

Balanza comercial agroalimentaria en 2012

Sector de automoción en España

En preparación

- Avances de la Unión Europea en la lucha contra el fraude y la evasión fiscal: el intercambio automático de información
- La Directiva de Servicios 4 años después

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3045

Directora

Ana de Vicente Lancho

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora, **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, Antonio Carrascosa, Rafael Coloma, Begoña Cristeto, José M^a Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Rafael Gómez Pascual, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Nicolás López, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ódón Pálla, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Darío Sáez, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano, Juan Varela. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Fernando Fuentes. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 11. Teléfonos: 91 349 31 90. www.revistasICE.com **Distribución y suscripciones:** 91 583 55 07. distribucionpublicaciones@mineco.es.

Índices de impacto en IN-RECS

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

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

Maquetación: DAYTON, SA
Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio
Papel exterior: ecológico estucado brillo
Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF
ECPMINECO: 1.ª ed./4501113
EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958
NIPO: 720-13-010-4
ISSN: 0214-8307
ISSN electrónico: 2340-8804
Catálogo general de publicaciones oficiales
<http://publicacionesoficiales.boe.es>



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios	3	La balanza comercial agroalimentaria en 2012
		Colaboraciones
Francisco Javier Martín García	23	Situación y perspectivas del sector de la automoción en España
Juan Luis Díez Gibson	35	Reforma de las referencias financieras
Begoña Montoro Zulueta	51	Disputa fiscal entre EEUU y Suiza
José Miguel Andreu	63	Tamaño y composición de una Federación Europea eficiente



Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios*

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2012

En este artículo se analiza la evolución de los principales sectores y mercados agrarios durante 2012 así como los factores más importantes que determinan el comportamiento de nuestra balanza agroalimentaria¹.

Se ha incluido el análisis sectorial de todos los productos de los veinticuatro primeros capítulos del arancel.

Palabras clave: importaciones, exportaciones, comercio exterior, agricultura, España, 2012.

Clasificación JEL: Q10, Q17.

1. Evolución general

De acuerdo con los datos de comercio exterior (Cuadro 1), la balanza comercial agroalimentaria, que comprende los 24 primeros capítulos del arancel, ha registrado en 2012 un superávit de cerca de 6.142 millones de euros y una ratio de cobertura de 121,32 por 100. Se trata de los mayores valores regis-

trados desde 1998, que en los últimos quince años ha contado con un saldo positivo en la balanza comercial. La crisis económica no ha impedido que se mantenga la voluntad exportadora de nuestro sector agroalimentario.

Las importaciones agroalimentarias (Cuadro 2) supusieron 28.803 millones de euros, y 34.649.859 toneladas. En relación con la importación total ▷

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS
(Miles de euros)

Año	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura (porcentaje)
1998	15.632.320	14.553.144	1.079.176	107,42
1999	15.704.239	15.005.405	698.834	104,66
2000	17.404.589	15.930.652	1.473.937	109,25
2001	19.398.635	17.761.199	1.637.436	109,22
2002	20.534.547	18.546.962	1.987.586	110,72
2003	21.452.279	18.961.455	2.490.824	113,14
2004	21.821.108	20.389.333	1.431.774	107,02
2005	22.437.553	22.087.531	350.022	101,58
2006	23.745.603	22.695.648	1.049.955	104,63
2007	25.664.499	25.527.182	137.317	100,54
2008	27.642.570	26.909.828	732.742	102,72
2009	26.366.287	23.886.772	2.479.514	110,38
2010	28.918.287	25.751.109	3.167.179	112,30
2011	31.975.853	28.355.464	3.620.389	112,77
2012	34.944.510	28.802.691	6.141.819	121,32

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

* Ministerio de Economía y Competitividad.

Versión de octubre de 2012.

¹ Por limitaciones de espacio no se ha podido incluir el análisis sectorial de todos los productos de los 24 primeros capítulos del arancel, sino úni-

camente los cuadros relativos a su comercio exterior. La versión completa de la balanza agroalimentaria correspondiente a 2012 se encuentra en: (<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/agroalimentarios/estadisticas/Paginas/estadisticas.aspx>).

Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios

CUADRO 2
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS

Descripción	2010		2011		2012		Porcentaje variación 2011/2010		Porcentaje variación 2012/2011		Porcentaje sobre total 2012	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
01 Animales vivos.....	329.961	119.457	327.221	115.720	306.471	150.556	-0,83	-3,13	-6,34	30,10	1,06	0,43
02 Carne y despojos comestibles.....	1.092.465	395.492	1.154.116	377.245	1.115.733	352.999	5,64	-4,61	-3,33	-6,43	3,87	1,02
03 Pescados, crustáceos, moluscos.....	4.308.474	1.399.932	4.562.597	1.376.447	4.111.779	1.242.617	5,90	-1,68	-9,88	-9,72	14,28	3,59
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	1.716.870	1.261.591	1.806.699	1.265.306	1.793.567	1.232.968	5,23	0,29	-0,73	-2,56	6,23	3,56
05 Otros productos de origen animal.....	153.681	100.456	178.187	113.650	177.668	102.553	15,95	13,13	-0,29	-9,76	0,62	0,30
06 Plantas vivas; floricultura.....	173.017	67.640	172.359	69.277	160.838	59.826	-0,38	2,42	-6,68	-13,64	0,56	0,17
07 Legumbres, hortalizas, s/ conserv.....	920.694	1.899.844	914.775	1.729.358	967.630	1.834.031	-0,64	-8,97	5,78	6,05	3,36	5,29
08 Frutas /frutos, s/ conservar.....	1.483.871	1.432.351	1.529.634	1.406.961	1.573.574	1.373.166	3,08	-1,77	2,87	-2,40	5,46	3,96
09 Café, té, yerba mate y especias.....	719.424	339.244	965.084	339.091	939.891	358.900	34,15	-0,05	-2,61	5,84	3,26	1,04
10 Cereales.....	1.808.024	10.404.631	2.468.863	10.901.512	2.974.058	12.341.347	36,55	4,78	20,46	13,21	10,33	35,62
11 Produc. de la molinería; malta.....	158.099	423.142	170.931	376.279	199.740	464.810	8,12	-11,07	16,85	23,53	0,69	1,34
12 Semillas oleagi.; plantas industriales....	1.616.022	3.996.865	1.871.759	3.819.884	2.247.092	4.286.231	15,83	-4,43	20,05	12,21	7,80	12,37
13 Jugos y extractos vegetales.....	115.006	29.912	130.384	48.595	138.350	57.558	13,37	62,46	6,11	18,44	0,48	0,17
14 Materias trenzables.....	13.052	23.575	28.378	34.695	21.083	31.365	117,43	47,17	-25,71	-9,60	0,07	0,09
15 Grasas, aceite animal o vegetal.....	1.239.326	1.763.637	1.435.288	1.524.336	1.437.081	1.585.584	15,81	-13,57	0,12	4,02	4,99	4,58
16 Conservas de carne o pescado.....	819.420	244.899	919.014	265.032	997.524	259.018	12,15	8,22	8,54	-2,27	3,46	0,75
17 Azúcares; artículos confitería.....	591.436	1.195.375	1.080.406	1.741.759	906.787	1.469.549	82,68	45,71	-16,07	-15,63	3,15	4,24
18 Cacao y sus preparaciones.....	808.405	370.599	841.043	291.408	776.043	287.610	4,04	-21,37	-7,73	-1,30	2,69	0,83
19 Productos de cereales.....	1.074.541	466.398	1.015.775	471.849	1.052.876	518.018	-5,47	1,17	3,65	9,78	3,66	1,50
20 Conservas vegetales y zumos.....	775.460	723.358	884.521	785.874	853.906	732.249	14,06	8,64	-3,46	-6,82	2,96	2,11
21 Preparac. alimenticias diversas.....	1.376.286	375.946	1.427.686	370.105	1.342.789	363.114	3,73	-1,55	-5,95	-1,89	4,66	1,05
22 Bebidas (exc. zumos).....	1.714.939	1.150.141	1.828.583	1.057.294	1.783.836	1.108.883	6,63	-8,07	-2,45	4,88	6,19	3,20
23 Residuos industria alimentaria.....	1.291.860	3.992.480	1.371.689	4.167.671	1.616.537	4.368.985	6,18	4,39	17,85	4,83	5,61	12,61
24 Tabaco y sus sucedáneos.....	1.450.775	84.993	1.270.470	72.050	1.307.839	67.924	-12,43	-15,23	2,94	-5,73	4,54	0,20
Total.....	25.751.109	32.261.959	28.355.464	32.721.400	28.802.691	34.649.859	10,11	1,42	1,58	5,89	100,00	100,00

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

española de bienes (253.401 millones de euros), el sector agroalimentario ha supuesto el 11,37 por 100 del valor total importado, un 5,5 por 100 superior al porcentaje de 2011 (10,78 por 100).

Con respecto al año anterior, y en términos de valor, en 2012 se ha producido un incremento del 1,58 por 100 de las importaciones agroalimentarias (447 millones de euros), debido fundamentalmente a los

capítulos 10 (cereales), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales) y 23 (residuos de la industria alimentaria), cada uno con un aumento superior a 100 millones de euros. En términos porcentuales, los mayores aumentos se han producido en los mismos capítulos, destacando también el aumento del capítulo 11 (productos de la molinería y malta), todos ellos con un incremento superior al 10 por 100. ▷

En cuanto al volumen, se ha producido un ascenso del 5,89 por 100. Los capítulos que registran un incremento más acusado en las importaciones son los capítulos 10 (cereales), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 23 (residuos de la industria alimentaria), y 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), cada uno con aumento superior a 100.000 toneladas. En términos porcentuales, los mayores incrementos han tenido lugar en los capítulos 01 (animales vivos), 11 (productos de la molinería y malta), 13 (jugos y extractos vegetales), 10 (cereales) y 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), con aumentos superiores al 10 por 100.

El esquema de nuestras importaciones es similar al de años anteriores.

En volumen, y al igual que en 2010 y 2011, hay diez capítulos que superan 1 millón de toneladas. Estos son, por orden de importancia: capítulos 10 (cereales), 23 (residuos industria alimentaria), 12 (semillas oleaginosas, plantas industriales), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 17 (azúcares, artículos confitería), 08 (frutas y frutos sin conservar), 03 (pescados, crustáceos y moluscos), 04 (leche, productos lácteos y huevos) y 22 (bebidas). Los cinco primeros suponen el 70,46 por 100 del total de las importaciones. Como se ha indicado, el principal capítulo es el de cereales, del que se han importado 12,3 millones de toneladas (35,62 por 100 del total).

En cuanto al valor, hay doce capítulos que han superado los 1.000 millones de euros, uno menos que en 2011 e igual que en 2010. El más relevante es el capítulo 03 (pescados, crustáceos y moluscos) del que se han importado 4.112 millones de euros y representa el 14,28 por 100 del total.

Por orden de importancia se trata de los capítulos 03 (pescados, crustáceos y moluscos), 10 (cereales), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 22 (bebidas), 04 (leche, productos lácteos y huevos), 08 (frutas y frutos sin conservar), 15 (grasas y aceites animal o vegetales), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 23 (residuos industria alimentaria), 24 (tabaco y sus sucedáneos), 02 (carne y despojos comestibles) y 19 (productos

derivados de cereales). Todos ellos suponen el 77,62 por 100 del total.

Los capítulos cuya importación ha aumentado en 2012 son: el 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), (frutas y frutos sin conservar), 10 (cereales), 11 (productos de la molinería y malta), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 13 (jugos y extractos vegetales), 15 (grasas y aceites animal o vegetales), 16 (conservas de carne o pescado), 19 (productos a base de cereales), 23 (residuos industria alimentaria) y 24 (tabaco y sus sucedáneos).

Las exportaciones (Cuadro 3) supusieron 34.945 millones de euros, y 29.166.540 toneladas. En relación con la exportación total de bienes (222.644 millones de euros), las exportaciones agroalimentarias significaron el 15,7 por 100, porcentaje inferior al de 2009 (16,49 por 100) y superior a los de 2008 (14,61 por 100), 2010 (15,49 por 100) y 2011 (14,86 por 100).

Con respecto al año 2011, se ha producido un aumento en valor de un 9,28 por 100 (2.969 millones de euros). En cuanto al volumen, también se registra un incremento del 2,22 por 100 (632.569 toneladas).

En volumen, hay ocho capítulos (uno menos que en 2011 y 2010) que superan el millón de toneladas de exportación, y suponen el 81 por 100 del total exportado (84 por 100 en 2011): 08 (frutas y frutos sin conservar), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 22 (bebidas), 20 (conservas y zumos vegetales), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 23 (residuos de la industria alimentaria), 02 (carne y despojos comestibles) y 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales).

En cuanto al valor, once capítulos (dos más que en 2011 y tres más que en 2010) han superado los 1.000 millones de euros, suponiendo el 86 por 100 del total (80 por 100 el año anterior): capítulos 08 (frutas y frutos sin conservar), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 02 (carne y despojos comestibles), 22 (bebidas), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 20 (conservas vegetales y zumos), 03 (pescados, crustáceos, moluscos), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 16 (conservas de carne o de ▷

Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios

CUADRO 3
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

Descripción	2010		2011		2012		Porcentaje variación 2011/2010		Porcentaje variación 2012/2011		Porcentaje sobre total 2012	
	Miles euros	Tomeladas	Miles euros	Tomeladas	Miles euros	Tomeladas	Miles euros	Tomeladas	Miles euros	Tomeladas	Miles euros	Tomeladas
01 Animales vivos.....	334.299	210.822	382.969	211.429	452.002	219.767	14,56	0,29	18,03	3,94	1,29	0,75
02 Carne y despojos comestibles.....	2.866.115	1.403.920	3.411.270	1.607.912	3.827.416	1.653.272	19,02	14,53	12,20	2,82	10,95	5,67
03 Pescados, crustáceos, moluscos.....	1.942.023	868.769	2.286.892	869.849	2.239.626	813.374	17,76	0,12	-2,07	-6,49	6,41	2,79
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	972.075	730.585	976.652	611.189	1.010.384	635.809	0,47	-16,34	3,45	4,03	2,89	2,18
05 Otros productos de origen animal.....	151.031	190.779	182.659	205.972	214.830	219.237	20,94	7,96	17,61	6,44	0,61	0,75
06 Plantas vivas; floricultura.....	208.269	239.935	237.327	194.659	251.909	171.851	13,95	-18,87	6,14	-11,72	0,72	0,59
07 Legumbres, hortalizas, s/ conserv.....	4.037.701	4.186.530	4.001.305	4.789.667	4.349.503	4.709.587	-0,90	14,41	8,70	-1,67	12,45	16,15
08 Frutas /frutos, s/ conservar.....	5.446.410	6.029.403	5.648.028	6.534.040	6.268.967	7.096.619	3,70	8,37	10,99	8,61	17,94	24,33
09 Café, té, yerba mate y especias.....	256.579	75.171	342.320	79.940	371.717	85.389	33,42	6,34	8,59	6,82	1,06	0,29
10 Cereales.....	367.463	1.163.738	422.425	1.174.395	362.891	860.566	14,96	0,92	-14,09	-26,72	1,04	2,95
11 Produc. de la molinería; malta.....	151.168	380.320	228.200	480.487	229.594	463.822	50,96	26,34	0,61	-3,47	0,66	1,59
12 Semillas oleagi.; plantas industriales....	340.680	1.077.446	432.672	1.494.094	446.272	1.434.254	27,00	38,67	3,14	-4,01	1,28	4,92
13 Jugos y extractos vegetales.....	178.826	27.617	196.026	40.037	247.544	57.180	9,62	44,97	26,28	42,82	0,71	0,20
14 Materias trenzables.....	5.417	6.727	5.958	7.246	3.974	2.354	9,98	7,72	-33,29	-67,51	0,01	0,01
15 Grasas, aceite animal o vegetal.....	2.452.844	1.503.304	2.721.056	1.609.163	3.111.229	1.946.658	10,93	7,04	14,34	20,97	8,90	6,67
16 Conservas de carne o pescado.....	883.392	224.107	1.076.528	238.590	1.181.321	242.260	21,86	6,46	9,73	1,54	3,38	0,83
17 Azúcares; artículos confitería.....	421.224	323.741	493.130	341.955	522.162	336.203	17,07	5,63	5,89	-1,68	1,49	1,15
18 Cacao y sus preparaciones.....	485.329	162.868	527.525	147.933	490.621	139.562	8,69	-9,17	-7,00	-5,66	1,40	0,48
19 Productos de cereales.....	823.616	481.322	954.317	506.627	1.056.405	663.647	15,87	5,26	10,70	30,99	3,02	2,28
20 Conservas vegetales y zumos.....	1.965.725	1.915.823	2.175.672	2.048.921	2.269.176	2.089.314	10,68	6,95	4,30	1,97	6,49	7,16
21 Preparac. alimenticias diversas.....	1.058.603	551.758	1.167.580	573.459	1.240.652	516.476	10,29	3,93	6,26	-9,94	3,55	1,77
22 Bebidas (exc. zumos).....	2.775.648	2.827.936	3.178.460	3.362.356	3.654.123	3.112.382	14,51	18,90	14,97	-7,43	10,46	10,67
23 Residuos industria alimentaria.....	550.159	1.308.010	638.232	1.367.211	823.198	1.653.746	16,01	4,53	28,98	20,96	2,36	5,67
24 Tabaco y sus sucedáneos.....	243.691	37.677	288.649	36.842	318.995	43.209	18,45	-2,22	10,51	17,28	0,91	0,15
Total.....	28.918.287	25.928.308	31.975.853	28.533.971	34.944.510	29.166.540	10,57	10,05	9,28	2,22	100,00	100,00

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

pescado), 19 (productos a base de cereales) y 04 (leche y productos lácteos y huevos).

El aumento de las exportaciones se ha debido principalmente a los capítulos 08 (frutas y frutos sin conservar), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 23 (residuos de la industria alimentaria) y 19 (productos a base de cereales), todos ellos con incrementos superiores a 100.000 toneladas. Proporcionalmente destacan en volumen los incrementos de los capítulos 13

(jugos y extractos vegetales), 19 (productos a base de cereales), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 23 (residuos de la industria alimentaria) y 24 (tabaco y sus sucedáneos), todos ellos con aumento superior al 10 por 100. Otros capítulos cuya exportación ha aumentado son: el 01 (animales vivos), 02 (carne y despojos comestibles), 04 (leche y productos lácteos y huevos), 05 (otros productos de origen animal), 08 (frutas y frutos sin conservar), 09 (café, té, yerba ▷

mate y especias), 16 (conservas de carne o pescado) y 20 (conservas vegetales y zumos).

Respecto del valor, en las exportaciones se ha producido un incremento generalizado en todos los capítulos, destacando los capítulos 08 (frutas y frutos sin conservar), 22 (bebidas), 02 (carne y despojos comestibles), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 23 (residuos de la industria alimentaria), 16 (conservas de carne o pescado) y 19 (productos a base de cereales), todos con incrementos superiores a 100 millones de euros. Proporcionalmente, los productos con más aumento (superior al 10 por 100) en las exportaciones han sido los de los capítulos 23 (residuos de la industria alimentaria), 13 (jugos y extractos vegetales), 01 (animales vivos), 05 (otros productos de origen animal), 22 (bebidas), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 02 (carne y despojos comestibles), 08 (frutas y frutos sin conservar), 19 (productos a base de cereales) y 24 (tabaco y sus sucedáneos). Han registrado descensos los capítulos: 3 (pescados, crustáceos y moluscos), 10 (cereales), 14 (materias trenzables) y 18 (cacao y sus preparaciones).

2. Distribución geográfica del comercio exterior agroalimentario

2.1. Importaciones por origen

Los principales proveedores de productos agroalimentarios (Cuadro 4) son, al igual que en el año anterior, los demás países de la UE. En términos porcentuales sobre el total de 2012, representan en volumen el 46,93 por 100 (51,1 por 100 en 2011) y en valor el 55,17 por 100 (56,76 por 100 en 2011). Al comparar con las importaciones de 2011, y en términos porcentuales, disminuyen en volumen (2,73 por 100) y en valor (1,26 por 100).

Los principales proveedores europeos en términos de volumen son: Francia (más de 7 millones de toneladas), Portugal (más de 1,5 millones de toneladas), Alemania, Países Bajos y Reino Unido (más de

1 millón de toneladas). En términos de valor, los principales proveedores siguen siendo los mismos países citados, además de Italia, todos ellos con importaciones superiores a 1.000 millones de euros.

El siguiente grupo de países, por orden de importancia, es Mercosur. Al igual que en 2011, Mercosur mantiene la segunda posición entre los principales proveedores. En términos porcentuales sobre el total de 2012, y con la incorporación de Venezuela, Mercosur representa el 17,52 en volumen (19,46 en 2011) y el 10,8 por 100 en valor, (10,91 por 100 en 2011). Las variaciones porcentuales respecto al año anterior indican un descenso en el volumen de las importaciones (4,61 por 100) y un incremento del valor (0,52 por 100). Brasil y Argentina continúan siendo los principales proveedores tanto en volumen (más de 3 millones y 2 millones de toneladas respectivamente) como en valor (más de mil millones de euros).

En volumen, los cinco primeros proveedores suponen el 55,19 por 100: Francia (20,28 por 100), Ucrania (13,86 por 100), Brasil (10,62 por 100), Argentina (5,94 por 100) y Portugal (4,49 por 100).

Fuera de la UE, y además de los ya citados, igualan o superan la cuota del 1 por 100 Rusia (3,74 por 100), EEUU (3,65 por 100), e Indonesia (1,29 por 100). Las importaciones de China, cuya cuota es del 0,77 por 100, se han reducido tanto en volumen (14,56 por 100) como en valor (9,53 por 100).

Por lo que respecta al valor, y al igual que el año pasado, sólo cinco países superan el 5 por 100: Francia (15,64 por 100), Alemania (8,23 por 100), Países Bajos (6,85 por 100), Brasil (6,25 por 100) y Portugal (5,71 por 100).

La participación de los países euromediterráneos y del grupo Cairns se mantiene relativamente estable respecto a 2011. Los primeros representan el 1,23 por 100 de las importaciones totales en volumen (1,29 por 100 en 2011) y el 2,5 por 100 en valor (2,76 por 100 en 2011). Los segundos, excluidos los cuatro países de Mercosur, representan el 5,81 por 100 en volumen (6,32 por 100 en 2011) y el 7,27 por 100 en valor (7,77 por 100 en 2011). ▷

Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios

CUADRO 4
IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR ORIGEN

Países	2010		2011		2012		Porcentaje variación 2011/2010		Porcentaje variación 2012/2011		Porcentaje sobre total 2012	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Francia.....	4.070.170	7.186.950	4.638.298	7.398.880	4.505.461	7.027.882	13,96	2,95	-2,86	-5,01	15,64	20,28
Países Bajos.....	2.045.486	1.412.075	2.000.751	1.192.509	1.972.692	1.208.578	-2,19	-15,55	-1,40	1,35	6,85	3,49
Alemania.....	2.285.107	1.483.817	2.341.598	1.236.721	2.369.617	1.272.333	2,47	-16,65	1,20	2,88	8,23	3,67
Italia.....	1.063.246	632.615	1.158.824	669.407	1.127.174	699.782	8,99	5,82	-2,73	4,54	3,91	2,02
Reino Unido.....	1.410.077	1.963.643	1.338.628	1.287.241	1.155.899	1.067.102	-5,07	-34,45	-13,65	-17,10	4,01	3,08
Irlanda.....	605.448	114.812	612.469	97.855	554.950	81.426	1,16	-14,77	-9,39	-16,79	1,93	0,23
Dinamarca.....	496.996	604.664	424.432	198.378	369.340	182.946	-14,60	-67,19	-12,98	-7,78	1,28	0,53
Grecia.....	114.338	49.447	132.364	50.374	132.848	89.707	15,77	1,87	0,37	78,08	0,46	0,26
Portugal.....	1.388.353	1.614.417	1.552.811	1.596.698	1.645.766	1.554.302	11,85	-1,10	5,99	-2,66	5,71	4,49
Bélgica.....	698.120	600.473	717.905	585.999	688.222	574.011	2,83	-2,41	-4,13	-2,05	2,39	1,66
Luxemburgo.....	20.092	2.376	17.356	3.578	16.142	1.812	-13,62	50,57	-6,99	-49,37	0,06	0,01
Suecia.....	136.033	189.410	164.995	183.786	159.929	185.986	21,29	-2,97	-3,07	1,20	0,56	0,54
Finlandia.....	15.730	22.306	26.740	60.760	22.192	47.597	70,00	172,40	-17,01	-21,66	0,08	0,14
Austria.....	174.903	147.681	159.093	122.418	162.651	120.406	-9,04	-17,11	2,24	-1,64	0,56	0,35
Malta.....	1.381	434	562	207	2.122	738	-59,30	-52,32	277,42	256,99	0,01	0,00
Estonia.....	6.999	20.811	23.928	87.203	4.140	3.958	241,86	319,02	-82,70	-95,46	0,01	0,01
Letonia.....	23.193	113.828	16.464	55.215	19.997	73.970	-29,01	-51,49	21,46	33,97	0,07	0,21
Lituania.....	34.585	97.809	42.688	101.490	47.771	113.389	23,43	3,76	11,91	11,72	0,17	0,33
Polonia.....	245.528	271.216	237.300	111.435	292.045	275.762	-3,35	-58,91	23,07	147,46	1,01	0,80
República Checa.....	42.816	118.381	35.050	16.699	50.134	18.411	-18,14	-85,89	43,04	10,25	0,17	0,05
Eslovaquia.....	24.725	83.023	24.124	18.566	32.550	33.196	-2,43	-77,64	34,93	78,80	0,11	0,10
Hungría.....	53.725	98.307	61.417	51.284	87.435	105.251	14,32	-47,83	42,36	105,23	0,30	0,30
Rumanía.....	167.153	863.742	135.019	525.347	197.768	521.655	-19,22	-39,18	46,47	-0,70	0,69	1,51
Bulgaria.....	145.844	770.144	225.274	1.061.886	266.534	989.377	54,46	37,88	18,32	-6,83	0,93	2,86
Eslovenia.....	712	769	1.398	857	2.972	1.734	96,28	11,40	112,61	102,38	0,01	0,01
Chipre.....	1.945	1.192	3.900	2.828	4.232	9.642	100,52	137,31	8,51	240,94	0,01	0,03
Total UE.....	15.272.706	18.464.340	16.093.387	16.717.621	15.890.584	16.260.954	5,37	-9,46	-1,26	-2,73	55,17	46,93
Islandia.....	92.186	21.811	96.968	21.134	81.725	18.085	5,19	-3,10	-15,72	-14,43	0,28	0,05
Turquía.....	114.195	62.956	129.326	59.385	113.228	57.425	13,25	-5,67	-12,45	-3,30	0,39	0,17
Croacia.....	9.438	18.667	11.358	19.425	7.521	13.872	20,35	4,06	-33,78	-28,59	0,03	0,04
Serbia.....	35.153	214.950	52.274	233.665	64.311	275.418	48,71	8,71	23,03	17,87	0,22	0,79
Total candidatos.....	250.970	318.383	289.926	333.610	266.786	364.801	15,52	4,78	-7,98	9,35	0,93	1,05
Venezuela (1).....	19.001	5.343	20.746	5.412	16.118	3.789	9,18	1,29	-22,31	-29,98	0,06	0,01
Brasil.....	1.418.416	3.800.900	1.659.215	3.489.875	1.801.263	3.679.734	16,98	-8,18	8,56	5,44	6,25	10,62
Paraguay (2).....	162.727	534.034	180.517	435.006	128.909	295.810	10,93	-18,54	-28,59	-32,00	0,45	0,85
Uruguay.....	87.506	47.696	98.010	55.548	70.665	33.643	12,00	16,46	-27,90	-39,43	0,25	0,10
Argentina.....	1.141.768	2.316.966	1.134.629	2.379.368	1.092.297	2.059.089	-0,63	2,69	-3,73	-13,46	3,79	5,94
Total Mercosur.....	2.829.418	6.704.959	3.093.118	6.365.209	3.109.253	6.072.066	9,32	-5,07	0,52	-4,61	10,80	17,52
Sudáfrica.....	143.590	121.504	128.681	88.099	123.274	74.505	-10,38	-27,49	-4,20	-15,43	0,43	0,22
Canadá.....	126.568	270.916	165.918	442.011	130.530	246.350	31,09	63,15	-21,33	-44,27	0,45	0,71
Guatemala.....	55.975	25.826	73.359	55.547	86.979	35.215	31,06	115,08	18,57	-36,60	0,30	0,10
Costa Rica.....	73.714	115.328	88.184	139.983	100.154	162.652	19,63	21,38	13,57	16,19	0,35	0,47
Colombia.....	129.125	61.116	139.232	49.789	131.376	69.742	7,83	-18,53	-5,64	40,07	0,46	0,20
Perú.....	318.939	200.470	382.240	222.250	383.973	215.696	19,85	10,86	0,45	-2,95	1,33	0,62
Chile.....	313.099	171.394	309.835	162.268	302.600	189.152	-1,04	-5,32	-2,34	16,57	1,05	0,55
Bolivia.....	13.363	12.341	7.526	2.988	38.780	61.213	-43,68	-75,79	415,29	1948,46	0,13	0,18
Pakistán.....	8.969	11.698	21.318	22.816	22.672	35.218	137,67	95,03	6,35	54,36	0,08	0,10
Tailandia.....	138.809	94.751	154.604	92.846	110.547	87.105	11,38	-2,01	-28,50	-6,18	0,38	0,25
Indonesia.....	359.763	527.961	414.537	473.019	352.685	446.003	15,23	-10,41	-14,92	-5,71	1,22	1,29
Malasia.....	53.072	94.522	104.928	128.962	120.937	194.361	97,71	36,44	15,26	50,71	0,42	0,56
Filipinas.....	67.685	57.191	65.942	36.257	62.128	35.487	-2,57	-36,60	-5,78	-2,12	0,22	0,10
Australia.....	16.160	19.217	35.681	88.292	39.278	111.065	120,80	359,45	10,08	25,79	0,14	0,32
Nueva Zelanda.....	93.983	62.941	111.569	61.703	88.259	50.672	18,71	-1,97	-20,89	-17,88	0,31	0,15
Total Cairns (3).....	1.912.814	1.847.176	2.203.552	2.066.829	2.094.173	2.014.436	15,20	11,89	-4,96	-2,53	7,27	5,81

(1) Miembro pleno de Mercosur desde el 12 de agosto de 2012.

(2) Paraguay suspendido como miembro pleno de Mercosur desde junio de 2012.

(3) Excepto los países de Mercosur Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.



