estado del arte

Las políticas públicas objeto de este artículo encuentran su sustento teórico en la literatura económica en favor del libre comercio, desde las primeras teorías (Smith, 1776; Ricardo, 1817) hasta las contemporáneas (Krugman, 1980; Porter, 1990). Muy cercana a esa defensa del comercio siempre ha estado la libre circulación de personas. Desde el surgimiento de las primeras universidades, los científicos e intelectuales se han desplazado por todo el mundo. Como señalan Meyer *et al.* (1998): el «nomadismo científico» es un fenómeno común en la comunidad de científicos e ingenieros. Richard Florida ha actualizado este nomadismo con su teoría de las clases creativas (2002). Para el profesor estadounidense, las áreas metropolitanas con alta concentración de trabajadores de tecnología punta se asocian con un nivel elevado de desarrollo económico. Florida postula que esas clases creativas urbanas fomentan un entorno personal y profesional abierto y dinámico que actúa como un polo de atracción de talento, empresas y capital. Sugiere que las políticas de fomento económico han de centrarse en atraer y retener talentos de alta calidad.

Políticas públicas

Los acuerdos de Bretton Woods de 1944 no solo fijaron un nuevo orden económico mundial para el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial con la creación del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, sino que ▷

también fueron el germen de una institución mundial que fomentase el libre comercio, organización que se creó en 1948 con el nombre de GATT. Este acuerdo se refundó en 1995 con la Organización Mundial del Comercio, que tenía como misión propiciar la libertad de comercio no solo en los bienes, sino también en los servicios y en la propiedad industrial y científica.

Unos años antes, en 1992, los países miembros de la zona de libre comercio europea, denominada CEE (Comunidad Económica Europea), firmaron el Tratado de Maastricht, en el cual el derecho de las personas a circular y residir libremente en la Unión Europea constituye la piedra angular, más allá de las consideraciones clásicas de carácter comercial.

Muy cerca en el tiempo y en el espacio de la reunión de Bretton Woods, un senador americano de apellido Fullbright convenció al Departamento de Estado para que proporcionara fondos para que los mejores expedientes europeos estudiaran, investigaran o ejercieran como docentes en Estados Unidos. El alcance inicial de estas ayudas, que nacen en 1948, se centró en Europa para evitar nuevas contiendas por la vía de los lazos afectivos, pero hoy el programa funciona en todo el mundo con el nombre de becas Fullbright. Este sistema ha sido implantado por multitud de países que buscan atraer a los mejores profesionales, generalmente en el ámbito científico y universitario (especialmente para luchar contra la conocida «fuga de cerebros» bautizada así en 1963 por la Royal Society ante la emigración de profesionales ingleses hacia América).

Por último, la madurez y la democratización del acceso a la tecnología han hecho posibles nuevas y eficaces políticas que hibridan los dos conceptos descritos anteriormente, emprendimiento y circulación de talento. Esas nuevas políticas se caracterizan por tener en cuenta

la movilidad internacional del talento emprendedor, estar dirigidas a proyectos empresariales de fuerte componente innovador y tender puentes de colaboración con el sector privado. Esta reinversión de las actuaciones de apoyo a los emprendedores se explica en detalle en el apartado 3.

3. Las nuevas políticas de atracción del talento emprendedor

3.1. El impacto de la atracción del talento emprendedor

Existe abundante literatura económica que demuestra el impacto positivo de la atracción de emprendedores extranjeros sobre la economía y el tejido empresarial. En particular, dicho impacto se traduce en la introducción de modelos de negocio de carácter innovador, en la generación de nuevos nichos de empleo y, con carácter general, en un aumento de las capacidades empresariales (Borjas, 1986; Wadhwa *et al.*, 2007; Hunt, 2011; Ribeiro-Soriano & Mas Verdú, 2015). Además, existe evidencia de la mayor predisposición de los extranjeros en comparación con los nacionales a llevar a cabo nuevas actividades empresariales, tal y como demuestran estudios realizados por la OCDE (2012), que también concluyó que los emprendedores foráneos crean entre 1,4 y 2,1 empleos más que los locales. Los emprendedores extranjeros también han probado ser un posible contrapeso contra el declive demográfico, así como el económico por su capacidad de aceleración del proceso, y que, como hemos visto, Schumpeter bautizó como «destrucción creativa».

