

ICE

BOLETÍN  
ECONÓMICO

Export

Import



**Protección de operadores en la LGUM**

**Balanza comercial agroalimentaria en 2013**

## En preparación

- La economía internacional de Castilla-La Mancha 2013-2014
- La crisis del Sistema Monetario Europeo y la conveniencia de establecerse como unión monetaria

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 3057

#### Directora

Ana de Vicente Lancho

#### Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

**Redacción:** Carmen Fernández de la Mora. **Consejo de Redacción:** Antonio M<sup>a</sup> Ávila, José M<sup>a</sup> Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálfa, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Eduardo Lorenzo. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 11. Teléfono: 91 349 31 90. [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)  
**Distribución y suscripciones:** 91 583 55 07. [distribucionpublicaciones@mineco.es](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es).

Índices de impacto en IN-RECS

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

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

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

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: DAYTON, SA

Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel exterior: ecológico estucado brillo

Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF

ECPMINECO: 1.ª ed./ 4001114

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 720-14-001-2

eNIPO: 720-14-002-8

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



## S U M A R I O

		<b>En portada</b>
Secretaría del Consejo para la Unidad de Mercado	<b>3</b>	Mecanismos de protección de operadores de los artículos 26 y 28 de la Ley de Garantía de la Unidad de Mercado
Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios	<b>13</b>	La balanza comercial agroalimentaria en 2013
		<b>Colaboraciones</b>
Ramón Casilda Béjar y Rosario Paradinas Zorrilla	<b>33</b>	El nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano. Desde la responsabilidad social empresarial, las finanzas y el componente ético
Antonio Sánchez Andrés	<b>49</b>	El comercio exterior hispano-ruso en la encrucijada
Ana José Bellostas Pérez-Gruoso y Francisco José López Arceiz	<b>57</b>	Situación actual de los fondos éticos y solidarios. Una perspectiva comparada





*Secretaría del Consejo para la Unidad de Mercado\**

## MECANISMOS DE PROTECCIÓN DE OPERADORES DE LOS ARTÍCULOS 26 Y 28 DE LA LEY DE GARANTÍA DE LA UNIDAD DE MERCADO

Los mecanismos especiales previstos en la Ley de Garantía de la Unidad de Mercado, gestionados por la Secretaría del Consejo para la Unidad de Mercado, para que las empresas y las asociaciones puedan reclamar, se encuentran ya plenamente operativos. El carácter novedoso de estos mecanismos hizo que fuera necesaria la realización de una serie de actuaciones concretas para garantizar su puesta en marcha en plazo y su funcionamiento eficaz.

A los siete meses de su entrada en vigor puede realizarse un análisis de los primeros casos presentados y un balance positivo del funcionamiento de los procedimientos. No obstante, aún existe margen de consolidación. La cooperación entre Administraciones y la extensión de la cultura de la mejora regulatoria son los elementos esenciales para permitir la consolidación de estos procedimientos.

**Palabras clave:** unidad de mercado, regulación, protección de operadores económicos, cooperación administrativa.

**Clasificación JEL:** E61, H11, H24, H70, K23, L51, P11.

### 1. Introducción

Para avanzar en la mejora de la regulación y reducir las barreras regulatorias innecesarias y desproporcionadas que lastran la actividad económica es esencial trabajar de manera eficaz y coordinada en todos los niveles administrativos. Los mecanismos puestos en marcha en el marco del Programa de Garantía de Unidad de Mercado profundizan en esta necesaria cooperación interadministrativa con un objetivo común: el fomento de la competitividad, de la creación de empleo y del crecimiento económico.

En concreto, la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado –LGUM– prevé el establecimiento de una ventanilla espe-

cial a través de la que los interesados (empresas, asociaciones, autónomos, etcétera) puedan reclamar e informar de obstáculos a la actividad económica y donde, de manera gratuita, se intentan buscar soluciones a sus problemas. El mecanismo funciona a través de una red de puntos de contacto de las comunidades autónomas –CCAA–, de los ministerios y de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Esta ventanilla está gestionada por la Secretaría del Consejo para la Unidad de Mercado (SECUM). La SECUM es el órgano de carácter técnico previsto en la LGUM para la coordinación y cooperación continua con las autoridades competentes en la aplicación de la Ley. Estos procedimientos son novedosos en nuestra tradición administrativa y jurídica, por lo que durante los últimos meses ha sido necesario realizar una serie de actuaciones para su puesta en marcha y su eficaz funcionamiento.

A continuación se hace una breve descripción del contexto en el que se han concebido estos ▷

\* D.G. de Política Económica. Ministerio de Economía y Competitividad.  
Este artículo ha sido elaborado por Marisa Álvarez Suárez. Subdirectora General de Unidad de Mercado, Mejora de la Regulación y Competencia. Cuerpo Superior de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado.

Versión de octubre de 2014.

mecanismos, y se resumen las principales actuaciones que, tras la entrada en vigor de la LGUM, ha sido necesario realizar para el inicio de los procedimientos. Asimismo, a los siete meses después de la puesta en marcha de estos mecanismos se realiza un primer balance de su funcionamiento.

## 2. El Programa de Garantía de Unidad de Mercado

Como parte de las reformas estructurales esenciales para superar la crisis económica en el año 2012 se planteó la necesidad de implementar medidas que evitaran la fragmentación del mercado doméstico español y la mala regulación de las actividades económicas. Tanto los operadores económicos –asociaciones, empresas y autónomos– como las instituciones internacionales –como por ejemplo la Unión Europea, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y el Fondo Monetario Internacional– demandaban y recomendaban a España la aplicación de reformas ambiciosas en este ámbito.

Así, en mayo de 2012 la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos (CDGAE) creó el Grupo de Trabajo Interministerial para la garantía de la unidad de mercado y en junio del mismo año aprobó un Programa de Trabajo de Garantía de Unidad de Mercado. Aunque este Programa se denominaba de «unidad de mercado» abarcaba actuaciones mucho más amplias relativas a la mejora de la regulación de todas las actividades económicas por parte de todos los niveles de la Administración.

El Programa de Trabajo de Garantía de Unidad de Mercado consta de varios ejes de actuación fundamentales:

1. El primero consistía en la elaboración de un marco normativo de referencia del Programa. La finalmente aprobada Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de unidad de mercado, dada su complejidad, se estuvo elaborando y tramitando durante más de un año y medio. La LGUM constituye la base legal que da fuerza jurídica a todo el

Programa al establecer todas las disposiciones necesarias para hacer efectivo el principio genérico de garantía de la unidad de mercado en el territorio nacional<sup>1</sup>.

2. El segundo eje de actuación suponía la elaboración de un Plan de Racionalización Normativa de Unidad de Mercado (PRN). El objetivo fundamental de este Plan es adaptar la legislación sectorial a los principios del marco normativo de referencia (la LGUM). El PRN se desarrolló en paralelo a la tramitación de la Ley por parte de la Administración General del Estado (AGE) y con posterioridad a su aprobación por parte de las CCAA. Está compuesto de tres fases fundamentales: identificación, evaluación y posible modificación de la normativa.

3. Por último, el Programa preveía la puesta en marcha del resto de actuaciones que garantizan la efectiva ejecución y aplicación práctica de la LGUM. En concreto, se trataba de la puesta en marcha de los mecanismos de resolución de reclamaciones, de intercambio de información y de cooperación administrativa y la realización de actividades de formación y de evaluación continua<sup>2</sup>. ▷

<sup>1</sup> La LGUM tiene carácter básico y sus disposiciones son de aplicación a todas las actuaciones administrativas, disposiciones y medios de intervención, de todas las autoridades competentes, que incidan en el acceso y el ejercicio de las actividades económicas. Básicamente pueden diferenciarse cuatro bloques básicos de la Ley: un primer bloque relativo a los principios del Programa de Garantía de Unidad de Mercado (Capítulo I, II y Capítulo V) referentes a las disposiciones generales, los principios programáticos de la ley y muy especialmente al principio de eficacia nacional de las actuaciones administrativas; un segundo bloque referente a la instrumentalización del modelo de buena regulación de las actividades económicas (Capítulo IV); un tercero que contiene las disposiciones relativas al impulso de los mecanismos de cooperación administrativa (Capítulo III y Capítulo VI), y un último que incluye los nuevos mecanismos de protección de operadores (Capítulo VII y, en particular, la disposición final primera de la Ley que modifica la Ley 29/1998, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa para crear un nuevo procedimiento para la garantía de la unidad de mercado).

<sup>2</sup> Como parte de esta necesaria evaluación continua desde la aprobación del Programa se han presentado informes periódicos a la CDGAE y al Consejo de Ministros (obligación prevista en el artículo 13 de la LGUM). En concreto, como resultado de la conclusión de la primera fase de evaluación del PRN realizado por la AGE, el Consejo de Ministros aprobó el ocho de noviembre un Acuerdo en el que se dictaban las principales instrucciones a seguir en el Programa de Trabajo de Unidad de Mercado. Asimismo, el nueve de mayo de 2014, visto el segundo informe de seguimiento del Programa, el Consejo de Ministros aprobó un segundo acuerdo para su garantizar su ejecución. Entre las actuaciones incluidas en este acuerdo destaca la creación de un grupo de trabajo para la resolución de las discrepancias que puedan surgir en el marco de la aplicación de la LGUM y la disolución del Grupo de Trabajo Interministerial de la CDGAE cuyas funciones se pasan a desempeñar por los puntos de contacto previstos en la LGUM coordinados por la Secretaría del Consejo para la Unidad de Mercado.

### 3. Los Mecanismos de Protección de Operadores. La Secretaría del Consejo para la Unidad de Mercado

La LGUM prevé dos «mecanismos de protección de operadores» (procedimientos de resolución de reclamaciones):

1. Por una parte la LGUM contempla una nueva alternativa al sistema administrativo de recursos (artículo 26) y un mecanismo adicional de eliminación de obstáculos y barreras a la unidad de mercado detectadas por las empresas y las asociaciones (artículo 28).

El objetivo de estos procedimientos es que a través de una ventanilla alojada en el portal del Ministerio de Economía y Competitividad –MINECO– los interesados puedan presentar sus quejas y reclamaciones por actos y disposiciones de las Administraciones Públicas (AAPP) que restrinjan el acceso y el ejercicio de las actividades económicas conforme a la LGUM. La red de puntos de contacto tiene que, de manera rápida (plazos máximos de 15 días), intentar solucionar estos problemas.

Los procedimientos gestionados por la SECUM deben entenderse como un mecanismo de intercambio de buenas prácticas –*peer review*– entre AAPP y como procedimientos orientados a evitar problemas concretos de aplicación de la LGUM mediante el establecimiento de criterios comunes<sup>3</sup>. En todo caso, la autoridad competente de resolver es la que dictó el acto o la que elaboró la disposición general, aunque la SECUM tiene que pronunciarse de forma preceptiva mediante la elaboración de informes. De esta forma, esta vía se concibe como una especie de mecanismo de resolución «voluntaria».

Este primer mecanismo está en parte basado en los ya existentes en el ámbito del mercado in-

terior europeo. En concreto, está basado en el sistema SOLVIT; la red de centros de los Estados miembros del Espacio Económico Europeo puesta en marcha en el año 2002. Así, en el ámbito europeo existía ya un mecanismo cuyo objetivo es la resolución pragmática de los problemas de los ciudadanos y empresas por una mala aplicación de la normativa de mercado interior. Sin embargo, hasta la aprobación de la LGUM no había ningún procedimiento similar a nivel nacional.

2. Por otra parte, el artículo 27 de la LGUM en relación con la disposición final primera de la LGUM relativa a la modificación de la Ley 29/1998, de 13 de julio, dota a la CNMC de capacidad de legitimación activa dentro del ámbito de la Ley. Es decir, la CNMC puede de oficio o a instancia de parte impugnar ante la Audiencia Nacional actos o disposiciones generales contrarios a la unidad de mercado. En el nuevo procedimiento de garantía de la unidad de mercado se establecen plazos reducidos y consideraciones especiales como, por ejemplo, la suspensión automática del acto o de la disposición si la CNMC lo solicita o la extensión de los efectos de la sentencia. Este mecanismo (aunque puede ser iniciado sin haber utilizado previamente a los procedimientos de los artículos 26 y 28 de la LGUM) está concebido como una suerte de «segunda instancia» para aquellos casos en que no ha sido posible la resolución de los casos por la primera vía «voluntaria» de los mecanismos gestionados por la SECUM.

Estos dos procedimientos se han establecido como «mecanismos de disciplina de las Administraciones Públicas». Así, si las AAPP no adaptan su normativa o directamente no aplican la LGUM, las empresas pueden iniciar estos procedimientos especiales para reclamar. Los mecanismos se convierten así en una vía privilegiada para disciplinar la acción de todas las Administraciones y promover el cambio y la evolución evitando, en su caso, la inacción, y dando la participación y la iniciativa a la sociedad civil. De esta forma, la verdadera efectividad de la LGUM no descansa únicamente en la diligencia de las ▷

<sup>3</sup> Precisamente para resolver posibles diferencias de interpretación sobre la aplicación de la LGUM ante la presentación de posibles casos es por lo que el Acuerdo del Consejo de Ministros de 9 de mayo estableció la creación de un Grupo de discrepancias a nivel de Subsecretarios de la Administración General del Estado y presidido por el Director de la Oficina Económica del Presidente del Gobierno.

Administraciones sino que se le da a los operadores la oportunidad de convertirse en protagonistas privilegiados del proceso.

Seguidamente se detallan los pasos dados para la puesta en marcha del primer mecanismo de protección de operadores que prevé la LGUM gestionado por la Secretaría del Consejo para la Unidad de Mercado y se recogen los primeros resultados obtenidos tras los siete primeros meses desde su entrada en funcionamiento.

### **3.1 La puesta en marcha de los mecanismos de los artículos 26 y 28 de la LGUM**

La LGUM preveía la entrada en vigor de los procedimientos gestionados por la SECUM (excepto para aquellos que estuvieran dentro del ámbito de aplicación de la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio) a los tres meses de su publicación, es decir, el 11 de marzo de 2014.

En consecuencia, entre la publicación de la LGUM –en diciembre de 2013– y la entrada en vigor de los mecanismos fue necesario realizar varias actuaciones para garantizar la puesta en marcha efectiva y en plazo de los mismos. En concreto:

#### *Designación de los puntos de contacto*

El primer paso para la puesta en marcha del mecanismo consistió en la creación de la red de puntos de contacto. Así, en noviembre de 2013 desde la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa –SEEA– se solicitó a las consejerías, que asumen competencias de tipo económico de las CCAA, que procedieran a la designación de sus puntos de contacto.

Todas las CCAA designaron puntos de contacto, en general del ámbito de la economía, la mejora de la regulación y la competencia. La SECUM realizó una primera reunión presencial con los puntos de contacto de las comunidades autónomas en marzo de 2014.

Por otra parte, se informó a los ministerios que los puntos de contacto del Grupo Interministerial de la CDGAE –básicamente los Secretarios Generales Técnicos de los Ministerios– de Unidad de Mercado pasaban automáticamente a convertirse en los puntos de contacto de la LGUM.

#### *Designación de la unidad y de la ventanilla*

La LGUM establecía dos cuestiones concretas: que la SECUM sería una unidad dependiente de la SEEA y que los mecanismos se iniciarían a través de una «ventanilla» creada al efecto.

Antes de la puesta en marcha de los mecanismos era, por tanto, necesario por una parte designar a la unidad concreta que asumiría estas competencias y, por otra, determinar cuál era la «ventanilla» de los mecanismos a la que hacía referencia la Ley. Esto último era especialmente relevante para que los plazos de los procedimientos –especialmente cortos, con máximos de 15 días– empezaran a contar desde la presentación de las reclamaciones en esta ventanilla concreta y no en cualquier registro administrativo.

La Subdirección General de Competencia y Regulación Económica –actual Subdirección General de Unidad de Mercado, Mejora de la Regulación y Competencia– dependiente de la Dirección General de Política Económica fue designada por Orden del Ministro (Orden ECC/250/2014, de 20 de febrero) para asumir las funciones de la SECUM. Esta unidad ya ejercía también, entre otras competencias, las funciones de Secretaría del Grupo Interministerial para la Unidad de Mercado. Por otra parte, la misma Orden establecía que la ventanilla a la que hacía referencia la Ley era el Registro del Ministerio de Economía y Competitividad.

#### *Cuestiones operativas*

La puesta en marcha de los mecanismos requería de un tipo de actuaciones operativas ▷



indispensables para que los interesados pudieran presentar formalmente las reclamaciones con las debidas garantías jurídicas. En concreto, en colaboración con los servicios informáticos de MINECO, fue necesario adaptar la página web del Ministerio<sup>4</sup>, elaborar formularios adaptados y sus consecuentes guías de ayuda y poner en marcha el registro electrónico para estos procedimientos.

#### *Procedimientos internos*

Los mecanismos que prevé la LGUM son procedimientos novedosos. Por ello, con carácter previo a la puesta en marcha del mecanismo y durante los últimos siete meses, han ido surgiendo múltiples contingencias que han requerido de soluciones específicas.

La Secretaría es responsable de «lanzar» los procedimientos a la red compuesta por treinta y tres puntos de contacto y, por tanto, debe intentar hacerlo de forma ágil para evitar retrasos y dar tiempo suficiente a los puntos de contacto para analizar los casos. Para ello fue necesaria la elaboración de un protocolo interno de actuación y de plantillas-tipo que se van actualizando de manera continua a medida que van surgiendo nuevas cuestiones en la resolución de casos.

Por otra parte, se estableció la gestión interna de los procedimientos (las relaciones entre los puntos de contacto). Esta gestión se comenzó, y se continúa realizando, vía correo electrónico. En un futuro se prevé que la gestión interna pueda realizarse a través del Sistema de Información de Unidad de Mercado previsto en la LGUM.

Además de diferentes cuestiones de tipo operativo y logístico durante estos primeros siete meses, han ido también presentándose diferentes contingencias de fondo. Ante todas estas cuestiones y con el apoyo de la Abogacía del Estado

se han ido definiendo criterios de actuación específicos dado el carácter *sui generis* del mecanismo.

#### *Firma de protocolo*

Por último, una vez que ya entraron en vigor los dos mecanismos de la LGUM (el gestionado por la SECUM y el realizado por la CNMC), se identificó la necesidad de firmar un protocolo de colaboración entre ambos organismos para garantizar la aplicación óptima de los mismos.

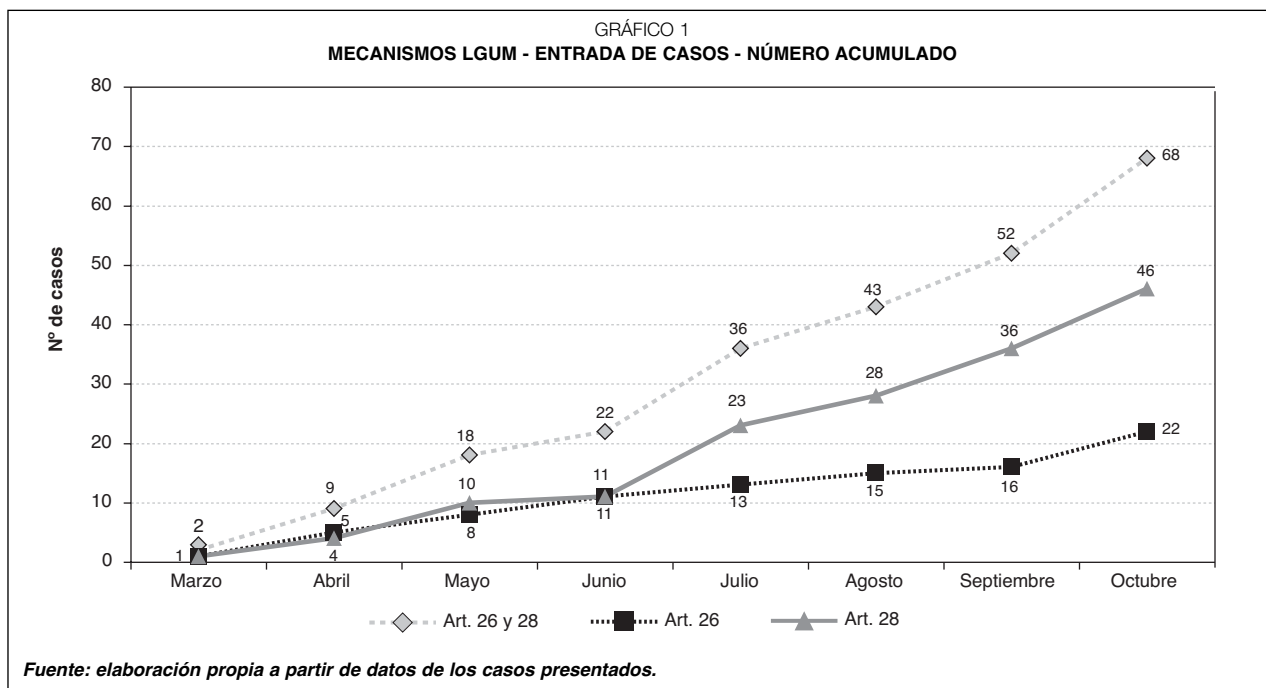
En consecuencia, el 1 de abril se firmó un protocolo entre la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, y la CNMC para la colaboración y el intercambio de información en el marco de los mecanismos de protección de operadores.

### **3.2. Principales resultados a los siete meses de aplicación**

El primer caso presentado oficialmente a la Secretaría entró al registro del Ministerio de Economía y Competitividad el día 11 de marzo de 2014. El caso fue presentado en Galicia por registro presencial y hacía referencia a una información de barreras presentada en virtud del artículo 28 de la LGUM relativa a la regulación de los centros especiales de empleo y al no reconocimiento de la eficacia nacional en las autorizaciones.

Hasta el mes de octubre se han presentado un total de 68 casos ante la Secretaría del Consejo para la Unidad de Mercado (22 por artículo 26 y 46 por artículo 28) de los cuales 8 han sido inadmitidos a trámite (en general por defectos procedimentales). La presentación de los mismos se ha producido de una manera más o menos gradual a un ritmo constante de 2-3 casos a la semana. No obstante, la entrada de casos se ha intensificado en los meses de septiembre y octubre debido probablemente a un mayor conocimiento del mecanismo por parte de las empresas y las asociaciones. ▷

<sup>4</sup> La información relativa a los mecanismos de protección de operadores de la LGUM puede encontrarse en la página web del Ministerio de Economía y Competitividad ([www.mineco.es](http://www.mineco.es)) en la sección de destacados.



De estos casos un total de 36 han sido ya finalizados. Aproximadamente dos de cada tres casos, con base clara según la LGUM, pueden considerarse resueltos de forma satisfactoria gracias a la colaboración de todos los puntos de contacto.

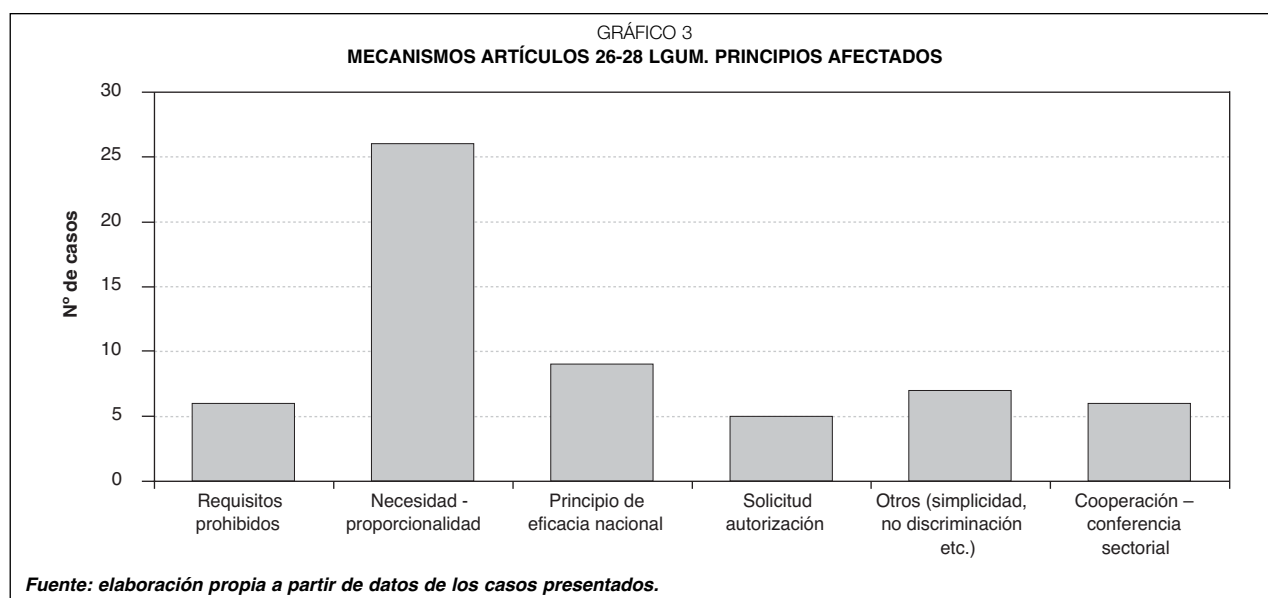
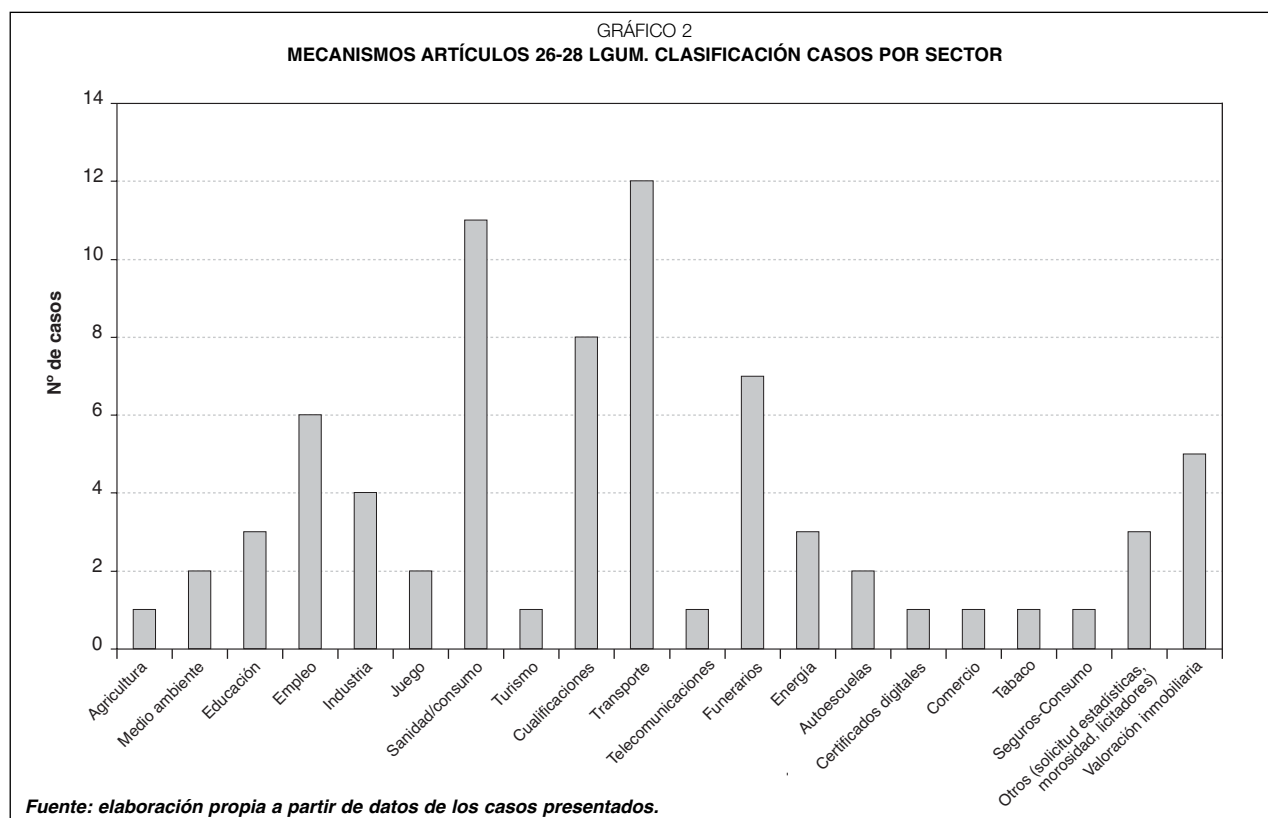
El primer gran éxito del mecanismo se produjo en dos casos relativos la denegación de autorizaciones, por parte de la Comunidad Autónoma de Extremadura, a unidades móviles de recogida de muestras clínicas que estaban vinculadas a laboratorios de Madrid ya autorizados (Extremadura les solicitaba vinculación con laboratorios registrados en su territorio). La comunidad autónoma estimó las reclamaciones y otorgó las consecuentes autorizaciones.