CUADRO 4 (continuación)
IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR ORIGEN

Países	2010		2011		2012		Porcentaje variación 2011/2010		Porcentaje variación 2012/2011		Porcentaje sobre total 2012	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Marruecos.....	575.724	294.146	619.160	262.183	569.551	268.935	7,54	-10,87	-8,01	2,58	1,98	0,78
Argelia.....	9.191	11.952	22.500	24.392	14.340	20.925	144,81	104,09	-36,27	-14,21	0,05	0,06
Túnez.....	61.923	30.054	61.938	25.277	65.174	30.138	0,03	-15,89	5,22	19,23	0,23	0,09
Egipto.....	24.632	113.521	28.780	81.956	28.878	85.071	16,84	-27,81	0,34	3,80	0,10	0,25
Libano.....	464	123	429	119	1.272	1.675	-7,52	-2,70	196,69	1304,05	0,00	0,00
Siria.....	4.464	4.421	5.375	2.663	2.159	1.001	20,43	-39,77	-59,84	-62,40	0,01	0,00
Israel.....	46.697	26.802	43.701	22.695	37.397	16.803	-6,42	-15,32	-14,43	-25,96	0,13	0,05
Cisjordania y franja de Gaza..	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	0,00	0,00
Jordania.....	297	79	528	129	656	102	77,63	63,22	24,36	-21,14	0,00	0,00
Total Euromed.....	723.390	481.097	782.411	419.415	719.426	424.651	8,16	-12,82	-8,05	1,25	2,50	1,23
Suiza.....	202.446	22.363	229.082	28.476	234.405	23.862	13,16	27,33	2,32	-16,20	0,81	0,07
Estados Unidos.....	1.033.525	1.879.313	1.173.233	1.965.052	1.090.596	1.263.787	13,52	4,56	-7,04	-35,69	3,79	3,65
India.....	217.381	111.207	248.008	163.372	276.471	179.227	14,09	46,91	11,48	9,71	0,96	0,52
China.....	595.205	305.229	661.113	313.199	598.142	267.588	11,07	2,61	-9,53	-14,56	2,08	0,77
Japón.....	8.711	2.561	10.215	3.199	7.551	2.720	17,26	24,92	-26,08	-14,98	0,03	0,01
Resto del mundo.....	2.704.542	2.125.330	3.570.802	4.345.197	4.515.306	7.775.767	32,03	104,45	26,45	78,95	15,68	22,44
Total mundo.....	25.751.109	32.261.959	28.354.848	32.721.177	28.802.691	34.649.859	10,11	1,42	1,58	5,89	100,00	100,00

(1) Miembro pleno de Mercosur desde el 12 de agosto de 2012.

(2) Paraguay suspendido como miembro pleno de Mercosur desde junio de 2012.

(3) Excepto los países de Mercosur Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

2.2. Exportaciones por destino

Respecto a las exportaciones (Cuadro 5), al igual que ocurrió en 2010 y 2011, se ha registrado un incremento de nuestras exportaciones a la UE en valor (5,73 por 100), si bien se han reducido ligeramente en volumen (0,46 por 100), representando más del 78 por 100 de nuestras exportaciones totales en volumen y el 75 por 100 en valor.

Considerados de manera individual, nuestros principales mercados en la UE son: Francia (17,84 por 100 en valor y 19,12 por 100 en volumen), Alemania (11,84 por 100 en valor y 13,24 por 100 en volumen), Italia (10,85 por 100 en valor y 8,63 por 100 en volumen), Portugal (10,22 por 100 en valor y 11,98 por 100 en volumen) y Reino Unido (7,99 por 100 en valor y 7,97 por 100 en volumen).

Otros mercados relevantes son el grupo Cairns y los países euromediterráneos. Las exportaciones al grupo Cairns representan el 1,55 por 100 de nuestras exportaciones en volumen y el 2,37 por 100 en valor (2,04 y 3,11 por 100 respectivamente si se tienen en cuenta los cuatro países de Mercosur). Nuestras exportaciones con destino a estos países se

han incrementado un 3,78 por 100 en volumen y un 14,25 por 100 en valor (5,78 por 100 y 16,02 por 100). Las exportaciones españolas a los países euromediterráneos representan el 3,05 por 100 en volumen y el 2,63 por 100 en valor. Las exportaciones se han incrementado un 30,74 por 100 en volumen y un 54,33 por 100 en valor. Se han producido aumentos en valor para todos los países euromediterráneos excepto Israel y Palestina, y en volumen a Líbano, Argelia, Siria, Túnez y Marruecos.

En otros países, destacan los incrementos proporcionales registrados en el volumen de las exportaciones a Sudán (445 por 100), Kenia (234 por 100), Gambia (149 por 100), Vietnam (134 por 100), Madagascar (134 por 100), Senegal (117 por 100), El Salvador (105 por 100), Libia (100 por 100), Mali (74 por 100) y Mauritania (73 por 100).

3. Análisis sectorial del comercio exterior agroalimentario

El análisis sectorial se presenta resumido en este artículo. La balanza comercial con el análisis sec-▷

Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios

CUADRO 5
EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR DESTINO

Países	2010		2011		2012		Porcentaje variación 2011/2010		Porcentaje variación 2012/2011		Porcentaje sobre total 2012	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Francia.....	5.423.273	5.141.473	5.706.315	5.597.118	6.235.267	5.577.705	5,22	8,86	9,27	-0,35	17,84	19,12
Países Bajos.....	1.388.217	1.323.980	1.410.644	1.345.935	1.543.717	1.433.675	1,62	1,66	9,43	6,52	4,42	4,92
Alemania.....	3.448.362	3.167.389	3.595.567	3.524.154	4.136.102	3.860.551	4,27	11,26	15,03	9,55	11,84	13,24
Italia.....	3.352.664	2.215.422	3.861.922	2.678.818	3.790.710	2.517.119	15,19	20,92	-1,84	-6,04	10,85	8,63
Reino Unido.....	2.414.087	2.196.636	2.615.167	2.315.711	2.792.319	2.325.204	8,33	5,42	6,77	0,41	7,99	7,97
Irlanda.....	107.510	87.744	127.538	108.080	132.128	123.843	18,63	23,18	3,60	14,58	0,38	0,42
Dinamarca.....	313.970	248.463	356.299	304.306	394.323	312.058	13,48	22,48	10,67	2,55	1,13	1,07
Grecia.....	266.170	195.418	272.240	160.544	239.032	134.555	2,28	-17,85	-12,20	-16,19	0,68	0,46
Portugal.....	3.419.975	4.087.615	3.727.968	3.866.155	3.570.777	3.495.007	9,01	-5,42	-4,22	-9,60	10,22	11,98
Bélgica.....	772.011	648.437	798.609	704.209	871.470	734.613	3,45	8,60	9,12	4,32	2,49	2,52
Luxemburgo.....	10.024	6.919	9.900	5.342	12.600	6.674	-1,23	-22,79	27,27	24,93	0,04	0,02
Suecia.....	356.168	350.385	368.478	357.179	406.948	360.891	3,46	1,94	10,44	1,04	1,16	1,24
Finlandia.....	131.935	124.141	123.857	113.280	147.947	120.205	-6,12	-8,75	19,45	6,11	0,42	0,41
Austria.....	186.204	167.812	250.645	224.743	243.067	197.165	34,61	33,93	-3,02	-12,27	0,70	0,68
Malta.....	28.785	59.881	30.018	42.991	37.104	64.541	4,28	-28,21	23,60	50,13	0,11	0,22
Estonia.....	26.470	26.361	31.113	26.555	39.601	31.101	17,54	0,74	27,28	17,12	0,11	0,11
Letonia.....	38.787	38.242	48.577	48.410	67.655	60.219	25,24	26,59	39,27	24,40	0,19	0,21
Lituania.....	63.562	63.464	76.058	75.114	105.716	98.629	19,66	18,36	38,99	31,31	0,30	0,34
Polonia.....	583.197	597.253	626.634	743.469	655.443	737.000	7,45	24,48	4,60	-0,87	1,88	2,53
República Checa.....	259.650	315.436	277.071	297.628	311.255	311.782	6,71	-5,65	12,34	4,76	0,89	1,07
Eslovaquia.....	66.677	53.786	84.776	74.232	88.261	75.256	27,14	38,01	4,11	1,38	0,25	0,26
Hungría.....	82.597	78.121	105.925	107.434	103.038	88.925	28,24	37,52	-2,73	-17,23	0,29	0,30
Rumanía.....	94.492	98.888	128.634	156.364	105.449	94.850	36,13	58,12	-18,02	-39,34	0,30	0,33
Bulgaria.....	61.459	46.763	75.871	51.744	81.366	52.308	23,45	10,65	7,24	1,09	0,23	0,18
Eslovenia.....	33.706	25.690	37.269	27.827	43.009	32.455	10,57	8,32	15,40	16,63	0,12	0,11
Chipre.....	33.200	34.662	43.384	42.447	56.346	47.249	30,67	22,46	29,88	11,31	0,16	0,16
Total UE.....	22.963.153	21.400.380	24.790.481	22.999.790	26.210.649	22.893.580	7,96	7,47	5,73	-0,46	75,01	78,49
Islandia.....	4.447	2.726	4.708	2.976	5.041	2.814	5,86	9,17	7,06	-5,47	0,01	0,01
Turquía.....	55.865	66.225	70.156	100.019	175.473	297.482	25,58	51,03	150,12	197,43	0,50	1,02
Croacia.....	44.585	33.215	55.431	38.198	54.718	34.673	24,33	15,00	-1,29	-9,23	0,16	0,12
Serbia.....	14.743	9.134	18.862	13.325	25.849	16.864	27,94	45,89	37,04	26,56	0,07	0,06
Total candidatos.....	119.640	111.300	149.157	154.519	261.080	351.833	24,67	38,83	75,04	127,70	0,75	1,21
Venezuela (1).....	41.320	17.565	59.920	24.320	77.675	30.348	45,02	38,46	29,63	24,79	0,22	0,10
Brasil.....	123.065	65.697	168.157	112.179	209.244	127.990	36,64	70,75	24,43	14,09	0,60	0,44
Paraguay (2).....	2.381	663	2.656	762	2.237	622	11,54	14,83	-15,79	-18,31	0,01	0,00
Uruguay.....	15.164	7.936	16.748	7.824	15.888	6.730	10,45	-1,40	-5,14	-13,98	0,05	0,02
Argentina.....	20.118	6.896	21.669	5.590	28.237	7.010	7,71	-18,94	30,31	25,40	0,08	0,02
Total Mercosur.....	202.048	98.758	269.151	150.676	333.280	172.701	33,21	52,57	23,83	14,62	0,95	0,59
Sudáfrica.....	76.071	72.010	139.835	115.032	166.265	126.496	83,82	59,75	18,90	9,97	0,48	0,43
Canadá.....	128.783	71.443	146.483	88.654	162.363	97.103	13,74	24,09	10,84	9,53	0,46	0,33
Guatemala.....	9.814	3.196	10.112	3.259	11.666	3.801	3,03	1,95	15,37	16,63	0,03	0,01
Costa Rica.....	10.181	4.337	13.085	4.769	16.248	5.671	28,53	9,97	24,17	18,91	0,05	0,02
Colombia.....	27.446	10.970	36.948	16.548	45.026	18.454	34,62	50,86	21,86	11,51	0,13	0,06
Perú.....	19.482	5.706	23.068	5.276	23.710	5.935	18,41	-7,53	2,78	12,48	0,07	0,02
Chile.....	29.711	8.888	41.995	13.270	41.087	14.265	41,35	49,30	-2,16	7,50	0,12	0,05
Bolivia.....	2.596	730	2.471	689	2.591	666	-4,81	-5,52	4,87	-3,37	0,01	0,00
Pakistán.....	8.820	3.010	8.951	3.154	9.534	4.062	1,48	4,80	6,52	28,80	0,03	0,01
Tailandia.....	47.653	57.810	71.914	70.206	47.512	43.096	50,91	21,44	-33,93	-38,62	0,14	0,15
Indonesia.....	7.144	7.470	9.928	5.204	10.279	5.386	38,98	-30,34	3,54	3,50	0,03	0,02
Malasia.....	13.879	9.120	15.814	10.211	17.260	8.889	13,94	11,96	9,15	-12,95	0,05	0,03
Filipinas.....	43.554	30.481	69.894	48.053	129.869	67.773	60,47	57,65	85,81	41,04	0,37	0,23
Australia.....	122.882	45.218	122.265	45.458	130.471	43.941	-0,50	0,53	6,71	-3,34	0,37	0,15
Nueva Zelanda.....	14.433	6.734	13.347	5.353	15.706	6.046	-7,53	-20,50	17,67	12,94	0,04	0,02
Total Cairns (3).....	562.449	337.122	726.109	435.137	829.588	451.581	29,10	29,07	14,25	3,78	2,37	1,55

(1) Miembro pleno de Mercosur desde el 12 de agosto de 2012.

(2) Paraguay suspendido como miembro pleno de Mercosur desde junio de 2012.

(3) Excepto los países de Mercosur Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2012

 CUADRO 5 (continuación)
 EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR DESTINO

Países	2010		2011		2012		Porcentaje variación 2011/2010		Porcentaje variación 2012/2011		Porcentaje sobre total 2012	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Marruecos.....	139.761	158.245	151.625	146.711	224.711	195.671	8,49	-7,29	48,20	33,37	0,64	0,67
Argelia.....	125.207	132.693	163.058	185.720	291.678	271.358	30,23	39,96	78,88	46,11	0,83	0,93
Túnez.....	70.893	124.082	68.877	140.468	115.615	164.500	-2,84	13,21	67,86	17,11	0,33	0,56
Egipto.....	33.847	32.623	41.081	35.987	54.999	33.861	21,37	10,31	33,88	-5,91	0,16	0,12
Libano.....	51.623	36.428	59.390	41.216	120.157	79.032	15,04	13,14	102,32	91,75	0,34	0,27
Siria.....	18.091	20.948	16.322	21.142	27.831	54.160	-9,78	0,93	70,52	156,17	0,08	0,19
Israel.....	60.933	42.090	84.070	79.656	76.943	62.648	37,97	89,25	-8,48	-21,35	0,22	0,21
Cisjordania y franja de Gaza..	370	249	749	332	126	78	102,40	33,08	-83,17	-76,38	0,00	0,00
Jordania.....	15.344	20.468	22.869	29.979	26.314	29.301	49,04	46,47	15,06	-2,26	0,08	0,10
Total Euromed.....	516.069	567.827	608.039	681.211	938.373	890.610	17,82	19,97	54,33	30,74	2,69	3,05
Suiza.....	409.492	227.886	421.179	229.302	443.517	221.018	2,85	0,62	5,30	-3,61	1,27	0,76
Estados Unidos.....	941.766	396.332	964.551	406.823	1.095.953	442.229	2,42	2,65	13,62	8,70	3,14	1,52
India.....	35.544	47.850	23.366	10.978	29.637	15.329	-34,26	-77,06	26,84	39,63	0,08	0,05
China.....	206.469	149.033	385.192	246.670	450.652	272.123	86,56	65,51	16,99	10,32	1,29	0,93
Japón.....	277.497	99.591	337.515	118.892	426.530	151.038	21,63	19,38	26,37	27,04	1,22	0,52
Resto del mundo.....	2.684.161	2.492.229	3.301.086	3.099.960	3.925.250	3.304.498	22,98	24,39	18,91	6,60	11,23	11,33
Total mundo.....	28.918.287	25.928.308	31.975.826	28.533.959	34.944.510	29.166.540	10,57	10,05	9,28	2,22	100,00	100,00

(1) Miembro pleno de Mercosur desde el 12 de agosto de 2012.

(2) Paraguay suspendido como miembro pleno de Mercosur desde junio de 2012.

(3) Excepto los países de Mercosur Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

torial completo se encuentra en la página de Internet:
<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/agroalimentarios/estadisticas/Paginas/estadisticas.aspx>

El Cuadro 6 permite tener una visión de conjunto del comercio exterior agroalimentario por sectores.

 CUADRO 6
 BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA POR SECTORES
 (Miles de euros)

Descripción	2011			2012			Porcentaje variación 2012/2011	
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación
Cárnicos.....	4.360.711	1.823.923	2.536.788	4.918.981	1.778.836	3.140.145	12,80	-2,47
Bovino.....	529.465	827.230	-297.765	676.336	803.206	-126.870	27,74	-2,90
Ovino-caprino.....	156.737	93.054	63.683	174.751	67.859	106.892	11,49	-27,08
Porcino.....	3.179.687	336.223	2.843.464	3.535.554	332.065	3.203.489	11,19	-1,24
Aves y huevos.....	400.749	504.113	-103.364	434.428	514.138	-79.710	8,40	1,99
Otros animales.....	94.073	63.303	30.770	97.912	61.568	36.344	4,08	-2,74
Lácteos.....	763.713	1.712.182	-948.469	790.697	1.678.572	-887.875	3,53	-1,96
Pesca.....	2.942.126	5.174.220	-2.232.094	2.929.788	4.808.269	-1.878.481	-0,42	-7,07
Cereales y productos de molinería.....	650.625	2.639.795	-1.989.170	592.485	3.173.798	-2.581.313	-8,94	20,23
Residuos de industrias alimentarias y piensos.....	638.232	1.371.689	-733.457	823.198	1.616.537	-793.339	28,98	17,85
Flores y plantas.....	237.327	172.359	64.968	251.909	160.838	91.071	6,14	-6,68
Hortalizas y legumbres.....	3.991.980	904.595	3.087.385	4.325.969	958.068	3.367.901	8,37	5,91
Frutas.....	5.648.028	1.529.634	4.118.394	6.268.967	1.573.574	4.695.393	10,99	2,87
Conservas vegetales.....	1.983.523	879.778	1.103.745	2.062.608	836.178	1.226.430	3,99	-4,96
Vinos y bebidas.....	3.357.656	1.801.545	1.556.111	3.846.396	1.766.462	2.079.934	14,56	-1,95
Tabaco.....	288.649	1.270.470	-981.821	318.995	1.307.839	-988.844	10,51	2,94
Grasas y aceites.....	2.721.056	1.435.288	1.285.768	3.109.403	1.436.498	1.672.905	14,27	0,08
Semillas, oleaginosas, mandioca y forraje.....	441.997	1.881.939	-1.439.942	453.022	2.256.562	-1.803.540	2,49	19,91
Café, té, cacao y azúcar.....	848.672	2.406.476	-1.557.804	844.446	2.166.324	-1.321.878	-0,50	-9,98
Industrias agroalimentarias.....	3.000.982	3.128.870	-127.888	3.289.182	3.074.821	214.361	9,60	-1,73
Otros productos.....	1.00.576	222.701	-122.125	118.464	209.515	-91.051	17,79	-5,92
Total.....	31.975.853	28.355.464	3.620.389	34.944.510	28.802.691	6.141.819	9,28	1,58

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1. Cuadros sectoriales

3.1.1. Sectores cárnicos y lácteos

CUADRO 7
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR BOVINO
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	518.885	407.045	457.381	529.465	676.336
Importación	770.565	756.465	798.228	827.230	803.206
Saldo	-251.680	-349.420	-340.848	-297.765	-126.870

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 8
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR OVINO-CAPRINO
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	90.478	84.158	134.009	156.737	174.751
Importación	69.620	72.268	79.308	93.054	67.859
Saldo	20.858	11.891	54.701	63.684	106.892

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 9
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR PORCINO
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	2.578.037	2.539.628	2.687.710	3.179.687	3.535.554
Importación	339.230	273.182	323.323	336.223	332.065
Saldo	2.238.807	2.266.446	2.364.388	2.843.464	3.203.489

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 10
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE AVES Y HUEVOS
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	329.084	338.364	364.390	400.749	434.428
Importación	413.580	412.716	459.956	504.113	514.138
Saldo	-84.496	-74.352	-95.565	-103.365	-79.710

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 11
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE OTROS ANIMALES
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	64.234	57.106	70.315	94.073	97.912
Importación	66.467	62.442	63.229	63.303	61.568
Saldo	-2.233	-5.336	7.086	30.770	36.344

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 12
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE LÁCTEOS
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	666.421	585.054	757.568	763.713	790.697
Importación	1.778.187	1.536.299	1.633.146	1.712.182	1.678.572
Saldo	-1.111.767	-951.245	-875.577	-948.469	-887.875

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.2. Pesca

CUADRO 13 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE PESCA (Miles de euros)					
	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	2.346.261	2.222.187	2.455.044	2.942.126	2.929.788
Importación	4.845.954	4.226.539	4.874.580	5.174.220	4.808.269
Saldo	-2.499.693	-2.004.352	-2.419.536	-2.232.094	-1.878.481

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 14 COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS 2012					
Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Peces vivos	Total Intra UE.....	10.890	45.542	3.793	14.461
	Total Extra UE.....	29	1.523	848	7.657
	Total.....	10.919	47.064	4.641	22.119
Pescado fresco	Total Intra UE.....	88.002	360.327	177.410	604.703
	Total Extra UE.....	5.827	69.260	58.398	238.003
	Total.....	93.829	429.587	235.808	842.706
Pescado congelado	Total Intra UE.....	152.499	379.816	80.106	161.598
	Total Extra UE.....	333.633	555.699	330.253	849.880
	Total.....	486.133	935.515	410.359	1.011.477
Moluscos y crustáceos	Total Intra UE.....	171.038	603.557	93.725	422.569
	Total Extra UE.....	24.353	96.803	425.583	1.552.475
	Total.....	195.391	700.360	519.307	1.975.044
Los demás preparados de pescado	Total Intra UE.....	20.978	94.725	15.856	75.029
	Total Extra UE.....	6.022	32.088	51.971	175.399
	Total.....	27.000	126.813	67.827	250.428
Conservas de pescados	Total Intra UE.....	111.960	540.403	13.532	46.807
	Total Extra UE.....	9.545	54.320	125.957	553.187
	Total.....	121.505	594.723	139.490	599.993
Conservas de moluscos y crustáceos	Total Intra UE.....	22.015	71.898	5.333	41.537
	Total Extra UE.....	4.566	23.829	20.080	64.965
	Total.....	26.581	95.727	25.413	106.502
Totales	961.358	2.929.788	1.402.844	4.808.269	

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.3. Cereales y productos de molinería

CUADRO 15 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE CEREALES Y PRODUCTOS DE LA MOLINERÍA (Miles de euros)					
	2008	2009	2010	2011	2012
Importación	2.781.949	2.188.776	1.966.123	2.639.795	3.173.798
Exportación	668.722	427.309	518.631	650.625	592.485
Saldo	-2.113.227	-1.761.466	-1.447.492	-1.989.170	-2.581.313

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 16 IMPORTACIÓN DEL SECTOR DE CEREALES Y PRODUCTOS DE LA MOLINERÍA						
Producto	2011		2012		Porcentaje variación 2012/2011	
	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Trigo	4.370.902	962.508	5.466.315	1.319.506	25,1	37,1
Cebada	998.461	175.966	275.451	65.689	-72,4	-62,7
Maíz	4.842.700	1.137.843	6.064.361	1.405.030	25,2	23,5
Arroz	145.609	69.524	124.206	70.336	-14,7	1,2
Otros cereales.....	543.841	123.023	411.014	113.497	-24,4	-7,7
Harina de trigo	59.773	19.462	58.272	20.858	-2,5	7,2
Otras harinas	71.044	43.528	101.328	55.800	42,6	28,2
Malta	24.132	5.332	45.137	13.357	87,0	150,5
Almidón	58.215	45.012	62.112	43.698	6,7	-2,9
Grañones y sémolas de trigo.....	3.306	606	7.624	1.351	130,6	123,1
Otros productos	159.809	56.992	190.338	64.676	19,1	13,5
Total.....	11.277.791	2.639.795	12.806.157	3.173.798	13,6	20,2

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios

CUADRO 17
EXPORTACIÓN DEL SECTOR DE CEREALES Y PRODUCTOS DE LA MOLINERÍA

Producto	2011		2012		Porcentaje variación 2012/2011	
	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Trigo.....	586.087	178.527	280.485	89.165	-52,1	-50,1
Cebada.....	115.385	29.843	68.153	20.231	-40,9	-32,2
Maíz.....	119.316	53.327	164.899	68.517	38,2	28,5
Arroz.....	263.545	137.710	301.072	169.748	14,2	23,3
Otros cereales.....	90.062	23.019	45.957	15.230	-49,0	-33,8
Harina de trigo.....	174.632	58.162	149.476	52.436	-14,4	-9,8
Otras harinas.....	21.452	8.847	22.750	10.533	6,1	19,1
Malta.....	29.536	12.499	44.260	17.753	49,8	42,0
Almidón.....	137.041	60.321	124.797	51.732	-8,9	-14,2
Grañones y sémolas de trigo.....	47.737	20.797	50.340	22.962	5,5	10,4
Otros productos.....	70.090	67.575	72.201	74.178	3,0	9,8
Total.....	1.654.882	650.625	1.324.389	592.485	-20,0	-8,9

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.4. Residuos de la industria alimentaria y piensos

CUADRO 18
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE RESIDUOS Y PIENSOS
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación.....	504.311	492.463	550.159	638.232	823.198
Importación.....	1.594.425	1.357.864	1.291.860	1.371.689	1.616.537
Saldo.....	-1.090.113	-865.401	-741.701	-733.457	-793.339

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 19
IMPORTACIÓN DEL SECTOR DE RESIDUOS Y PIENSOS

Producto	2011		2012		Porcentaje variación 2012/2011	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Residuos.....	1.026.523	3.812.400	1.243.156	4.074.640	21,1	6,8
Piensos.....	345.165	355.272	373.351	296.345	8,2	-16,6
Total.....	1.371.689	4.167.71	1.616.537	4.368.985	17,9	4,8

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 20
EXPORTACIÓN DEL SECTOR DE RESIDUOS Y PIENSOS

Producto	2011		2012		Porcentaje variación 2012/2011	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Residuos.....	228.302	785.696	385.966	1.070.873	69,1	36,3
Piensos.....	409.930	581.515	437.232	582.873	6,7	0,2
Total.....	638.232	1.367.211	823.198	1.653.746	29,0	21,0

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.5. Flores y plantas

CUADRO 21
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE FLORES Y PLANTAS
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación.....	221.697	202.010	208.269	237.327	251.909
Importación.....	200.514	172.041	173.017	172.359	160.838
Saldo.....	21.184	29.969	35.252	64.969	91.071

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2012

CUADRO 22
COMERCIO EXTERIOR DE FLORES Y PLANTAS 2012

Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Flores y plantas	Intra UE.....	151.166	201.709	47.554	104.767
	Extra UE.....	20.683	50.155	12.147	55.989
	Total.....	171.851	251.909	59.826	160.838

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.6. Hortalizas y legumbres

CUADRO 23
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE HORTALIZAS Y LEGUMBRES
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación.....	3.743.640	3.967.387	4.034.700	3.991.980	4.325.969
Importación.....	860.992	801.575	911.044	904.595	958.068
Saldo.....	2.882.648	3.165.812	3.123.656	3.087.386	3.367.901

Nota: datos definitivos hasta 2011 y provisionales de 2012.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 24
COMERCIO EXTERIOR DE HORTALIZAS Y LEGUMBRES 2012

Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Tomate	Intra UE.....	869.501	887.838	72.727	39.646
	Extra UE.....	32.147	37.029	20.162	14.180
	Total.....	901.648	924.866	92.889	53.826
Pimiento	Intra UE.....	499.101	596.109	2.859	3.301
	Extra UE.....	18.373	28.086	22.285	14.702
	Total.....	517.474	624.194	25.144	18.003
Pepino	Intra UE.....	465.657	405.383	4.079	3.916
	Extra UE.....	27.255	27.788	1.525	2.091
	Total.....	492.913	433.171	5.605	6.007
Lechuga	Intra UE.....	655.465	596.879	17.459	18.788
	Extra UE.....	32.291	34.371	439	260
	Total.....	687.756	631.251	17.906	19.052
Patata	Intra UE.....	244.790	77.451	690.879	158.215
	Extra UE.....	4.742	2.025	6.424	2.260
	Total.....	249.533	79.481	697.330	160.491
Cebolla	Intra UE.....	233.421	69.003	33.083	6.819
	Extra UE.....	18.647	7.721	18.528	9.575
	Total.....	252.070	76.727	51.612	16.394
Ajos	Intra UE.....	68.510	126.427	3.397	5.172
	Extra UE.....	13.032	15.715	7.161	8.934
	Total.....	81.542	142.142	10.558	14.106
Zanahoria	Intra UE.....	74.840	38.914	13.853	2.134
	Extra UE.....	2.271	1.174	394	190
	Total.....	77.112	40.089	14.248	2.324
Las demás hortalizas frescas	Intra UE.....	939.998	903.049	93.389	59.486
	Extra UE.....	39.813	49.735	82.807	110.883
	Total.....	979.812	952.785	176.196	170.371
Hortalizas congeladas	Intra UE.....	338.149	307.245	271.016	184.100
	Extra UE.....	29.232	23.995	14.644	26.375
	Total.....	367.390	331.258	286.002	210.759
Hortalizas conservadas o secas	Intra UE.....	58.767	56.925	11.076	14.962
	Extra UE.....	6.038	6.710	25.645	26.283
	Total.....	64.806	63.636	36.792	41.312
Legumbres	Intra UE.....	22.902	23.494	28.351	16.283
	Extra UE.....	2.264	2.864	377.741	229.141
	Total.....	25.171	26.368	406.092	245.424
Totales	Total intra UE.....	4.471.103	4.088.716	1.242.170	512.823
	Total extra UE.....	226.106	237.213	577.754	444.874
	Total.....	4.697.226	4.325.969	1.820.372	958.068

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios

3.1.7. Frutas

CUADRO 25 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE FRUTAS (Miles de euros)					
	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	5.007.354	4.905.256	5.446.410	5.648.028	6.268.967
Importación	1.553.347	1.352.180	1.483.871	1.529.634	1.573.574
Saldo	3.454.006	3.553.076	3.962.539	4.118.394	4.695.394