En Estados Unidos es, precisamente, donde el impacto positivo, que los emprendedores foráneos pueden ejercer sobre una economía, ▷

se ha manifestado con mayor intensidad. Se estima que más de la mitad (44 de 87) de las empresas estadounidenses con una valoración superior a los 1.000 millones de dólares fueron fundadas por inmigrantes. El valor conjunto de estas compañías es de 168.000 millones de dólares, volumen superior a la capitalización bursátil de los valores cotizados en México o Rusia. Por poner algunos ejemplos destacados, el ruso Sergei Brin es uno de los fundadores de Google; el francés Pierre Omidyar, de Ebay; o el canadiense Garrett Camp, de Uber. Otras empresas americanas que se han convertido en multinacionales líderes en sus sectores de actividad también tuvieron entre sus fundadores a no estadounidenses, como es el caso de Procter & Gamble, Dupont, Colgate o Pfizer. El talento emprendedor extranjero fluye de forma natural hacia Estados Unidos debido a los evidentes factores de atractivo: abundancia de capital riesgo, talento tecnológico y técnico de primer nivel, un elevado número de *startups* con gran potencial de crecimiento, un clima empresarial altamente *business friendly* y centros de educación superior y de investigación de excelencia. No en vano, entre los veinte ecosistemas de emprendimiento más competitivos del mundo se sitúan siete localizaciones/ciudades estadounidenses: Silicon Valley, Nueva York, Boston, Los Ángeles, Seattle, Austin y Chicago.

3.2. El antecedente: los visados para los emprendedores

En los últimos años, distintos Gobiernos han incorporado la captación de talento en sus agendas y han puesto en marcha iniciativas para fomentar su atracción. Una de las más extendidas ha sido el establecimiento de condiciones

especiales en la concesión de visados para emprendedores que solicitan la entrada al país para llevar a cabo una actividad empresarial, lo que ha desembocado en la creación de visados específicos para la actividad emprendedora. Ya a finales de los años sesenta del siglo pasado, países como Canadá y Australia establecieron sus primeros programas específicos de atracción de emprendedores, pero lo novedoso es la extensión alcanzada por esta figura en los últimos años. Aunque no existen estadísticas oficiales al respecto, a finales de 2015 al menos trece países contaban con esquemas de visados específicos para emprendedores extranjeros (Australia, Canadá, Chile, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Irlanda, Nueva Zelanda, Países Bajos, Reino Unido y Singapur).

Las diferencias fundamentales en el diseño de los visados para emprendedores entre unos países y otros residen en la obligatoriedad de un volumen determinado de inversión y de creación de puestos de trabajo, y en la duración del permiso de residencia y la concesión de la residencia permanente, entre otros. Además, algunos países establecen cuotas en el número de emprendedores extranjeros que buscan atraer cada año¹. La tendencia generalizada en los últimos años a nivel internacional ha sido suavizar las condiciones exigidas a los emprendedores para la concesión del visado. No obstante, el auge del proteccionismo en Estados Unidos y en Europa podría revertir esta tendencia, como ya ha sucedido en el caso de la Administración Trump, con un endurecimiento de las condiciones de entrada. ▷

¹ Por ejemplo, el Gobierno canadiense concede únicamente 2.750 visados para emprendedores y el Gobierno de Nueva Zelanda solamente concede 400 *global impact visa* por año.