Los primeros casos planteados –tal y como corresponde al carácter de mecanismo de disciplina de estos procedimientos– fueron en materias consideradas «puntos abiertos» y, en general, fuera del ámbito de aplicación de la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior (lo que implica que no se había realizado sobre ellas revisión normativa alguna con anterioridad). En algunas

de estas materias no existía consenso claro entre Administraciones respecto a la adaptación concreta de la normativa sectorial a la LGUM. A este respecto, el mecanismo está cumpliendo el objetivo primario de su creación: disciplinar a las Administraciones Públicas para que en plazos muy cortos deban solucionarse cuestiones especialmente controvertidas.

Los casos presentados abarcan todas las actividades económicas independientemente de su nivel de regulación o intervención pública. De hecho, se han presentado ya casos en sectores con características de servicio público como, por ejemplo, la distribución de medicamentos o la educación y en sectores estratégicos para la economía como el transporte, la energía, el turismo o las telecomunicaciones.

La gran mayoría de los casos se han presentado por cuestiones relativas al cumplimiento de los principios de necesidad y proporcionalidad de la LGUM, algo esperado dado el necesario juicio de subjetividad que en ocasiones entraña la valoración de estos principios. También cabe señalar la presentación de casos por ruptura del principio de eficacia nacional o por el establecimiento en la normativa de requisitos prohibidos por la LGUM. ▷



Más de un 70 por 100 de los casos ha sido presentado por empresas y/o asociaciones (aproximadamente un 30 por 100 de los casos por estas últimas) bien directamente, bien a través de consultoras o despachos de abogados. El 30 por 100 restante se ha presentado por particulares (autónomos o interesados). Alrededor de un 70

por 100 se presenta por registro presencial (30 por 100 por vía electrónica). Hasta el momento alrededor de un 35 por 100 de los casos ha sido referente a normativa o actuaciones estatales y un 15 por 100 de los casos son relativos a actuaciones o normativas locales. Aproximadamente la mitad de los casos es relativa a actuaciones o ▷

normativa de alguna comunidad autónoma concreta (por competencias exclusivas o compartidas). Las Comunidades Autónomas de Valencia, Aragón, Madrid y Canarias han sido las CCAA más directamente relacionadas por la presentación de casos.

La implicación de prácticamente todos los puntos de contacto con el mecanismo está siendo notable. Así, en los casos ya tramitados los diferentes puntos de contacto han elaborado más de 200 informes (de los cuales 160 son de las CCAA, 27 de la CNMC y el resto de ministerios), además de los informes que en todos los casos debe elaborar la SECUM.

Por último, destacar que ante las demandas de empresas y asociaciones para que la SECUM publicara sus informes finales en la página web, estos empezaron a hacerse públicos –previo a un trámite de confidencialidad con los interesados– en la misma a partir del mes de mayo<sup>5</sup>.

### 3.3. Balance y líneas de futuro

A los siete meses de la puesta en marcha de los procedimientos previstos por los artículos 26 y 28 de la LGUM puede concluirse que estos están funcionando razonablemente bien gracias a la cooperación, la buena intención y el esfuerzo común de prácticamente todas las AAPP a través de sus «puntos de contacto de unidad de mercado».

El mecanismo está verdaderamente funcionando como un sistema de intercambio de buenas prácticas y de *peer review*. Así, la autoridad competente para resolver es siempre la que tiene la decisión final pero durante el procedimiento recibe un considerable número de informes de otras autoridades que, en su caso, le recomiendan actuaciones más respetuosas con la buena regulación.

No obstante, el procedimiento tiene aún margen de consolidación. En concreto:

– La mejora de la gestión interna del procedimiento es aún posible a medida que sea operativo el uso de la plataforma informática y se vayan definiendo claramente los criterios de actuación ante la presentación de diferentes contingencias en el procedimiento.

– Los mecanismos de protección de operadores de la LGUM son aún unos grandes desconocidos por el gran público que, en general, ignoran la existencia de estas ventanillas donde pueden intentar encontrar soluciones rápidas a sus problemas. Aunque el uso de los mecanismos va en aumento, su utilización por pequeñas y medianas empresas, autónomos y particulares –verdaderos destinatarios de los mismos– puede aún incrementarse. En este sentido es necesario un mayor esfuerzo de comunicación y difusión pública.

– Asimismo, es necesario expandir a todos los niveles una cultura administrativa de mejora de la regulación entre los empleados públicos que garantice la verdadera implicación de los mismos en estos mecanismos. En este sentido, es necesario seguir realizando actividades formativas al respecto (la SECUM ha organizado ya varios cursos monográficos para empleados públicos de la Administración General del Estado y de las comunidades autónomas).

Por último, no debe olvidarse que la LGUM prevé otro mecanismo iniciado por la CNMC (artículo 27 de la LGUM) que hasta el momento (octubre 2014) aún no ha sido utilizado. Este perfecto tándem (primero el mecanismo voluntario realizado por los puntos de contacto y gestionado por la SECUM y luego el procedimiento formal a través de la CNMC y el recurso a la Audiencia Nacional) ganará credibilidad y funcionará verdaderamente como un mecanismo de disciplina cuando empiecen a plantearse y resolverse los primeros recursos.

## 4. Conclusión

La Ley de garantía de unidad de mercado prevé mecanismos novedosos para que los ope- ▷

<sup>5</sup> Otros puntos de contacto del mecanismo como la CNMC y la Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía también hacen públicos sus informes de los casos a través de sus respectivas páginas web.

radores puedan presentar sus quejas y reclamaciones. La puesta en marcha de estos mecanismos ha requerido de una cooperación estrecha entre todas las Administraciones Públicas.

El balance a los siete meses de su entrada en funcionamiento es claramente positivo. Aproximadamente dos de cada tres reclamaciones presentadas se están resolviendo de forma satisfactoria. El mecanismo está realmente funcionando como un sistema de *peer review* entre las diferentes Administraciones.

No obstante, existe aún margen de consolidación de los mecanismos. Así, es esencial aunar esfuerzos para mejorar los procedimientos de gestión interna, comunicar y dar a conocer al gran público la existencia de estos procedimientos y formar a los empleados públicos en la cultura de la mejora de la regulación lo que permitirá una implicación mayor en la resolución de los posibles casos. Asimismo, es de esperar que cuando la Audiencia Nacional resuelva los primeros casos presentados por la CNMC estos mecanismos «de carácter voluntario» ganen en credibilidad y en eficacia.

## BIBLIOGRAFÍA

- [1] GRUPO DE TRABAJO PARA LA GARANTÍA DE LA UNIDAD DE MERCADO (2012): Programa de Trabajo. Medidas para garantizar la Unidad de Mercado. Junio.
- [2] GRUPO DE TRABAJO PARA LA GARANTÍA DE LA UNIDAD DE MERCADO (2013): I Informe de evaluación del Plan de Racionalización Normativa. Noviembre.
- [3] GRUPO DE TRABAJO PARA LA GARANTÍA DE LA UNIDAD DE MERCADO (2014): informe de seguimiento del Plan de Racionalización Normativa. Febrero.
- [4] GRUPO DE TRABAJO PARA LA GARANTÍA DE LA UNIDAD DE MERCADO (2014).: Informe de seguimiento del Programa de Unidad de Mercado. Mayo.
- [5] INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA, ICE: REVISTA DE ECONOMÍA (2013): Ejemplar dedicado a Unidad de Mercado, nº 871.
- [6] SECRETARÍA DEL CONSEJO PARA UNIDAD DE MERCADO (2014): Guías para el ciudadano y Manuales de preguntas frecuentes artículos 26 y 28 de la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado. Disponibles en: <http://www.mineco.gob.es/portal/site/mineco/menuitem.32ac44f94b634f76faf2b910026041a0/?vgnextoid=831af90acb864410VgnVCM100001d04140aRCRD>
- [7] SECRETARÍA DEL CONSEJO PARA LA UNIDAD DE MERCADO (2014): Informes de casos presentados. Disponibles en: <http://www.mineco.gob.es/portal/site/mineco/menuitem.32ac44f94b634f76faf2b910026041a0/?vgnextoid=831af90acb864410VgnVCM100001d04140aRCRD>

## Referencias normativas

- [1] Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de 17 de mayo de 2012 por el que se crea el Grupo de Trabajo Interministerial para analizar las medidas que garanticen la Unidad de Mercado.
- [2] Acuerdo del Consejo de Ministros de 8 de noviembre de 2013 por el que se establecen los pasos a seguir tras concluir la fase de evaluación del Plan de Racionalización Normativa.
- [3] Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado.
- [4] Acuerdo del Consejo de Ministros de 9 de mayo de 2014 por el que se establecen próximas actuaciones en el marco del Programa de Garantía de Unidad de Mercado.

# NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico [revistasice.sccc@comercio.mineco.es](mailto:revistasice.sccc@comercio.mineco.es)
2. Sólo se admitirá material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
3. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etc.) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. El espaciado será doble y el tamaño de letra 12.
4. En la primera página se hará constar el título del artículo que será lo más corto posible y la fecha de conclusión del mismo, nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
5. En la segunda página del texto estarán el título que deberá ser breve, claro, preciso e informativo, un resumen del trabajo (con una extensión máxima de 10 líneas), de 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título y de 1 a 5 códigos de materias del *Journal of Economic Literature* (clasificación JEL) para su organización y posterior recuperación en la base de datos del *Boletín Económico de ICE*.
6. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente estructura:

- Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, con la siguientes estructura:

**1. Título del apartado**

**1.1. Título del apartado**

**1.1.1. Título del apartado**

**2. Título del apartado**

- Habrá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera.
- Las notas irán numeradas correlativamente y puestas entre paréntesis, incluyéndolo su contenido a pie de página y a espacio sencillo. Sólo deben contener texto adicional y nunca referencias bibliográficas.
- Los cuadros, gráficos, tablas y figuras se incluirán en el lugar que corresponda en el texto generados por la aplicación Word, no admitiéndose su inserción en formato de imagen. Todos deberán llevar un número correlativo, un título y la correspondiente fuente.
- Las referencias a siglas deberán ir acompañadas, en la primera ocasión que se citen de su significado completo.
- Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. En el caso de referencias de tres o más autores han de figurar todos cuando se citen por primera vez y después sólo el primer autor seguido de *et al.*
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente con el siguiente formato.

— LIBRO:

Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Año de publicación entre paréntesis: título completo, edición, lugar de publicación. Editorial.

Ej.: CARREAU, D., FLORY, T. y JUILLARD, P. (1990): *Droit Economique International*, 3ª edición, París. LGDJ.

— ARTÍCULO:

Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Entre paréntesis año de publicación: título completo del artículo citado entrecomillado, nombre de la publicación en cursivas, fascículo y/o volumen, fecha de publicación, páginas. Lugar de publicación.

Ej.: VIÑALS, J. (1983): "El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica", *Información Comercial Española. Revista de Economía* nº 604, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

Los artículos publicados estarán disponibles en [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)



Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios\*

## LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2013

En este artículo se analiza la evolución de los principales sectores y mercados agrarios durante 2013 así como los factores más importantes que determinan el comportamiento de nuestra balanza agroalimentaria.

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, 2013.

**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 2013 un superávit de más de 8.212 millones de euros y una ratio

de cobertura de 128,84 por 100. Se trata de los mayores valores registrados desde 1999, 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. ▷

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

Año	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura (porcentaje)
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 .....	35.359.598	29.221.821	6.137.776	121,00
2013 .....	36.685.305	28.472.969	8.212.336	128,84

Nota: los datos correspondientes a 2013 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 2013.

<sup>1</sup> 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 2013 se encuentra en: (<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/agroalimentarios/estadisticas/Paginas/estadisticas.aspx>).

**CUADRO 2**  
**IMPORTACIONES ESPAÑOLAS**

Descripción	2011		2012		2013		Porcentaje variación 2012/2011		Porcentaje variación 2013/2012		Porcentaje sobre total 2013	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
01 Animales vivos.....	327.221	115.720	320.722	110.191	361.291	127.248	-1,99	-4,78	12,65	15,48	1,27	0,40
02 Carne y despojos comestibles.....	1.154.116	377.245	1.144.346	358.752	1.136.257	369.838	-0,85	-4,90	-0,71	3,09	3,99	1,16
03 Pescados, crustáceos, moluscos.....	4.562.597	1.376.447	4.168.710	1.254.319	4.018.208	1.251.768	-8,63	-8,87	-3,61	-0,20	14,11	3,92
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	1.806.699	1.265.306	1.824.053	1.296.178	1.869.374	1.168.491	0,96	2,44	2,48	-9,85	6,57	3,65
05 Otros productos de origen animal.....	178.187	113.650	180.873	112.260	187.043	155.608	1,51	-1,22	3,41	38,61	0,66	0,49
06 Plantas vivas; floricultura.....	172.359	69.277	167.462	64.658	152.635	56.235	-2,84	-6,67	-8,85	-13,03	0,54	0,18
07 Legumbres, hortalizas, s/ conserv.....	914.775	1.729.358	990.584	1.905.978	1.001.356	1.668.786	8,29	10,21	1,09	-12,44	3,52	5,22
08 Frutas /frutos, s/ conservar.....	1.529.634	1.406.961	1.579.686	1.380.419	1.809.073	1.422.826	3,27	-1,89	14,52	3,07	6,35	4,45
09 Café, té, yerba mate y especias.....	965.084	339.091	944.736	359.372	806.552	360.805	-2,11	5,98	-14,63	0,40	2,83	1,13
10 Cereales.....	2.468.863	10.901.512	2.985.461	12.367.952	2.308.696	9.856.932	20,92	13,45	-22,67	-20,30	8,11	30,83
11 Produc. de la molinería; malta.....	170.931	376.279	191.202	443.599	197.072	425.419	11,86	17,89	3,07	-4,10	0,69	1,33
12 Semillas oleagi.; plantas industriales....	1.871.759	3.819.884	2.255.575	4.290.525	2.093.495	4.061.779	20,51	12,32	-7,19	-5,33	7,35	12,71
13 Jugos y extractos vegetales.....	130.384	48.595	144.671	67.018	145.260	57.432	10,96	37,91	0,41	-14,30	0,51	0,18
14 Materias trenzables.....	28.378	34.695	21.102	31.366	19.991	42.148	-25,64	-9,59	-5,27	34,38	0,07	0,13
15 Grasas, aceite animal o vegetal.....	1.435.288	1.524.336	1.455.781	1.608.831	1.689.697	1.930.880	1,43	5,54	16,07	20,02	5,93	6,04
16 Conservas de carne o pescado.....	919.014	265.032	1.005.230	261.766	1.014.841	268.888	9,38	-1,23	0,96	2,72	3,56	0,84
17 Azúcares; artículos confitería.....	1.080.406	1.741.759	912.480	1.474.914	1.034.020	1.669.453	-15,54	-15,32	13,32	13,19	3,63	5,22
18 Cacao y sus preparaciones.....	841.043	291.408	783.400	290.217	761.657	313.726	-6,85	-0,41	-2,78	8,10	2,68	0,98
19 Productos de cereales.....	1.015.775	471.849	1.066.643	582.596	1.053.664	566.669	5,01	23,47	-1,22	-2,73	3,70	1,77
20 Conservas vegetales y zumos.....	884.521	785.874	875.622	764.066	912.279	804.247	-1,01	-2,78	4,19	5,26	3,20	2,52
21 Preparac. alimenticias diversas.....	1.427.686	370.105	1.362.984	366.235	1.227.844	361.034	-4,53	-1,05	-9,92	-1,42	4,31	1,13
22 Bebidas (exc. zumos).....	1.828.583	1.057.294	1.817.740	1.127.986	1.789.047	1.198.768	-0,59	6,69	-1,58	6,28	6,28	3,75
23 Residuos industria alimentaria.....	1.371.689	4.167.671	1.604.313	4.291.806	1.502.938	3.764.807	16,96	2,98	-6,32	-12,28	5,28	11,78
24 Tabaco y sus sucedáneos.....	1.270.470	72.050	1.418.444	75.171	1.380.678	66.117	11,65	4,33	-2,66	-12,04	4,85	0,21
<b>Total.....</b>	<b>28.355.464</b>	<b>32.721.400</b>	<b>29.221.821</b>	<b>34.886.175</b>	<b>28.472.969</b>	<b>31.969.902</b>	<b>3,06</b>	<b>6,62</b>	<b>-2,56</b>	<b>-8,36</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

Las importaciones agroalimentarias (Cuadro 2) supusieron 28.472 millones de euros, y 31.969.902 toneladas. En relación con la importación total española de bienes (250.195 millones de euros), el sector agroalimentario ha supuesto el 11,38 por 100 del valor total importado, muy similar (0,45 por 100 superior) al porcentaje de 2012 (11,33 por 100).

Con respecto al año anterior, y en términos de valor, en 2012 se ha producido una reducción del 2,56 por 100 de las importaciones agroalimentarias (-749 millones de euros), debido fundamentalmente a los capítulos 10 (cereales), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 03 (pescados, crustáceos y moluscos), 09 (café, té, yerba mate y especias), 21 (preparaciones alimenticias) ▷



y 23 (residuos de la industria alimentaria), cada uno con una disminución superior a 100 millones de euros. En términos porcentuales, las mayores reducciones se han producido en los capítulos 10 (cereales) y 09 (café, té, yerba mate y especias), ambos con una disminución superior al 10 por 100. Ha habido un aumento de más de 100 millones de euros en las importaciones de los capítulos 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 08 (frutas y frutos sin conservar) y 17 (azúcares y artículos de confitería).

En cuanto al volumen, se ha producido una caída del 8,36 por 100. Los capítulos que registran una reducción más acusada en las importaciones son los capítulos 10 (cereales), 23 (residuos de la industria alimentaria), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales) y 04 (leche, productos lácteos y huevos), cada uno con una disminución superior a 100.000 toneladas. En términos porcentuales, las mayores reducciones han tenido lugar en los capítulos 10 (cereales), 13 (jugos y extractos vegetales), 06 (plantas vivas), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 23 (residuos de la industria alimentaria) y 24 (tabaco y sus sucedáneos), con disminuciones superiores al 10 por 100. Entre los aumentos de las importaciones, superiores a 100.000 toneladas, destacan los capítulos 15 (grasas y aceites animales o vegetales) y 17 (azúcares y artículos de confitería).

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

En volumen, y al igual que en 2011 y 2012, hay diez capítulos que superan 1 millón de toneladas. Estos son, por orden de importancia: capítulos 10 (cereales), 12 (semillas oleaginosas, plantas industriales), 23 (residuos industria alimentaria), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 17 (azúcares, artículos confitería), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 08 (frutas y frutos sin conservar), 03 (pescados, crustáceos y moluscos), 22 (bebidas) y 04 (leche, productos lácteos y huevos). Los cinco primeros suponen

el 66,57 por 100 del total de las importaciones. Como se ha indicado, el principal capítulo es el de cereales, del que se han importado 9,9 millones de toneladas (30,83 por 100 del total).

En cuanto al valor, hay quince capítulos que han superado los 1.000 millones de euros, dos más que en 2012 y 2011. El más relevante es el capítulo 03 (pescados, crustáceos y moluscos) del que se han importado 4.563 millones de euros y representa el 14,11 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), 04 (leche, productos lácteos y huevos), 08 (frutas y frutos sin conservar), 22 (bebidas), 15 (grasas y aceites animal o vegetales), 23 (residuos industria alimentaria), 24 (tabaco y sus sucedáneos), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 02 (carne y despojos comestibles), 19 (productos derivados de cereales), 17 (azúcares, artículos confitería), 16 (conservas de carne o pescado) y 07 (legumbres y hortalizas sin conservar). Todos ellos suponen el 87,55 por 100 del total.

Los capítulos cuya importación ha aumentado en 2013 son el 15 (grasas y aceites animal o vegetales), 08 (frutas y frutos sin conservar), 17 (azúcares, artículos confitería), 01 (animales vivos), 20 (conservas y zumos vegetales), 05 (otros productos de origen animal), 11 (productos de la molinería y malta), 04 (leche, productos lácteos y huevos), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 16 (conservas de carne o pescado) y 13 (jugos y extractos vegetales).

Las exportaciones (Cuadro 3) supusieron 36.685 millones de euros, y 29.521.188 toneladas. En relación con la exportación total de bienes (234.240 millones de euros), las exportaciones agroalimentarias significaron el 15,67 por 100, porcentaje superior a los de 2012 (15,64 por 100), 2011 (14,86 por 100) y 2010 (15,49 por 100).

Con respecto al año 2012, se ha producido un aumento en valor de un 3,75 (1.326 millones de euros). En cuanto al volumen, se registra una ▷

**CUADRO 3  
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS**

Descripción	2011		2012		2013		Porcentaje variación 2012/2011		Porcentaje variación 2013/2012		Porcentaje sobre total 2013	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
01 Animales vivos.....	382.969	211.429	464.751	227.394	478.746	225.103	21,35	7,55	3,01	-1,01	1,31	0,76
02 Carne y despojos comestibles.....	3.411.270	1.607.912	3.868.541	1.663.876	3.915.779	1.604.435	13,40	3,48	1,22	-3,57	10,67	5,43
03 Pescados, crustáceos, moluscos.....	2.286.892	869.849	2.249.730	816.208	2.172.704	777.718	-1,63	-6,17	-3,42	-4,72	5,92	2,63
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	976.652	611.189	1.029.377	644.898	1.051.198	607.371	5,40	5,52	2,12	-5,82	2,87	2,06
05 Otros productos de origen animal.....	182.659	205.972	218.605	220.157	224.866	214.282	19,68	6,89	2,86	-2,67	0,61	0,73
06 Plantas vivas; floricultura.....	237.327	194.659	263.674	182.577	261.927	190.563	11,10	-6,21	-0,66	4,37	0,71	0,65
07 Legumbres, hortalizas, s/ conserv.....	4.001.305	4.789.667	4.420.332	4.793.640	4.794.297	5.197.173	10,47	0,08	8,46	8,42	13,07	17,60
08 Frutas /frutos, s/ conservar.....	5.648.028	6.534.040	6.408.502	7.315.760	6.972.890	7.422.510	13,46	11,96	8,81	1,46	19,01	25,14
09 Café, té, yerba mate y especias.....	342.320	79.940	376.173	86.969	367.731	87.837	9,89	8,79	-2,24	1,00	1,00	0,30
10 Cereales.....	422.425	1.174.395	366.717	866.640	436.053	1.145.457	-13,19	-26,21	18,91	32,17	1,19	3,88
11 Produc. de la molinería; malta.....	228.200	480.487	229.708	469.422	230.985	464.610	0,66	-2,30	0,56	-1,02	0,63	1,57
12 Semillas oleagi.; plantas industriales....	432.672	1.494.094	459.106	1.439.087	466.217	1.244.773	6,11	-3,68	1,55	-13,50	1,27	4,22
13 Jugos y extractos vegetales.....	196.026	40.037	258.824	79.127	235.993	59.639	32,04	97,64	-8,82	-24,63	0,64	0,20
14 Materias trenzables.....	5.958	7.246	3.983	2.359	6.382	8.516	-33,15	-67,45	60,24	261,05	0,02	0,03
15 Grasas, aceite animal o vegetal.....	2.721.056	1.609.163	3.153.381	1.966.661	3.093.005	1.847.081	15,89	22,22	-1,91	-6,08	8,43	6,26
16 Conservas de carne o pescado.....	1.076.528	238.590	1.118.108	242.738	1.135.109	240.934	3,86	1,74	1,52	-0,74	3,09	0,82
17 Azúcares; artículos confitería.....	493.130	341.955	528.511	339.961	511.296	291.944	7,17	-0,58	-3,26	-14,12	1,39	0,99
18 Cacao y sus preparaciones.....	527.525	147.933	499.268	139.865	462.315	145.027	-5,36	-5,45	-7,40	3,69	1,26	0,49
19 Productos de cereales.....	954.317	506.627	1.092.084	678.573	1.203.737	611.170	14,44	33,94	10,22	-9,93	3,28	2,07
20 Conservas vegetales y zumos.....	2.175.672	2.048.921	2.327.802	2.139.015	2.370.332	2.048.936	6,99	4,40	1,83	-4,21	6,46	6,94
21 Preparac. alimenticias diversas.....	1.167.580	573.459	1.250.365	518.644	1.306.528	563.528	7,09	-9,56	4,49	8,65	3,56	1,91
22 Bebidas (exc. zumos).....	3.178.460	3.362.356	3.546.392	3.070.257	3.807.614	2.886.599	11,58	-8,69	7,37	-5,98	10,38	9,78
23 Residuos industria alimentaria.....	638.232	1.367.211	906.485	1.841.938	885.583	1.596.517	42,03	34,72	-2,31	-13,32	2,41	5,41
24 Tabaco y sus sucedáneos.....	288.649	36.842	319.180	43.170	294.020	39.465	10,58	17,18	-7,88	-8,58	0,80	0,13
<b>Total.....</b>	<b>31.975.853</b>	<b>28.533.971</b>	<b>35.359.598</b>	<b>29.788.932</b>	<b>36.685.305</b>	<b>29.521.188</b>	<b>10,58</b>	<b>4,40</b>	<b>3,75</b>	<b>-0,90</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

disminución del 0,9 por 100 (-267.745 toneladas).