Nota: datos definitivos hasta 2011 y provisionales de 2012.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 26 COMERCIO EXTERIOR DE FRUTAS 2012					
Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Cítricos	Intra UE	3.546.554	2.439.727	63.418	46.349
	Extra UE	360.217	278.669	140.834	102.486
	Total	3.906.772	2.718.397	204.297	148.858
Melones y sandías	Intra UE	912.827	449.026	9.136	5.674
	Extra UE	27.132	19.118	75.073	47.555
	Total	939.959	468.144	84.233	53.247
Melocotones y nectarinas	Intra UE	522.743	522.334	11.525	3.565
	Extra UE	113.578	117.631	2.608	4.178
	Total	636.322	639.965	14.167	7.783
Fresas	Intra UE	276.680	500.046	3.757	7.221
	Extra UE	8.490	21.625	3.576	5.061
	Total	285.170	521.671	7.333	12.281
Los demás frutos rojos	Intra UE	28.956	197.331	968	3.944
	Extra UE	926	7.817	1.804	9.072
	Total	29.882	205.148	2.772	13.016
Caquis	Intra UE	221.201	217.645	96	72
	Extra UE	26.330	28.936	74	83
	Total	247.532	246.581	188	176
Manzanas y peras	Intra UE	177.513	117.656	227.888	157.295
	Extra UE	75.045	60.637	33.576	33.273
	Total	252.559	178.294	261.569	190.676
Plátanos	Intra UE	76.433	72.354	35.129	22.450
	Extra UE	1.206	947	190.086	102.022
	Total	77.638	73.302	225.215	124.472
Almendras y avellanas	Intra UE	54.352	254.655	7.514	15.745
	Extra UE	7.365	40.612	76.172	287.326
	Total	61.717	295.271	83.744	303.360
Uvas	Intra UE	111.833	184.574	17.580	26.285
	Extra UE	16.242	26.753	16.070	28.371
	Total	128.076	211.326	33.657	54.669
Las demás frutas frescas y desecadas y demás frutos secos	Intra UE	395.821	540.656	133.056	180.308
	Extra UE	67.638	85.590	290.706	442.789
	Total	463.461	626.256	423.814	623.334
Frutas congeladas	Intra UE	42.296	47.074	7.530	13.323
	Extra UE	3.355	8.156	22.211	24.593
	Total	45.651	55.231	29.769	37.978
Frutas conservadas y cortezas de agrios	Intra UE	19.452	25.785	1.032	1.716
	Extra UE	2.431	3.598	1.338	1.893
	Total	21.882	29.382	2.409	3.724
Totales	Total intra UE	6.386.661	5.568.863	518.628	483.947
	Total extra UE	709.956	700.087	854.129	1.088.703
	Total	7.096.619	6.268.967	1.373.166	1.573.574

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.8. Conservas vegetales

CUADRO 27 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE CONSERVAS VEGETALES (Miles de euros)					
	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	1.770.916	1.782.119	1.845.344	1.983.523	2.062.608
Importación	840.815	752.497	769.990	879.778	836.178
Saldo	930.100	1.029.622	1.075.354	1.103.745	1.226.430

Nota: datos definitivos hasta 2011 y provisionales de 2012.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2012

CUADRO 28 COMERCIO EXTERIOR DE CONSERVAS VEGETALES 2012					
Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Tomate	Intra UE	335.745	227.400	44.725	26.040
	Extra UE	28.854	28.947	3.817	2.633
	Total	364.602	256.350	48.795	29.055
Aceitunas	Intra UE	164.147	223.880	2.353	3.649
	Extra UE	239.672	380.189	2.210	2.420
	Total	403.829	604.156	4.926	6.581
Espárrago	Intra UE	3.865	8.125	1.159	2.828
	Extra UE	315	797	33.718	69.274
	Total	4.180	8.922	34.877	72.102
Demás hortalizas	Intra UE	217.880	278.392	262.747	235.144
	Extra UE	77.709	133.042	68.832	106.932
	Total	295.613	411.724	331.860	342.565
Zumos	Intra UE	513.041	377.383	118.920	136.303
	Extra UE	66.059	74.846	46.822	60.207
	Total	579.151	452.291	165.861	196.713
Confituras y mermeladas	Intra UE	52.254	52.753	12.858	25.628
	Extra UE	14.753	18.104	5.826	7.938
	Total	67.013	70.945	18.694	33.626
Demás frutas	Intra UE	140.310	205.336	42.306	81.788
	Extra UE	35.538	52.584	68.108	73.283
	Total	175.868	258.220	110.499	155.536
Totales	Total intra UE	1.427.242	1.373.269	485.068	511.379
	Total extra UE	462.901	688.509	229.333	322.686
	Total	1.890.255	2.062.608	715.513	836.178

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.9 Vinos, bebidas y alcohol

CUADRO 29 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE BEBIDAS (Miles de euros)					
	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	2.818.193	2.767.946	2.882.222	3.357.656	3.846.396
Importación	1.787.578	1.552.207	1.691.003	1.801.545	1.766.462
Saldo	1.030.614	1.215.739	1.191.219	1.556.111	2.079.934

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 30 IMPORTACIÓN DEL SECTOR DE BEBIDAS						
Producto	2011		2012		Porcentaje variación 2012/2011	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas
Agua	11.451	30.251	11.438	33.118	-0,12	9,48
Bebidas refrescantes	256.803	284.482	271.212	265.466	5,61	-6,68
Cerveza	168.890	257.470	198.992	327.495	17,82	27,20
Mosto	5.004	6.727	18.667	17.697	273,02	163,07
Vino	134.638	48.769	153.879	130.363	14,29	167,31
Vermut y otros vinos aromatizados	99.624	36.836	77.009	31.882	-22,70	-13,45
Otras bebidas fermentadas	13.736	15.438	10.195	12.385	-25,78	-19,78
Bebidas espirituosas	1.013.619	266.768	925.408	193.821	-8,70	-27,34
Alcohol	87.229	97.525	88.585	92.289	1,55	-5,37
Vinagre y sucedáneos	10.550	11.576	11.076	10.976	4,99	-5,18
Total	1.801.545	1.055.842	1.766.462	1.115.492	-1,95	5,65

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios

CUADRO 31
EXPORTACIÓN DEL SECTOR DE BEBIDAS

Producto	2011		2012		Porcentaje variación 2012/2011	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas
Agua.....	14.641	114.256	11.816	67.344	-19,29	-41,06
Bebidas refrescantes	142.247	293.187	182.629	336.838	28,39	14,89
Cerveza.....	81.350	103.212	94.760	118.611	16,48	14,92
Mosto	229.027	318.579	235.751	246.555	2,94	-22,61
Vino	2.178.260	2.276.867	2.538.241	2.135.406	16,53	-6,21
Vermut y vinos aromatizados.....	57.027	81.345	68.857	64.910	20,75	-20,20
Otras bebidas fermentadas.....	5.210	4.594	5.307	4.759	1,87	3,59
Bebidas espirituosas.....	484.258	151.696	561.566	158.146	15,96	4,25
Alcohol	143.577	168.591	122.316	127.632	-14,81	-24,29
Vinagre y sucedáneos	22.060	74.700	25.152	37.660	14,02	-49,59
Total.....	3.357.656	3.587.027	3.846.396	3.297.862	14,56	-8,06

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.10. Tabaco

CUADRO 32
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DEL TABACO
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	240.012	213.545	243.691	288.649	318.995
Importación	1.456.020	1.421.526	1.450.775	1.270.470	1.307.839
Saldo	-1.216.009	-1.207.981	-1.207.084	-981.821	-988.844

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 33
IMPORTACIONES DEL SECTOR TABACO

Producto	2011		2012		Porcentaje variación 2012/2011	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco.....	101.374	21.696	84.069	15.510	-17,07	-28,51
Cigarros, cigarrillos y cigarrillos de tabaco, o sucedáneos del tabaco	1.021.428	40.237	1.043.727	41.866	2,18	4,05
Los demás tabacos y sucedáneos de tabaco.....	147.668	10.116	180.042	10.548	21,92	4,27
Total	1.270.470	72.050	1.307.839	67.924	2,94	-5,73

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 34
EXPORTACIONES DEL SECTOR TABACO

Producto	2011		2012		Porcentaje variación 2012/2011	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco.....	75.509	22.021	76.193	24.876	0,91	12,96
Cigarros, cigarrillos y cigarrillos de tabaco, o sucedáneos del tabaco	181.384	9.682	202.392	11.624	11,58	20,05
Los demás tabacos y sucedáneos de tabaco.....	31.755	5.138	40.411	6.710	27,26	30,61
Total	288.649	36.842	318.995	43.209	10,51	17,28

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.11 Grasas y aceites

CUADRO 35 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE GRASAS Y ACEITES (Miles de euros)					
	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	2.615.532	2.027.184	2.452.844	2.721.056	3.109.403
Importación	1.217.544	1.048.204	1.239.326	1.435.288	1.436.498
Saldo	1.397.988	978.980	1.213.518	1.285.768	1.672.905

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 36 COMERCIO EXTERIOR DE MATERIAS GRASAS 2012					
Producto		Importación		Exportación	
		Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Aceite de soja	Intra UE	9.484	9.311	276.887	290.951
	Extra UE	8.670	9.157	288.822	297.297
	Total	18.154	18.458	565.708	588.247
Aceite de oliva	Intra UE	85.287	67.462	1.248.298	626.675
	Extra UE	42.042	27.622	728.019	282.258
	Total	127.330	95.084	1.976.317	908.933
Aceite de girasol	Intra UE	108.259	107.010	74.454	67.526
	Extra UE	175.922	186.030	53.415	44.070
	Total	284.181	293.040	127.869	111.595
Margarina	Intra UE	75.683	56.213	63.648	46.822
	Extra UE	2.270	232	23.270	16.143
	Total	77.953	56.446	86.918	62.965
Las demás grasas y aceites animales	Intra UE	122.693	163.296	32.526	31.058
	Extra UE	17.750	15.005	45.044	4.446
	Total	140.443	178.301	77.570	35.504
Las demás grasas y aceites vegetales	Intra UE	149.850	180.482	146.996	134.104
	Extra UE	583.796	666.699	119.210	89.347
	Total	733.646	847.181	266.206	223.451
Residuos	Intra UE	42.456	79.434	8.389	15.506
	Extra UE	12.335	17.419	426	286
	Total	54.792	96.854	8.815	15.792
Totales	1.436.498	1.585.373	3.109.403	1.946.489	

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.12. Semillas y frutos oleaginosos

CUADRO 37 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS (Miles de euros)						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	223.573	281.161	243.196	343.682	441.997	453.022
Importación	1.260.240	1.810.622	1.479.502	1.625.672	1.881.939	2.256.562
Saldo	-1.036.667	-1.529.461	-1.236.306	-1.281.990	-1.439.942	-1.803.540

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios

CUADRO 38
COMERCIO EXTERIOR DE SEMILLAS OLEAGINOSAS, FORRAJES Y MANDIOCA 2012

Producto		Exportación		Importación	
		Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Soja	Intra UE	6.388	15.242	9.018	12.944
	Extra UE	1	1	1.475.235	3.299.480
	Total	6.389	15.242	1.484.253	3.312.424
Girasol	Intra UE	27.207	28.508	224.971	424.864
	Extra UE	7.096	1.057	55.184	51.552
	Total	34.303	29.565	280.154	476.416
Otros productos del capítulo 12	Intra UE	101.542	87.684	273.239	262.040
	Extra UE	44.831	29.152	204.889	212.121
	Total	146.374	116.836	478.128	474.160
Forrajes	Intra UE	43.241	297.194	3.983	22.430
	Extra UE	215.954	975.415	482	789
	Total	259.194	1.272.609	4.465	22.219
Mandioca	Intra UE	6.145	8.433	1.005	1.090
	Extra UE	616	260	8.558	12.569
	Total	6.761	12.361	9.562	13.659
Totales		453.022	1.442.946	2.256.562	4.299.879

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.13. *Café, cacao, té y azúcar*

CUADRO 39
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE CAFÉ-TÉ-CACAO-AZÚCAR
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	511.069	479.920	689.021	848.672	844.446
Importación	1.406.565	1.383.007	1.646.509	2.406.476	2.166.324
Saldo	-895.496	-903.087	-918.445	-1.557.804	-1.321.879

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 40
COMERCIO EXTERIOR DE CAFÉ-TÉ-CACAO-AZÚCAR-MELAZAS 2012

Producto		Exportación		Importación	
		Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Café	Intra UE	111.131	16.524	202.787	59.875
	Extra UE	73.375	12.865	531.420	226.032
	Total	184.506	29.389	734.207	285.907
Extractos de café	Intra UE	196.490	22.432	56.634	8.915
	Extra UE	59.563	6.925	177.750	4.288
	Total	256.053	29.356	234.384	13.203
Sucedáneos café	Intra UE	3.845	774	9.716	2.988
	Extra UE	727	127	76	91
	Total	4.572	902	9.793	3.079
Té	Intra UE	44.296	114.798	30.580	10.059
	Extra UE	6.899	752	7.717	3.620
	Total	51.195	115.550	38.296	13.679
Cacao	Intra UE	80.507	27.022	81.027	32.179
	Extra UE	128.841	38.336	282.380	126.132
	Total	209.347	65.359	363.407	158.311
Azúcar	Intra UE	103.064	136.821	441.399	667.201
	Extra UE	34.742	65.489	291.933	489.135
	Total	137.806	202.310	733.332	1.156.335
Melaza	Intra UE	653	4.908	1.587	5.046
	Extra UE	84	113	27.740	230.215
	Total	736	5.021	29.327	235.262

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3.1.14. Industrias agroalimentarias

CUADRO 41
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportación	2.494.658	2.464.969	2.620.447	3.000.982	3.289.182
Importación	2.971.220	2.904.734	3.094.074	3.128.870	3.074.821
Saldo	-476.562	-439.764	-473.626	-127.888	214.361

Nota: datos definitivos: 2008 a 2011. Datos provisionales: 2012.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 42
IMPORTACIÓN DEL SECTOR DE INDUSTRIAS AGROALIMENTARIAS

Producto	2011		2012		Porcentaje variación 2012/2011	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Var. % valor	Var. % peso
Miel	33.026	20.654	37.557	21.081	13,72	2,07
Jugos, extractos y otros produc. de origen animal.....	10.159	1.156	11.751	1.009	15,66	-12,67
Espicias	167.564	58.612	182.881	66.327	9,14	13,16
Gomas, resinas y demás jugos y extrac. vegetales....	130.384	48.595	138.350	57.558	6,11	18,44
Artículos de confitería sin cacao.....	117.291	36.149	120.606	33.094	2,83	-8,45
Chocolates y preparaciones alimenticias con cacao...	424.412	130.923	412.636	129.299	-2,77	-1,24
Pastas alimenticias	106.480	61.439	125.520	67.851	17,88	10,44
Productos de panadería, pastelería o galletería.....	482.042	213.016	514.082	264.316	6,65	24,08
Otras preparaciones a base de cereales y harinas....	347.950	147.865	343.829	143.072	-1,18	-3,24
Salsas y sopas.....	160.616	90.074	161.616	87.008	0,62	-3,40
Helados.....	143.482	69.928	138.037	66.150	-3,79	-5,40
Batidos y postres lácteos.....	111.085	57.537	104.547	52.908	-5,89	-8,05
Levaduras	29.947	18.564	32.535	20.360	8,64	9,68
Otras preparaciones alimenticias	864.432	172.927	750.875	166.298	-13,14	-3,83
Total sector.....	3.128.870	1.127.438	3.074.821	1.176.332	-1,73	4,34

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 43
EXPORTACIÓN DEL SECTOR DE INDUSTRIAS AGROALIMENTARIAS

Producto	2011		2012		Porcentaje variación 2012/2011	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Var. % Valor	Var. % Peso
Miel	57.575	18.893	61.837	19.601	7,40	3,74
Jugos, extractos y otros produc. de origen animal.....	9.843	1.481	8.536	1.406	-13,28	-5,05
Espicias	163.182	50.063	180.532	55.032	10,63	9,93
Gomas, resinas y demás jugos y extrac. vegetales....	196.026	40.037	247.544	57.180	26,28	42,82
Artículos de confitería sin cacao.....	349.227	123.462	383.598	128.847	9,84	4,36
Chocolates y preparaciones alimenticias con cacao...	297.706	81.759	281.258	74.203	-5,52	-9,24
Pastas alimenticias	68.499	49.952	74.576	55.280	8,87	10,67
Productos de panadería, pastelería o galletería.....	492.505	278.581	546.474	415.892	10,96	49,29
Otras preparaciones a base de cereales y harinas....	338.017	143.116	382.854	163.497	13,26	14,24
Salsas y sopas.....	433.275	254.577	498.841	275.710	15,13	8,30
Helados.....	117.637	43.236	109.809	36.944	-6,65	-14,55
Batidos y postres lácteos.....	68.446	46.024	67.201	42.916	-1,82	-6,75
Levaduras	13.449	12.197	15.371	11.961	14,29	-1,93
Otras preparaciones alimenticias	395.595	89.151	430.750	103.920	8,89	16,57
Total sector.....	3.000.982	1.232.530	3.289.182	1.442.389	9,60	17,03

Nota: los datos correspondientes a 2012 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

*Francisco Javier Martín García**

SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN EN ESPAÑA

En este artículo se realiza una caracterización del sector de la automoción en España, identificando los principales retos a los que debe hacer frente para seguir siendo un sector industrial y económico relevante en España. Entre estos retos están la disponibilidad de una red de infraestructuras de transporte más eficiente, la elaboración de una política medioambiental de reducción de emisiones en la Unión Europea (UE) que tenga en consideración la competitividad del sector, y conseguir que los Acuerdos de Libre Comercio suscritos por la UE con terceros países garanticen la reciprocidad y el beneficio mutuo en el comercio de vehículos.

Finalmente, se describen las razones por las que grandes multinacionales fabricantes de vehículos han considerado que España es un buen lugar para realizar importantes inversiones en este contexto de debilidad económica de la UE.

Palabras clave: automoción, competitividad, exportación.

Clasificación JEL: D24, L62, O14.

1. Introducción

1.1. Caracterización del sector

El del automóvil es uno de los sectores más sofisticados y avanzados, por sus procedimientos de producción, su alto componente tecnológico, su actividad innovadora, así como por la excelente cualificación de sus profesionales.

Asimismo, es un sector complejo, amplio y dinámico, en el que intervienen múltiples agentes económicos, por lo que la primera labor a la que nos enfrentamos es caracterizarlo correctamente indicando las diversas actividades que componen

el mismo, para poder comprender el alcance de su importancia en la economía española.

Así, el sector de la automoción comprende las siguientes actividades:

- Fabricación de vehículos automóviles.
- Fabricación de componentes y módulos.
- Transporte y logística.
- Venta y distribución de automóviles.
- Servicios de mantenimiento y reparación.
- Reciclaje de automóviles.
- Financiación, seguros y otros servicios asociados.

1.2. Relevancia para España

Cuando se trata de describir la importancia de un sector económico en un país, no podemos limi- ▷

* Vocal Asesor del Gabinete Técnico. Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

Versión de septiembre de 2013.

tarnos a expresar las diversas cifras que describen cuantitativamente al mismo y que nos permiten determinar cuál es la importancia exacta del sector en el conjunto del sistema económico español, sino que la relevancia del sector trasciende a su cuantificación económica y alcanza otras dimensiones sociales difícilmente cuantificables.

Efectivamente, no es posible explicar la evolución de la sociedad española desde la segunda mitad del siglo XX sin tener en cuenta al sector de la automoción, o dicho de otra forma, los automóviles han participado de forma muy activa en la evolución de la sociedad, permitiéndonos adquirir un nivel y una calidad de vida que no sería concebible sin ellos. Así, la imagen o estereotipo que ya ha quedado reflejada de la sociedad española de la década de los sesenta incluye al mítico Seat 600 o al reeditado Mini, y es el reflejo de una sociedad que empezaba a mostrar su pujanza en línea con el *boom* económico de la época. En esa imagen dinámica, el automóvil era a la vez icono y seña de identidad.

Efectivamente, la industria del automóvil ha sido un auténtico dinamizador del desarrollo industrial de España en la segunda mitad del siglo pasado, tanto por su intensa capacidad de implicar a otras industrias, como por su elevado efecto sobre la distribución y sobre una amplia variedad de actividades dentro del sector servicios.

La producción de automóviles de turismo se inició en España en 1950 con la creación de Seat. En menos de 30 años, se pasó de una situación en la que no existía ningún fabricante a otra en que coexistían seis: Seat, Fasa-Renault, Citroën, Chrysler (actual Peugeot), Ford y General Motors. Esto permitió que España fuera un productor mundial de vehículos de turismo a tener en consideración, a pesar de contar con un tejido productivo escasamente evolucionado, una escasa industrialización y una casi inexistente industria auxiliar, además del bajo nivel de cualificación de su capital humano. En ese contexto las ventajas que ofrecía nuestro país eran los reducidos costes laborales y la proximidad a un mercado tan importante como el europeo.

1.3. *Peso del sector en la economía española*

Desde los comienzos de esta actividad en la década de 1950, en España el sector ha crecido y evolucionado en consonancia con el resto de la industria y de la economía española, a través de épocas de bonanza, crecimiento y expansión y a través de etapas de adaptación y reordenación.

A lo largo de toda esta singladura, el tejido productivo de todo el sector de la automoción ha ido adquiriendo calidad, excelencia y competitividad, hasta alcanzar en estos momentos todas las unidades productivas en España un alto grado de competitividad reconocida a nivel internacional y en el seno de sus respectivas compañías multinacionales.

En estos momentos, el sector es un ejemplo de éxito tanto dentro como fuera de nuestro país por su dinamismo y por su capacidad para generar crecimiento en un entorno tan complejo como el que estamos atravesando. Esta capacidad para generar empleo, desarrollar tecnología o procesos productivos innovadores, ha convertido a la industria en un ejemplo a seguir por otros sectores.

En la actualidad, en España la industria de automoción genera el 6 por 100 del PIB industrial si sólo tenemos en consideración la actividad de fabricación de vehículos y componentes, lo que da una imagen exacta de su importancia teniendo en consideración que la industria manufacturera supone el 12 por 100 del PIB nacional (INE).

Si a las actividades de fabricación de componentes y vehículos le añadimos la contribución del resto de sectores relacionados con la automoción como son la distribución, la actividad de seguros, la actividad financiera, etcétera, nos encontramos con que el sector de la automoción, tal y como lo hemos definido, alcanza una relevancia todavía mayor.

Por otra parte, si nos referimos al peso sobre el empleo que sólo tienen las plantas productivas, estamos hablando de unos 250.000 trabajadores (60.000 correspondientes a las plantas de fabricación de automóviles y otros 190.000 a las plantas de fabricación de componentes). Este dato es ▷

TABLA 1
CIFRAS RELEVANTES DE LA INDUSTRIA FABRICANTE DE VEHÍCULOS

	2012	2011
Nº empresas instaladas en España.....	9	9
Nº de fábricas en España.....	17	17
Producción de vehículos.....	1.979.179	2.373.074
Turismos.....	1.539.680	1.839.068
Vehículos industriales.....	439.499	534.006
Matriculación de vehículos.....	790.991	931.412
Matriculación de turismos.....	699.589	808.059
Matriculación de vehículos industriales.....	91.402	123.353
Exportación de vehículos.....	1.729.172	2.121.068
Exportación de turismos.....	1.326.777	1.642.578
Exportación de vehículos industriales.....	402.395	478.490
Parque de vehículos.....	27.480.341	27.596.353
Parque de turismos.....	22.247.528	22.277.244
Parque de vehículos industriales.....	5.232.813	5.319.109
Exportación sobre producción.....	87,4%	89,4%
Exportación vehículos sobre exportación española (valor).....	10,3%	11,7%
Importación vehículos sobre importación española (valor).....	3,5%	4,3%

Fuente: ANFAC, Memoria Anual 2012.

sumamente relevante considerando que en la actualidad la tasa de desempleo en España todavía supera el 26 por 100 de la población activa (INE).

Adicionalmente, según estimaciones de la Asociación Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC), si consideramos las actividades de fabricantes de vehículos, equipos y de componentes, actividades complementarias a la fabricación, distribución y comercialización, postventa, servicios financieros y seguros, transporte, estaciones de servicio, alquiler, autoescuelas, en 2012 el porcentaje de empleo respecto la población activa en España representó el 7,2 por 100.

Si trasladamos nuestra atención al comercio internacional, hay que poner de relevancia que el sector de la automoción es históricamente un actor con un gran peso exportador en el total nacional, de forma que, según ANFAC, hasta el año 2008 la exportación del sector de la automoción suponía más del 20 por 100 del total de nuestras exportaciones, llegando al 24 por 100 en 2004.

En concreto, en 2012, como veremos, el 87,3 por 100 de los vehículos fabricados en España se destinaron a la exportación, llegando a unos 130 países, si bien nuestros principales mercados fueron Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido.

Todas estas cifras muestran con rotundidad el peso que el sector tiene en la economía real española.

1.4. El sector en cifras

Actualmente, en nuestro país están instalados 9 fabricantes de vehículos, con 17 centros productivos: Seat, Nissan, Renault, PSA Peugeot-Citroën, General Motors, Ford, Mercedes, Volkswagen e Iveco. Las regiones con mayor peso del sector son las comunidades autónomas de Castilla y León, Valenciana, Cataluña, Aragón, Navarra, País Vasco y Galicia. Los principales datos de la industria fabricante de automóviles se encuentran en la Tabla 1.

Además, asociado al sector de la fabricación de vehículos, se ha desarrollado un sector muy potente de fabricación de componentes, compuesto por más de 1.000 empresas, muchas de ellas pymes. Las más representativas de estas empresas tienen una fuerte expansión internacional, en particular en los mercados asiáticos. Hay que destacar que la exportación del subsector supone el 65 por 100 del total de la facturación.

2. Situación actual del sector

A continuación veremos como es el comportamiento y situación actual del sector industrial de automoción, atendiendo al parque de vehículos, a la producción de las plantas españolas, al comportamiento del mercado interior y a las exportaciones realizadas. ▷

TABLA 2
PORCENTAJE DE VEHÍCULOS CON MÁS DE 10 AÑOS

Año	Turismos	Camiones	Autobuses y autocares	Tractores industriales
1997	37,6	34,2	46,0	25,5
1998	39,2	36,9	46,4	28,2
1999	40,3	39,3	47,2	30,1
2000	40,3	41,0	47,5	29,8
2001	39,9	42,1	48,2	28,7
2002	40,3	43,3	48,5	26,8
2003	39,4	42,4	46,2	22,9
2004	38,5	41,6	43,9	21,0
2005	36,7	40,3	42,5	20,5
2006	35,8	39,4	42,1	20,1
2007	35,7	39,2	42,0	20,6
2008	37,5	41,1	42,5	22,2
2009	39,6	44,3	44,4	25,7
2010	42,0	47,2	45,3	29,2
2011	45,3	50,2	46,2	32,4
2012	48,2	53,2	47,3	35,1

Fuente: ANFAC, Memoria Anual 2012.

2.1. El parque de vehículos

El parque circulante está claramente condicionado por la evolución del mercado. En 2012 el parque de vehículos fue de casi 27,5 millones de unidades, dejando atrás los importantes incrementos experimentados en los últimos años, incrementos que dejaron de producirse en el año 2008.

Pero más allá de esa cuantificación, lo realmente importante es evaluar dos parámetros, como son la motorización de vehículos en España y los vehículos con una antigüedad superior a los 10 años.

Efectivamente, si antes de la crisis el número de turismos por cada mil habitantes se situaba en 2007 en los 481, en el año 2012 esta cifra era de 471, prolongando el canal bajista ya comenzado en 2008. Pero más importante, si cabe, es valorar el aumento muy significativo de turismos con una antigüedad superior a 10 años, que en 2007 era del 35,7 por 100 y en 2012 alcanzó la cifra de 48,2 por 100.

Este envejecimiento general del parque, (no sólo de turismos, como se puede ver en la Tabla 2), tiene implicaciones de gran relevancia social, como el medioambiente o la seguridad vial, así como implicaciones de eficiencia energética. Desde el punto de vista de la seguridad vial, es evidente que no se incorporan los avanzados elementos de seguridad de los nuevos modelos.

Para ilustrar los efectos medioambientales, consecuencia de que los antiguos modelos no cumplen

la reciente normativa medioambiental europea ni se benefician de los avances tecnológicos realizados en la última década por parte de los fabricantes, (que han conseguido que los vehículos nuevos puestos en el mercado emitan de media casi un 19 por 100 menos de CO₂ que los de hace 15 años), basta señalar que de acuerdo con datos proporcionados por ANFAC, actualmente el 20 por 100 de los vehículos en circulación, los más antiguos, están produciendo el 80 por 100 de la contaminación, y que hoy en día son necesarios 100 coches nuevos para producir las mismas emisiones que produce un único coche fabricado en la década de los setenta.

Por último, desde el punto de vista de la eficiencia energética hay que tener en cuenta que las emisiones son proporcionales al consumo, por lo que el ahorro energético y de combustibles que supone un parque no envejecido es muy importante, sobre todo en este contexto de elevados precios del petróleo.

2.2. Producción de vehículos

Evidentemente, la producción de vehículos es otra variable que también depende de la demanda de los mismos, y en un mercado global como el nuestro, esa demanda no sólo es doméstica, sino que tiene un componente de demanda exterior muy importante. ▷

En los últimos años, desde el comienzo de la crisis, hemos asistido a demandas muy bajas en el mercado de la UE, que es el principal destino de nuestras exportaciones, que unido a la debilidad de la demanda interna originó una caída del 16,6 por 100 en la producción en 2012 respecto a la producción de 2011. Esto supuso que aunque mantuviéramos el segundo puesto como productor en la UE, por delante de países como Francia o Italia, descendieramos hasta el duodécimo puesto a nivel mundial. Otro dato importante es que desde hace varios años España es el primer productor europeo en vehículos comerciales.

Sin embargo, los datos desde abril de 2013 muestran una clara recuperación de la producción, de forma que en julio la producción de vehículos se incrementó un 15,3 por 100 interanual y la fabricación acumulada en lo que va de año 2013 supone un incremento del 6,9 por 100 respecto al año anterior, con un total de 1.366.482 unidades. Esta situación nos ha permitido recuperar el decimoprimer puesto a nivel mundial.

Estas cifras están en línea con las previsiones de producción en 2013 que realiza el sector, que son de 2,2 millones de unidades, frente a los 2 millones de 2012.

Hay que destacar que una de las causas del aumento de la producción es el incremento de las exportaciones en el primer semestre de 2013 en un 7 por 100.

2.3. *Matriculación de vehículos*

Lo primero que hay que destacar es que 2012 para el sector de la automoción fue un año marcado por la mala evolución de la demanda en España y de los principales mercados europeos, destino principal de las exportaciones españolas.

La caída de la demanda está directamente ligada a la actual situación económica de familias y empresas. De esta forma, la capacidad de consumo de las familias y la capacidad de inversión de las pymes se han visto muy reducidas. Este efecto se ve agravado por la dificultad en el acceso a la financiación, que origina que empresas y familias no

puedan acceder a la compra de un vehículo. Esta situación ha tenido un fiel reflejo en las matriculaciones de turismos y de vehículos industriales en particular.

De esta forma las matriculaciones de turismos en 2012 en España alcanzaron una cifra cercana a las 700.000 unidades, un 13,4 por 100 inferior a las matriculaciones de 2011. Las matriculaciones de vehículos comerciales ligeros fueron 77.000 unidades, lo que supone un descenso del 26,4 por 100 (fuente ANFAC).