3.3. *Nacimiento y extensión de los Programas de Atracción de Talento Emprendedor Extranjero (PATEX)*²

Aunque un emprendedor extranjero obtenga el visado para desplazarse a emprender a otro país, los obstáculos que sigue encontrando son relevantes, y superiores a los que encuentran los emprendedores nacionales. Por ejemplo, existen importantes restricciones de acceso a financiación derivadas del desconocimiento de las alternativas financieras en el país de destino o de la falta de historial crediticio o de colateral (Fairlie, 2013; Vincenza, 2014). Otra importante barrera de entrada es la escasa familiaridad con el entorno jurídico y regulatorio local, y con los aspectos formales e informales asociados a «hacer negocios». La ausencia de una red de contactos entre posibles proveedores, distribuidores o clientes, además del mayor riesgo percibido del emprendedor extranjero por parte de éstos, son otros obstáculos habituales.

En este contexto, y con el objetivo de contribuir a reducir estas barreras, así como de incrementar la oferta-país para los emprendedores extranjeros, algunos países han ido más allá de la puesta en marcha de visados para la atracción de talento emprendedor. En concreto, han diseñado programas más completos y ambiciosos basados en la provisión de un conjunto de servicios de *soft landing*³ de alto valor añadido a un número determinado de emprendedores o *startups* extranjeras. Estos programas de atracción del talento emprendedor extranjero son conocidos también por su acrónimo PATEX.

En los PATEX, a través de un concurso público en competencia competitiva, a un número determinado de emprendedores o *startups* extranjeras ganadoras se les ofrece servicios de tramitación/concesión de visados, provisión de espacios de trabajo, asesoramiento para el proceso de establecimiento empresarial, asesoramiento enfocado al negocio o apertura a redes de contactos en el mercado local. Además, acostumbran a conceder un incentivo financiero, bien no reembolsable o a cambio de una participación en el capital de la nueva empresa constituida. Desde la perspectiva de la política pública, los programas PATEX, además de las ventajas asociadas a la introducción en el tejido productivo local de empresas innovadoras y lo que ello supone en aceleración del proceso de «destrucción creativa», cuentan con la ventaja de contribuir a la percepción de la imagen de país abierto al emprendimiento y la innovación en el exterior, además de generar *deal flow*⁴ hacia el país promotor del programa. También permiten adaptar el programa a las necesidades o prioridades del país a través de la convocatoria. A su vez, el proceso de selección puede orientarse hacia un determinado sector o tipo de empresa que favorezca incluso a un determinado colectivo.

El diseño y puesta en marcha de este tipo de programas es un fenómeno reciente y que se ha implementado en un, hasta ahora, reducido grupo de países, impulsado principalmente por instituciones y Administraciones Públicas, pero en el que también se ha involucrado el sector privado. En la Unión Europea, países como Reino Unido, Francia y España ya han puesto en marcha programas PATEX. En Reino Unido, el programa Sirius⁵ es una ▷

² La lista de Programas de Atracción de Talento Emprendedor Extranjero (PATEX) mencionados en el artículo no es exhaustiva, sino que pretende reflejar ejemplos destacados implementados por distintos Gobiernos.

³ Anglicismo usado en el mundo de los negocios para referirse a la instalación de una empresa extranjera en un país sin apenas problemas.

⁴ Anglicismo usado en el mundo del capital riesgo para referirse a la cartera de empresas susceptibles de ser invertidas por su atractivo.

⁵ <http://www.siriusprogramme.com>

iniciativa creada en 2013 por el Department of International Trade (DIT), antiguo UK Trade and Investment (UKTI), a la que se han sumado diversas iniciativas británicas de apoyo al emprendimiento. El programa ofrece a un equipo de hasta tres miembros (uno de los cuales debe proceder de fuera del Reino Unido) una ayuda de 35.000 libras en financiación semilla y un conjunto de servicios valorados en 20.000 libras, que incluye espacio de trabajo y asesoramiento en una de las doce incubadoras colaboradoras del programa. A cambio, Sirius exige un 10 por 100 de la propiedad de los proyectos ganadores. El foco del programa son los recién graduados —hasta dos años máximo desde la finalización de los estudios superiores— y los proyectos en fase principalmente embrionaria. Hasta el momento el programa ha logrado atraer 2.300 emprendedores procedentes de 93 países a Reino Unido, que han creado 73 nuevas empresas.