En volumen, hay nueve capítulos (uno más que en 2012 e igual que en 2010) que superan el millón de toneladas de exportación, y suponen el 84,66 por 100 del total exportado (84,25 por 100 en 2012): 08 (frutas y frutos sin conservar), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 22 (bebidas), 20 (conservas y zumos vegetales), 15 (gra-

sas y aceites animales o vegetales), 02 (carne y despojos comestibles), 23 (residuos de la industria alimentaria), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales) y 10 (cereales).

En cuanto al valor, once capítulos (igual que en 2012 y dos más que en 2011) han superado los 1.000 millones de euros, suponiendo el 86,75 por 100 del total (86,15 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), 19 (productos a base de cereales), 16 (conservas de carne o de pescado) y 04 (leche y productos lácteos y huevos).

La disminución del volumen de las exportaciones se ha debido principalmente a los capítulos 23 (residuos de la industria alimentaria), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 22 (bebidas) y 15 (grasas y aceites animales o vegetales), todos ellos con reducciones superiores a 100.000 toneladas. Proporcionalmente destacan en volumen, las reducciones de los capítulos 13 (jugos y extractos vegetales), 17 (azúcares y artículos de confitería), y 23 (residuos de la industria alimentaria), todos ellos con disminución superior al 10 por 100. Por otro lado, han aumentado las exportaciones en más de un 10 por 100 de los capítulos 14 (materias trenzables) y 10 (cereales). Otros capítulos cuya exportación ha aumentado son el 21 (preparaciones alimenticias diversas) 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 06 (plantas vivas), 18 (cacao y sus preparaciones), 08 (frutas y frutos sin conservar) y 09 (café, té, yerba mate y especias).

Respecto del valor, destaca el incremento de las exportaciones en los capítulos 08 (frutas y frutos sin conservar), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 22 (bebidas) y 19 (productos a base de cereales), todos con incrementos superiores a 100 millones de euros. También se observa aumento de la exportación en los capítulos 10 (cereales), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 02 (carne y despojos comestibles), 20 (conservas y zumos vegetales), 04 (leche, productos lácteos y huevos), 16 (conservas de carne o de pescado), 01 (animales vivos), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 05 (otros productos de origen animal), 14 (materias trenzables) y 11 (productos de la molinería y malta). Proporcionalmente, los productos con más aumento

(superior al 10 por 100) en las exportaciones han sido los de los capítulos 14 (materias trenzables), 10 (cereales) y 19 (productos a base de cereales). Han registrado descensos 9 capítulos, ninguno de ellos en un porcentaje superior al 10 por 100 ni un valor mayor que 100 millones de euros.

## 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 2013 representan en volumen el 48,23 por 100 (47,51 por 100 en 2012) y en valor el 55,82 por 100 (55,64 por 100 en 2012). Al comparar con las importaciones de 2012, y en términos porcentuales, disminuyen en volumen (6,96 por 100) y en valor (2,24 por 100).

Los principales proveedores europeos en términos de volumen son: Francia (más de 6,5 millones de toneladas), Portugal (más de 1,5 millones de toneladas), Bulgaria, Países Bajos y Alemania (los tres con más de 1 millón de toneladas). En términos de valor, los principales proveedores son Francia, Alemania, Países Bajos, Portugal, Reino Unido e 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 2012, Mercosur mantiene la segunda posición entre los principales proveedores. En términos porcentuales sobre el total de 2013, y con la incorporación de Venezuela, Mercosur representa el 18,15 por 100 en volumen (17,16 por 100 en 2012) y el 10,24 por 100 en valor (10,58 por 100 en 2012). Las variaciones porcentuales respecto al año anterior indican un descenso en el volumen de las ▷



CUADRO 4 (continuación)  
IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR ORIGEN

Países	2011		2012		2013		Porcentaje variación 2012/2011		Porcentaje variación 2013/2012		Porcentaje sobre total 2013	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Marruecos.....	619.160	262.183	595.668	268.969	620.842	332.246	-3,79	2,59	4,23	23,53	2,18	1,04
Argelia.....	22.500	24.392	15.035	20.923	17.479	34.184	-33,18	-14,22	16,26	63,38	0,06	0,11
Túnez.....	61.938	25.277	67.998	36.811	130.360	67.669	9,78	45,63	91,71	83,83	0,46	0,21
Egipto.....	28.780	81.956	28.878	85.071	55.738	152.589	0,34	3,80	93,01	79,37	0,20	0,48
Libano.....	429	119	1.273	1.675	3.852	3.786	196,77	1.304,06	202,67	126,02	0,01	0,01
Siría.....	5.375	2.663	2.159	1.001	8.314	3.493	-59,84	-62,40	285,11	248,84	0,03	0,01
Israel.....	43.701	22.695	40.892	16.870	45.325	31.505	-6,43	-25,67	10,84	86,75	0,16	0,10
Cisjordania y franja de Gaza..	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00	0,00
Jordania.....	528	129	656	102	746	342	24,34	-21,15	13,80	236,53	0,00	0,00
<b>Total Euromed.....</b>	<b>782.411</b>	<b>419.415</b>	<b>752.559</b>	<b>431.422</b>	<b>882.657</b>	<b>625.814</b>	<b>-3,82</b>	<b>2,86</b>	<b>17,29</b>	<b>45,06</b>	<b>3,10</b>	<b>1,96</b>
Suiza.....	229.082	28.476	239.866	24.664	241.390	41.455	4,71	-13,38	0,64	68,08	0,85	0,13
Estados Unidos.....	1.173.233	1.965.052	1.096.246	1.264.443	1.380.714	1.716.378	-6,56	-35,65	25,95	35,74	4,85	5,37
India.....	248.008	163.372	276.533	179.225	241.746	203.439	11,50	9,70	-12,58	13,51	0,85	0,64
China.....	661.113	313.199	598.354	267.670	597.084	293.889	-9,49	-14,54	-0,21	9,80	2,10	0,92
Japón.....	10.215	3.199	8.147	2.926	7.850	2.683	-20,24	-8,54	-3,65	-8,30	0,03	0,01
Resto del mundo.....	3.668.386	4.366.554	4.622.078	7.798.879	3.917.118	5.173.392	26,00	78,60	-15,25	-33,66	13,76	16,18
<b>Total mundo.....</b>	<b>28.355.464</b>	<b>32.721.400</b>	<b>29.221.821</b>	<b>34.886.175</b>	<b>28.472.969</b>	<b>31.969.902</b>	<b>3,06</b>	<b>6,62</b>	<b>-2,56</b>	<b>-8,36</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

(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 2013 son provisionales.

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

importaciones (3,07 por 100) y del valor (5,65 por 100). Brasil y Argentina continúan siendo los principales proveedores tanto en volumen (más de 3,5 millones y cerca de 1,5 millones de toneladas respectivamente) como en valor (más de 1.500 millones de euros Brasil y cerca de un millón Argentina).

En volumen, los cinco primeros proveedores suponen el 51,61 por 100 del total: Francia (20,67 por 100), Ucrania (9,23 por 100), Brasil (11,41 por 100), Estados Unidos (5,37 por 100) y Portugal (4,92 por 100).

Fuera de la UE, y además de los ya citados, igualan o superan la cuota del 1 por 100: Argentina (4,53 por 100), Indonesia (2,37 por 100), Paraguay (1,99 por 100), Rusia (1,67 por 100), Canadá (1,17 por 100) y Marruecos (1,04 por 100).

Por lo que respecta al valor, y al igual que el año pasado, sólo cinco países superan el 5 por 100: Francia (16,04 por 100), Alemania (8,25 por 100), Países Bajos (6,62 por 100), Portugal (6,12 por 100) y Brasil (5,71 por 100).

La participación de los países euromediterráneos se mantiene relativamente estable respecto a 2011. Representan el 1,96 por 100 de las importaciones totales en volumen (1,24 por 100 en 2012) y el 3,1 por 100 en valor (2,58 por 100 en 2012). La participación del grupo Cairns ha variado poco en valor (7,66 por 100 en 2013 y 7,12 por 100 en 2012), y ha experimentado un aumento apreciable en valor (7,42 por 100 en 2013 y 5,77 por 100 en 2012).

Entre los acontecimientos que han tenido lugar en 2013 y que han afectado a las importaciones, cabe destacar las restricciones introducidas por Rusia en el mes de abril a las exportaciones de productos españoles de origen animal, incluyendo carne y productos cárnicos, lácteos y pesca, que han tenido un impacto en este año de más de 150 millones de euros.

## 2.2. Exportaciones por destino

Respecto a las exportaciones (Cuadro 5), se ha registrado un incremento de nuestras exportacio- ▷



CUADRO 5 (continuación)  
EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR DESTINO

Países	2011		2012		2013		Porcentaje variación 2012/2011		Porcentaje variación 2013/2012		Porcentaje sobre total 2012	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Marruecos.....	151.625	146.711	219.306	197.689	185.248	168.981	44,64	34,75	-15,53	-14,52	0,50	0,57
Argelia.....	163.058	185.720	291.681	271.257	342.912	323.109	78,88	46,06	17,56	19,12	0,93	1,09
Túnez.....	68.877	140.468	115.296	160.674	97.655	199.409	67,40	14,39	-15,30	24,11	0,27	0,68
Egipto.....	41.081	35.987	54.999	33.861	51.339	28.236	33,88	-5,91	-6,65	-16,61	0,14	0,10
Libano.....	59.390	41.216	120.120	79.293	69.364	54.720	102,26	92,38	-42,25	-30,99	0,19	0,19
Siria.....	16.322	21.142	27.821	54.160	2.062	2.356	70,46	156,17	-92,59	-95,65	0,01	0,01
Israel.....	84.070	79.656	78.982	62.673	85.691	70.660	-6,05	-21,32	8,50	12,74	0,23	0,24
Cisjordania y franja de Gaza..	749	332	126	78	2.244	512	-83,17	-76,38	1.678,96	553,63	0,01	0,00
Jordania.....	22.869	29.979	26.278	29.205	29.378	34.812	14,91	-2,58	11,80	19,20	0,08	0,12
<b>Total Euromed.....</b>	<b>608.039</b>	<b>681.211</b>	<b>934.609</b>	<b>888.890</b>	<b>865.894</b>	<b>882.796</b>	<b>53,71</b>	<b>30,49</b>	<b>-7,35</b>	<b>-0,69</b>	<b>2,36</b>	<b>2,99</b>
Suiza.....	421.179	229.302	443.310	220.946	483.910	236.280	5,25	-3,64	9,16	6,94	1,32	0,80
Estados Unidos.....	964.551	406.823	1.085.669	441.969	1.117.297	408.856	12,56	8,64	2,91	-7,49	3,05	1,38
India.....	23.366	10.978	29.637	15.329	35.659	15.938	26,84	39,63	20,32	3,97	0,10	0,05
China.....	385.192	246.670	451.518	272.027	421.818	256.105	17,22	10,28	-6,58	-5,85	1,15	0,87
Japón.....	337.515	118.892	421.466	150.448	467.770	153.462	24,87	26,54	10,99	2,00	1,28	0,52
<b>Resto del mundo.....</b>	<b>3.305.821</b>	<b>3.102.949</b>	<b>3.928.666</b>	<b>3.306.710</b>	<b>3.843.000</b>	<b>3.130.292</b>	<b>18,84</b>	<b>6,57</b>	<b>-2,18</b>	<b>-5,34</b>	<b>10,48</b>	<b>10,60</b>
<b>Total mundo.....</b>	<b>31.975.853</b>	<b>28.533.971</b>	<b>35.359.598</b>	<b>29.788.932</b>	<b>36.685.305</b>	<b>29.521.188</b>	<b>10,58</b>	<b>4,40</b>	<b>3,75</b>	<b>-0,90</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

(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 2013 son provisionales.

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

nes a la UE tanto en valor (5,55 por 100) como en volumen (0,84 por 100), representando más del 80 por 100 de nuestras exportaciones totales en volumen y del 76 por 100 en valor.

Considerados de manera individual, nuestros principales mercados en la UE son: Francia (17,96 por 100 en valor y 19,27 por 100 en volumen), Alemania (12,39 por 100 en valor y 14,06 por 100 en volumen), Portugal (10,79 en valor y 12,41 por 100 en volumen), Italia (10,40 por 100 en valor y 8,54 por 100 en volumen) y Reino Unido (8,31 por 100 en valor y 8,12 por 100 en volumen). Estos cinco países suponen el 62,4 por 100 de la exportación española en volumen y el 59,84 por 100 en valor.

Fuera de la Unión Europea superan la cuota del 1 por 100 del volumen: Emiratos Árabes Unidos (2,53 por 100), Rusia (1,41 por 100), EEUU (1,38 por 100) y Argelia (1,09 por 100). En valor, superan el 1 por 100 del valor de las exportaciones totales EEUU (3,04 por 100), Rusia (1,59 por 100), Suiza (1,32 por 100), Japón (1,27 por 100) y China (1,15 por 100).

Otros mercados relevantes son el grupo Cairns y los países euromediterráneos. Las exportaciones al grupo Cairns representan el 1,41 por 100 de

nuestras exportaciones en volumen y el 2,34 por 100 en valor (1,8 y 3 por 100 respectivamente si se tienen en cuenta los cuatro países de Mercosur). Nuestras exportaciones con destino a estos países se han reducido un 7,95 por 100 en volumen, si bien han aumentado en valor un 3,64 por 100. Las exportaciones españolas a los países euromediterráneos representan el 2,99 por 100 en volumen y el 2,36 por 100 en valor. Las exportaciones se han reducido un 0,69 por 100 en volumen y un 7,35 por 100 en valor (en 2012 aumentaron sustancialmente). Se han producido aumentos de las exportaciones a Argelia, Israel, Palestina y Jordania, y en volumen a Túnez. Aunque son las menos relevantes en términos absolutos, las exportaciones a Palestina se han multiplicado por 7 en volumen y por 18 en valor.

### 3. Análisis sectorial del comercio exterior agroalimentario

El análisis sectorial se presenta resumido en este artículo. La balanza comercial con el análisis sectorial completo se encuentra en la siguiente página en Internet: ▷

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

Descripción	2012			2013			Porcentaje variación 2013/2012	
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación
Cárnicos.....	4.908.183	1.828.762	3.079.421	4.986.897	1.837.963	3.148.934	1,60	0,50
Bovino.....	708.746	826.190	-117.444	639.715	812.429	-172.714	-9,74	-1,67
Ovino-caprino.....	178.797	71.244	107.553	203.469	66.288	137.181	13,80	-6,96
Porcino.....	3.483.692	341.552	3.142.140	3.569.877	376.881	3.192.996	2,47	10,34
Aves y huevos.....	437.133	526.278	-89.145	464.881	521.489	-56.608	6,35	-0,91
Otros animales.....	99.815	63.498	36.317	108.955	60.876	48.079	9,16	-4,13
Lácteos.....	808.037	1.708.057	-900.020	826.600	1.760.660	-934.060	2,30	3,08
Pesca.....	2.942.571	4.876.582	-1.934.011	2.856.290	4.751.984	-1.895.694	-2,93	-2,56
Cereales y productos de molinería.....	596.426	3.176.663	-2.580.237	667.038	2.505.768	-1.838.730	11,84	-21,12
Residuos de industrias alimentarias y piensos.....	906.485	1.604.313	-697.828	885.582	1.502.938	-617.356	-2,31	-6,32
Flores y plantas.....	263.674	167.462	96.212	261.927	152.635	109.292	-0,66	-8,85
Hortalizas y legumbres.....	4.413.742	979.916	3.433.826	4.780.690	990.343	3.790.347	8,31	1,06
Frutas.....	6.408.502	1.579.686	4.828.816	6.972.890	1.809.073	5.163.817	8,81	14,52
Conservas vegetales.....	2.101.828	854.394	1.247.434	2.152.887	894.184	1.258.703	2,43	4,66
Vinos y bebidas.....	3.532.245	1.781.984	1.750.261	3.793.847	1.753.541	2.040.306	7,41	-1,60
Tabaco.....	319.180	1.418.444	-1.099.264	294.020	1.380.678	-1.086.659	-7,88	-2,66
Grasas y aceites.....	3.153.381	1.455.781	1.697.600	3.093.005	1.689.697	1.403.308	-1,91	16,07
Semillas, oleaginosas, mandioca y forraje.....	465.696	2.266.244	-1.800.548	479.823	2.104.508	-1.624.685	3,03	-7,14
Café, té, cacao y azúcar.....	850.820	2.178.251	-1.327.431	755.755	2.113.116	-1.357.361	-11,17	-2,99
Industrias agroalimentarias.....	3.240.267	3.122.081	118.186	3.354.233	3.000.753	353.479	3,52	-3,89
Otros productos.....	448.561	2.803.438	-5.531.540	523.821	225.127	298.694	16,78	-91,97
<b>Total.....</b>	<b>35.359.598</b>	<b>29.221.821</b>	<b>6.137.776</b>	<b>36.685.305</b>	<b>28.472.969</b>	<b>8.212.336</b>	<b>3,75</b>	<b>-2,56</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

<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.

### 3.1. Cuadros sectoriales

#### 3.1.1. Sectores cárnicos y lácteos

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

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación.....	407.045	457.381	529.465	708.746	639.715
Importación.....	756.465	798.228	827.230	826.190	812.429
<b>Saldo.....</b>	<b>-349.420</b>	<b>-340.848</b>	<b>-297.765</b>	<b>-117.444</b>	<b>-172.714</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación.....	84.158	134.009	156.737	178.797	203.469
Importación.....	72.268	79.308	93.054	71.244	66.288
<b>Saldo.....</b>	<b>11.891</b>	<b>54.701</b>	<b>63.684</b>	<b>107.554</b>	<b>137.182</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación.....	2.539.628	2.687.710	3.179.687	3.483.692	3.569.877
Importación.....	273.182	323.323	336.223	341.552	376.881
<b>Saldo.....</b>	<b>2.266.446</b>	<b>2.364.388</b>	<b>2.843.464</b>	<b>3.142.140</b>	<b>3.192.997</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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



LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2013

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

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	338.364	364.390	400.749	437.133	464.881
Importación .....	412.716	459.956	504.113	526.278	521.489
<b>Saldo .....</b>	<b>-74.352</b>	<b>-95.565</b>	<b>-103.365</b>	<b>-89.144</b>	<b>-56.608</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	57.106	70.315	94.073	99.815	108.955
Importación .....	62.442	63.229	63.303	63.498	60.876
<b>Saldo .....</b>	<b>-5.336</b>	<b>7.086</b>	<b>30.770</b>	<b>36.317</b>	<b>48.079</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	585.054	757.568	763.713	808.037	826.600
Importación .....	1.536.299	1.633.146	1.712.182	1.708.057	1.760.660
<b>Saldo .....</b>	<b>-951.245</b>	<b>-875.577</b>	<b>-948.469</b>	<b>-900.020</b>	<b>-934.061</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	2.222.187	2.455.044	2.942.470	2.942.571	2.856.290
Importación .....	4.226.539	4.874.580	5.190.356	4.876.582	4.751.984
<b>Saldo .....</b>	<b>-2.004.352</b>	<b>-2.419.536</b>	<b>-2.247.886</b>	<b>-1.934.011</b>	<b>-1.895.694</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

**CUADRO 14**  
COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS 2013

Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Peces vivos	Total Extra UE.....	143	4.542	185	4.686
	Total Intra UE.....	11.482	48.333	2.542	12.368
	<b>Total.....</b>	<b>11.625</b>	<b>52.875</b>	<b>2.727</b>	<b>17.054</b>
Pescado fresco	Total Extra UE.....	6.128	61.433	55.284	254.511
	Total Intra UE.....	89.810	385.209	182.006	641.506
	<b>Total.....</b>	<b>95.938</b>	<b>446.642</b>	<b>237.291</b>	<b>896.017</b>
Pescado congelado	Total Extra UE.....	291.522	504.495	332.210	820.519
	Total Intra UE.....	152.481	371.678	75.185	166.128
	<b>Total.....</b>	<b>444.003</b>	<b>876.173</b>	<b>407.395</b>	<b>986.647</b>
Moluscos y crustáceos	Total Extra UE.....	18.797	58.102	423.931	1.452.186
	Total Intra UE.....	182.827	616.181	98.677	404.505
	<b>Total.....</b>	<b>201.624</b>	<b>674.283</b>	<b>522.608</b>	<b>1.856.691</b>
Los demás preparados de pescado	Total Extra UE.....	6.382	34.267	52.131	166.397
	Total Intra UE.....	18.019	88.190	16.761	67.356
	<b>Total.....</b>	<b>24.401</b>	<b>122.457</b>	<b>68.893</b>	<b>233.753</b>
Conservas de pescados	Total Extra UE.....	8.996	54.991	128.137	571.700
	Total Intra UE.....	105.519	532.879	14.772	45.245
	<b>Total.....</b>	<b>114.515</b>	<b>587.870</b>	<b>142.910</b>	<b>616.945</b>
Conservas de moluscos y crustáceos	Total Extra UE.....	4.234	20.007	23.599	71.814
	Total Intra UE.....	24.323	75.635	7.669	47.252
	<b>Total.....</b>	<b>28.557</b>	<b>95.642</b>	<b>31.268</b>	<b>119.066</b>
<b>Totales .....</b>		<b>719.039</b>	<b>1.979.769</b>	<b>1.413.091</b>	<b>4.726.174</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)

	2009	2010	2011	2012	2013
Importación .....	2.188.776	1.966.123	2.639.795	3.176.663	2.505.768
Exportación .....	427.309	518.631	650.625	596.426	667.038
<b>Saldo .....</b>	<b>-1.761.466</b>	<b>-1.447.492</b>	<b>-1.989.170</b>	<b>-2.580.237</b>	<b>-1.838.730</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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	2012		2013		Porcentaje variación 2013/2012	
	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Trigo .....	5.467.027	1.311.829	3.401.481	783.330	-37,8	-40,3
Cebada .....	275.844	66.063	312.958	74.818	13,5	13,3
Maíz .....	6.094.701	1.422.061	5.524.270	1.260.568	-9,4	-11,4
Arroz .....	124.771	70.965	102.746	63.440	-17,7	-10,6
Otros cereales.....	405.609	114.542	515.477	126.541	27,1	10,5
Harina de trigo .....	53.031	19.250	35.445	15.660	-33,2	-18,6
Otras harinas .....	82.079	48.284	94.101	58.035	14,6	20,2
Malta .....	45.271	13.374	64.229	18.367	41,9	37,3
Almidón .....	62.020	43.702	64.042	44.023	3,3	0,7
Grañones y sémolas de trigo.....	9.749	1.732	6.269	1.408	-35,7	-18,7
Otros productos de cereales.....	191.449	64.861	161.333	59.580	-15,7	-8,1
<b>Total.....</b>	<b>12.811.552</b>	<b>3.176.663</b>	<b>10.282.351</b>	<b>2.505.768</b>	<b>-19,7</b>	<b>-21,1</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

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

Producto	2012		2013		Porcentaje variación 2013/2012	
	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Trigo.....	283.455	91.072	592.564	170.876	109,1	87,6
Cebada .....	71.113	21.109	77.146	17.413	8,5	-17,5
Maíz .....	163.061	68.273	106.880	75.031	-34,5	9,9
Arroz .....	302.080	170.810	274.525	147.596	-9,1	-13,6
Otros cereales.....	46.931	15.453	94.342	25.136	101,0	62,7
Harina de trigo .....	151.313	52.952	135.917	47.257	-10,2	-10,8
Otras harinas .....	23.126	10.661	27.956	11.182	20,9	4,9
Malta .....	44.259	17.752	34.555	13.891	-21,9	-21,7
Almidón .....	124.790	51.724	124.334	52.180	-0,4	0,9
Grañones y sémolas de trigo.....	50.340	22.962	77.402	31.919	53,8	39,0
Otros productos de cereales.....	75.594	73.657	64.447	74.555	-14,7	1,2
<b>Total.....</b>	<b>1.336.061</b>	<b>596.426</b>	<b>1.610.067</b>	<b>667.038</b>	<b>20,5</b>	<b>11,8</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	492.463	550.159	638.232	906.485	885.582
Importación .....	1.357.864	1.291.860	1.371.689	1.604.313	1.502.938
<b>Saldo .....</b>	<b>-865.401</b>	<b>-741.701</b>	<b>-733.457</b>	<b>-697.828</b>	<b>-617.355</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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	2012		2013		Porcentaje variación 2013/2012	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Residuos .....	1.223.867	3.985.985	1.123.532	3.466.281	-8	-13,0
Piensos.....	380.446	305.821	379.406	298.526	0	-2,4
<b>Total .....</b>	<b>1.604.313</b>	<b>4.291.806</b>	<b>1.502.938</b>	<b>3.764.807</b>	<b>-6</b>	<b>-12,3</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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	2012		2013		Porcentaje variación 2013/2012	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Residuos .....	436.365	1.207.173	403.455	994.878	-7,5	-17,6
Piensos.....	470.120	634.765	482.128	601.639	2,6	-5,2
<b>Total .....</b>	<b>906.485</b>	<b>1.841.938</b>	<b>885.582</b>	<b>1.596.517</b>	<b>-2,3</b>	<b>-13,3</b>

2013: los datos correspondientes a 2013 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)					
	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	202.010	208.269	237.327	263.674	261.927
Importación .....	172.041	173.017	172.359	167.462	152.635
<b>Saldo .....</b>	<b>29.969</b>	<b>35.252</b>	<b>64.969</b>	<b>96.212</b>	<b>109.293</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.  
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 22 COMERCIO EXTERIOR DE FLORES Y PLANTAS 2013					
Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Flores y plantas	Intra UE.....	164.376	201.910	43.242	94.499
	Extra UE.....	26.186	59.989	12.879	58.064
	<b>Total .....</b>	<b>190.563</b>	<b>261.927</b>	<b>56.235</b>	<b>152.635</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)					
	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	3.967.387	4.034.700	3.991.980	4.413.742	4.780.690
Importación .....	801.575	911.044	904.595	979.916	990.343
<b>Saldo .....</b>	<b>3.165.812</b>	<b>3.123.656</b>	<b>3.087.386</b>	<b>3.433.826</b>	<b>3.790.347</b>

Nota: datos definitivos hasta 2012 y provisionales de 2013.  
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