En lo que se refiere a este año 2013 el mercado doméstico presenta ligeros síntomas de recuperación, en concreto en el canal de particulares. En cifras, el mercado de turismos, en los ocho primeros meses de 2013 muestra una caída del 3,6 por 100 respecto a 2012, ya que los efectos positivos del plan PIVE, que empuja al canal de particulares a un incremento del 6,4 por 100 respecto a 2012, se ven lastrados por la caída de 21,4 por 100 respecto a 2012 del canal de empresas.

En lo que se refiere a Europa, las matriculaciones de automóviles alcanzaron los 7,841 millones de unidades en los ocho primeros meses del año, lo que supone un descenso del 5,2 por 100 respecto al mismo período de 2012, según la Asociación de Constructores Europeos de Automóviles (ACEA), que ofrece datos de la UE, Islandia, Noruega y Suiza.

Las ventas de coches en Europa se vieron lastradas por los grandes mercados, que cerraron los ocho primeros meses con caídas, a excepción de Reino Unido. De esta forma, las matriculaciones bajaron un 3,6 por 100 en España, un 6,6 por 100 en Alemania, un 9 por 100 en Italia y un 9,8 por 100 en Francia. Con estos datos vemos que España ha registrado un mejor comportamiento que el conjunto del mercado europeo, en buena medida gracias al Plan PIVE, como veremos.

2.4. *La orientación exterior del sector*

A continuación procederemos a analizar diversas variables que nos revelarán cuál es la importancia ▷

exacta de la orientación exterior del sector de la automoción, y su evolución.

El primer dato que debemos destacar es la vocación exportadora del sector. Efectivamente, a pesar de la importación neta en los componentes en toda su serie histórica, las exportaciones de vehículos compensan sobradamente a las importaciones. Toda vez que el saldo comercial, negativo, en el comercio de componentes se mantiene relativamente constante, la evolución de comercio en el sector viene definida por las tendencias en las exportaciones de vehículos.

De esta forma, actualmente se exporta aproximadamente el 90 por 100 de nuestra producción (en 2012, 1.729.172 sobre una producción de 1.979.179 vehículos), lo que implica una alta dependencia de la evolución de la demanda de los mercados exteriores.

La tasa de exportación interanual se ha estado recuperando durante todo el año 2012, de forma que tras cuatro cuatrimestres consecutivos de caída, la exportación de vehículos ha alcanzado tasas positivas de crecimiento (5,2 por 100) en el primer cuatrimestre de 2013.

Ahora bien, ¿cuál es el destino de nuestras exportaciones de vehículos? Pues en 2012 el 80,1 por 100 de las exportaciones de vehículos se realizaron al seno de la UE, y el 19,9 por 100 al exterior de la UE. Este dato vuelve a poner de relieve la dependencia de nuestro sector del automóvil de la situación económica de la eurozona. En la Tabla 3 se pueden ver a detalle las cifras de los destinos en 2012.

Más en concreto, se puede apreciar que el grueso de las exportaciones la acaparan Francia, Alemania, Reino Unido e Italia. Además, si nos detenemos a examinar el mercado de esos países, en el periodo 2008-2011 la cuota de vehículos españoles conjunta en esos mercados ha permanecido prácticamente constante, en el 13,4 por 100, como se aprecia en el Gráfico 1.

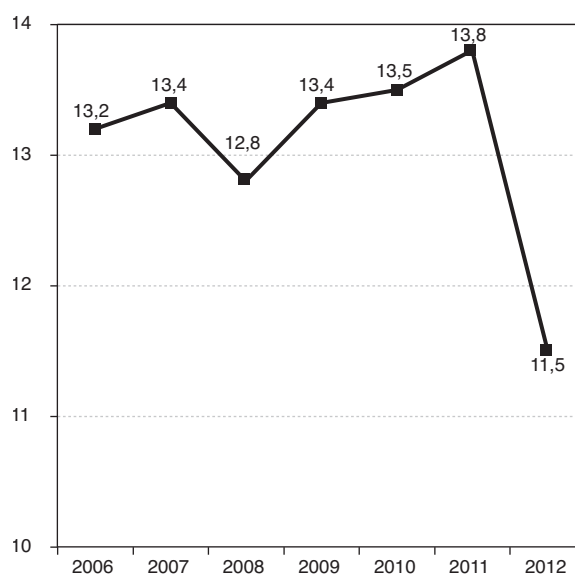
Ahora bien, vemos que en el 2012 la cuota española en esos países cae bruscamente, pasando de una media del 13,4 al 11,5 por 100. Ese descenso es debido, en buena medida, a la caída de la demanda

TABLA 3
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE VEHICULOS 2012

País	Nº de vehículos	Porcentaje
Francia.....	518.075	30,0
Alemania.....	273.308	15,8
Reino Unido.....	198.739	11,5
Italia.....	130.541	7,5
Argelia.....	72.882	4,2
Turquía.....	71.021	4,1
Bélgica.....	58.912	3,4
Países Bajos.....	46.821	2,7
Austria.....	39.795	2,3
México.....	29.548	1,7
Rusia.....	28.802	1,7
Suiza.....	24.016	1,4
Australia.....	23.705	1,4
Dinamarca.....	17.570	1,0
Polonia.....	17.562	1,0
Otros.....	177.875	10,3
Total.....	1.729.172	100,0

Fuente: ANFAC, el automóvil: balanza comercial positiva y diversificación de mercados.

GRÁFICO 1
CUOTA ESPAÑOLA DE MERCADO EN ALEMANIA, FRANCIA, REINO UNIDO E ITALIA



Fuente: ANFAC, el automóvil: balanza comercial positiva y diversificación de mercados.

en esos países y al importante esfuerzo en la diversificación de las inversiones realizado en ese año.

Otro efecto que se observa en el 2012 y que se está consolidando en este 2013 (Gráfico 2), es que está creciendo la cuota de vehículos de producción nacional en el mercado interno.

Ahora bien, aunque Europa es nuestro gran cliente, la diversificación de destinos de exportación ▷



se está consolidando y abre nuevos caminos de futuro fuera de la UE. Este proceso ha sido motivado en gran parte por la caída de muchos de los mercados tradicionales europeos para la exportación española.

Esta diversificación tiene su máximo exponente en el primer trimestre de 2013, acercándose a un 27 por 100 de exportaciones fuera de la UE-15, la proporción más elevada que se ha dado hasta la fecha. Destacan especialmente los casos de Argelia y Turquía que veíamos en el Gráfico 1, y en zonas más alejadas geográficamente como México, Rusia (ambas con 1,7 por 100) y Australia (1,4 por 100), donde este esfuerzo diversificador ya es relevante.

De esta forma, la capacidad exportadora de los fabricantes de vehículos y su capacidad para introducirse en nuevos mercados emergentes, es una de las principales fortalezas de todo el sector.

3. Próximos retos del sector

Una vez que hemos expuesto brevemente algunas ideas y datos básicos sobre el sector, que no pretende ser un estudio exhaustivo, tenemos que abordar una serie de preguntas, ¿cuál es el futuro de este sector en España?, ¿está preparado el sector para afrontar sus retos?, ¿la automoción en

España se va a convertir en un sector industrial sin relevancia o va a permanecer como un sector innovador y competitivo, referencia mundial?

Para responder a estas preguntas, hemos identificado tres de los retos más importantes que tiene el sector, entre una amplia panoplia de asuntos que afectan a los agentes en este sector, y que no vamos a exponer en su totalidad.

3.1. La logística y las infraestructuras de transporte

Uno de los desafíos a los que se enfrenta la industria automovilística es todo lo relacionado con las infraestructuras y la logística. Es fácil comprender que este factor puede marcar el futuro del automóvil y determinar si España va a seguir ocupando una posición relevante en el *ranking* europeo y mundial de productores.

Esta afirmación puede resultar chocante si tenemos en consideración que en los últimos años, hasta el inicio de la crisis, en España se han realizado fuertes inversiones en infraestructuras logísticas, a resultas de lo cual España es el cuarto país de Europa en volumen de tráfico portuario (con 46 puertos), es el país con más kilómetros de autopistas por millón de habitantes, (duplicando a Alemania y cuadruplicando ▷

a Reino Unido), y es el segundo país del mundo en número de kilómetros de ferrocarril de alta velocidad en explotación, con una tecnología que es un referente absoluto a nivel mundial.

Sin embargo, en ese espectacular desarrollo en infraestructuras la consideración del transporte de mercancías y en particular al servicio del sector de la automoción ha tenido un lugar casi siempre secundario. Ahora bien, ¿por qué son tan importantes las infraestructuras logísticas en el sector de la automoción?

Porque en primer lugar, la realidad es que España ha presentado tradicionalmente un mercado interno no demasiado relevante en el conjunto europeo o mundial y gran parte de nuestra producción la exportamos, y más concretamente al mercado europeo, como hemos visto.

Efectivamente, porque el flujo comercial de vehículos es muy elevado: el 87,4 por 100 de los vehículos fabricados en España en 2012 (turismo, todoterreno y vehículo industrial) se exportaron, según datos de ANFAC. Esto representó 1.729.172 vehículos exportados a los que hay que añadir casi medio millón de vehículos importados. Particularmente Francia, Italia, Alemania y Reino Unido concentran dos tercios de nuestras exportaciones de vehículos.

Además, también hay que tener en cuenta las cifras de importación y exportación de componentes, subsector que en 2012 facturó más de 27.000 millones de euros, de los cuales el 65,25 por 100 tuvo como destino la exportación (Alemania, Francia, Reino Unido y Portugal concentran el 55 por 100 de las exportaciones de componentes).

Y porque en segundo lugar, España es un país periférico, se encuentra entre 1.200 y 1.700 kilómetros del centro de gravedad de la demanda de vehículos en la Unión Europea (tras las últimas ampliaciones de la Unión Europea, nos hemos alejado todavía más de su centro geográfico).

Adicionalmente al hecho de ser un país periférico, España tiene sus plantas de producción muy dispersas geográficamente y no en un centro o eje unificado.

Teniendo en consideración todos estos datos, es fácil comprender por qué actualmente los costes

de la logística para la fabricación de vehículos igualan o superan a los costes laborales –según datos de ANFAC, se estima que el coste de transporte supone alrededor del 10 por 100 de los costes de explotación de un fabricante de vehículos y constituye, tras los materiales (69 por 100) el segundo capítulo de coste, por delante del coste de la mano de obra (8 por 100)–.

Esto trae como consecuencia que la logística se ha convertido en un factor crítico en términos de coste y que incide en la competitividad del tejido industrial en general y de la automoción en particular.

Por otra parte, comparando el transporte por ferrocarril con el transporte por carretera, España es el país con la menor cuota modal de transporte ferroviario de mercancías entre los países más significativos de la UE.

En particular, el sector de automoción ha dado la espalda a los flujos de bienes industriales por tren, ya que el sector de componentes prácticamente ha renunciado al transporte por ferrocarril (tan solo el 3,6 por 100 de los componentes se transporta por ferrocarril), y sólo el 31,7 por 100 de los vehículos terminados se transportan por esa vía.

Esto es una paradoja por cuanto en la UE el ferrocarril es un medio claramente más barato, más eficiente y menos contaminante que el transporte por carretera. Sin embargo esto no sucede en nuestro país debido a claras ineficiencias en los costes y a la existencia de otros problemas endémicos que impiden un desarrollo equilibrado del ferrocarril.

Evidentemente no está en la mano del sector revertir esta situación, sino en el de las Administraciones Públicas mejorar la gestión de empresas como ADIF, RENFE o Puertos del Estado. Estamos convencidos de que con inversiones que no tienen por qué ser muy relevantes y con mejoras en la gestión, se lograrán mejoras en la competitividad de la industria en general y, en particular, de la industria de automoción, uno de los principales motores económicos del país.

Para finalizar, el hecho de que casi un tercio del transporte total de mercancías por tren sea de vehículos y que el 20 por 100 del transporte por carre- ▷

tera tenga relación con el automóvil, revela hasta qué punto las mejoras en la modernización de las redes repercuten directamente en el sector del automóvil.

3.2. *La política de reducción de emisiones de la UE*

En línea con las demandas de la sociedad y en cumplimiento de la normativa medioambiental vigente en la UE, el sector ha acometido en los últimos años un esfuerzo de desarrollo tecnológico sin precedentes.

El resultado del mismo, en relación con los turismos, es que según datos proporcionados por ANFAC, hoy pueda afirmarse que 100 vehículos actuales contaminan menos que 1 vehículo de los años setenta; que los filtros de partículas han reducido las emisiones de partículas un 99 por 100; que las emisiones de óxidos de nitrógeno (NOx) de los vehículos, se han reducido en más de un 60 por 100 en la última década; y que en la actualidad puede estimarse que sólo el 20 por 100 del parque es responsable del 80 por 100 de la contaminación generada, como ya hemos indicado anteriormente.

En particular, en relación con las emisiones de CO₂, se ha conseguido orientar al mercado de los vehículos nuevos hacia los de más baja emisión, consiguiendo reducciones en el marco de los últimos 15 años, por encima del 20 por 100 para la media de la Unión Europea y para España. De esta forma en el año 2012, los vehículos de menos de 160 gramos de CO₂ coparon el 99,9 por 100 del mercado, y la media de emisiones de CO₂ en el mercado español ha evolucionado a la baja, situándose en la actualidad en 133,5 gramos de CO₂.

En el contexto de la Unión Europea, formando parte de su enfoque integrado para reducir las emisiones de CO₂ de los vehículos ligeros, se establecieron unas normas de comportamiento en materia de emisiones de CO₂ para los turismos nuevos y para los vehículos comerciales ligeros, recogidas en los reglamentos 443/2009 y 510/2011, respectivamente. En esta normativa se establece que los

objetivos medios de emisión de CO₂ para los turismos son de 130g/km para 2015 y de 95g/km para 2020; asimismo, para comerciales ligeros los objetivos medios de emisión son de 175 g/km en 2017 y 147 g/km para 2020.

Una vez establecidos dichos objetivos, actualmente en la UE se está en pleno proceso de modificar dichos reglamentos con el fin de establecer las normas para alcanzar el objetivo 2020 de reducción de las emisiones de CO₂. Las discusiones que están teniendo lugar en la Comisión Europea, en el Parlamento Europeo y en el Consejo de Ministros, son seguidas con expectación por el sector europeo del automóvil.

Estas negociaciones, más allá de la ratificación de los objetivos para 2020, sobre los que existe consenso, tienen en consideración aspectos muy técnicos de gran relevancia para el sector, que se refieren a un posible sistema de *banking*, a mecanismos de flexibilización (defendido por Alemania para favorecer a los fabricantes de alta gama), a la introducción de algunos ajustes en la metodología de cálculo de las emisiones específicas de cada fabricante y otras medidas de acompañamiento.

En este proceso, en el seno del Consejo de Competitividad de mayo de 2013, España logró el apoyo mayoritario de sus socios en la Unión Europea para que la política de emisiones de reducción de CO₂ esté en línea con los objetivos marcados para el año 2020, pero sin que se dañe la competitividad de sectores industriales vitales para Europa como el del automóvil.

De esta forma, es importante defender que las prescripciones que se exijan a la industria del automóvil en Europa en emisiones de CO₂ no mermen la capacidad de competir a las empresas del continente respecto a las americanas o asiáticas.

3.3. *La política comercial de la UE*

Ya hemos indicado que el sector del automóvil es un sector totalmente globalizado, en el que las empresas que producen en España, nacionales y foráneas, grandes multinacionales y pymes, dedican una ▷

gran parte de su producción a la exportación. Es por ello que la política comercial que se establezca en la Unión Europea, que es quién tiene la competencia para diseñarla, tiene una importancia fundamental para el sector en España.

El objetivo de la política comercial de la Unión Europea es mejorar la competitividad en el mercado global; a efectos prácticos, esto se traduce en la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias que afectan, en este caso, al mercado de la automoción con terceros países.

Entre las 18 recomendaciones realizadas por el Grupo CARS21 de la Comisión Europea en junio de 2006, se establecía que para mantener una base industrial de automoción fuerte y competitiva era preciso mejorar las condiciones del comercio internacional a través de Acuerdos de Libre Comercio. Más adelante, en el Informe Final presentado por CARS21 en junio de 2012, se indicaba que para mejorar el comercio con terceros países era preciso eliminar barreras arancelarias y no arancelarias.

Con estos precedentes parece claro que la política comercial y sus efectos en el sector industrial de la automoción han estado en el primer plano del pensamiento político de la Comisión durante los últimos años.

Sin embargo, la pasada negociación del tratado de libre comercio de UE con Corea del Sur, firmado en 2010 y que entró en vigor el 1 de julio de 2011, ya se ha demostrado como perjudicial para el sector de la automoción, ya que en base a los datos proporcionados por las diferentes asociaciones, desde la entrada en vigor de este Acuerdo las importaciones a la UE de vehículos procedentes de Corea del Sur se han incrementado de forma muy importante pero no han experimentado apenas cambios las exportaciones de la UE hacia Corea del Sur.

Esta fuerte entrada de importaciones afecta más a los fabricantes generalistas y, por tanto, la producción en España puede ser de las más afectadas, ya que las plantas españolas están orientadas a la producción de tipos de coches más pequeños y económicos. Este precedente hace, por lo tanto, que exis-

ta una gran preocupación en el sector con las negociaciones actuales que tienen lugar para alcanzar acuerdos con India y Japón.

En el caso de Japón, según el análisis realizado por Deloitte, un Acuerdo de Libre Comercio UE-Japón traería consigo la pérdida de entre 35.000 y 73.000 puestos de trabajo en el sector en Europa; asimismo las exportaciones de vehículos desde la UE solamente se incrementarían en unas escasas 7.800 unidades para el año 2020, mientras que las importaciones adicionales japonesas a la UE ascenderían a 443.000 unidades.

Es en este contexto en el que en noviembre de 2012 la Comisión Europea presentó su Plan de Acción *CARS 2020: Action Plan for a competitive and sustainable automotive industry in Europe*, con una serie de recomendaciones que pretenden ser una hoja de ruta para el sector en el horizonte 2020.

Entre las recomendaciones realizadas para mejorar la competitividad en el entorno global del automóvil se incluye la conciencia de que en el diseño de la política comercial, se debe tener en cuenta la importancia de preservar la fortaleza y la competitividad de las plantas de fabricación de la UE. Como consecuencia, a continuación, la Comisión considera imprescindible la coordinación de las políticas comercial e industrial.

Finalmente, en este 2013 se va a publicar un informe de evaluación de impacto de los acuerdos ya establecidos, para tranquilizar las inquietudes del sector.

En paralelo, en octubre de 2012 se celebró el Consejo de Competitividad donde el Vicepresidente Tajani presentó formalmente la Comunicación COM(2012) 582 «Una industria más fuerte para el crecimiento y la recuperación». En este Consejo de Competitividad se volvió a poner de manifiesto la necesidad de coordinar la nueva política industrial con la política comercial con terceros países y que los acuerdos de libre comercio conlleven reglas iguales para todas las partes.

Consideramos fundamental que la UE sea firme en la defensa de los intereses de las empresas ▷

europas y que la apertura del mercado europeo no suponga una competencia desleal para nuestras propias empresas. Este enfoque es de vital importancia para muchos sectores de la industria europea y especialmente para el sector de la automoción, donde la exportación de vehículos se enfrenta con mercados muy protegidos en comparación con la mayor facilidad de acceso al mercado de la Unión Europea.

De esta forma esperamos que las negociaciones de los próximos Acuerdos de Libre Comercio tengan en cuenta los efectos negativos que una apertura desequilibrada de los mercados puede tener sobre la competitividad y el empleo en la industria europea de la automoción y que garanticen la reciprocidad y el beneficio mutuo.

4. Perspectivas del sector en España y valoración final

Durante los dos últimos años se han estado produciendo fuertes caídas de varios mercados potentes como Francia o Italia, lo que unido a un ligero retroceso del potente mercado alemán ha hecho replantearse a las empresas del sector su sistema de producción.

Esta situación se suma a que los mercados en crecimiento se sitúan en la zona asiática, por lo que muchas empresas consideran trasladar allí su producción, ahorrándose fuertes costes de transporte, además de que la mano de obra es más barata.

En este contexto la estructura industrial del sector de la automoción en España está poniendo en valor, justamente en estos momentos, la alta competitividad de las plantas españolas, no sólo conseguida por precios ajustados de producción, gracias al acierto de las negociaciones de los convenios entre las empresas y los sindicatos, sino también al alto grado de nivel tecnológico y productivo de las plantas, logradas durante los últimos años a través de fuertes inversiones innovadoras en tecnología y procesos que han acometido los fabricantes. Estas inversiones han sido apoyadas de manera decidida por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

La realidad es que en estos momentos España es atractiva para la adjudicación de los planes industriales de las marcas, no sólo debido al alto nivel competitivo de las mismas, sino por una serie de razones entre las que están que España es la puerta de entrada al mercado europeo, al mercado latinoamericano y al mercado norteafricano; que España cuenta con excelentes infraestructuras de comunicaciones; y sobre todo que el marco regulatorio que ha propiciado el Gobierno (reforma financiera, consolidación fiscal, reforma del mercado laboral, garantía de unidad de mercado, entre otros), hace más atractivo invertir y crear empleo en España.

De esta forma, ya están en marcha inversiones como resultado de la asignación de la fabricación de nuevos modelos de vehículos y planes industriales a las plantas españolas por parte de los grupos multinacionales, asignación que se viene realizando desde finales de 2012, con la adjudicación del Plan Industrial de Renault.

Estas inversiones ya anunciadas ascienden a unos 5.000 millones de euros para los próximos años sólo en las empresas de fabricación de vehículos, de los que 3.000 millones de inversión con una generación de 4.000 empleos se van a producir en 2013.

Las inversiones ya realizadas generarán unos 6.000 puestos de trabajo directos y 20.000 empleos adicionales en la industria de componentes y equipos.

Por su parte el Gobierno, consciente de su importancia en la economía de nuestro país, está adoptando un conjunto de medidas dirigidas específicamente al sector de automoción. El Ministerio de Industria, Energía y Turismo combina actuaciones que inciden sobre la oferta y sobre la demanda.

Por el lado de la oferta, se apoyan los planes industriales de las empresas financiando por una parte, inversiones en planes de mejora de la competitividad empresarial que incluyan la adopción de sistemas avanzados de producción, la incorporación de tecnologías innovadoras, el aumento de la eficiencia energética en productos y procesos, ▷

y la reducción del impacto ambiental, y por otra, la creación, ampliación o relocalización de nuevos establecimientos industriales.

Por el lado de la demanda, se impulsa la renovación del parque de vehículos por otros más eficientes en términos de consumo energético y respeto al medioambiente, a través del Programa de Incentivos al Vehículo Eficiente (Plan PIVE), gestionado por el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) y a través del programa de ayudas a la adquisición de vehículos eléctricos

En estos momentos podemos asegurar que el plan PIVE está consiguiendo cambiar la tendencia del mercado. Desde su lanzamiento en octubre de 2012 hasta septiembre de 2013 el plan, incluidas sus dos prórrogas, está suponiendo la sustitución de 251.000 vehículos. En particular la segunda prórroga del Plan PIVE (llamado PIVE III), acumula casi 30.000 reservas válidas, lo que representa el 42,54 por 100 de su objetivo.

Bibliografía

- [1] ANFAC (2013): Memoria Anual 2012.
- [2] ANFAC RESEARCH INFORMES (2013): El automóvil: balanza comercial positiva y diversificación de mercados.
- [3] COMISIÓN EUROPEA (2006): CARS 21A Competitive Automotive Regulatory System for the 21st century, Bélgica, Office for Official Publications of the European Communities.
- [4] COMISIÓN EUROPEA (2012): CARS 21 High Level Group - on the Competitiveness and Sustainable Growth of the Automotive Industry in the European Union Final Report 2012.
- [5] COMISIÓN EUROPEA (2012): COM(2012) 636 final CARS 2020: Action Plan for a competitive and sustainable automotive industry in Europe.
- [6] DELOITTE CONSULTING (2012): EU – Japan Free Trade Agreement Impact – assessment for the automotive industry.
- [7] PRICE WATERHOUSE COOPERS (2013): Temas candentes de la industria del automóvil en España - Acelerar el cambio para garantizar el futuro.

*Juan Luis Díez Gibson**

REFORMA DE LAS REFERENCIAS FINANCIERAS

Recientemente se ha lanzado una serie de trabajos paralelos para la reforma de las referencias utilizadas en los mercados financieros (fundamentalmente, *libor* y *euríbor*), impulsados por los problemas de manipulación evidenciados con el estallido del denominado «escándalo del *libor*» en 2008.

Palabras clave: reforma financiera, *euríbor*, *libor*, *benchmark*.

Clasificación JEL: G14, G15.

1. Introducción

Existen en la actualidad diversos proyectos para reformar el sistema de referencias financieras. El impulso de estos trabajos está vinculado con el denominado «escándalo del *libor*», cuyos orígenes se remontan a filtraciones sobre posible manipulación de dicha referencia en 2008, pero que no ha supuesto la imposición de multas a entidades hasta el verano de 2012.

Como principales características operativas podemos destacar que las referencias del mercado interbancario (como el *libor* en el Reino Unido, el *euríbor* en la eurozona o el *tíbor* en Japón) se basan en los tipos a los que un grupo de bancos contribuyentes afirman que se producirían préstamos no garantizados entre grandes bancos. Dicha encuesta se realiza diariamente y toma como referencia distintos plazos de vencimiento así como distintas divisas. El proceso está gestionado por asociaciones bancarias (la *British Bankers'*

Association [BBA] para el *tíbor*, la *European Banking Federation* [EBF] para el *euríbor* y la *Japanese Bankers' Association* para el *tíbor*) y el cálculo es realizado por empresas privadas (Bloomberg en el caso del *libor* y Reuters en el caso del *euríbor*). El índice resultante es una media de los tipos provistos por los bancos, excluidos los valores extremos.

2. Relevancia de las referencias financieras

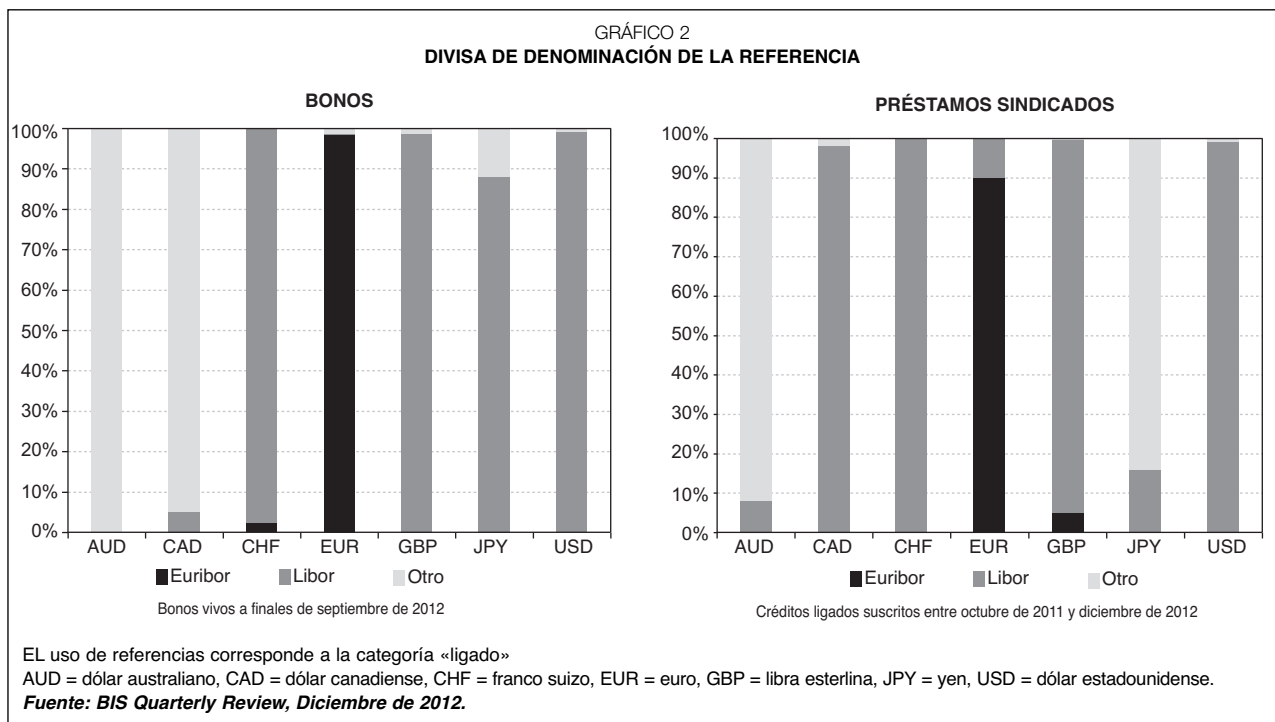
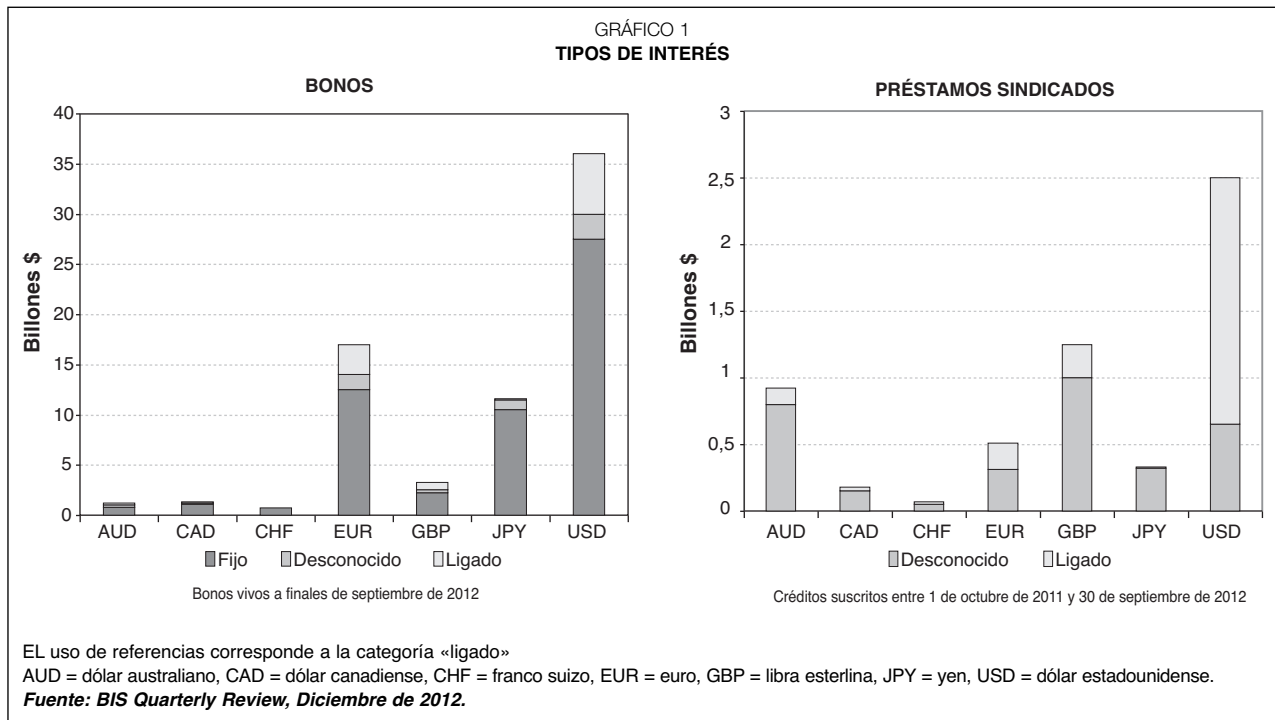
Hay que recordar que el *libor* fue introducido en 1986 como una alternativa a las letras del Tesoro, que habían perdido su utilidad como referencia ante los flujos de huida hacia la calidad como consecuencia de la crisis de deuda latinoamericana, y a los tipos de interés negociados bilateralmente en préstamos a tipo variable e *Interest Rate Swaps* (IRS), que ya se mostraban poco operativos. Dada su utilidad como referencia única para la gestión del riesgo de tipos de interés, el empleo del *libor* y referencias similares creció rápidamente.