En Francia se ha puesto en marcha en 2015 el French Tech Ticket⁶, el programa más ambicioso de los existentes actualmente en Europa, tanto por su impacto esperado como por su dotación presupuestaria y el número de instituciones públicas involucradas en la iniciativa (Ministerio de Economía, Industria y Sector Digital, Ministerio de Interior, Ministerio de Asuntos Exteriores y Desarrollo Internacional, además de diversas agencias públicas como Business France o el Ayuntamiento de París). Los servicios ofrecidos en el paquete de *landing* a las *startups* ganadoras incluyen 45.000 euros por empresa, *fast-track* para la obtención del permiso de residencia, un programa de aceleración y doce meses de espacio de trabajo en una de las 41 incubadoras colaboradoras a lo largo de toda Francia. En la primera

edición del French Tech Ticket, correspondiente al periodo 2015-2016, se seleccionaron a veintitrés *startups* entre 722 candidatas de más de cien países, y en la segunda edición, correspondiente al periodo 2017-2018, el programa se ampliará a setenta ganadoras.

Del mismo modo, en España se ha lanzado en 2016 un programa de atracción de talento emprendedor bajo el nombre de Spain Rising Startup, impulsado por la institución pública España Exportación e Inversiones (ICEX), y que cuenta con la colaboración de los ayuntamientos de Madrid y Barcelona y del programa Open Future de Telefónica a través de su aceleradora Wayra. La iniciativa ofrece a un máximo de quince *startups* ganadoras servicios de tramitación de visados, espacio de trabajo en las dos ciudades mencionadas, una contribución económica no reembolsable de 10.000 euros y servicios de asesoramiento adaptados a las necesidades de la empresa. El programa Spain Rising Startup está enfocado a *startups* que presenten cierta madurez y que tengan una respuesta del mercado positiva en su país de origen (facturación o clientes).

En América Latina, Puerto Rico ha puesto en marcha una iniciativa llamada Parallel18⁷, que tiene como objetivo atraer *startups* al país para que hagan de este su plataforma para operar globalmente, especialmente hacia Estados Unidos. Parallel18 ofrece cinco meses del programa de aceleración a ochenta *startups* ganadoras, y una contribución financiera de 40.000 dólares. El aspecto diferencial de este programa es la introducción de la obligatoriedad a los emprendedores de establecer vínculos con universidades y centros educativos locales y realizar actividades de *mentorización* de alumnos. Otra experiencia latinoamericana interesante es ▷

⁶ <http://www.frenchtechticket.com>

⁷ www.parallel18.com

el programa brasileño Seed⁸ (Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development), una de las escasas iniciativas PATEX puestas en marcha por Gobiernos regionales⁹, concretamente por el Gobierno estatal de Minas Gerais, y que fue creado igualmente para atraer talento emprendedor extranjero a este estado brasileño. El programa Seed selecciona los cuarenta mejores proyectos empresariales de base innovadora, que reciben entre 68.000 y 80.000 reales (entre 20.000 y 25.000 euros) en capital semilla. Además, se ofrece un periodo de estancia de seis meses en el que los proyectos serán apoyados para mejorar sus capacidades e impacto en el territorio.

En Asia, un ejemplo destacado es el de Corea del Sur, país en el cual el Gobierno ha puesto en marcha el programa K-Startup Grand Challenge¹⁰, cuyo objetivo es atraer a *startups* extranjeras para que utilicen el país como puerta de entrada y base operativa para abordar el mercado asiático. La iniciativa parte del Ministry of Science, ICT and Future Planning, de la National IT Industry Promotion Agency y otras instituciones públicas, y cuenta con el patrocinio de los grandes conglomerados industriales locales (*chaebol*) como Samsung, Hyundai o LG. El programa selecciona los veinte mejores proyectos a los que ofrece un incentivo financiero de 27.000 dólares, si bien los cuatro con mejor desempeño disponen de un incentivo adicional que puede alcanzar los 100.000 dólares. El K-Startup Grand Challenge ofrece servicios de visados, espacios de trabajo y aceleración, además de cubrir parte de los costes de alojamiento y vuelos derivados del desplazamiento a Corea del

Sur de los emprendedores desde su país de origen. También, las *startups* tienen posibilidad de entrar en contacto y trabajar conjuntamente con los *chaebol* que patrocinan y participan en el programa.