**CUADRO 24**  
**COMERCIO EXTERIOR DE HORTALIZAS Y LEGUMBRES 2013**

Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Tomate	Intra UE .....	946.835	924.877	82.788	28.856
	Extra UE .....	56.937	63.611	23.498	17.093
	<b>Total .....</b>	<b>1.003.772</b>	<b>988.489</b>	<b>106.286</b>	<b>45.948</b>
Pimiento	Intra UE .....	564.040	712.920	2.873	3.247
	Extra UE .....	19.708	31.114	28.560	20.425
	<b>Total .....</b>	<b>583.748</b>	<b>744.034</b>	<b>31.433</b>	<b>23.672</b>
Pepino	Intra UE .....	516.118	434.840	1.863	1.762
	Extra UE .....	29.219	29.902	2.712	4.037
	<b>Total .....</b>	<b>545.337</b>	<b>464.742</b>	<b>4.575</b>	<b>5.798</b>
Lechuga	Intra UE .....	700.504	581.613	17.343	16.587
	Extra UE .....	38.507	37.907	171	124
	<b>Total .....</b>	<b>739.011</b>	<b>619.519</b>	<b>17.516</b>	<b>16.712</b>
Patata	Intra UE .....	233.382	93.462	638.892	220.263
	Extra UE .....	6.159	3.904	29.784	12.544
	<b>Total .....</b>	<b>239.545</b>	<b>97.420</b>	<b>668.702</b>	<b>232.815</b>
Cebolla	Intra UE .....	265.744	100.451	49.720	13.361
	Extra UE .....	21.613	9.451	15.483	7.987
	<b>Total .....</b>	<b>287.357</b>	<b>109.902</b>	<b>65.203</b>	<b>21.348</b>
Ajos	Intra UE .....	76.572	130.083	3.243	5.473
	Extra UE .....	21.895	23.400	3.905	5.611
	<b>Total .....</b>	<b>98.467</b>	<b>153.483</b>	<b>7.194</b>	<b>11.163</b>
Zanahoria	Intra UE .....	92.785	47.353	17.272	2.403
	Extra UE .....	5.245	2.999	692	347
	<b>Total .....</b>	<b>98.030</b>	<b>50.352</b>	<b>17.964</b>	<b>2.750</b>
Las demás hortalizas frescas	Intra UE .....	1.041.571	1.045.471	109.498	66.832
	Extra UE .....	42.505	58.289	98.853	131.873
	<b>Total .....</b>	<b>1.084.076</b>	<b>1.103.760</b>	<b>208.351</b>	<b>198.731</b>
Hortalizas congeladas	Intra UE .....	372.699	310.493	193.382	141.423
	Extra UE .....	31.409	26.792	14.328	24.638
	<b>Total .....</b>	<b>404.112</b>	<b>337.291</b>	<b>207.743</b>	<b>166.104</b>
Hortalizas conservadas o secas	Intra UE .....	69.632	73.225	22.342	18.302
	Extra UE .....	7.599	9.447	23.894	28.639
	<b>Total .....</b>	<b>77.231</b>	<b>82.672</b>	<b>46.236</b>	<b>46.941</b>
Legumbres	Intra UE .....	23.951	26.998	24.485	19.901
	Extra UE .....	1.395	2.018	251.412	198.450
	<b>Total .....</b>	<b>25.352</b>	<b>29.027</b>	<b>275.900</b>	<b>218.361</b>
<b>Totales</b>	<b>Total intra UE .....</b>	<b>4.903.833</b>	<b>4.481.787</b>	<b>1.163.702</b>	<b>538.410</b>
	<b>Total extra UE .....</b>	<b>282.191</b>	<b>298.832</b>	<b>493.292</b>	<b>451.766</b>
	<b>Total .....</b>	<b>5.186.037</b>	<b>4.780.690</b>	<b>1.657.103</b>	<b>990.343</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

### 3.1.7. Frutas

**CUADRO 25**  
**EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE FRUTAS**  
(Miles de euros)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	4.905.256	5.446.410	5.648.028	6.408.502	6.972.890
Importación .....	1.352.180	1.483.871	1.529.634	1.579.686	1.809.073
<b>Saldo .....</b>	<b>3.553.076</b>	<b>3.962.539</b>	<b>4.118.394</b>	<b>4.828.816</b>	<b>5.163.817</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

**CUADRO 26**  
**COMERCIO EXTERIOR DE FRUTAS 2013**

Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Cítricos	Intra UE .....	3.643.694	2.633.244	52.339	43.239
	Extra UE .....	330.195	265.057	142.450	111.157
	<b>Total .....</b>	<b>3.973.889</b>	<b>2.898.301</b>	<b>194.870</b>	<b>154.449</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

## LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2013

CUADRO 26 (continuación)					
COMERCIO EXTERIOR DE FRUTAS 2013					
Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Cítricos	Intra UE .....	923.750	534.465	4.771	3.228
	Extra UE .....	29.029	21.543	80.375	51.441
	<b>Total .....</b>	<b>952.779</b>	<b>556.008</b>	<b>85.146</b>	<b>54.669</b>
Melocotones y nectarinas	Intra UE .....	638.303	638.009	15.480	2.048
	Extra UE .....	110.660	122.531	2.383	3.634
	<b>Total .....</b>	<b>748.963</b>	<b>760.540</b>	<b>17.900</b>	<b>5.722</b>
Fresas	Intra UE .....	256.861	443.388	2.064	3.596
	Extra UE .....	9.547	23.281	4.555	8.030
	<b>Total .....</b>	<b>266.408</b>	<b>466.669</b>	<b>6.619</b>	<b>11.626</b>
Los demás frutos rojos	Intra UE .....	32.522	251.392	1.075	3.313
	Extra UE .....	1.661	14.467	4.950	21.510
	<b>Total .....</b>	<b>34.183</b>	<b>265.858</b>	<b>6.030</b>	<b>24.887</b>
Caquis	Intra UE .....	370.050	368.500	35	73
	Extra UE .....	30.794	35.629	81	124
	<b>Total .....</b>	<b>400.844</b>	<b>404.129</b>	<b>116</b>	<b>197</b>
Manzanas y peras	Intra UE .....	164.466	112.636	237.105	192.546
	Extra UE .....	67.106	57.815	48.060	55.061
	<b>Total .....</b>	<b>231.572</b>	<b>170.453</b>	<b>285.231</b>	<b>247.668</b>
Plátanos	Intra UE .....	88.720	86.342	42.244	25.994
	Extra UE .....	4.717	3.236	207.809	120.369
	<b>Total .....</b>	<b>93.438</b>	<b>89.578</b>	<b>250.053</b>	<b>146.363</b>
Almendras y avellanas	Intra UE .....	63.111	321.986	4.811	20.542
	Extra UE .....	7.523	49.945	77.330	363.834
	<b>Total .....</b>	<b>70.634</b>	<b>371.931</b>	<b>82.164</b>	<b>384.504</b>
Uvas	Intra UE .....	123.603	209.387	17.786	24.081
	Extra UE .....	16.836	28.693	15.849	28.392
	<b>Total .....</b>	<b>140.439</b>	<b>238.080</b>	<b>33.653</b>	<b>52.499</b>
Las demás frutas frescas o desecadas	Intra UE .....	386.064	583.956	139.740	207.544
	Extra UE .....	57.607	80.686	290.985	479.020
	<b>Total .....</b>	<b>443.671</b>	<b>664.651</b>	<b>430.743</b>	<b>686.602</b>
Frutas congeladas	Intra UE .....	41.297	49.736	7.622	13.913
	Extra UE .....	2.897	7.155	20.213	22.280
	<b>Total .....</b>	<b>44.194</b>	<b>56.891</b>	<b>27.834</b>	<b>36.193</b>
Frutas conservadas provisionalmente	Intra UE .....	19.038	26.071	1.015	1.639
	Extra UE .....	2.459	3.732	1.423	2.007
	<b>Total .....</b>	<b>21.496</b>	<b>29.803</b>	<b>2.467</b>	<b>3.694</b>
<b>Totales</b>	<b>Total intra UE .....</b>	<b>6.751.478</b>	<b>6.259.111</b>	<b>526.087</b>	<b>541.756</b>
	<b>Total extra UE .....</b>	<b>671.031</b>	<b>713.768</b>	<b>896.462</b>	<b>1.266.858</b>
	<b>Total .....</b>	<b>7.422.510</b>	<b>6.972.890</b>	<b>1.422.826</b>	<b>1.809.073</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)					
	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	1.782.119	1.845.344	1.983.523	2.101.828	2.152.887
Importación .....	752.497	769.990	879.778	854.394	894.184
<b>Saldo .....</b>	<b>1.029.622</b>	<b>1.075.354</b>	<b>1.103.745</b>	<b>1.247.434</b>	<b>1.258.703</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

CUADRO 28  
COMERCIO EXTERIOR DE CONSERVAS VEGETALES 2013

Producto		Exportación		Importación	
		Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros
Tomate	Intra UE .....	325.603	246.509	84.354	42.071
	Extra UE .....	38.356	40.668	1.223	2.060
	<b>Total .....</b>	<b>363.960</b>	<b>287.178</b>	<b>85.747</b>	<b>44.445</b>
Aceitunas	Intra UE .....	165.011	217.286	5.349	6.191
	Extra UE .....	210.508	366.970	5.764	5.985
	<b>Total .....</b>	<b>375.533</b>	<b>584.368</b>	<b>11.239</b>	<b>12.368</b>
Espárrago	Intra UE .....	2.487	6.358	1.589	3.505
	Extra UE .....	452	860	37.352	86.934
	<b>Total .....</b>	<b>2.940</b>	<b>7.219</b>	<b>38.941</b>	<b>90.439</b>
Demás hortalizas	Intra UE .....	219.465	287.877	268.905	249.327
	Extra UE .....	76.927	128.344	64.458	96.753
	<b>Total .....</b>	<b>296.412</b>	<b>416.493</b>	<b>333.656</b>	<b>346.784</b>
Zumos	Intra UE .....	492.650	380.765	121.765	141.817
	Extra UE .....	63.419	69.880	53.550	61.470
	<b>Total .....</b>	<b>556.102</b>	<b>450.675</b>	<b>175.486</b>	<b>203.437</b>
Confituras y mermeladas	Intra UE .....	63.725	84.421	15.666	28.506
	Extra UE .....	16.035	23.785	4.504	8.929
	<b>Total .....</b>	<b>79.765</b>	<b>108.295</b>	<b>20.183</b>	<b>37.463</b>
Demás frutas	Intra UE .....	163.032	235.023	49.679	82.102
	Extra UE .....	42.631	63.451	75.409	76.714
	<b>Total .....</b>	<b>205.672</b>	<b>298.659</b>	<b>125.168</b>	<b>159.248</b>
<b>Totales</b>	<b>Total intra UE .....</b>	<b>1.431.973</b>	<b>1.458.239</b>	<b>547.307</b>	<b>553.520</b>
	<b>Total extra UE .....</b>	<b>448.329</b>	<b>693.959</b>	<b>242.260</b>	<b>338.844</b>
	<b>Total .....</b>	<b>1.880.385</b>	<b>2.152.887</b>	<b>790.419</b>	<b>894.184</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

### 3.1.9. Vinos, bebidas y vinagre

CUADRO 29  
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE BEBIDAS Y VINAGRE  
(Miles de euros)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	2.767.946	2.882.222	3.357.656	3.758.219	4.011.292
Importación .....	1.552.207	1.691.003	1.801.545	1.803.213	1.771.637
<b>Saldo .....</b>	<b>1.215.739</b>	<b>1.191.219</b>	<b>1.556.111</b>	<b>1.955.007</b>	<b>2.239.655</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

CUADRO 30  
IMPORTACIÓN DEL SECTOR DE BEBIDAS Y VINAGRE

Producto	2012		2013		Porcentaje variación 2013/2012	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas
Agua .....	11.867	33.466	13.141	33.113	10,74	-1,05
Bebidas refrescantes .....	275.405	274.188	275.007	262.829	-0,14	-4,14
Cerveza .....	201.568	330.518	229.742	387.850	13,98	17,35
Mosto .....	21.932	22.857	18.805	14.189	-14,26	-37,92
Vino .....	165.574	128.981	181.495	160.279	9,62	24,27
Vermut y otros vinos aromatizados	77.006	31.892	11.366	5.249	-85,24	-83,54
Otras bebidas fermentadas .....	13.510	14.426	11.311	11.806	-16,28	-18,16
Bebidas espirituosas .....	935.503	198.638	913.756	211.979	-2,32	6,72
Alcohol .....	89.436	92.889	103.315	101.126	15,52	8,87
Vinagre y sucedáneos .....	11.411	11.636	13.700	13.287	20,06	14,18
<b>Total .....</b>	<b>1.803.213</b>	<b>1.139.492</b>	<b>1.771.637</b>	<b>1.201.707</b>	<b>-1,75</b>	<b>5,46</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

**CUADRO 31**  
**EXPORTACIÓN DEL SECTOR DE BEBIDAS**

Producto	2012		2013		Porcentaje variación 2013/2012	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas
Agua.....	11.948	67.353	11.813	64.051	-1,14	-4,90
Bebidas refrescantes .....	173.848	325.050	208.407	350.352	19,88	7,78
Cerveza.....	95.722	118.620	114.001	141.139	19,10	18,98
Mosto .....	255.637	275.514	251.923	212.955	-1,45	-22,71
Vino.....	2.424.239	2.093.191	2.548.393	1.828.870	5,12	-12,63
Vermut y vinos aromatizados.....	69.242	65.518	79.620	62.851	14,99	-4,07
Otras bebidas fermentadas.....	6.251	5.298	8.179	6.333	30,84	19,54
Bebidas espirituosas.....	564.044	159.152	603.586	154.170	7,01	-3,13
Alcohol .....	131.895	138.392	159.400	186.150	20,85	34,51
Vinagre y sucedáneos .....	25.392	36.808	25.971	34.106	2,28	-7,34
<b>Total.....</b>	<b>3.758.219</b>	<b>3.284.896</b>	<b>4.011.292</b>	<b>3.040.978</b>	<b>6,73</b>	<b>-7,43</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	213.545	243.691	288.649	319.180	294.020
Importación .....	1.421.526	1.450.775	1.270.470	1.418.444	1.380.678
<b>Saldo .....</b>	<b>-1.207.981</b>	<b>-1.207.084</b>	<b>-981.821</b>	<b>-1.099.264</b>	<b>-1.086.659</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

**CUADRO 33**  
**IMPORTACIONES DEL SECTOR TABACO**

Producto	2012		2013		Porcentaje variación 2013/2012	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco.....	84.676	15.514	86.781	16.949	2,49	9,25
Cigarros, cigarrillos y cigarrillos de tabaco, o sucedáneos del tabaco .....	1.142.586	48.173	1.081.573	37.493	-5,34	-22,17
Los demás tabacos y sucedáneos de tabaco.....	191.181	11.484	212.324	11.675	11,06	1,66
<b>Total .....</b>	<b>1.418.444</b>	<b>75.171</b>	<b>1.380.678</b>	<b>66.117</b>	<b>-2,66</b>	<b>-12,04</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

**CUADRO 34**  
**EXPORTACIONES DEL SECTOR TABACO**

Producto	2012		2013		Porcentaje variación 2013/2012	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco.....	76.220	24.827	86.757	26.378	13,82	6,24
Cigarros, cigarrillos y cigarrillos de tabaco, o sucedáneos del tabaco .....	202.549	11.631	180.034	8.681	-11,12	-25,37
Los demás tabacos y sucedáneos de tabaco.....	40.412	6.712	27.229	4.406	-32,62	-34,35
<b>Total .....</b>	<b>319.180</b>	<b>43.170</b>	<b>294.020</b>	<b>39.465</b>	<b>-7,88</b>	<b>-8,58</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)					
	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	2.027.184	2.452.844	2.721.056	3.153.381	3.093.005
Importación .....	1.048.204	1.239.326	1.435.288	1.455.781	1.689.697
<b>Saldo .....</b>	<b>978.980</b>	<b>1.213.518</b>	<b>1.285.768</b>	<b>1.697.599</b>	<b>1.403.3</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.  
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 36 COMERCIO EXTERIOR DE MATERIAS GRASAS 2013					
Producto		Importación		Exportación	
		Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Aceite de soja	Extra UE .....	18.048	21.621	261.961	335.763
	Intra UE .....	14.477	16.040	241.627	317.870
	<b>Total .....</b>	<b>32.525</b>	<b>37.661</b>	<b>503.589</b>	<b>653.633</b>
Aceite de oliva	Extra UE .....	138.079	62.555	741.888	224.545
	Intra UE .....	190.437	101.800	1.340.870	547.319
	<b>Total .....</b>	<b>328.516</b>	<b>164.354</b>	<b>2.082.759</b>	<b>771.864</b>
Aceite de girasol	Extra UE .....	182.750	210.588	48.641	43.708
	Intra UE .....	105.707	113.611	60.155	58.944
	<b>Total .....</b>	<b>288.457</b>	<b>324.199</b>	<b>108.796</b>	<b>102.652</b>
Margarina	Extra UE .....	5.507	232	30.869	22.677
	Intra UE .....	72.600	56.924	52.494	46.572
	<b>Total .....</b>	<b>78.107</b>	<b>57.156</b>	<b>83.363</b>	<b>69.249</b>
Las demás grasas y aceites animales	Extra UE .....	12.121	6.889	59.727	4.906
	Intra UE .....	106.982	157.213	41.476	38.396
	<b>Total .....</b>	<b>119.103</b>	<b>164.102</b>	<b>101.203</b>	<b>43.302</b>
Las demás grasas y aceites vegetales	Extra UE .....	601.148	877.744	65.142	53.076
	Intra UE .....	185.239	219.557	120.613	116.761
	<b>Total .....</b>	<b>786.387</b>	<b>1.097.301</b>	<b>185.756</b>	<b>169.837</b>
Residuos	Extra UE .....	19.564	27.605	941	771
	Intra UE .....	34.805	56.872	24.628	35.600
	<b>Total .....</b>	<b>54.369</b>	<b>84.477</b>	<b>25.569</b>	<b>36.371</b>
<b>Totales .....</b>	<b>1.687.464</b>	<b>1.929.250</b>	<b>3.091.034</b>	<b>1.846.908</b>	

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	281.161	243.196	343.682	441.997	465.696	479.823
Importación .....	1.810.622	1.479.502	1.625.672	1.881.939	2.266.244	2.104.508
<b>Saldo .....</b>	<b>-1.529.460</b>	<b>-1.236.306</b>	<b>-1.281.990</b>	<b>-1.439.942</b>	<b>-1.800.548</b>	<b>-1.624.685</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.  
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.



LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2013

CUADRO 38  
COMERCIO EXTERIOR DE SEMILLAS OLEAGINOSAS 2013

Producto		Exportación		Importación	
		Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Soja	Extra UE .....	183	398	1.427.513	3.357.586
	Intra UE .....	8.300	18.197	17.360	35.876
	<b>Total .....</b>	<b>8.483</b>	<b>18.595</b>	<b>1.444.873</b>	<b>3.393.462</b>
Girasol	Extra UE .....	5.958	1.150	53.429	45.048
	Intra UE .....	34.241	29.554	135.724	275.201
	<b>Total .....</b>	<b>40.199</b>	<b>30.703</b>	<b>189.154</b>	<b>320.250</b>
Otros productos del capítulo 12	Extra UE .....	47.696	25.643	191.354	139.268
	Intra UE .....	141.696	96.023	264.380	188.744
	<b>Total .....</b>	<b>189.391</b>	<b>121.666</b>	<b>455.734</b>	<b>328.012</b>
Forrajes	Extra UE .....	195.528	849.855	362	651
	Intra UE .....	32.592	223.934	3.162	19.386
	<b>Total .....</b>	<b>228.120</b>	<b>1.073.789</b>	<b>3.524</b>	<b>20.037</b>
Mandioca	Extra UE .....	572	439	7.154	10.200
	Intra UE .....	13.034	10.697	3.858	1.483
	<b>Total .....</b>	<b>13.606</b>	<b>11.136</b>	<b>11.013</b>	<b>11.683</b>
<b>Totales .....</b>		<b>479.799</b>	<b>1.255.891</b>	<b>2.104.297</b>	<b>4.073.443</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	479.920	689.021	848.672	850.820	755.755
Importación .....	1.383.007	1.655.852	2.406.476	2.178.251	2.113.116
<b>Saldo .....</b>	<b>-903.087</b>	<b>-966.830</b>	<b>-1.557.804</b>	<b>-1.327.432</b>	<b>-1.357.361</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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 2013

Producto		Exportación		Importación	
		Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas
Café	Extra UE .....	75.446	15.480	446.796	232.150
	Intra UE .....	109.324	16.294	162.076	50.719
	<b>Total .....</b>	<b>184.770</b>	<b>31.775</b>	<b>608.872</b>	<b>282.869</b>
Extractos de café	Extra UE .....	56.723	7.330	171.689	4.384
	Intra UE .....	181.080	21.607	50.055	7.877
	<b>Total .....</b>	<b>237.803</b>	<b>28.937</b>	<b>221.744</b>	<b>12.261</b>
Sucedáneos café	Extra UE .....	109	14	73	73
	Intra UE .....	2.685	658	12.355	4.166
	<b>Total .....</b>	<b>2.794</b>	<b>672</b>	<b>12.428</b>	<b>4.240</b>
Té	Extra UE .....	9.523	936	10.593	4.470
	Intra UE .....	52.321	122.017	36.113	13.369
	<b>Total .....</b>	<b>61.844</b>	<b>122.952</b>	<b>46.706</b>	<b>17.839</b>
Cacao	Extra UE .....	85.460	37.204	247.476	138.246
	Intra UE .....	75.231	29.985	70.439	34.624
	<b>Total .....</b>	<b>160.690</b>	<b>67.189</b>	<b>317.915</b>	<b>172.870</b>
Azúcar	Extra UE .....	14.244	27.113	327.489	573.082
	Intra UE .....	92.839	123.119	529.839	804.511
	<b>Total .....</b>	<b>107.083</b>	<b>150.231</b>	<b>857.328</b>	<b>1.377.593</b>
Melaza	Extra UE .....	126	149	26.707	197.503
	Intra UE .....	430	2.801	3.322	16.023
	<b>Total .....</b>	<b>556</b>	<b>2.950</b>	<b>30.029</b>	<b>213.526</b>
<b>Totales .....</b>		<b>755.541</b>	<b>404.707</b>	<b>2.095.022</b>	<b>2.081.197</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 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)

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación .....	2.464.969	2.620.447	2.912.598	3.240.267	3.354.233
Importación .....	2.904.734	3.094.074	3.128.870	3.122.081	2.956.843
<b>Saldo .....</b>	<b>-439.764</b>	<b>-473.626</b>	<b>-216.273</b>	<b>118.186</b>	<b>397.389</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

**CUADRO 42**  
IMPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Producto	2012		2013		Porcentaje variación 2013/2012		Porcentaje variación sobre total 2013	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Valor	Peso	Valor	Peso
Miel .....	37.684	21.161	39.944	22.096	6,00	4,42	1,33	1,78
Jugos, extractos y otros produc. de origen animal.....	11.977	1.042	9.422	1.205	-21,34	15,65	0,31	0,10
Gomas, resinas y demás jugos y extrac. vegetales.....	144.671	67.018	145.260	57.432	0,41	-14,30	4,84	4,63
Espicias .....	182.740	66.151	174.505	65.315	-4,51	-1,26	5,82	5,27
Artículos de confitería sin cacao.....	121.846	33.711	128.669	35.637	5,60	5,71	4,29	2,88
Chocolates y preparaciones alimenticias con cacao.....	419.732	131.853	443.678	140.826	5,71	6,81	14,79	11,36
Pastas alimenticias .....	127.672	69.757	112.293	68.571	-12,05	-1,70	3,74	5,53
Productos de panadería, pastelería o galletería .....	523.100	307.801	515.478	288.706	-1,46	-6,20	17,18	23,29
Otras preparaciones a base de cereales y harinas.....	345.738	154.457	338.030	155.656	-2,23	0,78	11,26	12,56
Salsas y sopas.....	164.490	87.991	160.984	86.664	-2,13	-1,51	5,36	6,99
Helados.....	138.945	66.525	140.718	59.126	1,28	-11,12	4,69	4,77
Batidos y postres lácteos.....	105.890	61.256	123.368	64.625	16,5	5,50	4,11	5,21
Levaduras .....	32.877	20.946	35.875	20.576	9,12	-1,77	1,20	1,66
Otras preparaciones alimenticias .....	764.720	166.745	632.530	172.947	-17,29	3,72	21,08	13,95
<b>Total sector.....</b>	<b>3.122.081</b>	<b>1.256.414</b>	<b>3.000.753</b>	<b>1.239.380</b>	<b>-3,89</b>	<b>-1,36</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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

**CUADRO 43**  
EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Producto	2012		2013		Porcentaje variación 2013/2012		Porcentaje variación sobre total 2013	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Valor	Peso	Valor	Peso
Miel .....	62.828	19.894	68.889	21.284	9,65	6,99	2,05	1,53
Jugos, extractos y otros produc. de origen animal.....	8.887	1.489	14.859	1.603	67,21	7,67	0,44	0,12
Gomas, resinas y demás jugos y extrac. vegetales.....	258.824	79.127	235.993	59.639	-8,82	-24,63	7,04	4,29
Espicias .....	183.754	56.228	174.284	54.947	-5,15	-2,28	5,20	3,95
Artículos de confitería sin cacao.....	385.778	129.625	403.647	138.751	4,63	7,04	12,03	9,97
Chocolates y preparaciones alimenticias con cacao.....	290.121	74.558	301.616	77.837	3,96	4,40	8,99	5,59
Pastas alimenticias .....	79.019	57.555	83.138	59.931	5,21	4,13	2,48	4,31
Productos de panadería, pastelería o galletería .....	567.967	425.280	644.070	356.722	13,40	-16,12	19,20	25,64
Otras preparaciones a base de cereales y harinas.....	390.785	165.045	420.870	163.264	7,70	-1,08	12,55	11,73
Salsas y sopas.....	381.128	219.998	392.452	250.929	2,97	14,06	11,70	18,03
Helados.....	112.816	37.711	123.156	40.255	9,17	6,74	3,67	2,89
Batidos y postres lácteos.....	68.460	43.904	69.426	45.425	1,41	3,46	2,0	3,26
Levaduras .....	15.959	12.172	16.497	11.005	3,38	-9,59	0,4	0,79
Otras preparaciones alimenticias .....	433.941	103.938	480.463	109.877	10,72	5,71	14,32	7,90
<b>Total sector.....</b>	<b>3.240.267</b>	<b>1.426.523</b>	<b>3.354.233</b>	<b>1.391.470</b>	<b>3,52</b>	<b>-2,46</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Nota: los datos correspondientes a 2013 son provisionales.

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



Ramón Casilda Béjar\*

Rosario Paradinas Zorrilla\*\*

## EL NUEVO ENFOQUE INTEGRADOR DEL DESARROLLO ECONÓMICO LATINOAMERICANO

### Desde la responsabilidad social empresarial, las finanzas y el componente ético

A pesar de tener características comunes, no hubo, ni hay un único modelo de desarrollo económico latinoamericano, dado que los distintos modelos se diferencian sustancialmente entre países, y especialmente desde el agotamiento a finales de los años setenta del siglo veinte, del modelo prevaleciente de «industrialización mediante sustitución de importaciones» (ISI).

El objetivo de este trabajo es proponer un nuevo enfoque integrador del desarrollo económico en América Latina, teniendo en cuenta el papel que juegan elementos sustanciales e integradores como la responsabilidad social empresarial, las finanzas y la ética, acostumbrados a no aprovechar las sinergias existentes, pero que consideramos elementos fundamentales para establecer este nuevo enfoque que representa el desarrollo integral en una región como América Latina.