El BIS (*Bank for International Settlements*) estima que un 14 por 100 de los bonos vivos pagan un tipo de interés vinculado a una referencia, aunque ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado en la Subdirección General de Análisis Estratégico y Sistema Financiero Internacional (Ministerio de Economía y Competitividad).

Las opiniones son del autor y no tienen por qué coincidir con las de la Secretaría General.

Versión de julio de 2013.



con gran variabilidad según la divisa (entre un máximo del 19 por 100 en el caso del dólar estadounidense y un mínimo del 1 por 100 en el caso del yen). En cuanto a los préstamos sindicados, los porcentajes son mucho mayores: al menos un 54 por 100 de los préstamos originados entre octubre

de 2011 y septiembre de 2012 están ligados a una referencia.

Por otro lado, a pesar de que para la mayoría de divisas existen varios tipos de referencia disponibles, se observa una tendencia a la concentración: un 98 por 100 de los bonos y un 91 por 100 de los préstamos

tamos sindicados en euros a tipo variable están ligados al euríbor, mientras un 99 por 100 de los bonos y de los préstamos sindicados en dólares estadounidenses a tipo variable están ligados al líbor. La preeminencia del líbor alcanza no sólo al mercado de la libra y del dólar estadounidense, sino también al del franco suizo. En el caso del yen, el líbor es la principal referencia en el mercado de bonos pero no en el de préstamos sindicados, mientras que lo contrario sucede en el caso del dólar canadiense. No obstante, existen mercados, como el del dólar australiano, en los que predomina una referencia local.

A nivel minorista, estas referencias del mercado interbancario son empleadas en millones de contratos de hipotecas. Así, se estima en unos 300 billones de dólares el valor nominal total de los contratos globales referenciados al líbor en la actualidad, de los que unos 10 billones son en préstamos. En concreto, en Estados Unidos, el líbor es la referencia para casi la mitad de las hipotecas a tipo variable, en torno al 70 por 100 para los contratos de futuros y para la mayoría de los *swaps*. En cuanto al euríbor, se estima que actualmente es la referencia de contratos financieros por importe global de unos 200 billones de euros.

3. Problemas

Desde su introducción en los años ochenta y especialmente a raíz de la reciente crisis financiera, se ha evidenciado una serie de problemas con las referencias financieras que han puesto en duda tanto su viabilidad como su fiabilidad.

En primer lugar, y como consecuencia de la incertidumbre derivada de crisis *subprime* iniciada en 2008 y las tensiones soberanas en la eurozona iniciadas en mayo de 2010, se aprecia recientemente un parón en la actividad en los mercados de préstamos no garantizados. Dicho parón dificulta (e incluso imposibilita) la observación de transacciones que puedan servir de patrón para la presentación de cotizaciones a partir de las cuales calcu-

lar las referencias¹. Esta tendencia se debe, en concreto, a dos factores fundamentales: por un lado, la creciente demanda de garantías en el mercado interbancario ante la falta de confianza; por otro lado, la pérdida de atractivo de los préstamos no garantizados, penalizados en términos de recargos ante el endurecimiento de los requisitos de capital y liquidez. Adicionalmente, la oleada de rebajas de las calificaciones crediticias de los grandes bancos ha incrementado la percepción de falta de fiabilidad como contrapartida. Como consecuencia de todo ello, se ha producido un cambio estructural en la composición de la demanda y la oferta en el mercado interbancario, con la caída de los préstamos no garantizados y, a corto plazo, en favor de un aumento de la financiación garantizada y a mayor plazo.

En segundo lugar, los bancos que componen los paneles aportan sus cotizaciones esencialmente sin supervisión de ningún tipo. Así, no hay controles para evitar manipulaciones o colusión, chequeos por autoridades independientes o mecanismos para comprobar que las cotizaciones se basan en transacciones reales de mercado, como estaba previsto inicialmente.

En tercer lugar, los bancos que componen los paneles tienen de forma intrínseca conflictos de interés, en la medida en que las cotizaciones que ofrecen afectan a sus posiciones especulativas en los mercados financieros.

En esencia, los bancos contribuidores han tenido durante la crisis claros incentivos a distorsionar a la baja las cotizaciones que suministraban, con vistas a dar una imagen de mayor fortaleza. No olvidemos, en este sentido, que el sistema seguido para el líbor resulta más problemático que el del euríbor, en la medida en que para el primero se personaliza la pregunta, planteando en concreto a los bancos cuánto creen que les costaría endeudarse a ellos mismos en el interbancario, mientras que para el ▷

¹ De hecho, la falta de actividad en el interbancario para gran parte de los plazos para los que se ofrece una referencia líbor llevó a Mervyn King, Gobernador del Banco de Inglaterra, a definirlo como «*It is, in many ways, the rate at which banks do not lend to each other*».

segundo se les pregunta en abstracto cuánto creen que le costaría endeudarse a un banco grande (*prime bank*).

Existen señales adicionales de distorsión de las referencias. Así, es llamativa la diferencia entre el líbor y el euríbor en dólares estadounidenses, siendo el primero la mitad que el segundo de forma consistente.

Por otro lado, en los últimos años se ha venido observando una ruptura de la paridad no cubierta de intereses, según la cual la diferencia entre los tipos de interés de dos áreas monetarias debería estar prácticamente en línea con la variación esperada en el tipo de cambio entre sus divisas, de forma que se asegure la eliminación de las posibilidades de arbitraje. Un corolario de este principio sería la posibilidad de derivar la diferencia entre el tipo de endeudamiento en una divisa y el de préstamo en otra a partir de los tipos de cambio, regla que no se ha cumplido desde que estalló la crisis en 2008.

Adicionalmente, el líbor denominado en dólares estadounidenses ha mostrado mucha menor volatilidad que otros tipos de interés a corto plazo denominados en la misma divisa. Un factor ligado a la volatilidad es la frecuencia con la que los bancos contribuidores cambian su cotización de un día a otro. En este sentido, llama la atención que, en un contexto de tan elevada volatilidad como el de los mercados financieros de los últimos años, la estabilidad en las cotizaciones suministradas para el líbor en dólares estadounidenses haya aumentado.

Por último, las cotizaciones ofrecidas por los bancos para el líbor a un año no parecen incorporar plenamente el riesgo de crédito cotizado en mercado para el banco en cuestión. Esto se hace evidente si comparamos las cotizaciones ofrecidas por los bancos con la cotización en mercado de su CDS o con los tipos de los bonos no garantizados al mismo plazo.

4. Propuestas de reforma

Como punto de partida para poner en contexto estas reformas, debemos comenzar planteando las

principales críticas que se han venido haciendo a estas referencias:

1. Se basan en transacciones hipotéticas o en la opinión de expertos más que en transacciones reales.
2. Descansan fundamentalmente en la autorregulación, en la medida en que no están sometidas a un régimen específico de sanciones en caso de manipulación.
3. Existen incentivos implícitos a su manipulación con vistas a lanzar una señal de solvencia al mercado o prestar apoyo a las actividades de negociación de la entidad.
4. Presentan debilidades en su gobierno y supervisión, especialmente en términos de transparencia e independencia.

4.1. Reino Unido

En septiembre de 2012 se publicó el *Wheatley Report* sobre posibles medidas para la reforma del líbor. Como principales conclusiones, el informe determina que lo ideal es reformar el líbor en lugar de sustituirlo por otra referencia, dados los enormes costes de transición y la posibilidad de lograr una solución satisfactoria a partir de su simple reforma. Se señala asimismo que se debe utilizar datos de transacciones reales de mercado, con la limitación de su uso a aquellos vencimientos y divisas para los que hay disponibles suficientes datos de mercado. Además, el informe recomienda que los agentes privados deben seguir jugando un papel esencial, ya que no sería adecuado dar a las autoridades competencias totales en su gestión.

Como recomendaciones adicionales podemos destacar la transferencia de la gestión del líbor de la BBA a un nuevo administrador², la publicación de contribuciones individuales con un retardo de tres meses en sustitución del sistema actual de publicación en tiempo real, la introducción de incentivos a una mayor participación de los bancos ▷

² El pasado 9 de julio se anunció que será NYSE Euronext.

en los paneles, y el desarrollo de nuevos planes de contingencia por aquellas organizaciones que emiten contratos que utilizan el *libor* como referencia.

Tras la publicación del Informe Wheatley, el Gobierno británico emitió una respuesta en la que mostraba su apoyo a todas las propuestas contenidas en él. En concreto, se ha abordado estas cuestiones en el marco de la reforma de la Financial Services Bill y ha cristalizado el pasado 1 de abril con la entrada en vigor de la Financial Services Act bajo tres ejes fundamentales: primero, consideración de las actividades vinculadas al *libor* (entre otras, su administración y el suministro de información para su cálculo) como actividades reguladas; segundo, consideración de la manipulación del *libor* como infracción penal, sometida a los poderes de sanción de la nueva Financial Conduct Authority (FCA); tercero, otorgamiento de poderes a la FCA para la imposición de obligaciones que contribuyan a una referencia determinada. Todas estas modificaciones tienen como objetivo mejorar el régimen de responsabilidad y reequilibrar con regulación externa el peso del sistema de autorregulación predominante hasta ahora. Respecto al alcance de la reforma, se plantea que, al menos inicialmente, la única referencia regulada en el Reino Unido sea el *libor*, pero el marco establecido permite su extensión a otras referencias.

4.2. Unión Europea

4.2.1. Comisión Europea

Hasta ahora, el principal avance ha sido la modificación en julio de 2012 de las propuestas de Reglamento sobre operaciones con información privilegiada y manipulación de mercado (Market Abuse Regulation –MAR–) y de Directiva sobre sanciones penales aplicables a dichas operaciones (Market Abuse Directive –MAD II–), publicadas ambas en octubre de 2011, para incluir la manipulación de referencias. En concreto, se recoge una

definición de las mismas³ que amplía la incluida en la MiFIR (Markets in Financial Instruments Regulation) para incorporar subyacentes como materias primas o tipos de interés y se introduce su manipulación como supuesto penado. La Comisión exige la introducción en los ordenamientos jurídicos nacionales de un régimen penal para la sanción de dichas conductas, en concreto la imposición de tipos y niveles mínimos de multa dentro de un plazo de cuatro años desde la entrada en vigor de la MAD II.

Entre septiembre y noviembre de 2012, la Comisión lanzó una consulta pública sobre posibles nuevas reglas para la generación y uso de índices utilizados como referencias en contratos financieros. Ahora se prevé que a lo largo de la segunda mitad de 2013 la Comisión presente su propuesta legislativa al respecto.

En principio, en dicha propuesta se establecerá la supervisión del *libor* y el *euribor*, entre otros *critical union benchmarks*, por ESMA (autoridad supervisora europea en materia de valores). Como argumento para su sometimiento a supervisión comunitaria se defiende que estas referencias del mercado monetario implican a contribuidores, administradores y usuarios de más de un Estado miembro. Las restantes referencias quedarían bajo responsabilidad de los supervisores nacionales. Por otro lado, los reguladores pasarían también a tener responsabilidad en el control vía autorización previa de todas las referencias empleadas para contratos financieros e instrumentos negociados. Entre los poderes que tendrían los supervisores de las referencias, se incluye la posibilidad de solicitar documentos, información de mercado, obtener acceso a los sistemas de negociación, corregir errores e incluso congelar activos.

Además, parece que se planteará que ESMA pueda imponer la participación de los bancos en ▷

³ «(a) Any published index or published figure calculated by the application of a formula to, or on the basis of, the value of one or more underlying assets, or prices, including estimated prices, actual or estimated interest rates or other values, or surveys, where the input in the formula comes from more than one party; and

(b) by reference to which the amount payable under a financial instrument or the value of the financial instrument is determined».

los paneles del líbor y el euríbor sobre la base del impacto sobre la estabilidad financiera de la discontinuidad de dichos índices. En términos de información utilizada para elaborar los índices, la Comisión parece optar por el modelo híbrido defendido mayoritariamente en todos los foros: datos sobre transacciones reales de mercado complementados con encuestas. En cuanto al alcance, se espera que el texto de la Comisión afecte a todo tipo de referencias, incluidas las de materias primas, para evitar lagunas y garantizar igualdad de trato.

Respecto al debate sobre el posible cambio de la entidad encargada de la gestión del euríbor, la actualmente responsable (EBF) está proponiendo medidas para la mejora de su cálculo, gobierno y control para satisfacer a las voces críticas y propiciar el mantenimiento de su papel como administrador. Como ejemplo, se ha planteado incrementar la frecuencia de las reuniones del Steering Committee responsable del control de la gestión del euríbor (de cuyos diez miembros, dos son españoles, uno procedente del BBVA y otro de la CECA), invitar a grupos externos para que participen en las mismas y aclarar algunas de las definiciones de la referencia.

Por otro lado, en la Dirección General de Competencia hay sendos expedientes abiertos ante la posible existencia de un cártel para la manipulación de las referencias financieras en el mercado interbancario y una posible violación de las normas de competencia en el ámbito de las referencias sobre precios de la energía. Sobre estas investigaciones hay que destacar que, aunque han sido declaradas como prioritarias, van más lentas que las de Estados Unidos o el Reino Unido debido a que se está resolviendo respecto a todas las partes al mismo tiempo, en lugar de bilateralmente.

4.2.2. EBA-ESMA

Han sido dos las líneas de trabajo seguidas de forma conjunta por la European Banking Authority (EBA) y la European Securities and Markets

Authority (ESMA). Por un lado, han elaborado recomendaciones específicas sobre el euríbor tanto para la EBF (básicamente, mejora de su gobierno e independencia y aclaración de la definición de euríbor) como para las autoridades supervisoras nacionales (fundamentalmente, extensión explícita de sus labores al control de la contribución de los bancos al cálculo del euríbor). En este último punto, el aspecto más controvertido es la recomendación de que los Estados de la Unión Europea incentiven (o incluso impongan) la participación de los bancos en los paneles, habiendo expresado algunos supervisores nacionales sus reticencias, en la medida en que se considera preferible que dicha participación sea voluntaria ante el riesgo reputacional que implica para las entidades.

Por otro lado, se creó una *Task Force* sobre las referencias en general, la cual ha elaborado unos principios sobre las mismas y su procedimiento de fijación, que a priori serán voluntarios pero podrán pasar a un sistema de *comply or explain* bajo el marco de la MAR. Se ha preferido enfocar estos trabajos desde una perspectiva amplia, que considere todas las posibles referencias y no sólo el euríbor, sobre la base de que este es el enfoque de los trabajos de la Comisión y de IOSCO. Por otro lado, estos principios están alineados en la medida de lo posible con los desarrollados por IOSCO y nacen con la vocación de ser considerados como referencia en tanto en cuanto no se haya aprobado un nuevo marco regulador y supervisor al respecto en la Unión Europea. En concreto, se propone una serie de principios generales (metodología robusta, estructura de gobierno creíble, supervisión, transparencia, continuidad) y específicos tanto para las entidades involucradas en el procedimiento (suministradoras de cotizaciones, proveedoras de las referencias, administradoras de las mismas, encargadas de su publicación) como para los usuarios.

La filosofía de partida de las autoridades supervisoras europeas [ESAs] (EBA, ESMA y EIOPA) quedó reflejada en marzo en una carta conjunta de las tres al Comisario de Mercado Interior y Servicios Michel Barnier. En esencia, estas tres autoridades comparten la visión de que las acti- ▷

vidades vinculadas a las referencias financieras han de ser sometidas a regulación y supervisión formales. Dicha supervisión debería abarcar aspectos como buen gobierno, controles, requisitos de auditoría o conflictos de interés, los cuales han de ser dirigidos a los proveedores de cotizaciones más que a las referencias en sí. En cuanto a la regulación, debería abarcar todas las fases de proceso, desde la provisión de cotizaciones hasta la publicación de la referencia, pasando por su administración, cálculo y uso. Bajo la misma lógica, las ESA defienden que la regulación y supervisión debe concernir a todos los actores involucrados, incluidos los proveedores de cotizaciones, el administrador de las referencias y otros agentes vinculados, como los encargados de su cálculo. Un aspecto que estas autoridades consideran muy importante es la garantía de consistencia en toda la Unión Europea de la aplicación de este nuevo esquema de regulación y supervisión, de modo que recomiendan su instrumentación legal mediante un reglamento en lugar de una directiva.

En materia de selección del administrador de la referencia, las ESA no prejuzgan si resulta más idóneo un agente público o privado, limitándose a exigir que haya garantías de independencia de estos respecto a aquellos cuyos intereses están en juego. Del mismo modo, tampoco prejuzgan si resulta preferible un método de estimación basado en encuestas o transacciones reales de mercado, pero sí señalan la importancia de exigir en la regulación la existencia de un nivel mínimo de transacciones o liquidez. Dicho nivel, así como el grado de uso de la referencia en el mercado, habría de ser revisado cada cierto tiempo. Como instrumentos para garantizar la continuidad de las referencias, se debe promover la exigencia regulatoria de planes y cláusulas de contingencia para los administradores y los contribuyentes, para los contratos y para los paneles.

4.3. Estados Unidos

La reforma Dodd-Frank ha otorgado a la Commodities Futures Trading Commission (CFTC)

estadounidense poderes adicionales para perseguir la manipulación de *swaps*, futuros o contratos para la venta de *commodities*, concepto definido en sentido amplio por la normativa estadounidense y que incluiría referencias del mercado interbancario como el *libor* o el *euríbor*. Además, dicha manipulación tiene la consideración de delito, de modo que interviene el Department of Justice.

Sobre las investigaciones en torno a la posible violación de las normas de competencia, resulta fundamental tener en cuenta la opinión emitida por una jueza de Nueva York a finales del pasado mes de marzo. En la misma, se desestima las reclamaciones presentadas sobre supuesta conspiración entre bancos para manipular el *libor* en atención a que el mercado de dicha referencia no es competitivo. En concreto, se argumenta que en él no se compra ni vende nada y el precio no supone una oferta. Además, el proceso de fijación del *libor* se basa en la cooperación, de modo que no se le pueden aplicar las normas de defensa de la competencia. Respecto a la aparente contradicción entre la desestimación de estas reclamaciones y las multas impuestas a bancos por los reguladores, la jueza razona que hay que diferenciar entre el interés público general defendido por el Gobierno y las demandas privadas por las que determinados particulares reclaman una compensación.

4.4. Otros países: el modelo australiano y el ejemplo español

Australia se ha erigido como el primer país que va a reformar el mecanismo de formación de referencias financieras a raíz de los recientes escándalos. En concreto, la Australian Financial Markets Association (AFMA), encargada del cálculo de la principal referencia del mercado interbancario australiano (*bank bill swap rate* –BBSW–), va a sustituir el actual sistema de encuesta a un panel de bancos por otro basado en datos obtenidos directamente de *brokers* y mercados electrónicos. De alguna manera, se espera que este cambio, bien ▷

recibido por los reguladores y que supone la eliminación de costes de cumplimiento para los bancos miembros de los paneles, sea un ejemplo a seguir en otras jurisdicciones.

Este movimiento es especialmente llamativo si tenemos en cuenta que el método para fijar esta referencia australiana es quizá ya el más transparente del mundo. Así, como diferencias más destacadas respecto a la mayoría de restantes referencias como el *libor* o el *euríbor*, el *BBSW* está basado en un mercado activo con transacciones reales y visibles para todos los participantes, la recogida de una pluralidad de muestras para cada plazo y en la categorización como contribuidores de *Prime Banks* cuyos títulos tienen cotizaciones similares, de manera que disminuye la percepción de cambios en las cotizaciones como reflejo de la calidad crediticia.

Adicionalmente, otros países en los que se está planteando una reforma de las referencias son los nórdicos (*Nibor* noruego, *Stibor* sueco y *Cibor* danés) o Hong Kong (*Hibor*). En general, en todos se contempla la eliminación gradual (para evitar problemas de discontinuidad contractual) de aquellas referencias poco demandadas, el desarrollo de códigos de conducta para los bancos suministradores de cotizaciones o modificaciones en su gestión (generalmente con el traspaso de las potestades para su cálculo de una asociación privada a un organismo público).

Y en España está surgiendo, en la actualidad, un ejemplo de transición de una referencia contractual a otra. En concreto, en octubre se prevé la eliminación del *IRPH* (Índice de Referencia de Préstamos Hipotecarios), lo que supone la necesidad de renegociar la referencia en el caso de aquellos contratos que no incluyen explícitamente una referencia alternativa. El *IRPH*, de uso minoritario, se forma a partir de una media de los tipos sobre nuevas hipotecas firmadas con tres años o más de vencimiento. El *IRPH* ha cotizado históricamente en torno a entre un 1,5 y un 2 por 100 por encima del *euríbor*, diferencial que se ha incrementado con la actual situación de mercado. Cómo

se oriente esta transición podrá servir de ejemplo para una futura sustitución de referencias como el *euríbor* o el *libor*, con el objetivo en cualquier caso de que el impacto sobre los contratos sea lo más reducido posible.

4.5. Internacional

4.5.1. IOSCO

A nivel internacional, IOSCO (International Organization of Securities Commissions) constituyó en septiembre de 2012 un grupo de trabajo para la identificación de las referencias que resultan relevantes en los mercados financieros y de los problemas vinculados a las mismas, encargándole además la elaboración de una serie de principios sobre su cálculo, gestión y gobierno. El enfoque es más amplio que el seguido en el Informe Wheatley, en la medida en que este último sólo tiene en cuenta referencias del mercado de préstamos interbancarios como el *libor*, mientras los principios de IOSCO abarcan también las referencias utilizadas en los mercados de materias primas o los repos. De hecho, sólo quedan fuera del ámbito de los principios de IOSCO las referencias administradas por autoridades nacionales como base para decisiones de política económica (por ejemplo, IPC), precios generados por cámaras centrales de contrapartida utilizados exclusivamente para la gestión de riesgos y liquidación o los precios de valores financieros individuales.

En concreto, dicho grupo lanzó a mediados de enero de 2013 una consulta pública en la que hacía especial énfasis en las condiciones que garantizan la credibilidad de la referencia, los posibles conflictos que pueden surgir en su gestión, las distintas opciones que existen para su supervisión (autorregulación por la propia industria o regulación pública) y las consideraciones que hay que tener en cuenta a la hora de plantear la pérdida de vigencia de una referencia determinada o su sustitución por otra. ▷

En marzo, IOSCO publicó las respuestas recibidas en dicha primera consulta, a partir de las cuales elaboró un borrador de principios, de nuevo sometidos a consulta pública entre abril y mayo. Fueron aprobados por el Consejo de IOSCO a mediados de junio y se publicaron a mediados de julio.

Un aspecto esencial es el peso que se le ha de otorgar a los datos sobre transacciones reales de mercado. A lo largo de la redacción de los principios ha existido acuerdo en que se ha de dar a las mismas un mayor peso del que se les otorgaba hasta ahora, pero las distintas autoridades han venido difiriendo en la definición de lo que a estos efectos se entiende por «mercado activo». Así, existen autoridades más agresivas (como la CFTC estadounidense) que defienden la puesta en cuarentena de aquellos índices para los que no se cuente con un número suficiente de transacciones frente a otras más concesivas (como la ESMA europea) que defienden que un mercado se puede considerar activo si las cotizaciones son vinculantes y están basadas en la actuación del contribuidor en el mercado.

En este sentido, en la redacción final se ha optado por clarificar que cabe la elaboración de referencias a partir de ofertas vinculantes, bajo el requisito de que sean observables, y no sólo a partir de transacciones ejecutadas. Por otro lado, la obligación para el administrador de hacer una declaración explicando cómo ha calculado una referencia sólo podrá imponerse para aquellas referencias sobre instrumentos negociados en mercados que no tengan establecida obligación de post-transparencia.

Dentro de los principios de IOSCO se establece una distinción entre aquellos que se aplican a todas las referencias y otros adicionales y más detallados para aquellas referencias que plantean riesgos específicos derivados de su importancia sistémica, basadas en la provisión de cotizaciones y de uso transfronterizo.

4.5.2. BIS

A principios de septiembre de 2012, el Economic Consultative Committee de los Goberna-

res del BIS aprobó la creación de un grupo para examinar el uso de tipos de referencia en el mercado interbancario desde una perspectiva de estabilidad financiera. En concreto, una cuestión clave es cómo garantizar que los tipos de referencia sean fiables cuando los mercados son ilíquidos. Este grupo ha publicado el pasado mes de marzo un informe en el que analiza cómo mejorar los tipos de referencia desde la perspectiva de los bancos centrales, considerando los riesgos para la transmisión de política monetaria derivados de defectos en su diseño, prácticas de abuso de mercado o manipulación.

En esencia, este informe insta a la adopción de medidas por los sectores privado y público con vistas a incrementar la fiabilidad de las referencias y la oferta disponible de las mismas. En este sentido, subraya la necesidad de que el sector público desarrolle principios para fortalecer la estructura de gobierno de las referencias, con vistas a incrementar su fiabilidad, pero dejando libre elección a los agentes privados entre referencias adecuadamente administradas. En este sentido, el BIS anima a los bancos centrales a cooperar con las autoridades nacionales e internacionales en la mejora de dichos mecanismos de gobierno y gestión.

En este sentido, hay que destacar que, al plantearse posibles cambios en el organismo encargado de la gestión del euríbor, su actual gestor (EBF) ha puesto énfasis en que los bancos centrales alrededor del mundo han expresado en general su reticencia a tomar la responsabilidad de gestión de las referencias del mercado interbancario, considerando que dicha tarea es mejor gestionada por los propios agentes del mercado.

Uno de los puntos en los que insiste el BIS es en la aparición de demanda de nuevas referencias ante las recientes novedades en los mercados financieros, como el incremento en el recurso a garantías (*collateral*) o el desplazamiento de las transacciones con derivados OTC a compensación centralizada. Así, el BIS defiende que los bancos centrales pueden desempeñar un papel importante en el fomento del desarrollo y la mejora de referencias (casi) libres de ▷

riesgo de crédito, como los OIS o los tipos repo. Desde una perspectiva más ambiciosa, el BIS plantea incluso que los bancos centrales jueguen un papel más activo en el diseño y la producción de referencias, dependiendo su grado de involucración del tipo y alcance de los fallos de mercado detectados.

Hay que señalar que el papel del BIS ha sido un tanto controvertido en este campo, en tanto en cuanto en su informe trimestral de marzo de 2008 afirmaba que *«los datos disponibles no apoyan la hipótesis de que los bancos contribuidores manipularan las cotizaciones aportadas en su propio beneficio»*.

4.5.3. FSB

El FSB (Financial Stability Board) se ha erigido en coordinador de los distintos esfuerzos de reforma lanzados a nivel global, con la tarea de compartir el contenido de los diversos informes publicados, garantizar que se tiene en cuenta la visión de otros países en los análisis sobre referencias globales desarrollados a nivel nacional y facilitar la coordinación de las recomendaciones emanadas de estos distintos estudios nacionales, estableciendo un conjunto de estándares mínimos. Un aspecto interesante planteado por el FSB es que se ha de introducir regulación sobre la actuación de entidades en el suministro de *inputs* para el cálculo de *benchmarks*, pero sin que dichas nuevas obligaciones expulsen de este mercado a un excesivo número de operadores, entendiendo que una de las fortalezas de estas referencias reside en la pluralidad de sus contribuyentes.

En junio, y por impulso del G20, el Plenario del FSB propuso la creación de un Official Sector Steering Group (OSSG) compuesto por representantes de alto nivel de autoridades reguladoras y bancos centrales y encargado de coordinar los trabajos de revisión de la medida en que las referencias cumplen los principios elaborados por IOSCO (para finales de 2013) y de establecer un grupo de trabajo para desarrollar un plan de contingencia (para el tercer trimestre de 2013). Dicho OSSG se

verá ayudado en las tareas que se le han encomendado por un Market Participants Group (MPG), formado por representantes del sector privado y encargado de analizar si las referencias planteadas satisfacen las necesidades del sector privado. A finales de 2013 habrá de presentar un informe en el que se identifiquen referencias adicionales y se analicen problemas de transición. El OSSG revisará dicho informe y remitirá sus observaciones al Steering Committee y al Plenario del FSB a finales del primer trimestre de 2014. Hacia junio de 2014, el OSSG deberá presentar un análisis de la viabilidad de las referencias propuestas y de la transición hacia las mismas.

4.5.4. G20

El G20 ha lanzado un proyecto para la mejora de referencias en un mercado muy concreto: el del petróleo. Así, en la Cumbre de noviembre de 2011 los líderes encargaron a IOSCO (en colaboración con la Agencia Internacional de la Energía, el International Energy Forum y la OPEP) la elaboración de una serie de recomendaciones para la mejora del funcionamiento y la supervisión de las agencias suministradoras de precios del petróleo (Price Reporting Agencies –PRA–), que se han publicado a principios de octubre. Este encargo se produce en un contexto en que se considera que la excesiva volatilidad de los precios de las materias primas energéticas es una fuente importante de inestabilidad económica. Desde el punto de vista financiero, estas recomendaciones tendrán especial impacto en el mercado de derivados. Buscando analogías con el planteamiento respecto a las referencias en el mercado interbancario, en el caso de las PRA, se recomienda dar prioridad a transacciones concluidas, introducir políticas para evitar conflictos de interés y articular un procedimiento formal de quejas.