Por último, un elevado número de países de reducido tamaño y población no cuentan con programas específicos para atraer talento extranjero, pero en su afán de convertirse en nodos de emprendimiento global, los programas públicos de apoyo al emprendimiento —no solamente de visados, sino también de financiación o de creación de empresas— tienen el foco y son muy utilizados por emprendedores extranjeros. Un ejemplo es Singapur¹¹, país donde el 39 por 100 de sus 5,3 millones de habitantes ha nacido fuera de las 63 islas que conforman el país, y que ha hecho de la atracción de talento extranjero uno de los pilares de su competitividad económica. En Singapur, su competitivo entorno de negocios (ocupa la segunda posición en el informe *Doing Business*, solamente por detrás de Nueva Zelanda), un completo sistema de incentivos y coinversiones en *startups* por parte del Gobierno y su cercanía a Asia actúan como catalizadores para convertirlo en un polo de atracción de emprendedores extranjeros.

3.4. *Startup Chile: un ejemplo de PATEX pionero*¹²

En América Latina, el programa Startup Chile, puesto en marcha por el Gobierno de Sebastián Piñera en 2010, es actualmente ▷

⁸ <http://www.minasdigital.mg.gov.br/inicio/projetos/projeto/36/seed-en>

⁹ En España, el Gobierno vasco lanzó, en 2016, un programa para atraer emprendedores de la industria 4.0 con el nombre BIND4.0.

¹⁰ <http://www.k-startupgc.org/>

¹¹ Las iniciativas públicas del Gobierno de Singapur de apoyo a las *startups* se engloban en el programa Startup SG, y pueden ser consultadas en <https://www.spring.gov.sg/Nurturing-Startups/Pages/nurturing-startups-overview.aspx>

¹² Los autores agradecen los valiosos comentarios y aportaciones de Sebastián Díaz, director de Marketing y Comunicación de Startup Chile.

el más completo que existe no solamente en su región, sino en todo el mundo. El programa parte de la máxima autoridad del Gobierno, está gestionado por Corfo¹³ y ha evolucionado notablemente desde su creación, introduciendo mejoras y adaptaciones para maximizar el impacto de las *startups* participantes en la economía y el tejido empresarial chileno. En su formato actual, Startup Chile ha especializado su oferta dependiendo del público objetivo y cuenta con tres programas diferenciados: The S Factory, Seed y Scale.

The S Factory está basado en proyectos en fase inicial liderados por mujeres, y ofrece 15.000 dólares en financiación y un programa de aceleración de cuatro meses. El programa Seed tiene como objetivo la aceleración de proyectos con un producto/servicio desarrollado y que estén validados por el mercado, y ofrece 30.000 dólares en financiación y un proceso de aceleración de seis meses. Por último, el Scale está dirigido a *startups* más maduras cuyos modelos empresariales estén en fase de escalamiento, y ofrece hasta 90.000 dólares. Startup Chile va un paso por delante de otros programas PATEX y, además de los servicios de visados o asesoramiento, cuenta con otros servicios, como, por ejemplo, un club de inversores compuesto por noventa inversores privados y fondos de *venture capital* para facilitar su entrada en el capital de las *startups* que forman parte del programa.

Startup Chile también es el programa que ha sido más evaluado —tanto interna como externamente— y que ha desarrollado diferentes métricas para medir su desempeño: a finales

de 2016 las *startups* que habían formado parte del programa sumaban una valoración conjunta de 1.350 millones de dólares, habían levantado 420 millones de dólares de capital, multiplicando por diez lo invertido por Corfo a través del programa, y creado 1.562 puestos de trabajo en Chile.