Este nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano incorpora no solo las nuevas tendencias en el marco de la responsabilidad social empresarial, sino que también lo hace en las finanzas y la ética que determinarán, sin duda, la capacidad del continente para aprovechar las oportunidades derivadas de la interrelación existente entre el Estado y el sector privado, cuyos intereses y objetivos se potencian mutuamente mediante la cooperación para lograr una mayor creación de riqueza, crecimiento y bienestar para la sociedad en su conjunto.

Para poder enfrentarse con éxito en el menor tiempo posible a los retos que continúan presentes en la región, como el de la pobreza, que si bien ha disminuido durante los últimos años debido al vigoroso crecimiento que ha protagonizado la región, sin duda, requieren de este nuevo enfoque integrador del desarrollo para vencer la persistente desigualdad con casi 170 millones de ciudadanos viviendo en condiciones de pobreza, mediante la creación de riqueza y un crecimiento sostenible.

**Palabras clave:** economía del desarrollo, crecimiento económico, responsabilidad social empresarial, finanzas, ética, riqueza, equidad, desigualdad, pobreza.

**Clasificación JEL:** M14, M16, N46, F43, F65, O10.

#### 1. La economía del desarrollo

La economía del desarrollo figura a la vez entre las ramas más antiguas y más recientes de la economía. Es a partir de la magistral obra de

Adam Smith<sup>1</sup>, *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* (1776), cuando los «economistas clásicos»<sup>2</sup> comenzaron la búsqueda de las fuentes del progreso y analizaron ▷

\* Profesor del Instituto de Estudios Latinoamericanos. Universidad de Alcalá.

\*\* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de abril de 2014.

<sup>1</sup> Reconocido como el padre de la ciencia económica. Fundador de la escuela de economía clásica. Amigo personal de David Hume, tenía un carácter individualista y pragmático.

<sup>2</sup> Los tres grandes maestros fueron su fundador Adam Smith, David Ricardo y J. Stuart Mill y el notorio heterodoxo Robert Malthus.

el proceso de cambio económico a largo plazo. El objetivo de la economía clásica era el «crecimiento económico», pero también la distribución que emanaba de esa visión.

Poco o nada cabe añadir a la altura de nuestro tiempo acerca de la importancia y trascendencia que tuvieron, para el avance de los conocimientos económicos, las aportaciones de este ilustre escocés, catedrático de Filosofía Moral, autor de otro insigne libro, *Teoría de los sentimientos morales*, 1759, durante muchos años en la Universidad de Glasgow, donde impartió sus enseñanzas de lógica, ampliándolas para incluir teología natural, ética, jurisprudencia y economía, transmitiendo los ideales de la ilustración, en tanto que su mensaje liberal ha inspirado el desarrollo de las economías de libre mercado hasta el presente.

Arthur W. Lewis, premio Nobel de Economía 1979<sup>3</sup>, nos recuerda que A. Smith llamaba al «progreso natural de la opulencia», lo que denominamos «economía del desarrollo»<sup>4</sup>. Precisamente, el retorno al crecimiento y desarrollo económico como gran tema de la economía no se produjo hasta después de la Segunda Guerra Mundial. La expresión «desarrollo económico» rara vez se había utilizado antes de la década de 1940. Durante años anteriores, los economistas interpretaban el desarrollo económico en el sentido de que denotaba crecimiento en el ingreso por habitante real en los países subdesarrollados. Otros, sin embargo, subrayaron que desarrollo significaba crecimiento más cambio, en especial cambio en valores e instituciones. También comenzó a expresarse en términos cuantitativos, siendo su precursor Simón Kuznets.

Finalizada la gran contienda, no había dudas entre la mayoría de los economistas y políticos occidentales de que el problema más importante era el de promocionar un nivel de pleno empleo. Los últimos años de la décadas de 1940 y 1950 se

<sup>3</sup> Recibió el Nobel junto con Theodore Schultz. Sus trabajos se centran en los «problemas del desarrollo económico», incluyendo en ellos no solo los factores económicos, sino también los culturales y antropológicos.

<sup>4</sup> Arthur Lewis. *Teoría del desarrollo económico*. FCE. México, 1956.

convirtieron así, en muchos aspectos, en el período pionero para la «nueva economía del desarrollo» que se enfocó hacia los países de Asia, África y por supuesto América Latina. Se hablaba de lograr el «avance económico para todos», con estabilidad y seguridad. Para ello, era necesaria la comprensión de las fuerzas del desarrollo y resultaba esencial la elaboración de las políticas apropiadas para apoyarlas debidamente.

El pensamiento económico es inducido comúnmente por la necesidad de resolver problemas de política. Esto fue cierto, en lo que se refiere al período inicial de la configuración de la economía del desarrollo, pues esta no surgió como una disciplina teórica estructurada, sino que se forjó como una materia práctica en reacción a las necesidades de quienes formulan las políticas, para asesorar a los Gobiernos acerca de lo que se podía y debía de hacer a fin de facilitar que sus países salieran del estado de pobreza crónica. Muchos de los pioneros en materia de desarrollo, como lo revelan sus ensayos y biografías, desempeñaron cargos activos en la formulación de políticas durante las décadas 1940 y 1950<sup>5</sup>. Desde entonces, los economistas recomenzaron la búsqueda, esforzándose por encontrar la fórmula, para que los países pobres pudiesen llegar a ser tan ricos como los de Europa y América del Norte.

### 1.1. La economía del desarrollo en América Latina

Concretamente, en América Latina la economía del desarrollo se encuentra liderada por Raúl Prebisch<sup>6</sup> y otros economistas como Celso ▷

<sup>5</sup> Para más detalle, véase Gerald M. Meier y Dudley Seers. *Pioneers in Development*. World Bank & The Oxford University Press, 1984.

<sup>6</sup> Fue el primer Secretario General Ejecutivo de la CEPAL y pionero en el estudio del desarrollo en América Latina. La obra que sintetiza la culminación de su pensamiento respecto al desarrollo económico latinoamericano es: *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. FCE, México, 1981.

Respecto a las cinco etapas en la evolución de sus ideas, puede consultarse el citado: *Pioneers in Development*. Este libro es un homenaje a la primera generación de quienes se especializaron en economía del desarrollo como: L. Bauer, C. Clark, A.O. Hirschman, J. Tinbergen, P. Rosentein-Rodan, H. Singer, W.W. Rostov, W.A. Lewis, G. Mirdal y R. Prebisch.

Furtado<sup>7</sup>, desde la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), desde donde plantearon la existencia de una serie de obstáculos estructurales que frenaban el crecimiento económico de los países y que se encontraban en la raíz del subdesarrollo, definiendo simplemente la condición de los países más pobres, que entonces se denominaban «subdesarrollados»<sup>8</sup>.

Transcurridos más de sesenta años desde la creación de la CEPAL, se han sucedido diferentes etapas de pensamiento cepalino y la llamada escuela estructuralista, a la vez que se han ido matizando sus ideas de política económica que surgieron a raíz de sus recomendaciones teóricas, tendientes a identificar la especificidad de las situaciones concretas del atraso económico en América Latina. A diferencia de los economistas neoclásicos, que daban por supuesto un sistema de precios de mercado que funcionaba de manera armónica, el análisis estructuralista procuraba identificar rigideces específicas, desfases, escaseces y excedentes, elasticidades bajas de la oferta y la demanda y otras características de la estructura de los países en vías de desarrollo.

El liderazgo de esta corriente de pensamiento latinoamericano lo ejercía Prebisch y entre otros destacaban el citado Furtado, Pinto, Sunkel, Dos Santos, Faletto, Frank y Cardoso. A este respecto cabe señalar lo instado por Gunnar Myrdal<sup>9</sup>: «*los países subdesarrollados deben producir una nueva generación de economistas que pudieran crear un cuerpo de pensamiento más ajustado a la realidad y aplicable a los problemas de sus países. Cuando se mira retrospectivamente*

*te sorprende que la mayoría de los que comenzaron a teorizar sobre el subdesarrollo eran economistas de países desarrollados».*

Cabe destacar que los primeros tiempos de la CEPAL se iniciaron con una profundización del análisis de la situación del subdesarrollo, desde una progresiva sustitución del marco conceptual utilizado en las teorías del crecimiento económico, hacia un creciente esfuerzo de «interdisciplinariedad»<sup>10</sup>.

Años más tarde, otras organizaciones asumieron esta línea de trabajo según las técnicas de la dinámica de sistemas, como sucedió con el «Club de Roma» cuando encargó la preparación del informe *Los límites del crecimiento*<sup>11</sup> y veinte años más tarde una nueva actualización con el título *Más allá de los límites del crecimiento*<sup>12</sup>, realizado ambos por un «grupo interdisciplinar», que, ciertamente, provocaron un impacto inusual a nivel mundial e intensas polémicas que aún persisten, tras sus advertencias respecto a los límites y las consecuencias del crecimiento instaurado en nuestro planeta Tierra.

## 1.2. Los modelos de desarrollo económico latinoamericano

No hubo, ni hay, un único modelo de desarrollo económico latinoamericano a pesar de ▷

<sup>10</sup> Celso Furtado: *Lecturas de Economía. Ensayos. El subdesarrollo latinoamericano*. FCE. México, 1982.

<sup>11</sup> Producido por un equipo de investigadores de carácter interdisciplinar del Instituto Tecnológico de Massachusetts en 1972, bajo la dirección de Dennis L. Meadows, sobre la base del «modelo Tierra» de Jay Forrester, según las técnicas de dinámica de sistemas. Se trataba de verificar si el desarrollo económico ilimitado podía tener futuro o si bien existían límites al crecimiento por el carácter finito de los recursos y por la incapacidad del sistema Tierra para absorber los efectos de las distintas contaminaciones (atmósfera, agua, suelo, etc.), que acabarían por saturar la capacidad de autorregulación de la biosfera.

<sup>12</sup> Realizado también por un equipo interdisciplinar en 1992, dirigido por Dennis Meadows y varios de sus antiguos colaboradores, como Donella Meadows y Jorgen Randers. Nuevamente las conclusiones fueron altamente polémicas, si bien constituyen una advertencia condicional, no una mera predicción. Estas no pasaban por alto que: «... como si no existieran límites al crecimiento económico ni al proceso de acumulación de riqueza por unos pocos países industrializados, mientras se agiganta la brecha entre los países pobres y ricos». Para más detalle, véase: Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows y Forjen Randers: *Más allá de los límites del crecimiento*. El País Aguilar. Madrid, 1993.

<sup>7</sup> Fundador junto a Raúl Prebisch de la CEPAL. Celso Furtado otorgó un gran impulso al estudio del desarrollo económico en situaciones de desequilibrio y al papel del financiamiento externo y de las reformas internas. Una recopilación de sus experiencias profesionales y reflexiones personales sobre el desarrollo latinoamericano las recogen sus libros: *A fantasía organizada*. Paz e Terra. Río de Janeiro, 1985. *Os ares do mundo*. Paz e terra. Río de Janeiro, 1991. Versión en español: *La fantasía organizada*. Eudeba, Buenos Aires, 1988. *Los vientos del cambio*. FCE, México, 1993.

<sup>8</sup> Este término, con el tiempo, tomó un sentido despectivo y puede decirse que ha desaparecido del vocabulario internacional, siendo sustituido por el de «países en vías de desarrollo» o más actualmente llamados emergentes.

<sup>9</sup> Premio Nobel en 1974, compartido con Friedrich A. Von Hayek.

tener características comunes, dado que se difieren sustancialmente entre países, y especialmente desde el agotamiento a finales de los años setenta del siglo veinte del modelo prevalente de «industrialización mediante sustitución de importaciones» (ISI). Por ejemplo, Chile inició un proceso profundo de reformas económicas mediada la década de 1980, en tanto que las reformas brasileñas sólo empezaron realmente en los primeros años de la década de 1990<sup>13</sup>.

El cambio en el crecimiento y en la estructura de la población, la reforma del Estado, el comercio intrarregional, los ajustes macroeconómicos, el cambio en las políticas comerciales y la apertura comercial y financiera fueron las principales reestructuraciones ocurridas en el proceso de transición desde el modelo ISI hasta un desarrollo latinoamericano más abierto de acuerdo con lo establecido en el Consenso de Washington (CW)<sup>14</sup>, donde el Estado pierde protagonismo en la actividad productiva y la empresa privada le sustituye como motor del crecimiento y creador de riqueza. Aunque en casi todos los países confluía este nuevo modelo económico, es cierto que los cambios lo hacían en grados y en momentos diferentes<sup>15</sup>.

Bien puede decirse que gracias a estos cambios América Latina «reconoce» mejor los impe-

rativos de la racionalidad económica y los códigos del crecimiento y del desarrollo<sup>16</sup>. Una apreciación al respecto: durante los años ochenta los conceptos de crecimiento y desarrollo se distanciaron.

El «desarrollo» adquirió una mayor dimensión humana, referida a la distribución del ingreso, y a la satisfacción de necesidades básicas como la salud, la educación y la elevación del nivel de vida, por tanto, implica la expansión o la realización de las posibilidades de un país.

Mientras, «crecimiento» significa un aumento del tamaño de la economía por la asimilación o adquisición de bienes y servicios. Cuando una economía crece, se hace mayor cuantitativamente. Cuando una economía se desarrolla, se encuentra mejor cualitativamente. El crecimiento cuantitativo y la mejoría cualitativa podrían seguir caminos diferentes.

Las Naciones Unidas admitieron que el crecimiento económico podía producirse incluso sin consecuencias sociales positivas para una determinada sociedad. Pero también se toma conciencia de que el mero crecimiento no asegura la «equidad ni la justicia social»<sup>17</sup>, y que sin estos logros será imposible consolidar la estabilidad económica y legitimar las democracias políticas<sup>18</sup>.

De tal manera que este amplio proceso transformador ha originado un gran desafío para América Latina, como es la coordinación de las políticas micro y macroeconómicas, las cuales pueden y deben propiciar las condiciones básicas para un desarrollo económico integrador, que exige la priorización de las inversiones y un esfuerzo social conjunto para hacerlo posible, incorporando una ▷

<sup>13</sup> Enrique V. Iglesias: *Cambios y crecimiento en América Latina 1988-1998. Ideas y acciones*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, 1999. El autor ofrece su visión de esta época cargada de cambios en todas las direcciones que la región tuvo que enfrentar; desde la caída del muro de Berlín, el regreso de la «democracia», la puesta en marcha del Consenso de Washington y las nuevas coordenadas de un contexto internacional condicionado por los efectos de la globalización y las nuevas tecnologías. También puede consultarse: *Reflexiones sobre el desarrollo económico. Hacia un nuevo consenso latinoamericano*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, 1992. Aquí se ofrece un análisis de los desafíos, características y posibles soluciones de los principales problemas del desarrollo de la región.

<sup>14</sup> Instaurado a partir de la conferencia internacional, convocada por el Institute for International Economics (Washington, 1989). Ramón Casilda Béjar: *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Parte I, punto II. El Consenso de Washington. Una nueva política económica, y; *América Latina: Del Consenso de Washington a la Agenda del Desarrollo de Barcelona*. Documento de Trabajo, nº 10/2005. Real Instituto El Cano. Madrid, 2005.

<sup>15</sup> Para más detalle véase Ramón Casilda Béjar: *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*.

<sup>16</sup> Miguel Ángel Galindo y Graciela Malgerini: *Crecimiento Económico. Principales teorías desde Keynes*. McGraw Hill. Madrid, 1994.

<sup>17</sup> Para más detalle véase la investigación de los profesores Ramón López, Eugenio Figueroa y Pablo Gutiérrez: *La parte del león: nuevas estimaciones de la participación, de los súper ricos en el ingreso de Chile*. Universidad de Chile. Santiago, 2013.

<sup>18</sup> Las movilizaciones de los estudiantes chilenos desde 2011, los estallidos espontáneos de Brasil en 2013 y las huelgas de los campesinos colombianos en el mismo año, como ejemplos más recientes, son expresiones actuales de lo que significa democracia, desarrollo, crecimiento, equidad y justicia social.

gran parte de la población actualmente marginada del proceso productivo. En la medida en que esto se produzca, favorecerá una mejor distribución del ingreso y una aceleración en la reducción de la pobreza, por cierto, un problema antiguo que exige soluciones nuevas y creativas.

Por consiguiente, una de las grandes tareas pendientes resulta ser la conciliación entre «crecimiento, desarrollo y equidad». La otra se encuentra en la «pobreza», que encabeza las prioridades de toda América Latina. Para encarar estos mayúsculos desafíos se necesita realizar múltiples transformaciones que deberían asentarse en el nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano.

Esta visión integral responde al hecho de que, durante la mayor parte de su historia, los países de la región vivieron bajo políticas de mejoramiento económico y social y de gobernabilidad segmentadas. Pensamos que, después de la evolución acontecida, la acumulación de experiencias, conocimientos e información, es el momento de plantearse implantar un «sistema» interconectado por un «bucle de retroalimentación positivo»<sup>19</sup> que determine el nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano.

Las siguientes reflexiones, limitadas por espacio y tiempo, responden a una visión integral del desarrollo económico latinoamericano, que trataremos de exponerlas con creciente «especificidad».

## 2. El nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano

Cuando desde la economía se parte de posiciones científicas, no es fácil percibir el carácter integral del desarrollo, derivado de su íntima interdependencia con las variables culturales, polí-

ticas, sociales, medioambientales y morales. Sin embargo, cuando hay que convivir con la praxis del mundo real de cada día se perciben, con angustiosa claridad, las serias limitaciones que tienen los enfoques parciales del desarrollo. Entonces se logra comprender la íntima relatividad y complejidad del problema, como fruto de los fracasos y aciertos de las políticas económicas, apreciándose mejor los riesgos de cualquier simplificación que pretenda reducir el problema del desarrollo a enfoques parciales o unilaterales. Dicho de otra manera, un desarrollo integrador no puede sacrificar a las personas o su hábitat natural en aras del crecimiento económico, como expone la CEPAL: «*progreso y crecimiento deben traducirse en una satisfacción cada vez más amplia de sus necesidades. Por lo tanto, significa que el desarrollo no debe apuntar sólo a responder a las crecientes ansias de consumo de las personas que, por legítimas que sean, no agotan las aspiraciones respecto a la calidad de vida*»<sup>20</sup>.

El nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano también debe tener como metas construir un clima social y humano que ofrezca mayor seguridad y confianza mutua; consolidar un orden político democrático con más participación ciudadana en la gestión y en las decisiones públicas; difundir el bienestar hacia quienes tienen menos acceso a los beneficios de la modernidad, realizar proyectos donde los ciudadanos adquieran un mayor sentido de compromiso y pertenencia a la sociedad en la que viven, buscando la protección y mejora del hábitat natural para quienes lo habitan hoy y quienes lo harán en el mañana<sup>21</sup>. Pudiera ser que este conjunto de procesos virtuosos compongan el «bucle de retroalimentación positivo».

Partiendo de estos postulados, con todas las precisiones respecto al tema, vamos a especificar ▷

<sup>19</sup> Una cadena de relaciones causa-efecto que se cierra sobre sí misma de forma tal que un incremento en cualquiera de los elementos de la cadena iniciará una secuencia de cambios que aumentará a un más el elemento original. Un ciclo positivo puede ser un «círculo vicioso» o un «círculo virtuoso», dependiendo de que el crecimiento que genera sea deseado o no.

<sup>20</sup> Enrique V. Iglesias: *Ética, sociedad y desarrollo. Una visión Iberoamericana*. Discurso de aceptación de la distinción de Académico Honorario de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de España. Madrid, 1993.

<sup>21</sup> *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. CEPAL. Santiago de Chile, 2000.

las características del nuevo desarrollo económico integrador latinoamericano, desde la responsabilidad social de la empresa, las finanzas y el componente ético.

## **2.1. Características del nuevo desarrollo económico integrador latinoamericano**

Históricamente, una característica relevante del desarrollo económico latinoamericano ha sido la interacción entre las estructuras internas y externas, intensificándose notablemente durante el auge del comercio internacional desde finales del siglo diecinueve, cuando se consolidó una estructura productiva basada en la exportación de materias primas, y la importación de manufacturas. A su vez, esta relación reforzó considerablemente los vínculos entre las economías latinoamericanas y los mercados mundiales<sup>22</sup>.

Esta demanda de exportaciones y la entrada de capitales tuvieron un impacto profundo en las diversas estructuras económicas, sociales y políticas durante este período. En consecuencia, iniciado el siglo veinte, los países basaron la organización de su desarrollo económico desde este modelo abierto a las exportaciones de sus principales materias primas en las que se especializaban<sup>23</sup>.

Posteriormente, bajo el impacto de la gran crisis de 1929<sup>24</sup>, los países centraron sus estrategias de desarrollo en un proceso de industrialización bajo la protección del «Estado empresario», orientado a sustituir, con producción local, las manufacturas que antes importaban con las divi-

sas generadas por las exportaciones de sus materias primas. Este modelo de «Industrialización Mediante la Sustitución de Importaciones (ISI)», como hemos visto, abarcó el período comprendido entre los años 1933 a 1980.

Estas nuevas líneas de actuación se caracterizaban por un alto proteccionismo de los productos nacionales, políticas intervencionistas de los Gobiernos dentro de un marco de «Estados empresarios», considerando al sector público como motor básico de la economía. En el seno de esta etapa nace la llamada «edad dorada» de la economía de América Latina, comprendida entre los años 1950 a 1973, que coincide con el período de posguerra, y durante la cual se mantiene un crecimiento medio del 5,33 por 100.

A lo largo de dicho período, los acontecimientos resultaron más prometedores de lo previsto para el sector externo: la expansión en los años cincuenta, con la recuperación europea en marcha, permitió a la región crecer y enriquecerse, convirtiéndose en suministradora de materias primas para todo el mundo, mientras Europa se reconstruía y recuperaba de la Segunda Guerra Mundial.

Sin embargo, al transitar hacia los años ochenta, el modelo entró en crisis, al no haber generado exportaciones de manufacturas «competitivas», todo lo cual, además, se combinó con la recesión económica internacional y con el aumento de los precios del petróleo (crisis energética de 1973). Esto llevó a los países a una situación extremadamente difícil que, durante algunos años, lograron paliar mediante un excesivo endeudamiento externo, alimentado por la expansión de los mercados financieros internacionales (petrodólares).

El ciclo finalmente se agotó y colapsó, pues al efecto combinado de las dificultades exportadoras y financieras se unió la imposibilidad para atender el pago de la deuda revelada por México<sup>25</sup> en 1982, desencadenando la crisis de la deuda ▷

<sup>22</sup> *Las economías latinoamericanas 1950-1990*. Ricardo French-Davis, Óscar Muñoz y José Gabriel Palma, tomo 11. *Historia de América Latina*. Leslie Bethell (editor). Cambridge University Press. Crítica. Barcelona, 1994.

<sup>23</sup> Rosemary Thorp. *Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Banco Interamericano de Desarrollo y Unión Europea. Washington, 1998.

<sup>24</sup> Se ha descrito habitualmente esta crisis como el momento decisivo de la transición de América Latina desde un crecimiento económico hacia fuera, hasta otro hacia dentro, caracterizado por un alto proteccionismo de sus productos nacionales, mediante políticas intervencionistas de los Gobiernos, considerando al sector público como el motor básico de la economía. Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar: *La década dorada*. Parte I. Punto 3. Del crecimiento hacia fuera al crecimiento hacia dentro.

<sup>25</sup> El 18 de agosto de 1982, México declaró formalmente una moratoria para el pago de su deuda externa con la banca comercial internacional. El coeficiente préstamos/capital de nueve de los bancos más grandes de EEUU respecto a América Latina era del 180 por 100; de esta cifra los préstamos vigentes en México representaban el 50 por 100.



externa. Esta crítica situación, económica y social, colocó a la región, una vez más, en una situación que parecía sin escape.

Iniciados los años noventa, la salida vino a proporcionar la aplicación, por parte de la mayoría de los Gobiernos, de un conjunto de «reformas estructurales» tendentes a liberalizar y abrir sus economías con la aplicación del Consenso de Washington. Esto significó, para los países, tratar de restablecer sus equilibrios fiscales, las prioridades del gasto público, tipos de interés competitivos, controlar la inflación, mejorar los sistemas impositivos, liberalizar el comercio exterior, la reforma fiscal, la apertura a la inversión extranjera directa, las privatizaciones públicas y aumentar la competitividad internacional de sus economías<sup>26</sup>.

Las reformas fueron introducidas, con diferentes ritmos en su aplicación y en su intensidad, contribuyendo generalmente a poner la casa macroeconómica en orden. Sin embargo, se ha constatado que estas reformas constituyeron una condición necesaria, pero no suficiente, para reanudar el desarrollo con las características exigidas por las nuevas circunstancias mundiales de gobernabilidad y competitividad, que las prevalecientes cuando se instauró el Consenso de Washington<sup>27</sup>.

Ante estas realidades, desde la óptica del nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano, se hace necesario sembrar el terreno para lograr una mayor eficiencia, innovación, competitividad y equidad. La germinación de estas semillas exige la combinación de múltiples factores, entre los cuales destacamos, siguiendo a Enrique V. Iglesias<sup>28</sup>:

1. Continuar con la liberalización de los mecanismos de mercado y el impulso del sector privado, inspirado por una nueva cultura productiva

más creativa, innovadora y emprendedora; comprometida con la incorporación de la equidad.

2. Incentivar la vinculación entre un tejido productivo que incorpore la innovación tecnológica, como resultado de una firme interacción entre los agentes e instituciones públicas y privadas.

3. La imperiosa necesidad de fortalecer, ampliar y modernizar los sistemas bancarios y los mercados de capitales, con el objetivo de fomentar y aumentar el ahorro familiar y la financiación empresarial, preferentemente a la pequeña y mediana empresa<sup>29</sup>.

4. Hacer frente a la impostergable obligación moral de una deuda social, mediante políticas destinadas a prestar servicios compensatorios a los sectores más necesitados, potenciando programas de salud, educación, vivienda, y oportunidades de empleo.

5. Proseguir la necesaria modernización del Estado, para hacerlo más eficiente, emprendedor y cooperante con los diversos sectores de la sociedad civil.

Abordar simultáneamente e integrar todos estos puntos constituye un amplio y mayúsculo «reto» que irremediablemente debe enfrentar la región. Empezar estas tareas representa un enorme desafío para el Estado y concretamente desde la perspectiva del gasto público, pues requiere una rigurosa asignación de prioridades, a la vez que una coordinación con la sociedad civil, como parte del nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano y especialmente con las empresas en el ámbito de la responsabilidad social empresarial (RSE) que tratamos a continuación.

## 2.2. La responsabilidad social empresarial

La evolución del pensamiento económico y de las ideas empresariales durante los últimos ▷

<sup>26</sup> Para más detalle sobre este período, véase Ramón Casilda Béjar: *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Parte I. Economía de América Latina. Panorama actual y perspectivas.

<sup>27</sup> Ramón Casilda Béjar: *Del Consenso de Washington a la Agenda del Desarrollo de Barcelona*.

<sup>28</sup> *Cambio y Crecimiento en América Latina 1988-1998. Ideas y acciones*.