5. Implicaciones para España

A nivel minorista, la posición española está marcada por el importante peso que tiene el euríbor ▷

como referencia en la gran mayoría de los contratos de préstamo hipotecario actualmente vivos. En concreto, actualmente es la referencia utilizada para referenciar hasta un 82 por 100 de las nuevas hipotecas contratadas en España.

En este sentido, lo más delicado de esta reforma son las previsiblemente nefastas consecuencias que la falta de disponibilidad de una cotización continuada de referencias como el euríbor supondría para la economía, especialmente para los hogares a través de los contratos hipotecarios.

Dicha discontinuidad podría tener lugar en dos escenarios distintos. Primero, en caso de sustitución de las referencias actuales por otras nuevas. Sobre este aspecto hay que lanzar un mensaje tranquilizador, en la medida en que ninguna de las líneas de reforma actuales a nivel mundial plantea que sea viable sustituir los valores a los que están referenciados los contratos en vigor. En general, lo máximo que se plantea es el estudio de la viabilidad de introducir a medio o largo plazo nuevas referencias basadas total o parcialmente en datos sobre transacciones reales de mercado para contratos futuros, en los que se introduciría además planes de contingencia para prever de antemano cómo sustituir referencias que dejan de ser relevantes por la insuficiencia de transacciones de referencia. En cualquier caso, hay que estar vigilantes ante el riesgo (remoto) de que el eventual establecimiento por la Comisión de requisitos mínimos de liquidez o transacciones de mercado ponga en peligro la continuidad de los contratos actualmente vigentes.

Precisamente respecto al uso de nuevos tipos de referencias, hay que mencionar que el Banco de España ha aprovechado la reciente Circular de Transparencia (Circular 5/2012) para promover el uso de referencias a medio plazo en los contratos de préstamo hipotecario, minorando la dependencia del sistema financiero español respecto a los tipos de interés a un año del mercado interbancario. Así, en dicha Circular se ha introducido el IRS a cinco años como posible referencia. Estos pasos pretenden aproximar el plazo de la referencia del

pago mensual (actualmente en la gran mayoría de casos, el euríbor a un año) al del propio préstamo hipotecario (una media de veintiún años en España en la actualidad). Además, esta medida supone equiparar el sistema español al predominante en otros países. Así, en casos como el de Estados Unidos un porcentaje considerable de las hipotecas está vinculado a la rentabilidad de la deuda soberana a medio o largo plazo.

Como segundo escenario en el que podría haber problemas de continuidad en la provisión de referencias, destaca el riesgo de generalización del abandono por los bancos de los paneles, con la consiguiente pérdida de representatividad del índice. Hay que señalar que en la actualidad la pertenencia a estos paneles es voluntaria.

Y es que el abandono en cadena de diversos bancos del panel del euríbor en los últimos meses está poniendo en cuestión la viabilidad de una referencia tan importante para los mercados financieros, y señaladamente para el mercado hipotecario español. Así, hasta junio de 2013 eran diez los abandonos del panel de bancos contribuidores (hasta un total de treinta y cuatro). La EBF ha publicado a principios de diciembre de 2012 una nota de prensa en la que subrayaba su preocupación respecto a la disminución en el número de entidades contribuidoras, reiterada en cartas específicas enviadas a los CEO (chief executive officer) de los bancos contribuidores. Como reflejo de este planteamiento de la EBF, se puede interpretar el hecho de que haya optado por no sancionar a ninguno de los bancos hasta ahora multados con la expulsión del panel.

Este abandono sucesivo también está poniendo en duda uno de los argumentos esgrimidos por la EBF para defender la mayor fiabilidad del euríbor respecto al líbor, en el marco de un estrategia con la que quiere evitar ser desprovista de sus tareas de administración de la referencia, como le ha sucedido a su homóloga británica. Así, además de la formulación impersonal de la pregunta a los bancos (menos susceptible de ser interpretada como señal de fortaleza financiera que la manejada para el líbor), la EBF alega que el panel de bancos ▷

contribuidores del euríbor (actualmente formado por treinta y cuatro entidades, entre ellas BBVA, Banco Santander, CECA y CaixaBank) es más amplio que el del líbor (entre un mínimo de seis y un máximo de dieciocho según la divisa, sin presencia de ninguna entidad española). Dicha mayor amplitud dificultaría, según la EBF, la manipulación.

De hecho, también la Comisión Europea desea que dicho panel se mantenga lo más amplio posible, con vistas a incrementar la credibilidad de la referencia, hasta el punto de que está considerando imponer la participación a los bancos con un volumen significativo de negociación en el mercado interbancario. Esta alteración del *statu quo* por la Comisión, con la transformación en obligatoria de una participación hasta ahora voluntaria, sería una forma de atajar de raíz el problema de los abandonos, pero su planteamiento es uno de los puntos más polémicos de la reforma. En este sentido, no hay que olvidar que las cotizaciones bajo el sistema actual de encuesta tienen un riesgo reputacional para la entidad que las provee, al ser interpretables como una medida de la solvencia (o, al menos, percepción de la misma en los mercados) de la entidad suministradora. Así, quizá la imposición de la participación se debería ver acompañada de un cambio en el sistema de cálculo de la referencia, básicamente sustituyendo el sistema de encuestas por el de fundamento en datos de mercado. Y de nuevo aquí nos volveríamos a enfrentar con uno de los problemas clave: ¿cómo garantizar la continuidad de una referencia basada en transacciones reales si el mercado al que está vinculada se «seca»?

El grado de amenaza que esta reforma supone para el sistema financiero español depende de su alcance final. En este sentido, la reforma del líbor está actualmente más avanzada que la del euríbor, pero todo apunta a que ninguna de las líneas de reforma plantee una sustitución de las referencias actuales por otras nuevas. Por otro lado, la gran mayoría de las hipotecas vivas en España incluyen entre su clausulado una previsión de una o varias

referencias alternativas en caso de que se dejase de suministrar el euríbor, con lo cual la previsión de inclusión de planes de contingencia ya estaría en gran medida cubierta en nuestro país. Otro asunto más peliagudo es el de la inseguridad jurídica, en concreto si se puede considerar que un cambio en el mecanismo de cálculo del euríbor supondría una alteración sustancial de las condiciones bajo las que se contrató y, por tanto, invalidaría el acuerdo inicial.

Por otro lado, y en cuanto al impacto concreto sobre la economía española de la gestión actual de las referencias financieras, es previsible que la manipulación del euríbor en los últimos años (en caso de haber existido) se haya producido a la baja. Así, en caso de eliminar este factor distorsionante y ajustarse los tipos al alza, los perdedores serían los hogares hipotecados, que verían aumentar su pago mensual, y los beneficiados los inversores, al obtener mayor rendimiento. En el caso de las entidades financieras, el efecto neto es ambiguo, dado que lo que perderían como prestamistas lo ganarían como prestatarios. En cualquier caso, si fuera cierto que existe manipulación, es de esperar que la eliminación de la misma generase un efecto neto negativo sobre los balances bancarios.

6. Valoración

En general, parece que lo ideal es que la gestión de las referencias siga en manos de la industria, usuaria y destinataria de las mismas al fin y al cabo. No obstante, es preciso potenciar el papel supervisor de las autoridades. En este sentido, uno de los problemas fundamentales es el hecho de que muchos de los bancos contribuidores tienen unidades dedicadas a la negociación cuyos beneficios dependen de la evolución de estas referencias. Así, las propuestas de reforma estructural en la Unión Europea (Liikanen), el Reino Unido (Vickers) y Estados Unidos (Volcker) podrían minorar notablemente este incentivo perverso. En este sentido, podemos decir que la propuesta estadounidense ▷

de prohibición de actividades de negociación por entidades de depósito sería probablemente más efectiva que las propuestas europeas de separación de las ramas comercial y de negociación dentro de un mismo grupo bancario.

En cuanto al incremento de la utilización de datos sobre transacciones reales del mercado es, probablemente la mejor solución, pero siempre que se garantice que su uso no se imponga como condición absoluta que haga imposible la obtención de referencia. Como sucede en el caso de la participación de entidades privadas, lo óptimo parece mejorar la referencia, en lugar de eliminarla.

En este sentido, y en relación con la definición de «mercado activo» para la consideración de una referencia como válida, en tanto que fundamentada en datos reales de mercado, en la versión finalmente aprobada de los principios de IOSCO y EBA/ESMA ha ganado la visión intermedia. Así, se ha optado por establecer que la referencia básica serán los datos de mercado, pero compaginados con la opinión de expertos (modelo de encuestas actualmente utilizado para el *libor* y el *euríbor*) y ofertas (*bid/ask*) no vinculantes. Esto ha supuesto dejar de lado las posiciones más extremas, por las cuales se pondrían en cuarentena aquellas referencias para las que no existan datos de mercado, lo que podría paralizar contratos ya firmados, generando inseguridad jurídica, así como entorpecimiento del normal funcionamiento de los mercados financieros.

En cuanto al empleo de alternativas a los tipos de referencia en el mercado interbancario (*euríbor* y *libor*), respecto a las que ya hemos señalado que resulta difícil hallar una solución satisfactoria en la práctica, las que más apoyo han recibido son:

– Los índices de tipos a un día (*overnight index rates*, OIR) –como el EONIA, el SONIA/EURONIA o el *Federal Funds Effective Rate*–, y los *swaps* basados en ellos (por ejemplo, los OIS). Estas referencias para los préstamos intradía no asegurados tienen como ventaja que están plenamente desarrollados. No obstante, presentan también importantes desventajas: por un lado, carecen de una curva de venci-

mientos, aunque se podría derivar para vencimientos más largos a partir de mercados relacionados; por otro lado, ni los OIR ni los OIS contienen mucho riesgo de crédito, de modo que no pueden ser considerados sustitutivos directos del *euríbor* o del *libor*. Así, para lo que realmente sirven los OIR y los OIS es para dar una señal sobre las expectativas de mercado acerca de la probable evolución futura de los tipos intradía, sirviendo como *proxy* del tipo de interés libre de riesgo de crédito. Dado que los tipos de interbancario deben reflejar este riesgo, no servirían como alternativa directa al *euríbor* y al *libor*.

– Los tipos de la deuda pública a corto plazo. Presentan como principal ventaja la liquidez de sus mercados, que permite el manejo directo de una curva de vencimientos. No obstante, como principales inconvenientes destacan su sensibilidad a factores idiosincrásicos distintos a los del riesgo de crédito y los costes de financiación. Adicionalmente, existen otros problemas, como la posibilidad de que sus rentabilidades sean negativas o la dificultad de interpolar entre vencimientos. Como sucede con los OIR y los OIS, la clave de que no resulten buenos sustitutivos del *euríbor* o del *libor* radica en su escaso reflejo del riesgo de crédito en el interbancario.

– Los tipos de los certificados de depósito y el papel comercial. Presentan inconvenientes similares a los del crédito interbancario no asegurado, en la medida en que se han visto afectados tras la crisis por tensiones vinculadas a la percepción de un creciente riesgo de contrapartida y la escasa liquidez en los mercados primario y secundario más allá de los plazos cortos.

– Los tipos del mercado interbancario asegurado (*repos*). Como inconvenientes, hay que destacar que no reflejan plenamente el riesgo de crédito, su especial sensibilidad a los riesgos de liquidez y crédito de la garantía subyacente. Como solución a este problema, se ha planteado el uso de índices *repo* generales definidos de forma restringida, con el problema de que aún no han tenido suficiente acogida en los mercados y se centran en plazos cortos y a fragmentación de las garantías. ▷

– Un tipo sintético. Solución para reflejar el riesgo de financiación de un banco determinado, combinando un tipo libre de riesgo (por ejemplo, el OIS) con una medida específica del riesgo de crédito (por ejemplo, rentabilidades de bonos, diferenciales de CDS...). Sin embargo, como desventajas presentan el hecho de que su calidad es sólo tan buena como los elementos que lo componen, de modo que es necesario cerciorarse de que todos sus componentes son representativos y robustos.

En resumidas cuentas, entre todas las enunciadas, la opción de utilizar una referencia mixta, a partir de una composición de un tipo libre de riesgo (como los OIS) a los que se agrega un indicador de riesgo de crédito (como los diferenciales de deuda o CDS) parece la más factible.

Una vez se hubiera seleccionado una alternativa, surgiría el problema de cómo dirigir la transición hacia la nueva referencia, teniendo en cuenta el impacto que un cambio de este calibre tiene sobre la ingente cantidad de contratos referenciados al *libor* o al *euríbor*. Como mecanismo de transición se puede explorar la posibilidad de simultaneizar durante un tiempo la cotización de los derivados basados en el *libor* o el *euríbor* como subyacente con la de las nuevas referencias, de modo que se pueda medir la relación entre ambas. Así, si se observa que el *libor*/euríbor cotizan en media un determinado número de puntos básicos por encima o por debajo de la nueva referencia, dicho diferencial sería el aplicado sobre el *libor*/euríbor para obtener el valor adecuado en términos de la nueva referencia una vez finalizado el período de transición. El problema de este planteamiento radica de nuevo en que el *libor* y el *euríbor* no están basados en transacciones reales, de modo que este diferencial sería susceptible de manipulación.

Respecto a la transición, resulta interesante tener en cuenta la solución que se establezca en España para sustituir los Índices de Referencia de Préstamos Hipotecarios (IRPH) que, a raíz de la Orden de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios (Orden EHA/2899/2011, de 28

de octubre) dejaron de ser oficiales en abril de 2012.

En cuanto a la eventual concesión a los reguladores de poder sancionador sobre los bancos contribuidores y los gestores, constituye uno de los planteamientos básicos de todas las vías de reforma de las referencias financieras, tanto los principios de EBA/ESMA e IOSCO como el Informe Wheatley, la consulta pública de la Comisión o los trabajos sobre *Price Reporting Agencies* de IOSCO. Así, todas estas propuestas incluyen recomendaciones sobre la mejora de la supervisión y el control de las referencias, de modo que en principio parece lógico que se dé un papel protagonista a las autoridades supervisoras nacionales, incluso con poderes sancionadores. La opción que probablemente plantee la Comisión de traspasar la supervisión del *libor* y el *euríbor* a ESMA parece la idónea para garantizar un *level playing field*, pero a todas luces encontrará la oposición del Reino Unido, reticente a traspasar las competencias sobre el *libor* a una autoridad supranacional. Una alternativa sería el BCE, autoridad realmente competente en el ámbito de los mercados interbancarios, pero con el problema de que dificultaría todavía más que los británicos lo aceptaran.

Sobre la participación de los bancos en los paneles, se podría optar por obligarles a aportar al menos motivos claros y razonables para abandonar un panel, en lugar de imponerles directamente la participación en los mismos.

Un aspecto casi ignorado en estos análisis de posibles reformas de los mecanismos de referencia es la posibilidad de introducir elementos de aleatoriedad en la recogida de información para componer los índices con vistas a hacer más difícil la manipulación y la colusión. En este sentido, antes de que la BBA se hiciera cargo de la gestión del *libor*, la misma era responsabilidad del Chicago Mercantile Exchange, que utilizaba un sistema por el cual solicitaba a un grupo aleatorio de bancos que le facilitara cotización. Como ejemplo análogo, en los mercados bursátiles se deja la subasta de cierre abierta en cualquier momento dentro de ▷

un intervalo determinado (de treinta segundos en el caso español). Parece que Wheatley llegó a plantearse la posibilidad de considerar la introducción de elementos de aleatoriedad (selección aleatoria de los bancos a los que se pide cotización o de la persona concreta del banco a la que se le pide) en la estimación de las referencias, pero finalmente se descartó por los costes de administración que implicaría.

7. Conclusión

Paradójicamente, la manipulación a la baja a la que, a todas luces, se han visto sometidos en los últimos años el euríbor y, sobre todo, el líbor ha contribuido a preservar la vocación con la que fueron introducidos, véase como tipo de interés prácticamente libre de riesgo en el sector privado. Si los bancos contribuidores no hubieran sesgado a la baja sus cotizaciones respecto a la realidad de mercado, un prestatario que paga un diferencial determinado sobre el líbor, considerando teóricamente al líbor como indicador libre de riesgo y al diferencial como elemento reflejo de dicho riesgo, estaría en realidad pagando un diferencial sobre el tipo sin riesgo mayor del acordado en teoría. Y lo que es seguro desde el punto de vista macro es que tal penalización no habría contribuido en absoluto a la salida de la recesión.

Análogamente, en un contexto como el actual en que se producen manifestaciones casi a diario por el descontento social, da qué pensar el impacto que tendría sobre la población una subida de la mensualidad de las hipotecas como consecuencia de la reforma de las referencias.

Intentar mantener artificialmente un tipo ficticio pero omnipresente es tarea ardua. Quizá la mejor solución es una transición controlada hacia una referencia obtenida en el mercado de préstamos garantizados, pero de nuevo siempre que éste no se seque como consecuencia de la introducción de un impuesto a las transacciones financieras y tengamos que volver a la casilla de salida.

Bibliografía

- [1] AFMA (2013): AFMA BBSW, A Guide to the Bank Bill Swap Reference Rate. Febrero. Accesible en: <http://www.afma.com.au/afmawr/assets/main/lib90012/afma%20bbsw%20guide.pdf>
- [2] BIS (2013): Towards better reference rate practices: a central bank perspective. Marzo. Accesible en: <http://www.bis.org/publ/othp19.pdf>
- [3] CFTC (2012): Remarks of Chairman Gary Gensler. European Parliament, Economic and Monetary Affairs Committee. Bruselas, septiembre. Accesible en: <http://www.cftc.gov/ucm/groups/public/@newsroom/documents/speechandtestimony/opagensler-121.pdf>
- [4] EBA-ESMA (2013): Recommendations to EBF on the Euribor. Carta de los Presidentes de EBA y ESMA al Presidente de la EBF, 11 de enero. Accesible en: <http://www.eba.europa.eu/cebs/media/aboutus/News%20and%20Communications/EBA-BS-2013-001—Euribor—Recommendations-to-EBF—final.pdf>
- [5] EBA-ESMA (2013): Report on the administration and management of Euribor. 11 de enero. Accesible en: <http://www.eba.europa.eu/cebs/media/aboutus/News%20and%20Communications/EBA-BS-2013-002-Annex-1—Euribor—Report—final.pdf>
- [6] EBA-ESMA (2013): EBA Recommendations on supervisory oversight of activities related to banks' participation in the Euribor panel. 11 enero. Accesible en: <http://www.eba.europa.eu/cebs/media/aboutus/News%20and%20Communications/EBA-BS-2013-005—Euribor—EBA-recommendation-to-NSAs—final.pdf>
- [7] EBA-ESMA (2013): Consultation paper. Principles for Benchmark-Setting Processes in the EU. Enero. Accesible en: <http://www.esma.europa.eu/system/files/2013-12.pdf>
- [8] EBA-ESMA(2013): Final Report. ESMA-EBA Principles for Benchmark-Setting Processes in the EU. 6 junio. Accesible en: <http://www.eba.europa.eu/documents/10180/217545/2013-658+ESMA-EBA+Principles+on+Benchmarks+Final+Report.pdf>

- [9] EBA-ESMA-EIOPA (2013): Possible Framework for the Regulation of the Production and Use of Indices Serving as Benchmarks in Financial and other Contracts. Carta de los Presidentes de EBA, ESMA y EIOPA al Comisario de Mercado Interior y Servicios. Marzo. Accesible en: <https://eba.europa.eu/cebs/media/Publications/Other%20Publications/Opinions/EBA-Op-2013-02—Opinion—ESAs-joint-letter-on-Benchmarks-to-COM-.pdf>
- [10] EUROPEAN COMMISSION (2012). Consultation document on the regulation of indices. Septiembre. Accesible en: http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2012/benchmarks/consultation-document_en.pdf
- [11] FINANCIAL SERVICES AUTHORITY (2013): Internal Audit report. A review of the extent of awareness within the FSA of inappropriate Libor submissions. Management response. Marzo . Accesible en: [http://www.fsa.gov.uk/static/pubs/ other/ia-libor-management-response.pdf](http://www.fsa.gov.uk/static/pubs/other/ia-libor-management-response.pdf)
- [12] FINANCIAL SERVICES AUTHORITY (2013): The regulation and supervision of benchmarks. Marzo. Accesible en: [http://www.fsa.gov.uk/static/pubs/policy/ps13-06.pdf](http://www.fsa.gov.uk/static/pubs/pubs/policy/ps13-06.pdf)
- [13] HM TREASURY (2012): The Wheatley Review of Libor: initial discussion paper. Agosto. Accesible en: http://www.hm-treasury.gov.uk/d/condoc_wheatley_review.pdf
- [14] IOSCO (2012): Principles for Oil Price Reporting Agencies. Final report». Octubre. Accesible en: <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD391.pdf>
- [15] IOSCO (2013): Financial benchmarks. Consultation report. Enero. Accesible en: <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD399.pdf>
- [16] IOSCO (2013). Principles for financial benchmarks. Consultation report. Abril. Accesible en: <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD409.pdf>
- [17] IOSCO (2013): Principles for financial benchmarks. Final report. Julio. Accesible en: <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD415.pdf>
- [18] THE ECONOMIST (2013): The Libor scandal - Law of the lend, 6 de abril.

*Begoña Montoro Zulueta**

LA DISPUTA FISCAL ENTRE EEUU Y SUIZA

Si bien, desde hace décadas varios foros internacionales – UE, G20, OCDE– han ejercido una fuerte presión para que Suiza abandonara su tradicional secreto bancario, no será sino Estados Unidos quien finalmente haga claudicar al Gobierno helvético. Cuando a raíz de la crisis de las hipotecas *subprime*, el Gobierno estadounidense inicia una campaña de persecución contra el fraude fiscal, varios bancos suizos emblemáticos, como la UBS y el Crédit Suisse, se colocan en el punto de mira. Los tribunales norteamericanos demandan a las entidades bancarias suizas por presunta colaboración y Washington aprueba la ley FATCA, responsabilizando a entidades financieras internacionales de posibles actividades de fraude/evasión fiscal. Los bancos suizos se enfrentan así a importantes multas a pagar al fisco de EEUU y a la posibilidad de ser «expulsados» del mercado financiero estadounidense, si no cumplen la normativa FATCA. El Gobierno suizo, por su parte, se encuentra en la disyuntiva de, por una parte, tener que defender los intereses de sus plazas financieras –Ginebra y Zurich– y por otra, la necesidad de respetar el secreto bancario, que prohíbe revelar la identidad de los tenedores de activos financieros. Esta disputa fiscal, tras años de dura negociación, se resuelve en el verano de 2013 con dos acuerdos alcanzados entre Suiza y Estados Unidos. El primero para regularizar la situación de los bancos suizos, acusados de colaborar, por la Administración de EEUU, para eludir las responsabilidades tributarias desde 2008 y el segundo para evitar semejante situación en el futuro. Ambos acuerdos representan un éxito para los dos países: Suiza ha demostrado con ello su capacidad de adaptación a un entorno financiero internacional radicalmente diferente y EEUU por haber logrado imponer unilateralmente su normativa interna al resto del mundo. Con ello, la UE dispone de nuevos elementos para continuar presionando a Suiza a favor del intercambio automático de información tributaria.

Palabras clave: secreto bancario, información tributaria, fraude fiscal.

Clasificación JEL: F51, G28.

1. Introducción

Suiza ha sido uno de los pocos países occidentales que ha podido mantenerse relativamente al

margen de la reciente crisis. Su economía ha permanecido durante estos últimos años saneada en sus fundamentos macroeconómicos, con tasas de crecimiento positivo, superávit en sus cuentas públicas y en su balanza de pagos. Con el nivel de precios bajo control, el Banco Nacional Suizo (BNS) ha tenido como máxima preocupación la ▷

* Consejera Económica y Comercial de la Embajada española en Berna.

Versión de octubre de 2013.

creciente apreciación del franco suizo, moneda refugio por la inestabilidad financiera de la crisis de deuda soberana de la eurozona. El BNS estima que, a raíz de ésta, el franco suizo se ha apreciado más de un 30 por 100 respecto al euro y el dólar USA. Incluso, a día de hoy, con un límite de 1,20 francos por euro, se considera que la divisa continúa estando sobre apreciada¹.

La principal repercusión, no obstante, de la crisis económica y financiera sobre la economía suiza se va a producir sobre su sector financiero. Los importantes cambios introducidos, a nivel internacional en la regulación y supervisión financiera como consecuencia de la crisis, van a provocar el hundimiento de uno de los pilares básicos sobre los que se ha sustentado éste sector durante siglos: el secreto bancario.

De acuerdo con la legislación suiza, únicamente el titular de un depósito puede autorizar al banco a dar sus datos a terceros. Únicamente, en casos muy particulares y en aras del interés público, por un juez o autoridad supervisora podría hacerlo, contra la voluntad del cliente². Tan estricta normativa ha contrastado, sin embargo, con la permisividad en materia fiscal, dado que Suiza durante décadas ha legislado para diferenciar la evasión fiscal, falta administrativa, del fraude, éste sí considerado como delito.

El origen del secreto bancario suizo no está del todo claro. La versión más extendida sitúa en 1934 su creación, cuando el Gobierno suizo decide amparar jurídicamente el derecho de los titulares de cuentas bancarias a guardar su anonimato. La medida perseguía proteger el patrimonio de las víctimas

de persecución nazi, fundamentalmente alemanes judíos. Con ello, el secreto bancario suizo adquiere un origen humanitario y noble, que favorece su aceptación por toda la sociedad helvética. No obstante, tan admirable origen puede no ser más que una leyenda, dado que existen fuentes que evidencian que ya en el siglo XIX³, el secreto bancario se convierte en una práctica habitual de la banca helvética

Desde hace décadas, en el marco de los diferentes instituciones multilaterales (i.e. OCDE, G20, UE⁴...) se ha intentado negociar con Suiza para poner punto y final a semejantes prácticas. Suiza, por su parte, ha reclamado un *level playing field*, es decir, el mismo nivel de exigencia, en cuanto a transparencia fiscal, en todas las plazas financieras, se encuentren éstas en Europa, América o Asia.

En el marco de la reciente crisis y ante la creciente presión internacional, Suiza da un paso importante para acercarse a los estándares internacionales en materia fiscal. En marzo de 2009, el Consejo Federal helvético decide retirar su objeción al artículo 26 del «*Modelo de Convenio OCDE para Evitar la Doble Imposición*». Con ello, ofrece asistencia administrativa –a los países con los que mantiene un acuerdo bilateral en materia de doble imposición y según el estándar de la OCDE– en caso de evasión fiscal y de fraude fiscal, no únicamente en este último caso, como lo llevaba haciendo hasta ahora.

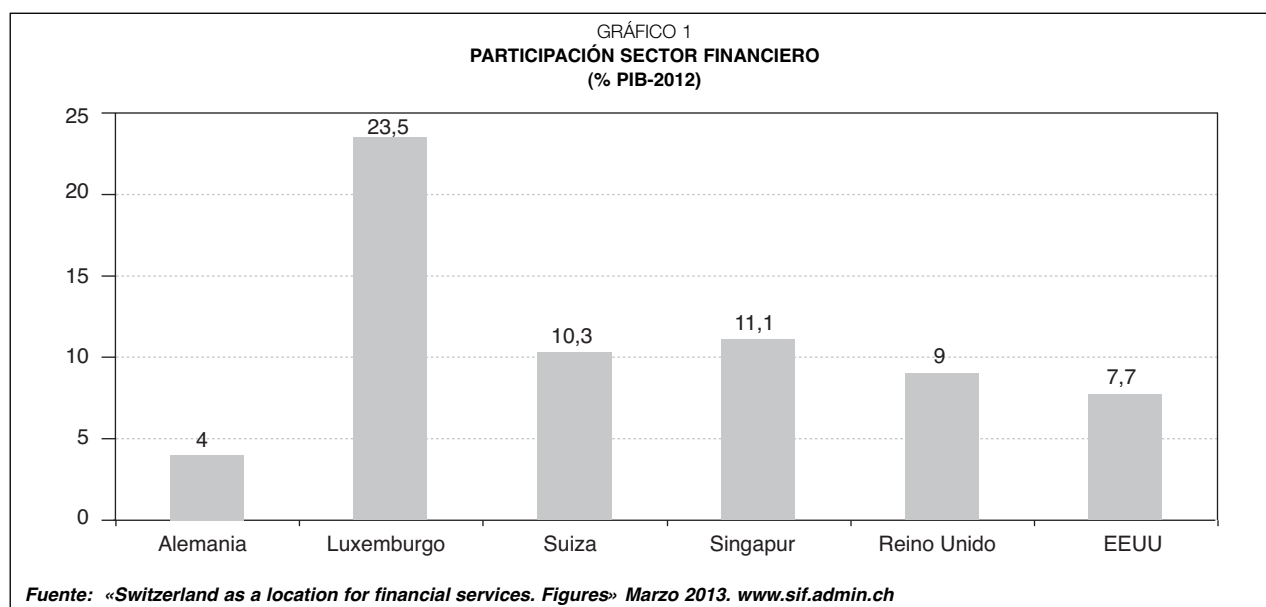
No obstante, el cambio más radical no se producirá hasta el 2013. Este vendrá propulsado por las exigencias de EEUU de recibir información sobre las cuentas en bancos suizos, de todas aquellas personas, nacionales o extranjeros, que tengan obligaciones con el fisco norteamericano. A día de hoy alrededor de 14 bancos helvéticos están impugnados por la justicia norteamericana por evasión y/o fraude fiscal. Estas entidades llevan meses negociando bilateralmente un acuerdo con EEUU, al tiempo que el Gobierno suizo intenta lograr un ▷

¹ Federal Department of Finance y Banco Nacional Suizo (BNS). Se trata de la segunda vez que la autoridad monetaria helvética toma semejante medida. Lo hizo, con cierto grado de éxito, hace 30 años para combatir la fuerte apreciación del franco respecto al marco alemán. A lo largo de 2012 y 2013, las intervenciones del BNS en los mercados han permitido mantener estable el tipo de cambio del franco suizo respecto al euro. A largo plazo, dado que la inflación en Suiza continúa siendo inferior que en la UE, el franco suizo podrá debilitarse, en términos reales.

² Varias disposiciones del Derecho civil, del Derecho de ejecución de deudas y del Derecho de quiebra, del Derecho penal, del Derecho administrativo, así como de la asistencia judicial en causas penales prevén derogaciones del secreto bancario.

³ «*Les origines du secret bancaire suisse et son rôle dans la politique de la confédération au sortir de la seconde guerre mondiale*»; S. Guex, Genése, 34, 1999.

⁴ Negociaciones sobre fiscalidad del ahorro.



acuerdo global que ponga fin a la dura disputa entre EEUU y Suiza. La resolución de este conflicto pondrá fin al modelo tradicional de banca suiza.