4. Conclusiones

Las políticas públicas para los emprendedores acumulan más de cien años de prácticas; además, en lo que llevamos de siglo, se han convertido en uno de los recursos más usados por Gobiernos en todo el mundo para propiciar desarrollo económico. Sin la madurez de estas políticas nunca hubiera sido posible el surgimiento de una actuación tan sofisticada como la de los PATEX y su rápida extensión por muchos países, como hemos visto en el artículo.

Estos programas no solo han hibridado las actuaciones a favor de los emprendedores y la atracción de talento, sino que han incorporado la colaboración pública-privada. Los PATEX también marcan la tendencia del futuro de las políticas públicas de emprendimiento, como es el caso del emprendimiento corporativo puesto en marcha por muchas grandes empresas en todo el mundo con el apoyo del ecosistema emprendedor local (en el que lo público tiene y seguirá teniendo un papel clave).

A pesar de lo anterior, es preciso seguir actuando a favor de los emprendedores porque persisten muchos fallos de mercado —como la ausencia de financiación— y públicos —la excesiva burocracia, por ejemplo— que impiden que las nuevas empresas puedan aportar todo su potencial a favor del desarrollo económico y social de los territorios. ▷

¹³ Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) es la agencia del Gobierno de Chile dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad.

El momento actual caracterizado por un auge del proteccionismo amenaza con revertir el camino andado en la apertura de fronteras al talento internacional. En este contexto, los PATEX cobran una mayor importancia como herramienta de política pública, que puede ejercer de contrapeso a esta tendencia para continuar potenciando y ampliando la movilidad internacional del talento emprendedor.

De cara al futuro persisten importantes retos. Los *policymakers* necesitan poner en valor este tipo de programas tanto dentro de la Administración como ante distintos *stakeholders* implicados en la actividad empresarial y por ende en el desarrollo económico. Además, los programas deben continuar avanzando y especializándose —por ejemplo, verticalizándose sectorialmente— para adaptarse a las necesidades de las *startups* extranjeras y optimizar el proceso de *soft landing* de las mismas. Por su parte, la academia deberá incorporar el análisis y la evaluación de este tipo de programas a la investigación económica, desarrollando métricas que permitan una mejor comprensión del impacto generado por los PATEX en términos de generación de riqueza, empleo e innovación.

Bibliografía

- [1] AUDRETSCH, D.B. (2002). *Entrepreneurship: A survey of the literature*. Institute For Development Strategies. Indiana University & Centre for economic policy. Research (Cepr). Prepared for the European Commission, enterprise directorate.
- [2] ANDERSON, T. (2016). *Immigrants and billion dollars startups*. Arlington. Disponible en: <http://nfap.com/wp-content/uploads/2016/03/Immigrants-and-Billion-Dollar-Startups.NFAP-Policy-Brief.March-2016.pdf>
- [3] BAUMOL, W.J. (1968). «Entrepreneurship in economic theory». *American Economic Review*, vol. 58, n.º 2, pp. 64-71.
- [4] BIRCH, D.L. (1979). *The job generation process*. Cambridge, Ma: Mit Program On Neighborhood And Regional Change.
- [5] BORJAS, G. (1986). «The self-employment experience of inmigrants». *The Journal of Human Resources*, vol. 21, n.º 4, pp. 485-506.
- [6] CANTILLON, R. (1755). *Essai sur la nature du comerce en general*. Londres y París.
- [7] EUROPEAN COMMISSION (2016). *Proposal for a Directive of the European Parliament and the Council on the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purposes of highly skilled employment*. Estrasburgo. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016SC0194&from=EN>
- [8] FAIRLIE, R.W. (2013). *International Handbook on the Economics of Migration*. Massachusetts (Estados Unidos): Edward Elgar Publishing Limited.
- [9] FLORIDA, R. (2002). *The rise of the creative class*. New York: Basic Books.
- [10] GONZÁLEZ URIBE, J. (2015). *El caso de Startup Chile. Programa de atracción de talento para fomentar el emprendimiento*. Caracas. CAF. Banco de Desarrollo de América Latina. Disponible en: http://publicaciones.caf.com/media/42997/chile_startup_programa_talento_caf.pdf
- [11] HUNT, J. (2011). «Which Immigrants are Most Innovative and Entrepreneurial? Distinctions by Entry Visa». *Journal of Labor Economics*.
- [12] HUNT, J., y GAUHTIER-LOISELLE (2010). «How much does inmigration boost innovation?». *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 2.
- [13] JOVANOVIC, B. (1982). «Selection and the evolution of industry». *Econometrica*, vol. 50, n.º 3, pp. 649-670.
- [14] KRUGMAN, P. (1979). «Increasing returns, monopolistic competition and international trade». *Journal of International Economics*, vol. 9, n.º 4, pp. 469-80.
- [15] MARSHALL, F. (1890). *Principles of economics*. Londres: Macmillan.
- [16] MEYER, J.; KAPLAN, D., y CHARUM, J. (1998). «El nomadismo científico y la nueva ▷