<sup>29</sup> Hay que tener en cuenta que más del 95 por 100 del tejido empresarial en Latinoamérica son microempresas, menos del 1,5 por 100 son pymes y en torno al 0,4 por 100 son grandes empresas. Además la economía informal equivale al 50 por 100 del PIB, aproximadamente.

años ha aumentado considerablemente el interés por la «dimensión social» de la empresa. No obstante, para Milton Friedman<sup>30</sup>, las compañías pueden perjudicarse a sí mismas y también a la sociedad, si se dedican a tareas que superan sus competencias, sus valores y su función.

En su argumentación afirma que la empresa solo tiene una responsabilidad: obtener los mejores resultados económicos. Conseguirlos es la primera responsabilidad, y si no obtiene unos beneficios al menos iguales a sus costes totales es socialmente irresponsable, pues despilfarra los recursos de la sociedad. El rendimiento económico es la base, sin él, la empresa no puede desempeñar ninguna otra responsabilidad, ni puede ser buen empleador, ni generar riqueza, ni ser buen vecino.

Sin embargo, las empresas, ante la sociedad, tienen la responsabilidad de intentar encontrar colaboraciones válidas para los problemas sociales básicos que encajen en sus competencias. Desde esta concepción, aquellas que practican la «responsabilidad social» están adquiriendo un alto impacto positivo en las sociedades que se encuentran presentes y, por extensión, en los mercados.

Los empresarios consideran, cada vez más, que las actuaciones y actividades en torno y directamente asociadas con la RSE, deben ser valoradas como una inversión y no como un gasto. Aunque sería irresponsable por su parte aceptar, y aún más querer asumir, responsabilidades que contrariasen, estorbasen o distorsionasen su capacidad para realizar su principal tarea, actividad y misión<sup>31</sup>.

La crisis experimentada en las economías desarrolladas ha devuelto en muchas empresas la responsabilidad social a su esencia, reduciendo los excesos filantrópicos más ligados al *marketing*, a la imagen de la empresa y a su marca. Ya no se trata simplemente de mantener los proyectos

de patrocinio, mecenazgo o acción social, ajenos a la actividad de la empresa, sino de garantizar prácticas empresariales responsables y la creación de valor social a partir de la propia actividad.

Todo esto no sólo contribuye a fortalecer la competitividad de la empresa en el medio y largo plazo, sino que en el marco de las economías latinoamericanas, la RSE puede jugar un papel integrador, que impulse el desarrollo económico, social y medioambiental, siendo complementario y no sustitutivo de la responsabilidad de los Estados, como veremos posteriormente.

En este marco, las grandes empresas latinoamericanas han iniciado sus propias políticas, programas sociales y medioambientales. Con las reformas económicas a favor del libre mercado, las privatizaciones y las inversiones extranjeras directas, las empresas vieron legitimado su papel como principales productores de bienes y servicios. Posteriormente, la propia maduración institucional, y los acontecimientos que se produjeron, les permitieron ampliar los horizontes en materia de RSE.

### **2.3. La evolución y perfeccionamiento de la RSE**

Los significativos y simultáneos escándalos empresariales que se han sucedido durante los primeros años del siglo veintiuno, como Enron (2002), WorldCom (2002), Arthur Andersen (2002) o Parmalat (2003), han servido para incrementar la sensibilización que tiene la sociedad y los mercados sobre las formas en que operan, se conducen y dirigen las empresas.

Por consiguiente, se comprobó que la adopción de la RSE debe ser algo más que una mera «moda de filantropía, *marketing* o imagen pública», es decir, una clara muestra de responsabilidad social, la cual formará parte de la estrategia corporativa de las más importantes empresas, que además, la difunden en los países en donde se encuentran presentes ante los respectivos grupos de interés nacional, regional e internacional. ▷

<sup>30</sup> Premio Nobel de Economía en 1976.

<sup>31</sup> Peter F. Drucker: *La sociedad poscapitalista*. Apóstrofe. Madrid, 1995.

Una década después, nuevamente se ha puesto en entredicho la RSE y en esta ocasión, como consecuencia del desastre y penoso suceso industrial ocurrido en Bangladesh (2013)<sup>32</sup>, con el derrumbe del edificio de Dacca que albergaba varias fábricas textiles, las cuales trabajaban para grandes e importantes firmas occidentales.

Este suceso pone de manifiesto las malas condiciones laborales y de seguridad que sufren los trabajadores en los países en desarrollo, con costes de producción muy bajos, que abastecen a multinacionales extranjeras, pero que no se ajustan a los estándares exigidos en sus países de origen.

El lado bueno de este trágico suceso, si lo tiene, lo encontramos en que no ha debilitado la práctica de la RSE de las multinacionales extranjeras, muy al contrario, la ha reforzado, perfeccionado y puesto en guardia para que sea realmente aplicada de manera rigurosa en cuanto a las normativas laborales, higiénicas y de seguridad en el trabajo y para que incluso, como veremos posteriormente, dé un paso más y trate de generar valor compartido.

Hoy en día, una empresa que quiera ser competitiva actualmente y en el futuro, no sólo debe pensar en conseguir ganancias, sino que además tendrá que compatibilizar su labor productiva con una política que actúe necesariamente en beneficio del entorno en el que realiza su actividad, basándose en principios como el respeto a los derechos humanos, las condiciones laborales y la mejora de las relaciones con los empleados, el medio ambiente y el compromiso con la sociedad que le rodea. Esta necesidad explica que, hoy en día, la RSE forme parte de la estrategia corporativa de la empresa y no de un departamento aislado y bien intencionado, como en sus inicios.

En este sentido, las empresas que tienen un comportamiento socialmente responsable diseñan sus estrategias y establecen sus procedimientos

internos de gestión, teniendo en cuenta no solo la dimensión económica de su producción, sino también la social y la medioambiental, considerando la RSE como una concepción estratégica que engloba todas las decisiones empresariales adoptadas por razones que a «primera vista» se encuentran más allá de los intereses prioritarios de las empresas<sup>33</sup>, como resultan ser las finanzas, que tratamos a continuación.

#### **2.4. La responsabilidad social en las finanzas**

Con la crisis financiera se ha extendido una imagen negativa de los bancos<sup>34</sup> y los mercados financieros, con el argumento de que el enriquecimiento desmesurado de los fondos especulativos y la poca transparencia en la composición de los activos, ha llevado a una situación de grave crisis financiera y a la necesidad de rescate de numerosas entidades bancarias en países europeos, entre ellos España.

En este marco, sin duda, se constata que es cada vez más importante que las entidades financieras robustezcan, perfeccionen y fortalezcan su compromiso con la responsabilidad social empresarial. La materialización de la responsabilidad social en las finanzas, de forma destacada se implementa en Estados Unidos donde es creciente la presión pública para crear, junto a los indicadores de calidad usuales, un ISO de calidad social que permita a los «inversores» elegir empresas que las practiquen. Las compañías con estrategias claras y contrastadas en responsabilidad social están siendo mejor valoradas financieramente por los mercados y, además, los más prestigiosos fondos de inversión norteamericanos ya no invierten en empresas que no dispongan de memoria social y medioambiental. ▷

<sup>32</sup> Con 1.050 muertos y 2.500 heridos, es el peor desastre industrial tras Bhopal, que cuando ocurrió solo habían pasado cinco meses desde el anterior desastre, un fuego que mató a 112 personas en la factoría Tazreen.

<sup>33</sup> Mariano Nieto Antolín y Roberto Gabo: *Responsabilidad social corporativa. La última innovación en management*. Universia Business Review, nº 1, primer trimestre. Madrid, 2004.

<sup>34</sup> Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar y Jorge Medina: *Confianza, responsabilidad y sociabilidad. La banca del siglo XXI*. Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 3. Madrid, diciembre 2013.

Esto representa un factor competitivo, pues estas firmas se encuentran ante una mejor disposición de los analistas e inversores bursátiles. La inversión con criterios de RSE está creciendo constantemente tanto en cantidad como en la variedad de productos disponibles. Actualmente, se puede invertir con criterios de responsabilidad social en renta variable, renta fija y fondos de pensiones, alcanzando además toda clase de activos, lo que demuestra su madurez a la vez que facilita su acceso y utilización.

La existencia de índices de sostenibilidad en el marco de las finanzas está motivando a las empresas a incrementar sus políticas de RSE. Los últimos informes del índice de RSC FTSE4 Good recogen el aumento progresivo de empresas de todo el mundo que han decidido modificar su política medioambiental a pesar de la incorporación de criterios cada vez más estrictos<sup>35</sup>. Por su parte, resaltar que los activos del índice Dow Jones for Sustainability (DJSI), pasaron de los 3.200 millones de euros a finales del 2004 hasta superar los 6.000 millones de euros a principios de 2013.

En el marco de las finanzas se encuentran los Principios de Ecuador (EPs), la guía más común para una financiación responsable y voluntaria. Se trata de un marco de gestión de riesgos, adoptado por las grandes instituciones financieras, para determinar, evaluar y gestionar los riesgos ambientales y sociales que puedan derivarse de un proyecto, tanto para ser cumplidos en la aprobación de su financiación como en su ejecución.

También incluyen requerimientos de supervisión y apoyo por parte de los bancos signatarios. Cuando se adhieren a los EPs, los bancos adquieren el compromiso de aplicarlos a los proyectos de importes superiores a los 10 millones de dólares, en el caso de un *project finance*. No obstante, algunos bancos lo aplican sin tener en cuenta el tamaño e importe de los proyectos.

Estos principios son de adhesión voluntaria y durante 2013 los habían suscrito 79 instituciones

financieras en el mundo. En el área latinoamericana destacan los bancos: Bancolombia (Colombia), Bradesco (Brasil), y otros bancos signatarios en Argentina, Chile, Perú, Uruguay y México.

Los EPs se han extendido en gran medida gracias a la atención y el interés creciente en las normas y el cumplimiento de la responsabilidad social en el mercado de financiación de proyectos. Estos principios han contribuido a alcanzar una mayor convergencia en el marco de las normas ambientales y sociales de referencia. Los bancos multilaterales de desarrollo, incluido el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y las agencias de crédito a la exportación, a través de los Enfoques Comunes de la OCDE, siguen las mismas líneas que los EPs<sup>36</sup> en materia medioambiental y social.

En Europa<sup>37</sup> existen más de 280 fondos éticos, sociales o ecológicos, con un crecimiento del 70 por 100 respecto a 1999, gestionando durante 2013 la cantidad de 34.000 millones de euros pertenecientes a inversores institucionales, principalmente de fondos de pensiones, a los que se les debe añadir otros 12.000 millones de euros correspondientes al mercado de particulares. Los países que lideran este campo son Bélgica, Suecia, Inglaterra y Francia, siendo este último el país que más dinamismo está demostrando en los últimos años. De manera especial, los inversores reclaman que se invierta en empresas que se destaquen en valores como los derechos humanos, el respeto y el desarrollo de la persona, y que se realicen inversiones «constructivas» en países en vías de desarrollo.

Para España el punto de partida fue el año 1997, cuando se lanza el primer fondo que invertía exclusivamente en el sector medioambiental. Posteriormente en 1999 se crearon los dos primeros fondos éticos, y se comprueba una paulatina muestra de interés en el tejido empresarial español, destacando los grandes bancos y empresas ▷

<sup>35</sup> Para más detalle, véase [www.ftse.com](http://www.ftse.com).

<sup>36</sup> Para más detalle, véase [www.equator-principles.com](http://www.equator-principles.com)

<sup>37</sup> Estudio realizado por SRI Compass (2013).

que precisamente se encuentran establecidas en América Latina<sup>38</sup>.

También en América Latina existe cada vez más un gran reclamo por estos fondos. Una encuesta, no actual precisamente, realizada en Argentina, detectó que el 86,5 por 100 de los consumidores consideran la responsabilidad social de las empresas para definir sus compras; el 52,6 por 100 está dispuesto a pagar más por el precio de productos de empresas socialmente responsables y el 77 por 100 a dejar de comprar los productos y mercaderías de las irresponsables<sup>39</sup>.

Junto con la multiplicación de los fondos éticos, las microfinanzas también juegan un papel importante en los países en desarrollo. Teniendo en cuenta que un porcentaje elevado de la población en América Latina no tiene todavía ni el acceso, ni los conocimientos para acceder a la banca comercial, los microcréditos contribuyen a facilitar la inclusión social y posibilitan la formalización de una gran parte del tejido productivo, lo cual, a priori, revierte una alta importancia para las economías de los países en desarrollo, con altos niveles de informalidad.

En España podríamos resaltar que la Iniciativa de Naciones Unidas de Global Compact ha otorgado, en 2012, el premio a la Fundación Microfinanzas del BBVA<sup>40</sup> en su categoría de «Social Investment Pioneers». Al cierre de 2012, la Fundación<sup>41</sup> había atendido a más de 1,3 millones de clientes en América Latina, lo que supone impactar directamente en la vida de 5,2 millones de

personas, desde 2007 (fecha del inicio de actividades)<sup>42</sup>.

Todo este acontecer no escapa tampoco a instituciones como el BID, pionero en la promoción de las microfinanzas en la región. En las últimas dos décadas, el Fondo Multilateral de Inversiones (que forma parte del grupo del BID) ha impulsado la ampliación de las principales redes de microfinanzas y ha fomentado múltiples innovaciones que han permitido el desarrollo de esta industria dinámica.

Por su parte, el BID otorga el premio anual a la Inclusión Financiera y en 2013 fue otorgado a «Crecer», una organización boliviana sin fines de lucro que atiende prioritariamente a mujeres pobres que viven en comunidades rurales. Crecer, creada en 1990, es hoy una de las microfinancieras de mayor alcance en la región, con productos de banca comunal, crédito individual y, recientemente, crédito agrícola, complementados con servicios de educación. Destaca también por sus continuos esfuerzos de investigación para medir el efecto de sus servicios en sus clientes.

En esta línea, junto con las microfinanzas, destaca la importancia de la formación financiera en los países emergentes (e incluso en los países desarrollados), donde debido a la creciente bancarización, cada vez es mayor el número de personas que tienen acceso a los productos financieros.

La complejidad existente en los mercados financieros, tras la multiplicación de los productos como los derivados, las obligaciones preferentes o los índices ligados, deriva en la necesidad de explicarlos y entenderlos con la claridad debida, para poder asumir y comprometerse con el riesgo en el que se incurre. Es vital, por tanto, que los consumidores tengan los conocimientos necesarios para evitar la contratación de productos que conllevan directamente altos riesgos financieros sin su conocimiento.

Definitivamente, integrar desarrollo económico, responsabilidad social empresarial y finanzas ▷

<sup>38</sup> Destacan las siguientes empresas españolas; Banco Santander, BBVA, Mapfre, Telefónica, Repsol, Inditex, Iberdrola, Gas Natural Fenosa, Gamesa, FCC, Acciona, Ferrovial, ACS, Sacyr, Indra y tantas otras. Para un amplio y detallado análisis pueden consultarse Ramón Casilda Béjar: *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América latina. Análisis de los protagonistas*. Ediciones Granica (España) y Grupo Editor Norma (Colombia). Madrid y Bogotá, 2008; *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. ESIC Editorial. Madrid, 2011.

<sup>39</sup> Bernardo Kliksberg: *Más ética, más desarrollo*. La Nación, Buenos Aires, 13 de febrero 2004.

<sup>40</sup> La Fundación Microfinanzas del BBVA (2007) nace de la RSE del grupo BBVA, pero como entidad sin ánimo de lucro es independiente del mismo, tanto en su gobierno como en su gestión. Para más detalle véase [www.fundacionmicrofinanzasbbva.org](http://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org)

<sup>41</sup> Según memoria del ejercicio 2012.

<sup>42</sup> Para más detalle, véase [www.bancaparatodos.com](http://www.bancaparatodos.com)

representa un desafío prácticamente desconocido, pues la región (como en gran parte del mundo) ha vivido históricamente en un mundo compartimentado.

Por el contrario, hoy no es posible gobernar un mundo globalizado como el actual, ni convivir en él, volviendo a la visión parcelada del pasado, pues además, el proceso de globalización al que asistimos va unido a una tendencia en la diferenciación de las organizaciones, las estructuras productivas, las tecnologías y las relaciones económicas y comerciales.

No obstante, en última instancia, hay un factor que condiciona este nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano y mundial, porque ninguna propuesta, en función únicamente de la razón o de la técnica, podrá tener la capacidad de persuasión para lograr que todas las organizaciones e instituciones públicas y privadas, aprendan a colaborar entre ellas.

Este factor, indudablemente, es la ética<sup>43</sup>, que resulta ser la condición esencial para promover y satisfacer los respectivos intereses en un cambio de actitudes, de apertura, de colaboración y de solidaridad en beneficio del bienestar de la sociedad, con una proyección hacia las futuras generaciones que se beneficiarán del componente ético en el desarrollo integral latinoamericano, que exponemos seguidamente.

### 3. Algunos aspectos centrales del nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano

No cabe duda de que algunos «aspectos centrales» que presenta el nuevo enfoque integrador de desarrollo económico latinoamericano, se refieren al logro de una mayor integración economi-

ca y social. Al igual que lo ocurrido en Europa durante la posguerra, los procesos de desarrollo y modernización latinoamericanos dependen en gran medida, tal como se ha indicado, de la gradual incorporación a los circuitos formales económicos de los agentes sociales menos productivos y más pobres. Es importante competir en un mundo liberalizado y globalizado, con un grado razonable de equidad social, que incremente la productividad mediante la calificación de los recursos humanos postergados.

Otro de los aspectos lo constituyen la innovación y el espíritu de empresa, los cuales sólo prosperan en un clima de estabilidad y confianza pública. Estas condiciones sólo se dan en un ambiente de participación social, basado en una comunidad de ciudadanos bien informados, libres y comprometidos con el desarrollo económico integral de sus respectivos países.

Por ello, no se debe concebir la cuestión social de forma unidimensional; como un imperativo de justicia social orientado únicamente a superar la pobreza y otras carencias asociadas, sino que se debe sumar la exigencia ética de extender una serie de oportunidades que habilite a los más necesitados al acceso de trabajos productivos, con ingresos dignos, para contar con su plena participación económica y ciudadana.

Evidentemente, resulta intolerable mantener una media del 35 por 100 de la población en condiciones de pobreza, y el 10-15 por 100 en la extrema pobreza. Este amplísimo sector desfavorecido coincide aproximadamente, desde un punto de vista productivo, con el amplio universo de los desempleados, trabajadores informales, empleados por cuenta propia y microempresarios, que no tienen acceso al «sector formal» de la economía, viviendo y produciendo desde la informalidad y para la informalidad.

Para contrarrestar esta situación es prioritario en el corto plazo continuar aplicando políticas activas conducentes a disminuir la pobreza extrema, mediante la prestación de servicios compensatorios, procurando mejorar la focalización de los ▷

<sup>43</sup> En la filosofía hegeliana, la «ética» (*stichkait*) se refiere a una moral social, mientras que la «moral» (*moralität*) se refiere a la conciencia individual. Emilio Fontela Montes y Joaquín Guzmán Cuevas (coordinadores). *Economía ética y bienestar social*. Ediciones Pirámide. Madrid, 2003.

mismos en los grupos de más bajos ingresos, a la vez que aumentar la eficacia en su prestación. Ya en el medio plazo se impone establecer una estrategia de integración social más amplia y de resultados duraderos, debiendo incluir no solo las conocidas políticas en el campo de la salud, la educación y la mejora de las condiciones de vida en las ciudades y en el medio rural, sino que paralelamente se deberá articular la creación de nuevas oportunidades de acceso al empleo para los jóvenes y los trabajadores informales, y para aquellos otros experimentados que se vieron expulsados del sistema productivo por los imperiosos ajustes de las crisis económicas y la deslocalización geográfica o la subcontratación fuera de la región.

Otros aspectos centrales, que habría que evaluar con gran atención, se corresponden por un lado, con los empleos de alta cualificación que reclaman tanto la inversión extranjera directa, como las grandes empresas multilatinas, mientras otros como las infraestructuras tecnológicas adecuadas y bajos costes de comunicaciones, representan en gran parte la eficiencia y la competitividad de las empresas.

También se tienen que instrumentar los suficientes incentivos para los emprendedores, que buscan su oportunidad empresarial y muy especialmente en el marco de las nuevas tecnologías, donde los jóvenes son los grandes protagonistas, siendo éste un fenómeno que se produce a nivel mundial y que los distintos países latinoamericanos siguen con especial interés los comportamientos y las evoluciones que se producen. Entre los países de economías en desarrollo y emergentes, el caso más destacado puede que se de en India, dado los excelentes resultados que proporciona a los jóvenes emprendedores el amplio universo de las nuevas tecnologías.

La política llevada a cabo por los respectivos Gobiernos en India está atrayendo desde hace años a las grandes multinacionales tecnológicas como IBM, Accenture, BT Global Services y tantas otras que tienen sus sedes en Bangalore, la

ciudad tecnológica más dinámica del país, que por cierto ha superado al mítico Silicon Valley. Como muestra, de las 52 compañías mundiales que otorga el índice de máximo nivel de calidad tecnológica (SEI-CMMM Level 5), 43 de ellas se encuentran en India y 20 en Bangalore. Los resultados se han mostrado progresivamente favorables, pues se habían exportado durante el 2003 *software* y servicios por 10.000 millones de dólares, alcanzando los 30.000 millones en 2009, y con previsiones de 50.000 millones para 2015<sup>44</sup>. Sin embargo, este es un extenso, expansivo y competitivo mercado, que estimula la entrada de nuevos competidores de los países emergentes, como pueden ser los latinoamericanos.

En América Latina existen diferentes países que se encuentran apostando fuerte para poder contar con su «Bangalore», como puede ser el caso de Argentina que, desde la ciudad de Tandil<sup>45</sup>, desea emular el modelo indio y está esforzándose por ello, teniendo a su favor que las condiciones actuales, a pesar de la crisis económica, son mejores que las de India cuando comenzó esta estrategia hacía finales de los años setenta del siglo veinte.

Por su parte, Ecuador construye la ciudad del conocimiento y la innovación «Yachay», que representa un foco avanzado y puntero para la innovación, el crecimiento económico y la modernización del país con la idea de poder ser un referente para la región. También se encuentran la ciudad del conocimiento en Medellín, Colombia o el caso de Uruguay<sup>46</sup>, especializado en la industria del *software*, que durante los últimos años se ha convertido en uno de los centros avanzados de desarrollo de *software* en América Latina, con una exportación que ha crecido un 1.330 por 100 durante los últimos cinco años y un volumen de ▷

<sup>44</sup> Asociación Empresarial Nascom.

<sup>45</sup> Situada en la Provincia de Buenos Aires, donde se encuentra el polo tecnológico conocido como el Silicon Valley argentino.

<sup>46</sup> Standard & Poor's elevó su calificación crediticia de BB+ a BBB- y elogió al Gobierno por sus políticas económicas «prudentes». Uruguay se suma ahora a un grupo de países que en la región comprende a Chile, México, Brasil, Colombia, Perú, Panamá y Costa Rica.

250 millones de dólares<sup>47</sup>. De esta manera, se ha convertido en uno de los sectores de la economía uruguaya con mayor crecimiento en los últimos tiempos contando con más de 250 empresas vinculadas a esta industria.

Para tener clara la magnitud de esta cifra hay que señalar que Uruguay cuenta con una población de 3,4 millones de habitantes (2013), por lo que todas las empresas tienen una clara orientación exportadora que se concentra en América Latina, aunque también han abierto mercado en la UE y en EEUU. Se calcula que el mercado de productos informáticos a nivel mundial supera los 500 mil millones de dólares e India captará después de algo más de cuarenta años un 10 por 100 en 2015.

Asociado a la innovación tecnológica, recordemos, por su trascendencia, que el bienestar a partir de la Edad Contemporánea, se basa en la invención y la innovación que realizan los científicos y aplican los empresarios, y de los dos, el factor más crítico y más difícil de generar es el empresarial, como se puede comprobar a lo largo y ancho de la región. Cualquier país, que quiera avanzar más rápidamente para acortar la brecha con las naciones desarrolladas, necesita, más que nada, empresarios creativos e innovadores<sup>48</sup>.

#### 4. Conclusiones

Promover el nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano, desde el trabajo conjunto y la colaboración entre elementos como los mencionados: la responsabilidad social de la empresa, las finanzas y el componente ético, acostumbrados entre ellos a tener pocas o malas relaciones entre sí, presenta distintas dificultades.

En un primer lugar, porque no estamos habituados a comprender el mundo en forma integrada, y porque una alianza entre la lógica jerarquizadora del poder y la lógica clasificadora de la razón, nos conduce a separar y antagonizar lo que en la sociedad siempre debió permanecer unido.

En segundo lugar, porque ninguno de los actores intervinientes: Estado, sector privado y sociedad, habían articulado un discurso común, que les permitiera entenderse y colaborar, ni los canales e instrumentos necesarios para acercarse y trabajar juntos; lo cual hace pertinente construir ese discurso y esos instrumentos.

En tercer lugar, cuando se utilizan como instrumentos las finanzas, es posible crear una materia multidisciplinar al incorporar la dimensión social y ética al campo financiero, caracterizado por nutrirse de una concepción estrictamente técnica, renunciando generalmente a la «reflexión de los fines con los que se utilizan», siendo el ejemplo más próximo la actual crisis económica, donde las finanzas son protagonistas estelares con su inmenso y dañino arsenal de productos financieros tóxicos.

Con este sesgo multidisciplinar, el nuevo enfoque integrador del desarrollo latinoamericano incorpora a la responsabilidad social las finanzas y el componente ético, que hacen una ciencia económica más cercana a las realidades y tendencias sociales y que, a su vez, le permite disponer de un cuerpo autónomo de conocimientos relativos al empleo social específico de todas las herramientas, procedimientos y sistemas al uso en el campo de la economía financiera<sup>49</sup>.

Por su parte, la ética, en última instancia, es la condición decisiva porque, como señalábamos, ninguna propuesta en función únicamente de la razón o de la técnica podría tener la capacidad para lograr que todos estos actores aprendan a colaborar entre ellos, desde un cambio de actitudes, de apertura y de solidaridad. ▷

<sup>47</sup> Se exporta a 52 países. Cámara de Software de Uruguay, 2012.

<sup>48</sup> J. A. Schumpeter, fue quien con más fuerza impulso esta idea básica de la «función innovadora del empresario», que se produce, en tanto menos desarrollado es el país. Véase: Jhosep A. Schumpeter: *The theory of economic development*. Cambridge University Press, 1934.

<sup>49</sup> Javier Wenceslao Ibáñez Jiménez y José Luis Fernández Fernández (Editores): *Ética y mercado de valores*. Marcial Pons Editor. Madrid, 2002.



Precisamente, es esta dimensión ética la que reclama ir hacia un desarrollo económico integrador, que haga posible alcanzar todos estos objetivos tan deseados en las políticas económicas y sociales. Aunque esta dimensión ética debe alejarse de las conocidas reacciones pendulares del pasado, de políticas que en un caso privilegiaron lo económico ante lo social, en aras de un economismo estrecho, y en otro, pretendieron alcanzar grandes y respetables logros sociales, pero sacrificando las bases de una economía dinámica en crecimiento. En consecuencia, se tuvo «economía sin sociedad», y «sociedad sin economía»<sup>50</sup>.