Este artículo pretende describir los acontecimientos que desencadenaron semejante revolución y la solución que finalmente han encontrado suizos y norteamericanos. Si bien es cierto que la Unión Europea llevaba años intentando lograr un acuerdo con Suiza y otros terceros países, va a ser el Gobierno de Washington quien finalmente logre abrir una grieta en esta estructura hasta ahora hermética. Los acuerdos escritos, en teoría, dejan cierto margen para la opacidad a los bancos suizos. Sin embargo, en la práctica, Suiza ha acabado aceptando los estándares internacionales de intercambio de información.

2. Sector financiero suizo

Suiza, con sus dos plazas financieras –Ginebra y Zúrich– es el país que gestiona un mayor volumen de activos internacionales (Cuadro 1), siendo la gestión de patrimonio de personas físicas o jurídicas la principal actividad desarrollada por la banca helvética.

Por tanto, su sector financiero juega un papel determinante en el conjunto de su economía.

Así lo evidencian los siguientes datos:

CUADRO 1
CUOTA DE PARTICIPACIÓN (BANCA PRIVADA) EN LA GESTIÓN
DE ACTIVOS TRANSNACIONALES 2011

Suiza	27%
Reino Unido.....	25%
Luxemburgo	6%
Caribe	13%
Singapur y Hong Kong.....	13%
Estados Unidos	8%

Fuente: <http://www.swissbanking.org>; Boston Consulting Group, 2012.

CUADRO 2
VALOR AÑADIDO DEL SECTOR FINANCIERO
(A precios corrientes, en miles de millones de CHF)

	2002	2007	2012
Servicios financieros	32.154	44.746	34.881
Aseguradoras	13.149	22.158	26.020
Total sector financiero	45.303	66.904	60.901
V.A. % PIB.....	10,1	12,4	10,3
PIB Suiza.....	446.786	540.800	592.992

Fuente: «Switzerland as a location for financial services. Figures». Marzo 2013. www.sif.admin.ch

Importante aportación al PIB. La prestación de servicios financieros generó en 2012 cerca de 600.000 millones de francos suizos, lo que representa más del 10 por 100 del PIB de Suiza. Se trata de una participación importante, frente a otros países de su entorno (Gráfico 1), duplicada, no obstante, en el caso de Luxemburgo. Este porcentaje se ha mantenido relativamente estable durante los últimos años, frente al peso creciente que ha ido ganando el sector asegurador (Cuadro 2). ▷

CUADRO 3
PARTICIPACIÓN NOMINAL EN BALANZA DE PAGOS
(Miles de millones CHF)

	2009	2010	2011	2012
Exportación neta de servicios financieros (Banca)	15,7	14,7	13,4	13,5
Exportación neta de servicios financieros (Seguros)	5,2	4,3	4,2	4,5
Total	20,9	19,0	17,6	18,0
% sobre superávit Balanza por Cuenta Corriente	35,7	23,2	28,6	27,3
Superávit Balanza Cuenta Corriente	58,5	81,9	61,5	66,0

Fuente: elaboración propia a partir de BNS, *Swiss Balance of Payments 2012* y «Switzerland as a location for financial services. Figures». Marzo 2013. www.sif.admin.ch

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA ACTIVOS/PASIVOS DE LA BANCA SUIZA* (2011)
(Miles de millones CHF)

	Activos	Porcentaje	Pasivos	Porcentaje
1. Europa	498.280	40	508.390	39
Alemania.....	55.626		48.341	
Francia.....	50.215		45.091	
Luxemburgo.....	33.165		40.909	
Países Bajos	33.236		13.856	
Reino Unido.....	267.500	22	291.424	23
2. Otros desarrollados	436.500	35	235.591	18
EEUU.....	355.605	29	188.037	15
Japon.....	22.439		16.364	
3. Paraísos fiscales.....	185.407	15	385.430	30
4. Países en desarrollo.....	111.306	9	160.672	12
Total.....	1.231.130	100	1.290.083	100

* Incluyendo sucursales/filiales en el extranjero de bancos suizos.

Fuente: elaboración propia a partir de BNS. Importes en miles de millones de francos suizos, sin incluir metales preciosos.

Estructura: sector muy concentrado. A pesar del proceso de consolidación bancaria de estos últimos años, la banca continúa siendo la principal actividad del sector financiero helvético. Existen alrededor de 300 entidades bancarias en Suiza, sin embargo, en 2012, el 50 por 100 del balance total del sector (2.793 millardos de francos) pertenecían a dos entidades: el UBS y el Credit Suisse, los bancos regionales mantenían el 17,4 por 100 de los activos y las filiales de banca extranjera un 14,6 por 100.

Fuente importante de empleo directo e indirecto. El sector proporciona empleo aproximadamente al 6 por 100 de la población activa, es decir, cerca de 200.000 personas. Por otra parte, se trata de un sector especialmente productivo: los empleados del sector mantienen una productividad de 260.000 francos suizos por empleado, cifra que duplica la media nacional.

Importante fuente de ingresos impositivos para el Gobierno central y regional (cantones). El sector

financiero (incluyendo el personal contratado y los accionistas de las entidades) anualmente contribuye con un importe comprendido entre 14.000 y 18.000 millones de francos a las arcas públicas, entre impuestos directos e indirectos. Ello equivale a un 12-15 por 100 de todos los ingresos impositivos federales, cantonales y municipales.

Importante contribución en la posición acreedora exterior. En 2012 las entidades financieras suizas generaron alrededor del 27 por 100 del superávit de la balanza corriente. Así mismo, el 20 por 100 del *stock* de capital invertido por Suiza en el extranjero, correspondió a entidades del sector financiero.

Distribución geográfica del balance. De acuerdo con el BNS, el mercado europeo representa alrededor del 40 por 100 del balance bancario total, siendo el Reino Unido el país que, individualmente, absorbe un mayor volumen de activos y pasivos (alrededor de un 22 por 100 en ambos). ▷

En términos de activos, EEUU es el país que en 2011 presentó una mayor participación. Del total de activos del sector (excluyendo metales preciosos) que mantiene la banca suiza, el 29 por 100 corresponde a titulares estadounidenses. Respecto al pasivo bancario, el 15 por 100 pertenece a clientes de este país. Por tanto, EEUU representa un negocio clave para la banca suiza y un mercado del que no se puede permitir el lujo de prescindir.

3. El conflicto

En mayo de 2008, un directivo norteamericano residente en Suiza del UBS, B. Birkenfeld, es acusado por un tribunal de Florida de colaborar, junto con un multimillonario empresario estadounidense y varios banqueros suizos, para lograr evadir el pago de unos 7,2 millones de dólares en impuestos al fisco norteamericano. Poco tiempo después, Birkenfeld, se declara culpable y comienza a colaborar con la justicia de EEUU, revelando nombres de los clientes del banco y de otros directivos colaboradores en las actividades fraudulentas.

En enero de 2009, las autoridades de Washington presentan una solicitud de asistencia judicial a Suiza, exigiendo las coordenadas bancarias de alrededor de 29.000 clientes, información que, amparándose en el secreto bancario, el banco no podía ofrecer. Este conflicto obliga al Gobierno suizo a intervenir y en febrero la autoridad supervisora del sistema financiero suizo –la FINMA– autoriza a UBS a dar información de 300 clientes estadounidenses.

Uno de estos clientes, a principios de 2010, interpuso un recurso ante el Tribunal Administrativo Federal (TAF) de Suiza, por violación del secreto bancario. El TAF falló a su favor y declara ilegal la entrega de datos del UBS al fisco estadounidense.

Al mismo tiempo, en marzo 2010, el Gobierno norteamericano mueve ficha y desarrolla unilateralmente un conjunto normativo que deberán respetar todas aquellas entidades financieras extranjeras (FFI –Foreign Financial Institutions–) que deseen continuar operando con su mercado: la Ley de Cumplimiento de Obligaciones Fiscales en Cuentas Ex-

tranjeras (FATCA por sus siglas en inglés: Foreign Account Compliance Act). La ley, que entrará en vigor el próximo 1 de enero de 2014, obliga a empresas nacionales y extranjeras a declarar las cuentas y transacciones de clientes que puedan tener obligaciones fiscales con EEUU y bajo riesgo de ser penalizados con un impuesto del 30 por 100 del importe en cuestión.

Suiza será el primer país en experimentar los efectos FATCA. En febrero de 2012, de forma histórica, la justicia estadounidense acusa penalmente al banco suizo Wegelin –fundado en 1741– de ocultar 1.200 millones de dólares al fisco norteamericano y de ayudar a sus clientes estadounidenses a evadir sus obligaciones tributarias. A principios de 2013, el banco Wegelin cierra sus puertas, tras ser declarado culpable de ayudar a la evasión fiscal por medio de cuentas secretas de sus clientes americanos. La institución deberá afrontar el pago de una multa por 58 millones de dólares.

En estos momentos, 14 bancos suizos están siendo investigados por la justicia estadounidense por ser sospechosos de amparar la evasión fiscal. Entre ellos se encuentran las dos entidades «bandera» de la banca helvética: el Credit Suisse y el UBS.

4. Las soluciones

Durante los últimos años el Gobierno suizo ha estado trabajando para lograr un acuerdo global que resolviera la disputa fiscal entre ambos países. Este acuerdo debía, por un lado, aportar una solución a los bancos suizos demandados penalmente por las autoridades estadounidenses, por prácticas fraudulentas posteriores a 2008, y por otro, permitir aplicar la ley FATCA en el marco de la normativa suiza sobre el secreto bancario y evitar así, en el futuro, nuevos litigios contra los bancos helvéticos.

4.1. Soluciones a futuro: Acuerdo FACTA EEUU-Suiza

EEUU, con el fin de facilitar el cumplimiento internacional de las obligaciones FACTA, ha ▷

propuesto dos modelos de acuerdos bilaterales a alcanzar con los diferentes países:

Modelo I. Las entidades financieras informan a sus respectivas autoridades tributarias y éstas aplican el intercambio automático de información – IAF, sin consentimiento de los titulares. Es el modelo elegido por Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido. Con estos países, EEUU aplica el principio de reciprocidad⁵.

Modelo II. De acuerdo con este modelo, se rechaza el intercambio automático de información. Únicamente se transmitirán a Washington datos personales de los titulares que así lo autoricen. Si los clientes no desean cooperar, los bancos únicamente aportan información agregada (número de cuenta y activos), en el marco OCDE –«*cooperación administrativa colectiva*»⁶ Así mismo, se podrá aplicar una retención directa del 30 por 100 sobre todos los pagos que reciban desde EEUU.

En el caso de Suiza, la aplicación de FATCA ha resultado especialmente compleja por la existencia del secreto bancario. El Gobierno suizo ha optado por un acuerdo FATCA Modelo II, evitando la aplicación del principio de reciprocidad y de esta forma, el IAI con EEUU

El acuerdo FATCA EEUU-Suiza abarca los siguientes aspectos:

– Todas las FFIs están obligadas a registrarse ante el IRS⁷, a quien informarán directamente, sin pasar por el fisco helvético.

– Únicamente darán información sobre la identidad de los clientes que así lo autoricen. Sobre aque-

llos que no lo deseen, no estarán obligadas a dar ningún tipo de información, ni a aplicar una retención fiscal sobre sus cuentas ni a cancelar las mismas. Este cliente, no obstante, será considerado por el IRS norteamericano como «cliente no colaborador».

– En este último caso, los Estados Unidos podrán presentar solicitudes de «cooperación administrativa colectiva», en el marco OCDE: es decir, podrán dar información agregada, sin revelar, no obstante, el nombre de los titulares de las cuentas.

– Las instituciones financieras suizas colaboradoras podrán beneficiarse de una simplificación administrativa, en el cumplimiento de las obligaciones FATCA.

– Los bancos regionales y locales se consideran exentos de las obligaciones derivadas de FATCA.

– Se excluyen, así mismo, de la aplicación del acuerdo FATCA, los fondos de pensiones y las aseguradoras.

El acuerdo fue aprobado por el Parlamento suizo en septiembre de 2013. Con la firma de este acuerdo, el ejecutivo suizo obliga a sus bancos a cooperar en el futuro con la administración fiscal de EEUU. Si bien la ley FATCA entrará en vigor el 1 de enero de 2014, en el caso de las entidades financieras extranjeras, Estados Unidos ha concedido una prórroga de seis meses, por lo que en el caso de Suiza, éste entrará en vigor el 1 de julio de 2014.

Ahora bien, queda por solucionar el problema del dinero no declarado desde el 2008 y la «suspuesta» colaboración de los bancos suizos.

4.2. Regularización de las operaciones de evasión/fraude realizadas desde 2008: la propuesta Lex USA

Durante meses, el principal temor de los bancos suizos ha sido que el departamento de Justicia estadounidense iniciara procedimientos jurídicos, similares a los que provocaron el cierre del banco Wegelin. Muchos de ellos dejaron incluso de aceptar capital no declarado de clientes norteamericanos y comenzaron a invitar a sus clientes norteamericanos a «auto inculparse».



⁵ En el caso de EEUU parcial, dado que el IRS únicamente facilitará información sobre intereses de capital y dividendos.

⁶ En julio 2012 la OCDE autoriza la posibilidad de realizar peticiones de datos bancarios con carácter colectivo. Poco después, en diciembre de 2012 el Parlamento suizo aprueba modificar el Convenio de Doble Imposición con EEUU para brindar asistencia no sólo en los casos de fraude fiscal, sino también de evasión fiscal, incluso si la solicitud no cita nombres ni números de cuentas y se basa simplemente en patrones de conducta (i.e. solicitudes colectivas de cooperación administrativa en materia fiscal).

⁷ Servicio de Impuestos Internos (Idioma inglés: Internal Revenue Service (IRS)) es la agencia federal del Gobierno de los Estados Unidos (Tesoro), encargada de la recaudación fiscal y del cumplimiento de las leyes tributarias.



Paralelamente, los bancos ya imputados comenzaron a negociar directamente con el Gobierno de Washington una solución bilateral, en lugar de esperar a que el Gobierno suizo lograra un acuerdo con EEUU que defendiera sus intereses y el secreto bancario.

Como se ha mencionado, al inicio de esta disputa, el Consejo Federal podía autorizar a un banco a cooperar con la justicia estadounidense. Sin embargo, ello planteaba importantes problemas jurídicos, dado que toda persona sobre la que se entregara información podía recurrir a los tribunales suizos, amparándose en la ley sobre protección de datos⁸. Tras el fallo de la justicia helvética en contra del ejecutivo helvético, únicamente el Parlamento podía autorizar la suspensión del secreto bancario.

Para intentar solucionar esta situación, el ejecutivo suizo presentó para aprobación de la Asamblea Federal⁹ una propuesta legislativa, la llamada *Lex USA*, que permitía a los bancos suizos cooperar con la justicia estadounidense en casos de supuesta evasión fiscal, pero conservando el anonimato de los titulares. Si bien la propuesta contaba con el apoyo de los bancos suizos (Asociación Suiza de Banqueros –ASB–), desde un principio estuvo claro que la aceptación por parte de las dos cámaras del Parlamento suizo no iba a ser fácil.

El borrador del proyecto de ley sobre el que se tenía que pronunciar el Parlamento suizo había sido elaborado por EEUU, bajo compromiso de que el Gobierno no revelara los detalles hasta lograr el aval parlamentario. En estas circunstancias, los parlamentarios suizos consideraron que un voto positivo implicaba «firmar un cheque en blanco en materia legal a favor de EEUU». Por otra parte, para complicar aún más la situación, el proyecto de ley no admitía referéndum popular, lo

que contribuía sin duda a endurecer la posición de los parlamentarios ante lo que se interpretaba como imposición «*el derecho fiscal extranjero*» y con ello «*el sacrificio de la soberanía nacional*».

Las votaciones en junio 2013 pusieron en evidencia la división entre las dos cámaras del Parlamento helvético. Mientras que la Cámara alta (Consejo de Estados, representantes de los cantones) aprobó la propuesta, la Cámara baja (Consejo Nacional, representantes de los ciudadanos) rechazó en dos ocasiones la misma, la última el pasado día 19 de junio. Con ello, se esfumó la posibilidad de solucionar la disputa con una norma de rango de ley.

No obstante, el Parlamento suizo estableció el mandato (i.e. Declaración no vinculante) para que el ejecutivo adoptara todas las medidas posibles, sin vulnerar la legislación suiza, para permitir a los bancos a cooperar con el Departamento de Justicia de EEUU. Desde entonces hasta el pasado mes de agosto, Suiza y EEUU han estado trabajando intensamente para lograr un acuerdo político que pusiera fin a la disputa.

A finales de agosto de 2013, Suiza y EEUU firman *Joint declaration*. La solución elegida respeta el ordenamiento jurídico suizo y su soberanía, no introduce normas retroactivas y permite a los bancos suizos cooperar, dentro de un marco definido, con el Departamento de Justicia de EEUU.

El acuerdo consta de tres documentos:

1. La Declaración Conjunta de Intenciones por la que ambos Gobiernos se comprometen a hacer todo lo necesario para poner fin a su disputa fiscal.
2. Un documento unilateral de EEUU: el Departamento norteamericano de Justicia (DoJ) ofrece a los bancos suizos, no imputados hasta el momento, un Programa de Regularización para que puedan regularizar su situación.
3. Un documento unilateral de Suiza: el Modelo de Autorización de 3 de julio de 2013 que regula la cooperación bancaria con EEUU.

El acuerdo se instrumentalizará mediante este Programa de Regularización, en el que los bancos suizos podrán elegir si participan o no. Aquellos ▷

⁸ En abril de 2012, un empleado de Credit Suisse logró una sentencia judicial que prohibía al banco entregar documentos a EEUU.

⁹ Poder legislativo de Suiza compuesto por un Parlamento bicameral: Consejo de Estado (cámara cantonal), que representa a los 26 cantones a través de sus 46 miembros, y el Consejo Nacional (cámara popular), cuyos 200 miembros son elegidos cada cuatro años.

que opten por cooperar y participar en el programa de EEUU deberán obtener la autorización del Consejo Federal, de forma individual, de acuerdo con el artículo 271 del Código Penal helvético. Sin embargo, estos bancos no estarán autorizados a entregar los datos personales de los clientes, información que únicamente se podrá facilitar a través de un procedimiento OCDE de asistencia administrativa, como dispone el Acuerdo contra la Doble Imposición de 1996 y su Protocolo de 23 de septiembre de 2009.

El Programa de Cooperación con EEUU está abierto a todos los bancos suizos y los divide en cuatro grupos:

– *Categoría 1.* Agrupa a aquellos que están inmersos en procesos judiciales y que llevan tiempo en el punto de mira. Entre éstos se encuentran, además del Credit Suisse y la UBS, Julius Bär, Banco Cantonal de Zurich, Banco Cantonal de Basilea, HSBC Suisse, Mizrahi, Hapoalim, Leumi, Liechtensteinische Landesbank, Neue Zürcher Bank, Neue Private Bank, Pictet y dos bancos más cuyos nombres se desconocen. Estas entidades tendrán que entregar a Washington las llamadas *Leavers-List*: números de clientes, presuntos evasores fiscales, y las transferencias realizadas a otros bancos, en los meses previos al cierre de su cuenta en un banco suizo.

– *Categoría 2.* Incluye a los bancos que mantienen serias sospechas de haber contribuido a la evasión impuestos de EEUU. Estos disponen de un plazo que finalizará el próximo 31 de diciembre de 2013 para lograr un acuerdo bilateral de No Imputación con Washington. La Justicia norteamericana no les imputará si entregan *Leavers List*. Así mismo, deberán pagar una multa, cuyo importe dependerá del volumen de activos no declarados que poseen y de la fecha de apertura de las cuentas bancarias. Las multas oscilarán entre un 20 por 100 para las cuenta abiertas antes del 1 de agosto de 2008, y hasta un 50 por 100 si se trata de cuentas abiertas después del 28 de febrero de 2009.

– *Categoría 3.* Bancos convencidos de no haber contribuido a la evasión de impuestos USA.

– *Categoría 4.* Bancos locales que podrán solicitar a las autoridades estadounidenses una carta de exculpación entre el 1 de julio al 31 de octubre de 2014.

Una vez que el acuerdo entre en vigor, las entidades financieras disponen de 120 días para decidir si quieren acogerse al Programa de Regularización, y en caso afirmativo, indicar en qué grupo creen que deben estar, y otros 120 días para aportar la documentación necesaria.

5. Conclusiones

Finalmente, durante el verano 2013, Suiza y EEUU han logrado alcanzar dos acuerdos que permitirán poner fin a una disputa que llevaba desarrollándose varios años. El deseo del Gobierno suizo era aprobar una ley que ofreciera una solución global para todos los bancos actualmente demandados por la justicia estadounidense. Sin embargo, ello no ha sido posible dado que la propuesta, la elaborada por Washington, no ha recibido la aprobación de una de las dos cámaras del Parlamento helvético. Los ciudadanos de Suiza, representados en la Cámara Nacional, rechazaron en dos ocasiones el anteproyecto de la *Lex USA*, poniendo, una vez más de manifiesto la diferencia existente entre las posiciones defendidas por el Consejo Federal, ejecutivo suizo, y la sociedad civil.

En este marco, ante la imposibilidad de amparar con una norma de rango de ley la colaboración con la justicia de EEUU, el Gobierno suizo ha optado por un Plan B: un Programa de Regularización en el que los bancos suizos podrán participar voluntariamente y que, al mismo tiempo, contenta al Parlamento suizo. De acuerdo con éste, el Gobierno suizo podrá autorizar individualmente a los bancos la entrega de información al fisco de EEUU, sin limitar las posibilidades de que los empleados involucrados (abogados, fiduciarios, colaboradores, etcétera) recurran dicha autorización antes los tribunales helvéticos. Ello ha sido posible por haberse eliminado en la versión definitiva del ▷

acuerdo la «*cláusula guillotina*» exigida en un principio por Estados Unidos. De acuerdo con ésta, si un juez suizo bloqueaba la entrega a Washington de los datos, se pondría fin de forma automática a todo el Programa de Regularización. Suiza consideró inaceptable desde el inicio dicha cláusula, por interpretar que invalidaba el papel de sus jueces y limitaba las posibilidades de recursos de los afectados. La versión finalmente firmada del acuerdo contempla la posibilidad de que terceras personas implicadas (i.e. gestores, fiduciarios, contables, asesores financieros y abogados) puedan impedir la participación de un banco en el programa, recurriendo la autorización del Consejo Federal y si el juez falla a su favor. Así mismo, se prevé que los EEUU pueden derogar el programa en caso de que los obstáculos judiciales impidan a los bancos suizos cumplir con todas las exigencias de los EEUU.

Ambos acuerdos representan, por tanto, todo un éxito para la Administración y el Gobierno americano: con el Acuerdo FATCA se regulará el régimen a aplicar a partir de 2014 y con el Programa de Regularización se aplican medidas semejantes, con efectos retroactivos, por el dinero no declarado hasta 2008. No obstante, su entrada en vigor requiere que el Senado norteamericano ratifique previamente el Acuerdo de Doble Imposición firmado entre Suiza y los EEUU en 2009.

Las autoridades suizas (Consejo Federal y la autoridad supervisora de finanzas de Suiza –FINMA–) han aconsejado abiertamente a los bancos participar en el programa, ante la amenaza a los bancos de tener que pagar cuantiosas multas.

El acuerdo, no obstante, no impedirá que continúen los procedimientos judiciales de EEUU contra los banqueros suizos. Hasta este verano, y según diferentes medios¹⁰, EEUU ha imputado a 30 banqueros, abierto investigaciones contra 14 bancos y condenado a 70 evasores fiscales: empleados de bancos, asesores o abogados. Como resultado, según las últimas estimaciones, los bancos suizos deberán afrontar multas de la Administra-

ción norteamericana, cercanas a 5.000 millones de dólares, por haber aceptado en el pasado dinero no declarado.

Este acuerdo, de naturaleza política, junto con la reciente aprobación por parte del Parlamento suizo del Acuerdo FATCA Suiza-EEUU, pone punto final a la disputa fiscal que desde hace años estaba enfrentando a los dos países. En el futuro, Suiza le concederá a EEUU el intercambio de información automático pleno, logro por el que lleva luchando la Unión Europea durante décadas, en el marco de las negociaciones sobre la fiscalidad del ahorro.

Hasta ahora, Suiza ha rechazado sistemáticamente ceder ante las demandas de Bruselas, argumentando que los acuerdos bilaterales –acuerdos Rubik– con varios Estados miembros es la solución más práctica y eficaz para que los clientes europeos con cuentas en Suiza cumplan con el fisco de sus respectivos países. Sin embargo, tras del parlamento alemán al acuerdo Rubik con Suiza, resulta evidente que los Rubik no representan una solución al problema del secreto bancario. La UE, por su parte, exige reanudar las negociaciones con Suiza con el fin de que, a partir de 2015, Suiza aplique medidas equivalentes al IAI.

Sin embargo, el Gobierno suizo sabe que la entrada en vigor del acuerdo FATCA EEUU-Suiza, representará nuevas presiones por parte de Bruselas para que Suiza acepte el IAI con la UE.

En este contexto, cabe preguntarse por qué ha sido Estados Unidos, y no la UE, quien finalmente ha forzado a Suiza a capitular. Evidentemente no ha sido una mayor importancia, para las plazas financieras helvéticas, de la divisa estadounidense *versus* el euro. Tal vez habría que plantearse que EEUU se ha presentando, y se presenta, ante el Gobierno suizo como parte negociadora mucho más firme que sus socios europeos. Como sucede en el ámbito de los acuerdos bilaterales de libre circulación, también en el *dossier* del intercambio automático de información, Suiza ha negociado con una Unión dividida, dada las posiciones divergentes mantenidas por sus socios. Por una parte, ▷

¹⁰ Fundamentalmente *Tages Anzeiger*, *NZZ* y *Le Temps*.

Austria y Luxemburgo¹¹ y el resto de la Unión, por otra. Finalmente, ante la incapacidad de la Unión de alcanzar un acuerdo global con Suiza, Reino Unido y Austria han tenido que encontrar soluciones bilaterales (i.e. Acuerdos Rubik).

Los días del secreto bancario suizo están contados y con ello, el modelo tradicional de banca suiza. Suiza, por el momento y muy a su pesar, ha sabido adaptarse a un nuevo contexto económico y financiero internacional. Faltaría por comprobar si la Unión Europea va a poder hacerlo. Por el momento,

¹¹ Austria y Luxemburgo condicionan la aprobación de la nueva Directiva sobre Fiscalidad del Ahorro a que la UE alcance acuerdos de IAI con Liechtenstein, Suiza, Mónaco, Andorra, San Marino y los Estados Unidos. Así mismo, de acuerdo con la cláusula de condicionalidad externa, el resto de los EEMM comenzarán a aplicar la nueva Directiva cuando la UE logre acuerdos similares con terceros países, principalmente Suiza. Durante el Ecofin del 14 de mayo, los ministros de Economía y Finanzas de la UE otorgaron un mandato a la Comisión para continuar las negociaciones con Suiza, Liechtenstein, Mónaco, Andorra y San Marino sobre la fiscalidad del ahorro, para que éstos apliquen medidas equivalentes de IAI a las establecidas por Directiva sobre Fiscalidad el Ahorro. En el Consejo Europeo de mayo de 2013, los Estados miembros se comprometieron a adoptar la Directiva modificada sobre la fiscalidad del ahorro antes de finales de año. Antes, no obstante, la UE deberá cerrar el acuerdo con Suiza.

se presenta como parte negociadora dividida, y por ello, debilitada.

Bibliografía

- [1] EUROPE, Bruxelles, 07/05/2013 y 5/05/2013 (Agence Europe) www.europa.eu
- [2] GUEX, S. (1999): Les origines du secret bancaire suisse et son rôle dans la politique de la confédération au sortir de la seconde guerre mondiale. *Genève*, nº 34.
- [3] SUIZA, DEPARTAMENT FÉDÉRAL DE FINANCES (2013): Rapport 2013 sur les question financiers et fiscales internationales. www.efd.admini.ch
- [4] SUIZA, DEPARTAMENT FÉDÉRAL DE FINANCES (2013): Joint Statement from the United States and Switzerland Regarding a Framework for Cooperation to Facilitate the Implementation of FATCA. www.dff.admin.ch
- [5] SWISSBANKING (2012): The importance of the Swiss banking sector, An economic perspective. Agosto.
- [6] SWISSBANKING (2013): Annual Report 2012-2013. www.swissbanking.org.

Anexo

TIPOS DE FFI (FOREIGN FINANCIAL INSTITUTIONS)			
	<i>Entidades financieras afectadas</i>	<i>Entidades financieras colaboradoras</i>	<i>Entidades financieras exentas</i>
Definición	Todas las entidades financieras suizas no exentas de acuerdo al Acuerdo FATCA, y no son consideradas como «colaboradoras».	1. Entidades financieras registradas: <ol style="list-style-type: none"> Bancos con clientela local (98% de activos de clientes suizos o de la UE). Gestores de activos. Fondos de inversión. 2. Entidades Certificadas.	Entidades gubernamentales suizas (Confederación, Cantones y Municipalidades), Banco Central Suizo, Instituciones Financieras Internacionales con sede en Suiza y Entidades de pensión.
Registro	Deben registrarse con el IRS (Internal Revenue Service) antes del 31 de XII de 2013	– Registradas con el IRS antes del 31 de XII de 2013. – No registradas.	Sin obligación de registrarse.
Requisitos	Identificación de cuentas de EEUU. Informe Anual al IRS sobre las cuentas de clientes USA colaboradores. Entrega, de forma agregada y anónima, al IRS del número y total de activos de todas las cuentas de clientes norteamericanos reacios a colaborar. Apertura de nuevas cuentas de clientes USA únicamente previo consentimiento a informar en detalle al IRS. EEUU podrá solicitar asistencia administrativa colectiva. La información se transmitirá en el plazo de 8 meses, de lo contrario se aplicará una «tasa de retención».	1.a. Los requisitos de información (identificación del cliente, información periódica y, en su caso, aplicación de «tasa de retención») no se aplicará a los residentes en Suiza. Sí se aplicará a los clientes no residentes en Suiza y a todas las cuentas de la Entidad. 1.b. y c. No obligatoriedad si otra institución financiera suiza (i.e. banco intermediario) cumple con los requisitos. 2. Sin requisitos.	Sin requisitos.

Fuente: elaboración propia.

*José Miguel Andreu**

TAMAÑO Y COMPOSICIÓN DE UNA FEDERACIÓN EUROPEA EFICIENTE

Para muchos, la actual organización de la eurozona carece de futuro, incluso aunque se pongan en marcha las uniones fiscal y bancaria. Tal parece que tras la fallida construcción de la Unión Económica y Monetaria en 1992 y 1999, la puesta en marcha de una federación es ya absolutamente indispensable.