- geopolítica del conocimiento». En Charum, J., y Meyer, J. B. (eds.), *El nuevo nomadismo científico. La perspectiva latinoamericana*. Bogotá: Escuela Superior de Administración Pública (ESAP).
- [17] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OECD) (2012). *Open for Business; Migrant Entrepreneurs in OECD Countries*. París. Disponible en: <http://www.seipa.edu.pl/s/plartykuly/91/917/OECD%20Migrant%20Entrepreneurship%202012.pdf>
- [18] ORTEGA CACHÓN, I.; DE PABLOS, I., y SOTO, I. (2017). *El emprendimiento corporativo en España*. CISE-GEM. Santander.
- [19] PORTER, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press. (Republished with a new introduction, 1998).
- [20] RICARDO, D. (1821). *On the principles of political economy, and taxation*. John Murray.
- [21] RIBEIRO SORIANO, D., y MAS-VERDU, F. (2015). Special Issue on: «Small business and entrepreneurship: their role in economic and social development». *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 27, pp. 255-257.
- [22] SMITH, A. (1817). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vol. 2. Рипол Классик.
- [23] STARTUP GENOME (2017). *Global Startup Ecosystem Report*. San Francisco. Disponible en: <https://startupgenome.com/>
- [24] VINCENZA DESIDERIO, M. (2014). *Policies to Support Inmigrant Entrepreneurship*. Washington DC: Transatlantic Council of Migration. Disponible en: <http://www.migrationpolicy.org/research/policies-support-immigrant-entrepreneurship>
- [25] WADHWA, V.; RISSING, B.; SAXENIAN, A. L., y GEREFFI, G. (2007). *Education, entrepreneurship and immigration: America's MNew Inmigrant Entrepreneurs. Part II*. Kauffman Foundation.

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

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



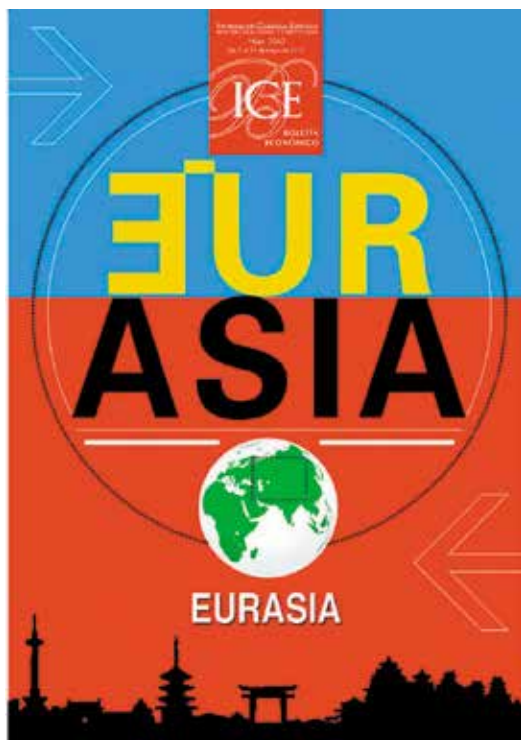
SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

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

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA
Y COMPETITIVIDAD