La respuesta de la ciencia económica al reto de la ética se encuentra en la economía del bienestar, pues como señala Samuelson<sup>51</sup> «en un cierto punto, la economía debe integrar funciones éticas de bienestar que provienen del exterior del campo económico». Este es el sentido de la función económica del bienestar que sustancialmente se puede enriquecer prestando más atención a la ética, y el estudio de la ética también puede beneficiarse de un contacto más íntimo de la economía<sup>52</sup>.

También resulta vital, contar con un Estado «eficiente y fuerte», que sea capaz de salvaguardar los bienes comunes, que respete y haga respetar debidamente la legislación que fortalezca las instituciones y solidifique su marco legal para que no pierdan quienes sí las respetan y ganen quienes las evitan. Y definitivamente, recalamos: «que el interés en la ética, no excluya la plena conciencia de la necesidad de contar con un sistema económico estable, dinámico, tecnológicamente moderno y en continua competitividad en consonancia con los parámetros y realidades de los países en el contexto competitivo internacional y global»<sup>53</sup>.

No deseamos finalizar sin advertir que la competitividad a medio y largo plazo de las empresas no sólo depende de la obtención de una rentabi-

lidad económica suficiente, condición indispensable para su supervivencia y expansión, pero también debe estar asociada a su capacidad para obtener resultados y crear valor social sostenible. Aquí, en este binomio de rentabilidad y sostenibilidad, está el futuro prometedor de América Latina y del mundo. No lo duden.

## Bibliografía

- [1] ALONSO, J.A. (2012): La empresa en tiempos de cambio: la RSC y los negocios inclusivos. Fundación Carolina. Siglo XXI. Madrid.
- [2] ARGANDOÑA, A. y SARSA, D. (2000): Los Fondos éticos y la promoción de la ética inversora. Documento de Investigación, nº 421, junio. IESE. Universidad de Navarra.
- [3] BANCO MUNDIAL (2003): Encuesta mundial a 2600 personalidades de 48 países. Washington, junio.
- [4] BANCO MUNDIAL (2004): Informe económico sobre América Latina 2003. México, marzo.
- [5] BOTKIN, J.; ELMANDJRA, M. y MALITZA, M. (1979): Informe al Club de Roma. Aprender, horizonte sin límites. Santillana. Aula XXI. Madrid.
- [6] CAMPS, V. (1983): La imaginación ética. Seix Barral. Barcelona.
- [7] CASILDA BÉJAR, R. (2002): La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000. Ediciones de la Universidad de Alcalá. Madrid.
- [8] CASILDA BÉJAR, R. (2003): «La nueva economía y el desarrollo económico latinoamericano en un mundo global». *Revista de la sociedad internacional para el desarrollo*, nº 33. Madrid.
- [9] CASILDA BÉJAR, R. (2004): «El Pacto Mundial. Liderazgo empresarial para el siglo XXI». *Revista Ejecutivos*, nº 141, marzo. Madrid.
- [10] CASILDA BÉJAR, R. (2005): América Latina y el Consenso de Washington. Propuestas para una ampliación y reformas. Libro colectivo: Brasil y la economía social de mercado. FONTELA MONTES, Emilio y GUZMÁN CUEVAS, Joaquín (Eds.) Universidad de Extremadura-AECI. Cáceres.
- [11] CASILDA BÉJAR, R. (2005): Del Consenso de Washington a la Agenda del desarrollo de Barcelona. Documento de Trabajo nº 5. Real Instituto Elcano. Madrid, febrero. ▷

<sup>50</sup> Enrique V. Iglesias: *Cambio y crecimiento en América Latina 1988-1998. Ideas y acciones*.

<sup>51</sup> Paul Samuelson: *Foundation of economic analysis*. Cambridge (Mass.). MIT Press, 1947.

<sup>52</sup> Amartya Sen: *Sobre ética y economía*. Alianza Universidad. Madrid, 1987.

<sup>53</sup> Charles E. Lindblom: *The Market System. What it is, how Works, and what to make of it*. Yale University, 2000.

- [12] CASILDA BÉJAR, R. (2012): América Latina emergente. Editorial Universitaria Ramón Areces. Madrid.
- [13] CEPAL (2000): Equidad, desarrollo y ciudadanía. Santiago de Chile.
- [14] ESTERLY, W. (2003): En busca del crecimiento. Andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo. Antoni Bosch Editor. Barcelona.
- [15] EQUATOR PRINCIPLES ASSOCIATION (2014): International Finance Corporation, Washington. [www.equator-principles.com](http://www.equator-principles.com)
- [16] FRENCH, D.; MUÑOZ, O. y PALMA, J. G. (1994): «Las economías latinoamericanas 1950-1990», tomo 11. *Historia de América Latina*. Leslie Bethell (editor). Cambridge University Press. Crítica. Barcelona.
- [17] FONTELA, E. y GUZMÁN, J. (2003): «La teoría circular del desarrollo. Un enfoque complejo». *Revista de Estudios de Economía Aplicada*, vol. 21, nº 2. Madrid, agosto.
- [18] FONTELA, E. y GUZMÁN, J. (coords.) (2003): Economía ética y bienestar social. Ediciones Pirámide. Madrid.
- [19] FURTADO, C. (1991): Os ares do mundo. Paz e terra. Rio de Janeiro.
- [20] FURTADO, C. (1988): La fantasía organizada. Eudeba, Buenos Aires.
- [21] FURTADO, C. (1982): Lecturas de Economía. Ensayos. El subdesarrollo latinoamericano. FCE. México.
- [22] GALINDO, M.A. y MALGERINI, G. (1994): Crecimiento Económico. Principales teorías desde Keynes. McGraw Hill. Madrid, 1994.
- [23] GARCÍA, E. (Prólogo) (1998): Retos para el nuevo milenio en América Latina. CAF-TM Editores. Santafé de Bogotá, 1998.
- [24] HERNÁNDEZ SAN JUAN, B. (2003): «Las reformas económicas en Latinoamérica: entre el populismo y la madurez». *Boletín Económico de ICE*, nº 2779. Madrid, septiembre.
- [25] IGLESIAS, V.E. (1993): Ética, sociedad y desarrollo. Una visión iberoamericana. Discurso de aceptación de la distinción de Académico Honorario de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de España. Madrid.
- [26] IGLESIAS, V.E. (1999): Cambios y crecimiento en América Latina 1988-1998. Ideas y acciones. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington.
- [27] IGLESIAS, E.V. (1992): Reflexiones sobre el desarrollo económico. Hacia un nuevo consenso latinoamericano. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington.
- [28] KEYNES, J.M. (1932): Preface: Essays on Persuasion. New Cork. Harcourt, Brace and Company.
- [29] KLIKSBURG, B. (2004): «Más ética, más desarrollo». *La Nación*, Buenos Aires, 13 de febrero.
- [30] LINDBLOM, C.E. (2000): The Market System. What it is, how Works, and what to make of it. Yale University.
- [31] MEADOWS, H.D.; MEADOWS, D. y RANDERS, J. (1993): Más allá de los límites del crecimiento. El País Aguilar. Madrid.
- [32] MEIER, M.G. y SEERS, D. (1984): Pionners in development. World Bank & The Oxford University Press.
- [33] MIEDES, B. (2001): Elaboración de una hipótesis de actor socio-económico e implicaciones metodológicas. Universidad de Huelva.
- [34] NIETO, M. y GABO, R. (2004): «Responsabilidad social corporativa. La última innovación en management». *Universia Business Review*, nº 1, primer trimestre. Madrid.
- [35] PARTAL, A. e IBAÑEZ, J. (2002): Finanzas sociales. Innovación financiera para la cooperación internacional, en: Ética y mercado de valores (Directores). IBAÑEZ, J. y FERNÁNDEZ. Marcial Pons. Madrid.
- [36] PAIVA, P. (2001): Panorama actual y expectativas en Latinoamérica, en: CASILDA BÉJAR, R. (Coordinador). El mercado latinoamericano en euros. Bolsa de Madrid. Madrid.
- [37] PORTER, M. y KRAMER. H. (2011): «Creating Shared Value». *Harvard Business Review*, junio.
- [38] PREBISCH, R. (1981): Capitalismo periférico: Crisis y Transformación. FCE: México.
- [39] SCHUMPETER, J.A. (1934): The theory of economic development. Cambridge University Press.
- [40] SAMUELSON, P. (1947): Foundation of economic analysis. Cambridge (Mass.). MIT Press.
- [41] SEN, A. (1987): Sobre ética y economía. Alianza Universidad. Madrid.
- [42] SMITH, A. (1961): Indagación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones. Aguilar. Madrid.
- [43] THORP, R. (1998): Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX. Banco Interamericano de Desarrollo y Unión Europea. Washington.

*Antonio Sánchez Andrés\**

## EL COMERCIO EXTERIOR HISPANO-RUSO EN LA ENCRUCIJADA

En este trabajo se abordan las relaciones comerciales recientes entre España y Rusia, analizando pormenorizadamente tanto las exportaciones como las importaciones. El periodo de estudios será el comprendido entre 2008 y 2013, con una atención especial a los dos últimos años, cuando en España se apuntaba el fin en la crisis económica, y el comercio exterior se dibujaba como uno de los componentes de arrastre de la demanda agregada. Así pues, este artículo estudia un caso concreto de las últimas tendencias del comercio exterior español y se constituye en una pieza para evaluar la capacidad de arrastre de este tipo de actividades externas sobre el conjunto de la economía española.

**Palabras clave:** comercio, economía internacional, crisis económica, Rusia.

**Clasificación JEL:** F1, F14, P3.

### 1. Introducción

Durante el año 2000 tuvo lugar un crecimiento continuo en el comercio exterior de España con Rusia que se interrumpió con el inicio de la crisis en 2008 (Fuster y Sánchez, 2005; Sánchez, 2007 y 2008), pero a partir de ese momento la tendencia se vio alterada (Sánchez, 2010). En este trabajo se analizarán las relaciones comerciales hispano-rusas durante el periodo comprendido entre 2008 y 2013. El primer año servirá de referencia del momento en que estas relaciones económicas mutuas alcanzaron su máximo nivel alcista, resultado de la tendencia en el comercio exterior desde principios de esa década. Se concluirá en 2013, último año del que existe información estadística completa para el año natural considerado. No obstante, se prestará más atención a la evolución de los dos últimos años, cuando se extinguen los momentos más difíciles de la crisis económica.

\* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valencia.

Versión de julio de 2014.

### 2. Las relaciones comerciales hispano-rusas: una visión de conjunto

A partir de 2008 se inició en España una crisis de gran envergadura. En 2009 tuvo lugar una fuerte caída económica, seguida de dos años de estancamiento en la depresión y, posteriormente, otra desaceleración. La crisis se reflejó en las transacciones comerciales exteriores, que también se comprimieron, en especial en 2009. A partir de ese momento tuvo lugar una recuperación en el comercio exterior global, que en 2011 alcanzó un nivel similar al de antes de la crisis (2008) abrieron expectativas de que se transformase en un reanimador de la actividad económica interna del país. Sin embargo, en 2013 el comercio exterior presentó una tendencia al estancamiento y han surgido dudas sobre su capacidad para estimular la actividad económica del país (Cuadro 1).

Un elemento destacado de la recuperación del comercio exterior español durante la crisis ha sido la expansión de las exportaciones y la reducción o freno de las importaciones. Después ▷

CUADRO 1  
COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL Y CON RELACIÓN A RUSIA  
(En millones de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PIB corriente pm (millones euros) (España).....	1.087.788	1.046.894	1.045.620	1.046.327	1.029.279	1.022.988
Tasa crec PIB (nominal).....	3,3	-3,8	-0,1	0,1	-1,6	-0,6
Exportaciones totales España (miles euros).....	189.227,8	159.889,6	186.780,1	215.230,4	226.114,6	234.239,8
Importaciones totales España (miles euros).....	283387,8	206116,2	240055,8	263140,7	257945,6	250195,2
Exportaciones a Rusia (miles euros).....	2836,9	1476,3	1991,3	2526,3	2950,8	2818,3
Importaciones desde Rusia (miles euros).....	7493,0	4575,7	6070,0	8492,9	8078,9	8232,9
% Exportaciones a Rusia/total.....	1,5	0,9	1,1	1,2	1,3	1,2
% Importaciones desde Rusia/ total.....	2,6	2,2	2,5	3,2	3,1	3,3
Tasa crec Exportaciones española.....	2,3	-15,5	16,8	15,2	5,1	3,6
Tasa crec Importaciones española.....	-0,6	-27,3	16,5	9,6	-2,0	-3,0
Tasa crec Exportaciones española a Rusia.....	35,5	-48,0	34,9	26,9	16,8	-4,5
Tasa crec Importaciones españolas desde Rusia ..	-5,0	-38,9	32,7	39,9	-4,9	1,9
Déficit comercial con Rusia.....	-4.656,1	-3.099,4	-4078,7	-5.966,6	-5.128,0	-5.414,5
% Déficit comercial de Rusia/total España.....	4,9	6,7	7,7	12,5	16,1	33,9

Fuente: elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística, Ministerio de Economía y Hacienda y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

de los resultados negativos de 2009, las exportaciones españolas han aumentado constantemente en los dos años siguientes, a un ritmo anual del 15 por 100, pero moderándose sensiblemente con posterioridad, llegando en 2013 a ser del 3,6 por 100. Esta constatación abre serios interrogantes sobre esta proyección de la actividad económica nacional, al tiempo que cuestiona las bases para transformarla en un motor de la recuperación en la economía española en su conjunto. Las importaciones también se recuperaron durante el bienio 2010-11 y, aunque se han reducido durante los dos últimos años, el ritmo reciente ha sido relativamente modesto, equivalente al 2-3 por 100 anualmente. El resultado ha sido una reducción sustancial en el déficit comercial de la economía española, que ha pasado de los 100 mil millones de euros en 2007 a los 16 mil millones de euros en 2013.

En 2008 las relaciones comerciales hispano-rusas alcanzaron un máximo cuando ascendieron a algo más de 10 mil millones de euros. Sin embargo, la crisis económica, tanto de España como de Rusia, redujo sensiblemente sus relaciones comerciales mutuas, que experimentaron en 2009 un decrecimiento en un 41,4 por 100. A partir de ese momento aumentaron a unos ritmos del 33-37 por 100 en los dos siguientes años, que presagiaron una extensión de grandes dimensiones. Sin embargo, en los dos siguientes

años, las expectativas quedaron frustradas puesto que el comercio exterior mutuo se estancó en el mismo nivel que en 2011, es decir, en los 11 mil millones de euros. Esta paralización le ha hecho perder al comercio ruso cierto peso en el exterior español. Mientras que en 2011 y 2012 Rusia se encontraba en el décimo lugar entre los países con los que España comerciaba, en 2013, Argelia se introdujo en el grupo de estos 10 países, desplazando a Rusia que pasó a ocupar el lugar 11.

El primer factor que caracteriza las relaciones comerciales entre ambos países es su asimetría. Alrededor de un cuarto de las transacciones son exportaciones españolas, mientras que el resto son importaciones. En cuanto a estas últimas, cayeron en 2009 pero se recuperaron posteriormente, de manera que en 2011 alcanzaron un nivel del 8,5 mil millones de euros, casi duplicando el dato registrado en 2009. Sin embargo, a partir de ese año tuvo lugar una reducción, de manera que se encuentran, de hecho, estancadas en 2013, cuando han representado un valor de 8,2 mil millones de euros. Respecto a las exportaciones españolas a Rusia, se resintieron sensiblemente en 2009, año en que cayeron en un 48 por 100. Después tuvo lugar una recuperación muy rápida, de un 34,9 por 100 en 2010, pero que se fue comprimiendo progresivamente hasta suponer un crecimiento del 16,8 por 100 en 2012 respecto al año anterior, momento en que alcanza- ▷

CUADRO 2  
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS PROCEDENTES DE RUSIA, SEGÚN SECCIONES ARANCELARIAS  
(En miles de euros)

Secciones comerciales	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I. Animales vivos y productos reino animal.....	9.633,1	7.013,5	4.810,9	6.518,3	7.583,9	9.357,2
II. Productos. del reino vegetal.....	17.290,8	12.263,0	11.354,8	93.868,4	20.5572,9	28.066,5
III. Grasas y aceites animales o vegetales.....	29.728,5	43.129,9	12.514,4	3.541,4	3.3751,0	7.2013,4
IV. Productos Industriales de alimentos, bebidas, tabaco.....	23.664,5	32.929,5	24.748,5	25.873,0	71.911,5	79.185,8
V. Productos minerales.....	6.328.522,4	4.070.682,7	5.295.698,5	7.605.576,5	7.151.765,9	7.455.805,2
VI. Productos industriales químicos y derivados.....	151.374,3	40.635,5	71.342,8	69.786,3	69.055,9	87.951,8
VII. Materiales plásticos, caucho y sus manufacturas.....	259.63,0	23.325,9	51.447,5	187.811,7	104.409,7	65.275,6
VIII. Pieles, cueros y sus manufacturas.....	9.283,6	5.826,1	7.885,0	7761,0	11.793,5	17.779,0
IX. Madera, corcho y sus manufacturas.....	9.446,8	3.198,0	3.943,8	3.709,5	3.311,2	3.438,6
X. Papel, sus materias primas y manufacturas.....	3.446,5	5.365,3	2.357,8	2.541,7	2851,6	3.144,8
XI. Materias textiles y sus manufacturas.....	6.105,2	3.570,7	3.056,0	3.925,8	3.032,6	4.100,1
XII. Calzado, sombreros, paraguas y plumas, etc.....	72,8	200,9	175,0	45,3	33,6	39,4
XIII. Manufacturas de piedra, yeso, cemento, y vidrio.....	1.127,6	1.155,7	488,5	437,2	592,5	1305,3
XIV. Perlas finas, piedras y metales preciosos.....	9.227,9	16,1	7,5	429,2	8,5	59,9
XV. Metales comunes y manufacturas de estos metales.....	788.616,1	289.687,3	546.445,1	451.227,9	378.097,5	386.056,0
XVI. Maquinas y aparatos, material eléctrico.....	19.985,1	16.117,5	9.533,0	11.346,2	8.948,9	9.126,2
XVII. Material de transporte.....	5.524,5	4.714,9	1.587,9	2017,6	2.280,5	3.425,8
XVIII. Óptica, fotografía y cine, aparatos de precisión.....	1.276,1	1.139,4	372,7	598,1	7.32,4	874,2
XIX. Armas y municiones.....	67,3	204,0	206,6	104,6	90,6	3,8
XX. Mercancías y productos diversos.....	5.215,3	5.035,6	4.964,1	4380,2	3614,1	2894,5
XXI. Objetos. arte y otros no especificaos en secciones anteriores....	47.463,0	9.470,1	17.081,0	11397,7	19.421,7	2.989,5
<b>TOTAL</b> .....	<b>7.493.034,1</b>	<b>4.575.681,8</b>	<b>60.700.21,4</b>	<b>8492897,7</b>	<b>8.078.860,0</b>	<b>8.232.892,7</b>

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

ron un valor de 2,8 mil millones de euros, es decir, el doble del registrado en 2009. No obstante, debe subrayarse que en 2013 la tendencia a la moderación en el crecimiento se transformó en un decrecimiento equivalente a un 4,5 por 100. Este hecho puede poner de manifiesto un límite como expectativa de este mercado, pero también el agotamiento del tejido productivo español.

La asimetría citada entre las exportaciones y las importaciones conduce a España a registrar un déficit comercial estructural con Rusia que en los últimos años siempre ha superado los 5 mil millones de euros, equivalente al registrado antes de la crisis económica. Cabe señalar que las dificultades de España para proyectarse hacia el mercado ruso quedan patentes en que, desde 2008, el porcentaje del déficit comercial con Rusia ha ido aumentando progresivamente: mientras que en ese año el déficit comercial con Rusia significaba el 4,9 por 100 del total de España, en 2013 ha llegado a significar un tercio.

### 3. Las importaciones desde Rusia

Cuando se presta atención a la composición de las importaciones españolas procedentes de

Rusia para el conjunto del periodo 2008-2013, se pone de manifiesto una gran concentración en muy pocos productos puesto que el 88,3 por 100 de las importaciones corresponden a una sección comercial, a saber, la de productos minerales. A continuación se encuentra la sección comercial de metales y sus manufacturas, que agrupa el 6,6 por 100 de las importaciones. El resto de secciones son prácticamente irrelevantes, aunque podría mencionarse la existencia de compras de productos químicos, materiales plásticos y productos vegetales, cada uno de ellos con un peso de alrededor del 1 por 100 del total de las importaciones procedentes de Rusia (Cuadro 2).

La sección de productos minerales fue aumentado rápidamente durante la primera parte de la década anterior hasta alcanzar su máximo valor en 2007. En 2008 se redujo ligeramente hasta representar 6.328,5 millones de euros, explicable por el impacto de la crisis. Sin embargo la mayor caída tuvo lugar al año siguiente cuando las compras sólo ascendieron a 4.070,7 millones de euros. En los dos años siguientes subieron constantemente hasta que en 2011 alcanzaron un valor de 7.605,6 millones de euros, dinámica que se rompió el año posterior cuando las importaciones se redujeron a 7.151,8 millones de euros, aunque ▷

CUADRO 3  
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PETRÓLEO PROCEDENTE DE RUSIA

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total importaciones española (en Kt).....	58.508	52.297	52.461	52.147	58.697	57.872
Cantidad importada desde Rusia (Kt a diciembre) .....	8.811	8.201	6.665	7.977	8.163	8.127
% sobre M Españolas .....	15,1	15,7	12,7	15,3	13,9	14
Precio del petróleo (Coste CIF, media acumulada anual, Euro/Bbl).....	64,01	42,99	58,7	78	85,44	80,46
Rusia en ranking proveedores de España.....	1	1	3	1	3	3
Valor de ventas de petróleo de Rusia a España, partida arancelaria 27, en millones de euros.....	6.313,2	4.070,7	5.285,8	7.583,2	7.145,1	7.436,7

Fuente: elaboración propia con datos de Cores (<http://www.cores.es/esp/estadisticas/comercioExterior.html>) y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

con la matización de que en 2013 se recuperaron registrando 7.455,8 millones de euros, valor, no obstante, inferior al alcanzado en 2011. Sobre el conjunto de las importaciones, esta sección, en contra de aquello que aconteció en la primera mitad de la década anterior, ha ido aumentando su peso relativo, situación que se ha ido acentuando con el impacto de la crisis en España, hasta alcanzar un máximo en 2013, cuando este grupo de productos significó el 90,6 por 100 de las importaciones españolas desde Rusia.

Dado el tamaño de esta partida debe subrayarse su contenido. Se encuentra formada esencialmente por petróleo y sus derivados. En cantidades de petróleo se alcanzó un máximo de importación en 2007, que se comprimió sensiblemente en 2008 cuando se compraron 8.811 Kt de petróleo. La tendencia a la reducción continuó hasta que se quebró en 2011 y a partir de ese momento se han ido importando unas 8.100-8.200 Kt. Aunque esta cantidad era parecida a la importada en 2009, los precios en ese momento eran la mitad que en los dos últimos años, por lo que en 2013 el valor de estas compras fue un 75 por 100 mayor (Cuadro 3).

Finalmente, también respecto a esta partida, mientras que en 2008 o 2009 Rusia fue el principal proveedor de España de petróleo con una cuota de alrededor del 15 por 100, en los dos últimos años ésta se ha reducido al 14 por 100 y se ha transformado en el tercer suministrador. A pesar de esta circunstancia, Rusia presenta una cuota en el mercado español similar a la de los

otros países líderes proveedores. En concreto, en 2012 el principal exportador de petróleo a España fue México, con un 14,8 por 100, el segundo fue Nigeria con un 14,3 por 100 y en tercer lugar se encontró Rusia con un 13,9 por 100, mientras que en 2013, el primer vendedor de petróleo a España fue México ocupando el 15,4 por 100 del mercado español, en segundo lugar Arabia Saudí con un 14,1 por 100 y, después se encontraba Rusia con un 14 por 100.

Quizá valga la pena aludir, para acabar este apartado, al resto de importaciones que tienen cierta visibilidad. En primer lugar, aparecen los metales y sus manufacturas, cuyas compras españolas alcanzaron un máximo en 2007 (800 millones de euros) y se desmoronaron en 2009 (300 millones de euros). Después se recuperaron y en los dos últimos años se han estabilizado en algo menos de 400 millones de euros. Dentro de esta sección se encuentran productos de hierro y acero, en ciertos casos laminados, y también de níquel. Finalmente se puede destacar la evolución de los productos químicos (en particular, abonos) que, especialmente en 2013, han mejorado sus compras hasta alcanzar un valor de 88 millones de euros; los materiales plásticos (sobre todo caucho), que en el último año registraron unas importaciones de 65,3 millones de euros, aunque con la matización de que esta cantidad es un tercio de la registrada en 2011; por último y respecto a los productos vegetales, por un lado, sus ventas se acrecentaron sensiblemente en el bienio 2011-2012 debido al cumplimiento de ▷

CUADRO 4  
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A RUSIA, SEGÚN SECCIONES ARANCELARIAS  
(En miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I. Animales vivos y productos reino animal.....	168.360,1	121.468,8	160.567,6	224.992,5	296.029,2	132.185,8
II. Productos del reino vegetal.....	117.099,8	86.528,2	147.016,3	228.315,5	251.742,3	238.693,6
III. Grasas y aceites animales o vegetales .....	28.048,7	21.565,4	36.275,4	31.148,7	35.147,2	40.710,0
IV. Productos Industriales de alimentos, bebidas, tabaco.....	188.154,1	145.543,2	225.111,4	226.013,3	210.363,5	173.007,4
V. Productos minerales.....	6.240,5	6.834,0	9.138,4	10.470,5	6.829,7	9.543,4
VI. Productos industriales químicos y derivados.....	167.549,3	140.165,1	174.926,4	187.096,1	234.622,8	310.244,2
VII. Materiales plásticos, caucho y sus manufacturas.....	89.137,7	44.819,6	89.114,6	124.594,3	166.620,5	155.471,8
VIII. Pieles, cueros y sus manufacturas .....	12.563,6	13.577,4	15.020,6	17.725,3	18.612,7	16.693,6
IX. Madera, corcho y sus manufacturas.....	17.419,0	8.477,8	10.112,4	9.286,8	8.538,2	7.591,9
X. Papel, sus materias primas y manufacturas .....	46.949,1	34.762,8	34.728,1	35.575,7	33.723,0	31.446,1
XI. Materias textiles y sus manufacturas .....	153.750,6	119.905,7	137.500,6	170.508,7	210.307,5	245.069,3
XII. Calzado, sombreros, paraguas y plumas, etc.....	34.532,9	22.048,7	22.703,3	28.916,9	34.208,9	41.756,6
XIII. Manufacturas de piedra, yeso, cemento, y vidrio .....	186.219,0	102.647,3	125.915,7	158.395,2	199.352,9	204.915,5
XIV. Perlas finas, piedras y metales preciosos.....	10.757,2	4.678,5	5.916,4	9.516,8	14.337,3	17.802,2
XV. Metales comunes y manufacturas de estos metales.....	84.522,9	51.115,0	95.190,1	117.243,8	140.088,3	135.781,9
XVI. Maquinas y aparatos, material eléctrico.....	501.738,8	287.439,9	341.741,1	386.396,6	408.888,1	422.953,4
XVII. Material de transporte .....	902.973,5	198.405,8	273.386,6	452.506,8	565.431,2	490.321,9
XVIII. Óptica, fotografía y cine, aparatos de precisión.....	12.430,1	8.366,9	16.835,4	19.157,1	19.963,4	22.722,5
XIX. Armas y municiones.....	4.791,9	2.344,2	1.690,5	1.768,8	947,2	1.141,9
XX. Mercancías y productos diversos.....	101.719,4	53.955,8	58.498,0	62.470,8	85.936,3	111.984,7
XXI. Objetos. arte y otros no especificaos en secciones anteriores....	1.950,8	1.671,2	9.901,0	24.189,8	9.118,0	8.307,7
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.836.909,2</b>	<b>1.476.321,3</b>	<b>1.991.289,9</b>	<b>2.526.290,1</b>	<b>2.950.808,1</b>	<b>2.818.345,2</b>

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

grandes contratos de cereales (trigo y maíz) por valor de 92,5 y 180,5 millones de euros respectivamente, pero cayeron sustancialmente en 2013, pasando a ser una partida poco significativa y, por otro lado, se mantiene una importación constante de aceite de girasol, que en 2013 alcanzó un nivel de 71,5 millones de euros.