A tales efectos se discutirán en primera instancia las funciones mínimas de esa federación y, posteriormente, el posible número de sus componentes. Aunque las funciones mínimas de la federación son claramente no negociables –ya que de otro modo el nuevo Estado unitario sería incompleto– el número inicial de países federados puede ser discutible.

Descartada una federación a 28, porque algunos países miembros de la UE-28 simplemente no querrían federarse, y tras dirigir nuestra atención a la eurozona encontramos que algunos países que hoy pertenecen a la zona euro, se hallan en situación económica poco estable, al tiempo que carecen de una población suficiente, lo que, en definitiva, no incrementaría las economías de escala a obtener, mientras introduciría a corto-medio plazo perturbaciones financieras significativas.

Habida cuenta de lo anterior, el artículo dibuja una federación europea inicial, formada por 8 países, miembros de la actual eurozona, susceptible de ser ampliada. Esa federación a 8 constituiría un nuevo estado de 300 millones de habitantes, que hacia 2040-2050 sería uno de los 4 Estados más importantes del planeta.

Palabras clave: política económica, organización europea.

Clasificación JEL: D72, O21.

1. Tendencia económica a largo plazo de la UE actual: camino hacia la irrelevancia

Junto a la escasamente positiva evaluación de resultados de la política internacional de la UE en las últimas tres décadas (1980-2010) –que apenas ha hecho algo relevante sin la ayuda de los EEUU– se subrayará que la UE y la eurozona han exhibido

débiles tasas de crecimiento comparando sus PIB (Anexo 1), a causa, en gran medida, de su lentísimo modo de tomar de decisiones, basado en el principio de la unanimidad¹. Eso ha hecho que se mantengan en el territorio de la Unión muchas de ▷

* Catedrático de Economía.

Versión de octubre de 2013.

¹ Eso cambiará en 2014 para asuntos no relevantes, cuando entre en vigor el nuevo modo de toma de decisiones previsto en el Tratado de Lisboa de 2007. A partir de ese año, la mayor parte de los asuntos, los no relevantes, se adoptarán por doble mayoría de países y habitantes. Pero para los asuntos importantes continuará funcionando el «principio de unanimidad».

las segmentaciones e inflexibilidades previas de ciertos mercados importantes, particularmente los laborales y de servicios, mientras las reformas nacionales se han venido retrasando indefinidamente.

Y todo eso ha ocurrido a pesar del esfuerzo cooperativo –ciertamente de una gran vistosidad, aunque a veces de contenido escaso cuando no erróneo– desplegado formalmente por los miembros de la Unión Europea en las últimas tres décadas. En ese periodo 1980-2010, la Unión Europea realizó cuatro ampliaciones, la de Grecia (1981), la de España y Portugal (1986), la de Finlandia, Suecia y Austria (1995), y la inesperada y sorprendente de 2004-07 con 12 nuevos miembros, muchos de ellos económica y políticamente débiles y/o antiguos satélites de la extinta Unión Soviética. A tales ampliaciones se superpusieron dos relevantes movimientos de integración vertical, el llamado Tratado del Acta Única de 1986 y la creación del euro en 1999²). Movimientos que, sin embargo no impidieron una pobre ejecutoria económica relativa, agravada en la década 2000-2010, ciertamente la «*década europea de los sueños rotos*».

Mientras el PIB de EEUU evolucionaba en las últimas dos décadas (1990-2010) a un ritmo de crecimiento medio de alrededor del 2,7 por 100, ningún país europeo –excepto dos economías (probablemente) no sostenibles, como las de Irlanda y España– superaba o igualaba ese 2,7 por 100 de EEUU. En particular, Alemania y Francia crecieron respectivamente en esos 20 años (1990-2010) a tasas medias de en torno al 1,3 y 1,6 por 100. Aún más, Alemania, país actualmente presentado en los medios de comunicación como el motor de Europa y como país a imitar, tan solo creció anualmente en el periodo 2000-2010 a una tasa media del 1 por 100³.

Aunque el menor ritmo de progreso económico de Europa en comparación con EEUU era ya sig-

nificativo en el periodo 1980-2000 –de en torno a 1,5 puntos porcentuales más bajo en los países de la actual eurozona que en EEUU– cuando estalló la crisis en 2008, los diferenciales de crecimiento se acortaron en relación con EEUU pero se alargaron en relación con los de China e India, países cuyos PIB crecieron respectivamente en el periodo 1990-2010 a tasas de crecimiento de alrededor del 10,7 y del 6,9 por 100.

A partir de esas tendencias, y aunque las predicciones económicas nunca son precisas⁴, proyecciones lineales simples hasta 2023 de los diferenciales anteriores de crecimiento hasta 2007⁵, permiten alcanzar *ceteris paribus* ciertas conclusiones indicativas como las siguientes: 1) en 2023 el PIB de China será el 65 por 100 del de EEUU frente al 22 por 100 en 2007; 2) a finales de la primera mitad del siglo XXI, China tendrá un PIB semejante al PIB conjunto de Alemania, Reino Unido, Francia, y España; 3) en 2023 India habrá rebasado los PIB de Italia y España; y 4) en 2023 el PIB de los 5 países más importantes de la eurozona antes mencionados, será equivalente al 70 por 100 del de EEUU, en lugar del 82 por 100 de 2007. Todo esto significa que, *ceteris paribus* la eurozona continuará perdiendo velocidad de crecimiento no solo en comparación con Asia, sino también en relación con EEUU; ciertamente una perspectiva preocupante para las generaciones europeas actual y próxima.

Entre las causas del menor ritmo de crecimiento de Europa, podríamos citar en principio: 1) la ▷

⁴ Vide Wilson, D. and Purushothaman, R. (2003) «Dreaming with BRICs, The path to 2050»; *Goldman-Sachs Global Economic Website*, Global Economics Paper N° 99 October. Según ese estudio, el rápido proceso de crecimiento económico de los 4 países –los llamados BRIC, comandados por China e India (mas Rusia y Brasil)– continuará *sine die*, lo que *ceteris paribus* inducirá en 2050 una panorámica no imaginada. China, EEUU e India, y por ese orden, serán entonces los países más importantes del mundo, tanto económica como políticamente. Detrás de ellos pero muy lejos en el juego económico, y consecuentemente en el político, se situaran Japón, Brasil y Rusia. Finalmente, en el último vagón y por este orden se situarían Reino Unido, Francia e Italia.

⁵ Esas cifras relativas a 2023 son proyecciones realizadas usando las cifras de PIB (calculadas a tipos de de cambio) publicadas recientemente por el Banco Mundial. Véase World Development Indicators (2012).

² El eurosistema fue originalmente diseñado en 1992 por el Tratado de la Unión Europea, también conocido como el Tratado de Maastricht.

³ World Bank (2012), World Development Indicators.

bajísima tasa de crecimiento de la población activa de Europa, tema relacionado directamente con el estancamiento de su población en combinación con la erección de nuevas barreras legales a la inmigración; y 2) la reciente reducción de las horas trabajadas anualmente en Europa⁶. Nótese que las anteriores son causas voluntarias de menor crecimiento, por lo que no deberían ser objeto de crítica.

Cambiando la línea de argumentación, podría afirmarse que la alta concentración de la producción y de la oferta en ciertas industrias y servicios en Europa, así como las acciones no competitivas coordinadas de ciertos colectivos profesionales (incluyendo algunos sindicatos), también han sido causas adicionales de la pobre ejecutoria de la UE y de la eurozona en las últimas décadas. Nótese además, que en el espacio de la UE hay muchos mercados fragmentados, no competitivos (como por ejemplo muchos mercados laborales⁷ de flexibilidad diversa) que necesitan de una práctica activa y eficiente de coordinación, al igual que sucede con las políticas fiscales y bancarias (comportamiento fiscal y financiero desleal (aunque legal) con los socios, incluyendo paraísos fiscales).

Sin embargo, y a pesar de las anteriores deficiencias, ha sido el peculiar proceso político europeo para la adopción de decisiones, basado en la regla de la unanimidad (para asuntos importantes⁸), y la diversidad y heterogeneidad de intereses

⁶ En mi opinión, la opción europea por esa jornada semanal o anual de trabajo (más reducido) no debería ser relevante si la población europea prefiriera esa combinación de renta y ocio, y al tiempo se comportara responsablemente en relación con los salarios horarios netos deseados después de impuestos, con los subsidios horarios públicos recibidos (por desempleo, salud, pensiones, etcétera) y con la productividad media horaria del momento.

⁷ Los primeros meses de 2012 han probado una vez más la inflexibilidad de los mercados de trabajo en Europa: un área geográfica en la que trabajadores y sindicatos han aceptado siempre devaluaciones de las monedas nacionales, pero en la que hoy casi nadie acepta reducciones internas equivalentes de salarios.

⁸ Con anterioridad a 2007 (Tratado de Lisboa), todas las decisiones sobre los distintos asuntos requerían de esa unanimidad. A partir de 2009, momento de entrada en vigor del anterior tratado, se exige «tan solo» una doble mayoría cualificada de países y personas –regla menos restrictiva que la unanimidad– al tiempo que se aceptan minorías de bloqueo –de 4 países– sustitutivas de los vetos individuales. Sin embargo, a petición de Polonia, esa doble mayoría solo se aplicará a partir de 2014.

de los distintos países miembros –generadora de «incompatibilidades» en la toma de decisiones de la EU-27 y la eurozona– lo que ha generado una paupérrima gobernabilidad. Gobernabilidad deficiente que ha impedido reformar suficientemente los mercados internos de la eurozona.

A título ilustrativo, y dejando a un lado el hecho de que India es un Estado unitario (República Federal de India) y la UE es solo un Tratado, bien podría decirse que el actual y deficiente proceso político en India, seriamente criticado por las embajadas europeas en los primeros 2000, ha sido claramente superado en cuanto a su falta de eficacia por la supuesta Unión Europea; ciertamente una extraña Unión de países ricos (aunque no todos) sin una gobernación común digna de tal nombre.

2. Crisis económica y descarte final de la forma de colaboración tradicional

La inconsistente construcción de la eurozona en virtud de la cual los estados miembros renunciaron a sus más importantes atribuciones como los Estados –su autonomía monetaria, cambiaria y fiscal– sin transferirlas a otro estado de orden superior (federación), dejó a los países miembros, sometidos a reglas fiscales y monetarias (BCE) restrictivas, totalmente inoperantes en caso de aparición de ciclos severos o de otras perturbaciones económicas serias, como las generadas cuando se producen rápidas rupturas estructurales. No contentos con el establecimiento de reglas fiscales y monetarias poco flexibles en un mundo rápidamente cambiante –como el observable desde hace dos décadas– los países miembros de la eurozona continuaron con la ya caduca regla de la unanimidad, aunque ahora tan solo aplicable a asuntos importantes a partir de 2014 (Tratado de Lisboa, 2007), es decir, a todos los que tienen que ver con la política económica colectiva e internacional.

Por si lo anterior no fuera suficiente, la eurozona debe contar antes de tomar decisiones (por unanimidad) en asuntos importantes, con la aquiescencia ▷

unánime de la UE-27, donde se encuentran aquellos miembros de la antigua UE-15 que renunciaron en su día a entrar en la Unión Monetaria; renuncia que sin duda se produjo porque en su opinión tal incorporación no era ni económica ni políticamente aconsejable dado que, permaneciendo fuera de la Unión, podrían beneficiarse de la estabilidad monetaria alcanzable en la eurozona, sin tener que cumplir con las reglas establecidas, que hoy día atenazan a algunos países miembros. Ciertamente, un comportamiento claramente no solidario del Reino Unido, Dinamarca y Suecia que debería haberles colocado desde entonces fuera de la estructura política de la Unión⁹. Obviamente, cuando les ha convenido, estos miembros no interesados ni pertenecientes a la Unión Monetaria han puesto objeciones a proyectos relevantes de la eurozona, enviándolos directamente al archivo, por falta de unanimidad; problema que en otro lugar hemos definido como el «problema de la inconsistencia» de la UE-27–eurozona: dos gobiernos superpuestos que se rigen por el principio de la unanimidad para asuntos relevantes, pero con intereses contradictorios.

Con esa inflexible gobernabilidad de la eurozona, proclive al mantenimiento del *statu quo* de medios y fines en plena tempestad, la navegación de la eurozona –tras haber acumulado un gran retraso en los últimos 30 años, mayor aún en los últimos 5 (desde 2008)– parece haber alcanzado ya una situación de clara inviabilidad. No es de extrañar que, de nuevo, comiencen a oírse voces que nos hablan de un descarte final de la forma de colaboración tradicional de la UE, que todos conocemos y lamentamos, para progresar en el futuro hacia «más Europa», es decir, hacia una Europa más unida.

Pero atención, que esa expresión de «más Europa» puede significar muchas cosas; entre ellas, y hablan-

⁹ No se diga que no se puede sacar a un país de la Unión, porque esta no es más que un tratado, y los tratados están en vigor hasta que se denuncian. Una operación acordeón –de disolución de la actual Unión, por abandono de los que se quieran federar para simultáneamente constituirse en federación– podría permitir en cualquier momento sacar de la Unión al número de países que se desee (todos menos los que se federen).

do de extremos, podrían citarse: 1) la creación tan solo de un Ministerio de Finanzas Europeo o de una Unión Bancaria Europea, dos nuevos organismos europeos en los que las batallas internas para la toma de decisiones podrían ser las mismas que en la actual eurozona, y en los que la regla de la unanimidad (si tal regla se mantuviese como hasta ahora, al menos para los asuntos importantes) seguiría impidiendo una gobernabilidad mínimamente aceptable¹⁰; o 2) la creación de una federación, de la que muchos políticos europeos vuelven a hacerse eco¹¹, pero cuyas características o perfiles nadie ha definido.

3. Mínimo de funciones colectivas de la federación

Si como parece, el camino hacia la federación es inevitable, una cuestión previa a la discusión del número de países que podrían formar parte de esa federación, es el número de funciones del Estado federal a crear. Un Estado federal que, al serlo, permitiría corregir automática y democráticamente todos los problemas esenciales (monetarios, fiscales y cambiarios) de la actual eurozona, al tiempo que solucionar ciertos problemas históricos de algunos de los países federados, en particular su organización territorial.

Indudablemente, los países federados deberían renunciar automáticamente a su soberanía, mínimamente en relación con la defensa, la representación exterior, el comercio y la financiación interna-▷

¹⁰ Ciertamente, si se diera todo el poder de esas entidades (Ministerio de Finanzas Europeo y Unión Bancaria Europea) a órganos colegiados dependientes de Bruselas no se habría avanzado nada. Y si, de modo opuesto, se diera todo el poder a tecnócratas, como actualmente sucede en el BCE, la ausencia de democracia en Europa alcanzaría cotas no sostenibles. Es por eso por lo que creemos que solo la creación de una Federación permitiría compaginar racionalidad con democracia.

¹¹ Recientemente, en la prensa europea, han aparecido no solo iniciativas firmadas por cientos de políticos que en otro tiempo no tuvieron empacho alguno en apoyar el proyecto fracasado de la eurozona, sino también artículos o entrevistas a personalidades relevantes que declaradamente apoyan la idea de la Federación (Shroeder, Gonzalez, Barroso, Merkel, Rompuy, Borrell, etcétera).

cionales, las finanzas públicas y el banco central de la federación, funciones mínimas que deberían quedar asumidas por la federación. Aún más, si la federación quisiera realmente ser una federación funcional y eficiente debería reorganizarse territorialmente de modo homogéneo, no siendo admisibles peculiaridades económicas de las administraciones intermedias entre el Estado y los municipios, promotoras de continuos agravios comparativos. Se trataría de que todos los individuos de la federación fueran iguales ante la ley, sean bretones o corsos, aunque en cada territorio los administrados eligieran finalmente en que se gastan los impuestos (cedidos o transferidos) sobre una base equitativa.

4. Posibles federaciones alternativas a implementar¹²

Ante la alternativa de establecer una federación en Europa, posiblemente la última carta a jugar por una UE en situación ya difícilmente recuperable, convendría reflexionar sobre qué tipo de federación sería la más aconsejable. Porque limitarse a hablar de federarse sin entrar en detalles no resulta útil; en realidad ni siquiera permite iniciar el debate. Por eso, si queremos hablar de más Europa, no quedará más remedio que hacer los correspondientes análisis de viabilidad de las distintas opciones existentes.

Un primer proyecto de federación ciertamente infantil en el que podría pensarse, es una federación a 28¹³. Idea que no es más que un deseo de materialización imposible porque, en primer lugar hay varios países en la UE-28 que, declaradamente, no están interesados en formar parte de esa federación. Aunque el ejemplo más relevante sea el del Reino Unido, hay otros países, incluyendo

algunos que accedieron a la UE-27 en la ampliación de 2004-2007 que, después de haber pertenecido al grupo de la extinta Unión Soviética, tampoco quieren renunciar a su recientemente alcanzada soberanía. En segundo término, hay países que son paraísos fiscales que quizá no quieran perder su autonomía al respecto ni, por tanto federarse. Por fin, y en tercer lugar, la falta de homogeneidad económica entre los distintos miembros de la actual UE-28 haría muy difícil que muchos de los países más pobres, interesados en federarse, pudieran acceder inicialmente a la federación¹⁴, dado que el coste de la práctica solidaria alcanzaría montantes (contribuciones netas negativas, de acuerdo con la jerga actual) de hasta el 5 por 100 del PIB interno de los países ricos de la EU-28 durante varias décadas¹⁵. Y todo ello por no hablar de la heterogeneidad política: algunos países que accedieron a la Unión en 2004-2007 no deberían haber entrado en ella, simplemente porque no estaban maduros políticamente para ello.

Hablando del establecimiento de una federación, también podría pensarse alternativamente en federar a los 17 miembros de la actual Unión Monetaria. Sin embargo, aunque en menor medida que en el caso anterior, el resultado de esa federación también sería difícilmente aceptable para los países más avanzados económicamente de la misma, que difícilmente asumirían la solidaridad requerida. A este respecto, los deseos de los distintos países europeos han emergido diáfanos con motivo de los recientes rescates provocados por los problemas ▷

¹⁴ Siendo la media de los PIB per cápita de Alemania, Holanda, Austria, Luxemburgo, y Finlandia, como de USD 45.000, candidaturas para el acceso a la federación de 28, de países con PIB pc como los de Rumania (7.850), Lituania (11.550), Hungría (12.860), Polonia (12.440) o incluso Croacia (13.890), serían inaceptables para las ciudadanías de los países más ricos. Todas esas cifras, y las demás manejadas en el texto, referidas a otros países de la eurozona, están tomadas del World Bank (2012) World Development Indicators.

¹⁵ Obsérvese que la solidaridad económica en un contexto capitalista-democrático tiene un límite no traspasable que depende psicológicamente de aquellos de quienes se toman los fondos, para así poder practicar la solidaridad con otros individuos o países. Ese límite vendrá definido por lo que entiendan los ciudadanos como «confiscación forzosa no deseada» para ejercer la solidaridad, practicada en otro tiempo por los regímenes socialistas.

¹² Una discusión intergubernamental novelada, previa al proyecto de formación de una federación selectiva como el aquí planteado, puede verse en Rahman, RD y Andreu, JM (2012) en *Love and Death in Saving Europe*. Amsterdam. Disponible en Amazon.

¹³ Estaríamos incluyendo aquí a la recientemente entrada Croacia.

de deuda pendiente de varios países del sur de la eurozona. Y nótese que un proceso federal no puede comenzarse con semejantes dudas. Ciertamente, la crisis actual de la eurozona ha demostrado que la solidaridad es imposible cuando las dispersiones económicas son pronunciadas¹⁶.

Nótese, sin embargo, que un ejercicio de federación «selectiva» basado en una estricta homogeneidad económica, también llevaría a crear una federación deficiente. Concretamente, una iniciativa tal podría llevar a la formación de una federación en torno a Alemania, compuesta por ese país más Holanda, Luxemburgo, Austria y quizá Finlandia. Ciertamente esta sería una federación de unos 120 millones de habitantes, que no iría más allá de una Alemania ampliada, en la que los cuatro países restantes no tendrían acceso significativo a los órganos federales, que en un contexto democrático con sus fundamentos demográficos serían ocupados tendencial y mayoritariamente por alemanes (82 millones de habitantes frente a 120 de esa federación, es decir, un 68 por 100 del total).

Es por esa razón por la que esos cuatro países (Holanda, Luxemburgo, Austria y Finlandia) podrían preferir que entraran en la federación uno o más países adicionales de la actual eurozona, que diluyeran el poder político de la Alemania actual. En particular, la entrada de Francia, con una renta per cápita (USD 42.370) semejante a la de Alemania (43.070) podría generar una federación de unos 185 millones de habitantes; ya con economías de escala y, además, sin costes significativos en términos de solidaridad. Ahora bien, si quisiera construirse una federación más potente, la adición de Italia y España llevaría a una federación de 300 millones, aunque en este caso los habitantes de los seis países mencionados tendrían que pagar un cierto precio en términos de solidaridad a los dos mencionados en último térmi-

no (185 millones de ciudadanos deberían ayudar a 110), mientras fuerzan la regeneración de sus comportamientos económicos.

Alternativamente, y pensando en términos de homogeneidad de PIB per cápita, también sería concebible la creación de una federación en el sur, comandada por Francia, a la que podrían adherirse Italia y España. Federación esta que alcanzaría unos 175 millones de personas. Sin embargo, esa federación sureña no parece tener hoy una capacidad de crecimiento significativa sin la colaboración de terceros.

Ahora bien, el argumento más relevante, favorable a la formación de una federación suficientemente amplia (la de los 8 países mencionados) y aceptablemente homogénea en términos económicos, el de las economías de escala generadas por la federación. Economías de escala que prácticamente no se producirían en el caso de una federación a 5, como la presentada inicialmente, pero que podrían alcanzar hasta el 2 por 100 del PIB conjunto de la federación, si también se incorporaran a la misma Francia, Italia y España. Nótese que aunque los dos últimos países citados abrirían a corto plazo el gap de la solidaridad (habría que ayudar a los 115 millones de habitantes de Italia y España) aquellos contribuirían con sus 115 millones de ciudadanos a la formación de una federación ciertamente potente, con demandas y producciones significativamente mayores, generándose así un Estado unitario a 8, con una población de unos 300 millones, semejante a la de EEUU.

Nótese adicionalmente que, una vez que los países mencionados estuvieran ya dentro de la federación, la solidaridad ejercida no tendría nada que ver con la solidaridad actual, visualizada hasta ahora en los países miembros por sus contribuciones netas¹⁷. En efecto, una vez que la Federación Europea fuera un Estado, por ejemplo de 8 miembros, sus ciudadanos ejercería la solidaridad que desearan de acuerdo con las normas emanadas del Parlamento de la Federación. En este sentido ser ▷

¹⁶ El ejemplo de países pequeños de la eurozona, que han sido incapaces de administrarse, y que por consiguiente han debido recibir apoyo externo de la eurozona para poder pagar sus deudas (Grecia, Irlanda, Portugal, Chipre) permitiría excluirlos del acceso inicial a la federación; sobre todo teniendo en cuenta que su contribución poblacional sería escasa, por lo que tampoco inducirían economías de escala apreciables.

¹⁷ Si eso continuara sucediendo, con la federación ya en marcha, eso sería un indicador de fracaso en cuanto a la integración social de las distintas ciudadanía previas.

de origen alemán, italiano o austriaco no significaría nada a efectos de los derechos y obligaciones económicas de los ciudadanos de la federación.

Ese Parlamento federal estrictamente democrático, con supremacía sobre el Gobierno federal y elegido directamente por los votantes europeos¹⁸ (y por consiguiente, no formado sobre la base de votaciones nacionales inter-partidarias para repartirse la cuota de parlamentarios de cada país, que de poco han servido al no tener el Parlamento actual supremacía sobre el Consejo de la UE) adoptaría en todo caso decisiones sobre la base de la regla de la mayoría, desapareciendo así todas las disfuncionalidades políticas previas de la historia de la UE (déficit democrático), generadas por la regla de la unanimidad para asuntos importantes, o no importantes.

5. Costes y beneficios de la federación de 8 países con 300 millones de habitantes

Entre los beneficios derivados del establecimiento de la federación anteriormente diseñada (5+3) podríamos referirnos a tres: 1) las economías de escala a obtener, de carácter estático, de alrededor del 2 por 100 del PIB conjunto de la federación en asuntos presupuestarios (defensa, representación exterior, etcétera); 2) las economías de carácter dinámico alcanzables tras la creación de un Estado completo y estable de 300 millones de personas, que permitiría multiplicar el poder de negociación de la federación, en comparación con el limitado poder actual de la Unión, que solo es un tratado suscrito por países heterogéneos con intereses ampliamente divergentes, que carecen de un futuro colectivo asegurado. Nótese que caso de iniciarse el proceso aquí visualizado, probablemente esa federación a 8 sería a la altura de 2045-50

¹⁸ Ese Parlamento distribuiría los distintos escaños en función de la representación alcanzada por los distintos partidos europeos, necesariamente transnacionales. Sobre este asunto de los partidos políticos europeos transnacionales puede verse Rahman, RD y Andreu, JM (2005) en *Overcoming the EU crisis*. Ceres Ed. Túnez.

el tercer Estado del mundo en cuanto a su capacidad económica y política, alejándose así el fantasma de la irrelevancia para los principales países federados; y 3) las ventajas estratégicas de ser prácticamente un coto redondo, con la excepción de Finlandia, lo que permitiría redimensionar los sistemas defensivo, energético y de transportes con ventajas para todos.

No hay duda de que la federación también tendrá sus costes. Además de la renuncia a la independencia de sus comunidades políticas, los costes de racionalización de las Administraciones Públicas serán importantes. Donde antes había 8 primeros ministros, tras la creación de la federación tan solo habrá uno; donde había 8 Gobiernos y 8 bancos centrales tan solo habrá solo uno, etcétera. Y ello aun cuando para administrar las competencias no transferidas a la federación también se requieran Gobiernos nacionales, que necesariamente habrán de reconvertirse en una versión muy reducida de los actuales (reducción absolutamente fundamental).

Indiscutiblemente, toda esa racionalización generará descontentos como sucede habitualmente en las fusiones de empresas mercantiles; descontentos que sin duda, y en gran número, se transformarán en enemigos de la federación antes de que esta se constituya; pero como hay mucho que ganar colectivamente, a cambio de puras pérdidas individuales –las de los que resulten «racionalizados»– la federación debería implementarse una vez explicadas a las ciudadanías las ventajas de la misma.

6. Conclusiones más importantes

Tras concluir que la actual organización europea carece de futuro, se han discutido en primera instancia las funciones de la federación y, posteriormente, el posible número de sus componentes (anteriores Estados miembros de la eurozona). Aunque las funciones mínimas de la federación son claramente no negociables –ya que de otro modo el nuevo Estado unitario sería incompleto ▷

o administrativamente heterogéneo— el número inicial de países federados podría ser discutible.

Descartada una federación a 28, porque algunos países miembros de la UE-28 simplemente no querrían federarse, y tras dirigir nuestra atención a la eurozona encontramos que algunos países que hoy pertenecen a la eurozona, se hallan en situación económica poco estable, al tiempo que carecen de una población suficiente como para incrementar significativamente la población de la federación a 8, lo que, en definitiva, no incrementaría las economías de escala a obtener, mientras introduciría a corto-medio plazo perturbaciones financieras apreciables. Algunos de esos países de la eurozona tienen además en sus registros históricos una clara propensión al abuso legal de los otros, reduciendo impuestos (impuesto de sociedades) a fin de beneficiarse de las correspondientes transferencias de capital, y de los ingresos fiscales impositivos derivados del establecimiento de las sedes de empresas europeas en sus territorios. Otros tienen altos niveles de endeudamiento en términos de PIB al tiempo que sus poblaciones son marginales, o incluso constituyen paraísos fiscales. Y otros son islas que requieren financiación más que proporcional en transportes y comunicaciones, mientras su escasa población añade poco al contenido de la federación al tiempo que aparentemente también ejercen de paraísos fiscales. Y ello por no hablar de la sistemática falta de colaboración mostrada por algunos miembros que solo accedieron a la UE para poner la mano.

Ciertamente, no hay tiempo que perder. Debe irse necesariamente a una federación selectiva que maximice el PIB per cápita conjunto de la federación a largo plazo, y que permita realizar de modo eficiente la restructuración económica requerida por el actual desplazamiento de la actividad industrial y de exportaciones hacia Asia.

Lo anterior no significa que el resto de socios actuales de los 8 países mencionados a federar (Alemania, Francia, Italia, España, Holanda, Luxemburgo¹⁹, Austria y Finlandia), situados hoy en la eurozona o en la UE, pero no incorporables inicialmente a la federación, pasarían a quedar totalmente desconectados de la federación. De hecho, podrían quedar conectados con la Federación a nivel de Mercado Común o de Unión Aduanera. Incluso podrían constituir *monetary boards* conectados con el futuro (nuevo) euro2 de la federación, administrado por el nuevo Banco Central Europeo.

Lo que no podrían hacer por el momento los 20 países de la UE-28 que no se federaran, es formar parte de la estructura política de la Federación, lo que sin embargo no obstaría para que en un futuro, cuando algunos de esos 20 países cumplieran con las reglas de acceso a la federación, pudieran acceder a la misma sin ningún tipo de problemas.

¹⁹ Indiscutiblemente, Luxemburgo debería reorganizarse, renunciando a su condición financiera especial, porque en la nueva Federación Europea no deberían haber Estados con una gran concentración de su PIB en una sola actividad, la bancaria. Los ejemplos de Chipre, Islandia y otros, no debería volver a repetirse dentro de la federación. En la nueva Federación Europea tampoco deberían haber estados que no acepten una legislación fiscal y bancaria común.

Anexo

CRECIMIENTO ANUAL MEDIO DEL PIB DE LAS DIFERENTES REGIONES DEL MUNDO (En porcentajes)			
	1980-1990	1990-2000	2000-2010
Mundo	3,3	2,9	2,7
Países de renta baja	4,5	3,2	5,5
Países de renta media	3,3	3,9	6,4
Renta media-baja	4,1	3,8	6,3
Renta media-alta	2,7	3,9	6,5
Países de renta media y baja	3,5	3,6	6,2
Asia Oriental y Pacífico	7,9	8,5	9,4
Europa Or. y Asia Central	(-)	-1,8	5,4
América Latina y Caribe	1,7	3,2	3,8
Oriente Medio y Nort. África	2,0	3,8	4,7
Sur de Asia	5,6	5,5	7,4
África Subsahariana	1,6	2,5	5,0
Países de renta alta	3,3	2,7	1,8
Eurozona	2,4	2,0	1,3
Algunos países relevantes			
EE UU	3,5	3,6	1,8
China	10,1	10,6	10,8
India	5,8	5,9	8,0

Fuente: Banco Mundial-World Bank (1992 y 2012), World Development Indicators.