#### 4. Las exportaciones de España

El 80 por 100 de las exportaciones españolas se concentran en 8 secciones comerciales, situación que se ha mantenido durante todo el periodo desde que empezó la crisis en España. En primer lugar destacan dos secciones que conjuntamente han representado un tercio de las ventas españolas a Rusia: material de transporte, por un lado, y maquinarias mecánicas y aparatos eléctricos, por otro. La primera ha significado el 19,7 por 100 de las exportaciones españolas durante el periodo 2008-2013. Durante la década anterior fueron subiendo las ventas hasta que en 2008 se alcanzó un máximo equivalente a 903 millones de euros, aunque en el siguiente año sólo registró un valor

de 198,4 millones de euros. A partir de ese momento esta sección comercial se ha ido recuperando hasta alcanzar en 2012 un máximo, exportando por valor de 565,4 millones de euros, aunque al año siguiente quedó rota esta tendencia positiva y se vendió por 490,3 millones de euros. Los automóviles y sus accesorios constituyen la mayor parte de esta sección comercial. Esta partida, después de alcanzar su mayor valor en 2008 con unas ventas de 771,6 millones de euros, experimentó una brusca caída en 2009, que dejó estas exportaciones reducidas a la décima parte del año anterior. Esta abrupta caída se explica porque en ese año Rusia padeció el impacto más agudo de la crisis internacional que se había iniciado el año anterior. No obstante, a partir de ese momento, estas ventas se han ido recuperando hasta que en 2012 su valor ascendió a 564,1 millones de euros, si bien en 2013 ha tenido una ulterior reducción registrándose operaciones equivalentes a 482,7 millones de euros.

En cuanto a la sección comercial de «máquinas y aparatos, material eléctrico», a partir de 2009, los primeros han acrecentado sus ventas continuamente hasta significar en 2013 los 330,8 ▷

millones de euros, mientras que material eléctricos, después de una caída de 3 veces en 2009 respecto al año anterior, se ha ido recuperando, pero a partir de 2010 se han estancado las exportaciones en algo más de 90 millones de euros. Cabe destacar que ambas partidas arancelarias están compuestas por productos muy diversos.

A continuación destacan 6 secciones que representan cada una de ellas, durante 2008-2013 en su conjunto, alrededor del 7-8 por 100 de las exportaciones españolas. En primer lugar se pueden destacar las secciones comerciales de animales, de vegetales y, finalmente, de transformados alimentarios. En animales y vegetales a partir de 2009 el crecimiento es continuo hasta 2012, pero cayendo las ventas en 2013, momento en que las ventas de animales vivos se redujeron a la mitad respecto al año anterior. En el caso de transformados de alimentos, las ventas se estancaron en 2011 y decrecieron en los dos últimos años. Las caídas en carnes y sus transformados se explican, al menos en parte, por las restricciones sanitarias introducidas por las autoridades rusas. La sección arancelaria de animales se concentra en carne, mientras que el pescado es relativamente más residual. En cuanto a vegetales destacan, dentro de las frutas, los melocotones y los agrios (siendo por importancia mandarinas, limones y naranjas) y en las hortalizas los tomates, los pepinos, las berenjenas, los pimientos y las lechugas. En alimentos preparados destacan claramente las aceitunas, que se exportan de manera regular habiendo adquirido un nivel de unos 60 millones de euros en los últimos años, así como los jugos y ciertos preparados de frutas. En el caso de los productos de cacao, a partir de la crisis, las ventas crecieron continuamente hasta alcanzar en 2012 los 11,7 millones de euros, pero en 2013 tuvo lugar una contracción destacada hasta dejar las exportaciones en 7,3 millones de euros, situación que pone en entredicho estas exportaciones. Cabe reseñar el caso especial del vino, que en 2008 se exportó

casi por valor de 60 millones de euros, al año siguiente cayeron las ventas a la mitad y después se fueron recuperando hasta alcanzar en 2011 un nivel equivalente al de 2008. Sin embargo, a pesar de la capacidad española en este tipo de productos y las positivas expectativas del mercado ruso a este respecto, las ventas han caído progresivamente en 2012-2013 en que se registraron unos valores de 34,7 millones de euros y 25,3 millones de euros respectivamente.

En segundo lugar, se encuentran las secciones comerciales de productos químicos, materiales textiles y manufacturas para construcción. En los tres casos, después del decrecimiento de 2009, las ventas se han incrementado continuamente hasta la actualidad. En el caso de los productos químicos, en 2010 ya se superó la cantidad vendida en 2008 y en 2013 las exportaciones ascendieron a 310,2 millones de euros. Los materiales textiles superaron el máximo de ventas de 2008 en 2011 y en el último año considerado se registraron 245 millones de euros. Las manufacturas de construcción superaron el nivel máximo histórico de 2008 en 2012 y en el siguiente año se vendió por valor de 204,9 millones de euros, con la particularidad de que el crecimiento respecto al año anterior fue muy pequeño. Respecto a los contenidos de estas secciones arancelarias, dentro de productos químicos destacan las exportaciones de perfumería y cosmética, cuyas ventas crecientes se vieron afectadas por la crisis con una caída en 2009, pero remontaron en 2010 cuando se superó casi en un 50 por 100 las ventas máximas alcanzadas en 2008, además de que en los dos últimos años han experimentado un crecimiento continuo hasta llegar a vender 92,9 millones de euros en 2013. Son destacables también las ventas de tintes y colorantes, esencialmente pigmentos de uso en productos cerámicos y pinturas, que desde 2009 no han hecho más que aumentar, aunque la cifra de 59 millones de euros registrada en 2013 aún era inferior a la alcanzada en 2008. Finalmente pueden destacarse los productos farmacéuticos (adquiriendo gran relevancia los hilos de sutura en 2013), ▷



cuya tendencia a la exportación no se vio afectada por la crisis y fueron creciendo las ventas hasta alcanzar en 2012 los 36,7 millones de euros, casi un 30 por 100 más que el año anterior, pero con la peculiaridad de que en 2013 las ventas han ascendido a 100 millones de euros. En cuanto a la sección comercial de productos textiles se encuentra concentrada esencialmente en prendas de vestir, aunque también son reseñables las ventas de artículos de uso en el hogar. Finalmente, los materiales de construcción están constituidos en su mayoría por productos cerámicos. Respecto a esta última partida, alcanzó un máximo de ventas en Rusia en 2008 equivalente a 169,1 millones de euros, al año siguiente estas exportaciones cayeron en cerca de un 50 por 100, aunque a partir de ese momento se han ido recuperando, de manera que en 2012 ya se alcanzó el nivel de ventas de 2008 y en 2013 se acrecentaron todavía más hasta registrar los 177,7 millones de euros.

En tercer lugar y, de manera más residual, se pueden destacar dos secciones comerciales con un peso en las exportaciones para el periodo 2008-2013 de algo menos del 5 por 100: materiales plásticos y metales. En ambos casos la tendencia fue similar. En 2010 ya se recuperó el nivel de exportaciones de 2008, que fue subiendo hasta 2012, cuando se alcanzó un máximo de ventas, pero con el contrapunto de que en 2013 se redujeron las ventas. En este último año la primera sección arancelaria de las comentadas registró un valor de 155,5 millones de euros y la segunda de 135,8 millones de euros. En el caso de la primera sección comercial, dos tercios de las ventas son materiales plásticos y sus manufacturas, mientras que el resto son productos de caucho, frecuentemente repuestos para vehículos. En el caso de la sección comercial de metales se trata de manufacturas de hierro (lamina-dos y tubos) y acero, así como bañeras y algunos productos relacionados con cuchillería (en particular instrumental para embutir), pero también algunas manufacturas de aluminio (alambrados y chapas, con una creciente dinámica de perfiles de este material).

Para concluir se puede aludir a otros productos aislados que presentan relevancia por sí mismos y se encuentran en otras secciones arancelarias. Por ejemplo, de aceite de oliva (dentro de la sección arancelaria de grasas) se exportó en 2009 por valor de 19,7 millones de euros, es decir unos 6 millones menos que el año anterior, pero en 2010 esta cifra era de 33,2 millones de euros y alcanzó en 2013 los 36,9 millones de euros. En la sección comercial de otros tipos de productos se puede destacar la partida de los muebles. Ésta alcanzó en 2008 un máximo de ventas equivalente a 89,8 millones de euros, se contrajo hasta la mitad en el año siguiente y, aunque en los años siguientes se han ido recuperando, en 2013 aún no se había superado el máximo apuntado 6 años antes, puesto que las exportaciones registradas ascendieron a 86,9 millones de euros. En una situación diferente se encuentra la partida de juguetes. Ésta, como ha sido habitual en el resto de exportaciones, alcanzó un máximo en 2008 (8,3 millones de euros), se comprimieron las ventas en 2009 y a partir de ese momento han aumentado constantemente, pero de una forma bastante dinámica puesto que en 2013 se vendió en Rusia por un valor de 21,3 millones de euros.

Finalmente debe aludirse a una serie de productos, de naturaleza productiva distinta, pero vinculados en su uso. Se trata de los complementos de moda. Por un lado aparece la partida de calzado, que en 2008 alcanzó unas ventas de 34 millones de euros. Éstas cayeron al año siguiente en un tercio y a partir de ese momento han crecido continuamente hasta conseguir un nivel equivalente al máximo de exportaciones en 2012 y registrando unas ventas de 41,4 millones de euros en 2013. Por otra parte, las ventas de piedras y metales preciosos (en especial joyería y bisutería) se estancaron en torno a los 10 millones de euros en 2006-2008, pero en los dos últimos años han experimentado una dinámica relevante hasta alcanzar los 17,8 millones de euros en 2013. Asimismo, las manufacturas de piel y marroquinería han presentado un crecimiento constante desde principios de la década pasada, sin ser afectadas por la crisis, equivaliendo las ▷

ventas en 2012 a 11,9 millones de euros, si bien en 2013 han experimentado una ligera contracción con unas exportaciones de 10,8 millones de euros. Una tendencia similar pero en un volumen más modesto ha tenido lugar en peletería y sus confecciones. Las ventas crecieron continuamente y en 2011-2012 alcanzaron un valor de unos 6 millones de euros en cada año, aunque en 2013 se redujeron a los 5,5 millones de euros.

## 5. Conclusión

El comercio hispano-ruso presentó una recuperación inmediatamente después de la crisis, pero recientemente se ha estancado. Esta situación es reflejo tanto de la evolución de las importaciones como de las exportaciones. Respecto a las primeras constituyen tres cuartas partes del comercio exterior bilateral y son productos petrolíferos. En gran medida su evolución estará sujeta a la tendencia de los precios internacionales del petróleo.

Desde principios de la década anterior las exportaciones españolas han crecido transformando a Rusia en una prioridad de proyección para el empresariado español. Esta percepción se ha acentuado a partir de la crisis, como se ha puesto de relieve en producciones de cerámicas o juguetes. De hecho varias líneas de ventas se muestran bastantes competitivas, como las maquinarias mecánicas, los aparatos eléctricos y los instrumentos ópticos, donde la diversificación de productos permite una sostenibilidad en las ventas. También destaca un grupo de productos diversos que está consolidándose en el mercado ruso, a saber, los productos de moda y sus complementos, donde se incluye ropa, pero también zapatos, prendas de piel y artículos de marroquinería, junto con perfumes y cosmética, así como joyería y bisutería.

A pesar de las buenas expectativas de este tipo de productos, en los dos últimos años se han suscitado unos interrogantes inesperados. Se trata del freno de parte de las exportaciones españolas hacia Rusia que, por ende, constituye un indicador de las ventas exteriores en general de España. Este efecto negativo se vincula a que, por un lado, la crisis está destruyendo tejido empresarial y, con él

la base de las exportaciones (como por ejemplo en materiales de madera o metal de uso en construcción); por otro lado, en ciertas líneas productivas, como son las relacionadas con alimentación, existen dificultades para adaptarse al mercado ruso, como queda patente con el vino. Debe señalarse que este fenómeno representa la conjunción de la gran reducción en las ventas de vinos a granel, en parte por su falta de competitividad vía precios, y las dificultades para expandir los caldos embotellados, en un mercado donde existe una oferta bastante amplia. Y, finalmente, la capacidad de proyección futura en términos globales de exportaciones y de valor añadido retenido por España en ventas de automóviles y sus accesorios puede verse muy cuestionada como consecuencia de los cambios en las tomas de decisiones en las matrices de las empresas multinacionales de las que dependen. Así pues, los dos últimos años ponen de manifiesto que el comercio hispano-ruso se encuentra en una encrucijada y sus expectativas son inciertas.

## Bibliografía

- [1] FUSTER, V. y SÁNCHEZ, A. (2005): «El comercio de Rusia con España durante la etapa Putin», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2865, pp. 59-71, Madrid.
- [2] SÁNCHEZ, A. (2007): «Tendencias recientes en el comercio de Rusia con España», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2920, pp.17-27, Madrid.
- [3] SÁNCHEZ, A. (con la col. de SHKOLYAR, N. y TEPERMAN, V.) (2008): La internacionalización de la empresa Española. Estudio monográfico sobre el entorno económico y las oportunidades de inversión en Rusia. Fundación Real Instituto Elcano. Madrid.
- [4] SÁNCHEZ, A. (2010): «Las relaciones comerciales de España con Rusia durante la crisis», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2994, pp. 35-42, Madrid.
- [5] SÁNCHEZ, A. (2012): «Crisis y expansión en las relaciones comerciales hispano-rusas», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 3032, pp. 55-63, Madrid.

Ana José Bellostas Pérez-Grueso\*  
Francisco José López Arceiz\*

## SITUACIÓN ACTUAL DE LOS FONDOS ÉTICOS Y SOLIDARIOS

### Una perspectiva comparada

Desde principios del siglo XXI, en el mercado financiero, el perfil del inversor *retail* ha evolucionado hacia la demanda de productos financieros asociados a rentabilidades socialmente responsables. En respuesta, surgen y se desarrollan los fondos de inversión éticos y solidarios como instrumento de intermediación financiera entre este tipo de inversores, empresas socialmente responsables y programas de acción social. El objetivo de este trabajo es proporcionar una panorámica actual, general y descriptiva de los fondos éticos y solidarios desde una perspectiva europea y nacional. Los resultados obtenidos revelan la existencia de un mercado en expansión que, sin embargo, presenta ciertas particularidades en el caso español. De esta forma, aunque aspectos relacionados con el diálogo de las empresas presentan similitudes con otros mercados europeos, no es posible afirmar lo mismo en relación con los filtros de selección aplicados por el fondo, así como respecto de la política de inversiones en beneficio de la comunidad.

**Palabras clave:** responsabilidad social corporativa, criterio de selección, activismo empresarial, inversión en la comunidad.

**Clasificación JEL:** G23, M14.

### 1. Introducción

En los últimos años el perfil del inversor medio ha sido objeto de evolución desde una visión vinculada a criterios exclusivamente financieros hacia una visión marcada por la introducción de criterios no financieros (Albareda, 2001; Ferruz y Marco, 2006; Renneboog, Horst y Zhang, 2008). Fruto de esta evolución aparece el término Inversión Socialmente Responsable (ISR) y dentro de ella los fondos de inversión éticos y solida-

rios como una forma de adaptación a las nuevas demandas del inversor.

El objetivo de este trabajo es presentar una visión descriptiva de esta categoría de fondos. Para ello, se toma como punto de partida el régimen mercantil y fiscal de los fondos de inversión en general para, a continuación, estudiar los fondos éticos y solidarios a nivel europeo y nacional. Los resultados obtenidos en este estudio a nivel nacional ponen de manifiesto la existencia de un mercado en expansión, donde los fondos éticos se orientan hacia una doble línea de trabajo. Por una parte, fomentan la inversión en empresas socialmente responsables, y por otra ▷

\* Departamento de Contabilidad y Finanzas. Universidad de Zaragoza.

Versión de mayo de 2014.

favorecen el desarrollo de proyectos sociales a través de la inversión en la comunidad. Frente a la visión tradicional en la que el fondo ético adoptaba una política pasiva en relación con sus inversiones, los resultados obtenidos muestran cómo, en España, los fondos tienden a orientarse, en forma progresiva, hacia la participación directa en la financiación de entidades sociales, siendo esta constatación la principal aportación de este trabajo.

La estructura del artículo se basa en seis apartados: el primer apartado es de carácter introductorio. En un segundo y tercer apartados se realiza una revisión de la normativa mercantil y fiscal relacionada con los fondos de inversión, respectivamente. Los epígrafes cuarto y quinto se centran en la categoría de los fondos de inversión éticos tanto desde un punto de vista normativo como analítico. Finalmente, se aporta un apartado de conclusiones discutiendo las implicaciones de este trabajo.

## 2. Fondos de inversión. Definición y aproximación normativa

La actual normativa<sup>1</sup> considera los fondos de inversión como patrimonios separados sin personalidad jurídica, pertenecientes a una pluralidad de inversores cuya gestión y representación corresponde a una sociedad gestora, con el concurso de un depositario. Su objeto es la captación de fondos del público para gestionarlos e invertirlos en bienes o derechos, estableciéndose el rendimiento del inversor en función de los resultados colectivos. Esta definición contempla la existencia de tres agentes que deben intervenir en la comercialización y custodia de un fondo de inversión: a) partícipe, o inversor que realiza una aportación al patrimonio común del fondo, b) sociedad gestora, con forma de sociedad anónima

cuyo objeto es la administración y gestión del fondo, y c) depositario, que es la entidad a la que se encomienda la custodia de los activos objeto de inversión, así como la vigilancia de la gestora.

Tanto la sociedad gestora como la sociedad depositaria mantienen un fuerte compromiso con la difusión de información al partícipe del fondo. Las últimas reformas legales han profundizado en estos aspectos. En el momento actual es posible encontrar seis instrumentos de información a los partícipes: a) boletín de suscripción y reembolso, b) folleto/reglamento del fondo, c) informe trimestral, d) memoria anual, e) extracto de operaciones y el estado de la cuenta, y f) extracto fiscal. En ellos se hace especial hincapié en los gastos y comisiones soportados por el partícipe. Con carácter general es posible distinguir tres modalidades de comisión dentro de un fondo de inversión:

– Comisión de gestión y depósito. Cuyo fin es remunerar la actividad de gestión y custodia desarrolladas por la sociedad gestora y el depositario, respectivamente.

– Comisión de suscripción. Su objetivo es actuar como barrera de entrada al fondo, limitando el acceso de los inversores.

– Comisión de reembolso. Constituye una barrera de salida, evitando que los fondos de inversión se utilicen como un instrumento de inversión a corto plazo.

Estas comisiones pueden fijarse como un porcentaje sobre el patrimonio o rendimiento del fondo, o bien sobre una combinación de ambas variables. En cualquier caso, dentro de los documentos mencionados se deberán recoger la forma de cálculo y el límite máximo de las comisiones, las comisiones efectivamente cobradas y la entidad beneficiaria de su cobro.

## 3. Régimen fiscal de los fondos de inversión

Los fondos de inversión son sujeto pasivo del Impuesto de Sociedades, tributando las rentas anuales obtenidas al tipo reducido del 1 por 100. ▷

<sup>1</sup> Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de instituciones de inversión colectiva y Real Decreto 1082/2012, de 13 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva.

A pesar de no estar en régimen de atribución de rentas, este régimen fiscal traslada *de facto* la carga impositiva a los partícipes del fondo de inversión. Actualmente, la participación en un fondo de inversión por parte de una persona física<sup>2</sup> será hecho imponible de dos impuestos: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) e Impuesto de Patrimonio (IP)<sup>3</sup>. En relación al IRPF, los inversores no tributan hasta el reembolso de su participación. El hecho imponible de este impuesto es la obtención de renta por el contribuyente. En el caso de los fondos de inversión, el contribuyente únicamente obtendrá rentas en el momento de transmisión o venta de participaciones, reconociéndose entonces una ganancia o pérdida patrimonial. El cálculo de esta plusvalía/minusvalía tendrá lugar conforme a la siguiente expresión:

$$\text{Ganancia/pérdida patrimonial } I = \text{Precio Venta} - \text{Precio de Adquisición}$$

Las comisiones y gastos en los que haya incurrido el partícipe deberán ser tenidos en cuenta, bien considerándolas un incremento en el precio de adquisición, bien deduciéndolas del precio de venta. En caso de transmisión parcial, se aplicará el criterio de valoración FIFO (*First In, First Out*) a las participaciones adquiridas. Una vez obtenida la ganancia patrimonial se tributará a los correspondientes tipos de gravamen: 21 por 100 (0-6.000 euros de base liquidable del ahorro), 25 por 100 (6.000-18.000 euros) y 27 por 100 (18.000 euros en adelante). En caso de minusvalía, ésta se puede compensar con plusvalías obtenidas durante el mismo ejercicio, o en caso de no tener plusvalías podrán compensarse en los cuatro ejercicios siguientes.

<sup>2</sup> La ganancia/pérdida patrimonial obtenida por una persona jurídica formará parte de la base imponible del Impuesto de Sociedades y su reconocimiento tendrá lugar en función del tratamiento contable otorgado al activo financiero (Art. 58 Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo).

<sup>3</sup> Tratándose de no residentes se tendrá en cuenta el régimen fiscal del Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo.

El régimen fiscal planteado hasta este momento se aplica a toda ganancia o pérdida patrimonial con independencia de su origen. Los fondos de inversión no perciben, por tanto, un tratamiento especial desde esta perspectiva. Sin embargo, cuando se efectúa un traspaso entre fondos se aplica el régimen específico del Art. 94 de la LIRPF que supone un tratamiento fiscal ventajoso para el partícipe. De esta forma, cuando el importe obtenido como consecuencia del reembolso o transmisión de participaciones se destine a la adquisición o suscripción de otras acciones o participaciones en instituciones de inversión colectiva, no procederá computar la ganancia o pérdida patrimonial, y las nuevas acciones o participaciones suscritas conservarán el valor y la fecha de adquisición de las acciones o participaciones transmitidas o reembolsadas.

Por tanto, se establece un régimen de diferimiento fiscal, en el que las ganancias o pérdidas patrimoniales obtenidas tributarán en la venta final tomando la fecha y valor de adquisición de las participaciones originales. Este diferimiento fiscal no resulta de aplicación a la transmisión o adquisición de participaciones en fondos de inversión cotizados (ETF'S) dado el carácter especulativo de los mismos (Ferruz y Vargas, 2008).

Además del IRPF es necesario tener en cuenta la imposición por IP. El IP es un tributo que grava el patrimonio neto de las personas físicas. Las participaciones en fondos de inversión son un activo que incrementará el patrimonio neto a declarar por el partícipe. La valoración de las participaciones en el fondo se computará por el valor liquidativo en la fecha del devengo del impuesto. En este caso, la normativa que regula el impuesto de patrimonio no establece ningún régimen fiscal específico para los traspasos entre fondos.

#### 4. Los fondos éticos y solidarios

Una vez analizado el régimen mercantil y fiscal de los fondos de inversión, este trabajo se ▷

centra en una categoría específica de fondo, los fondos de inversión éticos y solidarios. La CNMV ha implantado el criterio de vocación inversora como fórmula para clasificar los fondos de inversión (Circular 3/2011, Circular 1/2009). Este tratamiento ha sido criticado por algunos autores porque resulta complejo para el inversor medio, al mezclar tipo de activos financieros, orígenes y perfil de riesgo (Ferruz y Vargas, 2008). Además no proporciona información directa sobre la estrategia empresarial de las entidades participadas, y en consecuencia no es capaz de identificar algunos fondos tales como los fondos éticos y solidarios.

Estos fondos constituyen un producto especializado que ofrece a sus partícipes una cartera de activos que, además de producir resultados financieros equivalentes a los del mercado, ofrece a sus accionistas la seguridad de que sus ahorros se destinan a empresas socialmente responsables (Camino, 1993; Moneva y Royo, 2003). Los fondos éticos definen un ideario ético y seleccionan sus carteras atendiendo a criterios de responsabilidad social; mientras que los fondos solidarios se caracterizan por destinar parte de las comisiones de gestión cargadas por el fondo a alguna organización social (Ferruz, Marco y Ortiz, 2007). En la práctica, muchos fondos tienen naturaleza dual, ético-solidaria (De Lara y Roig, 2003).

La gestión de estos productos financieros exige tomar decisiones en torno a tres cuestiones: a) determinación de los criterios de selección, b) política de relaciones con las empresas cuyas acciones figuran en el fondo, y c) generación de beneficios a la comunidad (Argandoña y Sarsa, 2000; López y Ferruz, 2013).

En relación a la determinación de los criterios de selección, la Circular de INVERCO de 15 de noviembre de 1999 establece dos tipos de criterios: criterios negativos (excluyen inversiones en empresas que realizan actividades contrarias a las convicciones del inversor) y criterios valorativos (apoyan las inversiones en empresas que contribuyan positivamente al desarrollo de los valores del inversor).

Una vez seleccionada la empresa objeto de inversión de acuerdo con los criterios fijados en el ideario ético del fondo es necesario tener en cuenta la relación entre ambas entidades (Jensen, 1993; De la Cuesta, 2005). Esta relación supone que los gestores del fondo ejercen los derechos políticos inherentes a los títulos-valor en las compañías objeto de inversión. De esta forma, el activismo accionarial es la vía para desarrollar el ideario ético del fondo en la política de las compañías participadas y orientarlas hacia la RSC y el desarrollo sostenible (Ferruz, Marco y Acero, 2010).

Por último, otro aspecto que distingue a un fondo ético-solidario es la generación de beneficios a favor de la comunidad en la que opera, bien por su inversión en empresas socialmente responsables o bien por el destino de parte de sus comisiones a entidades sociales (Social Investment Forum, 2014).

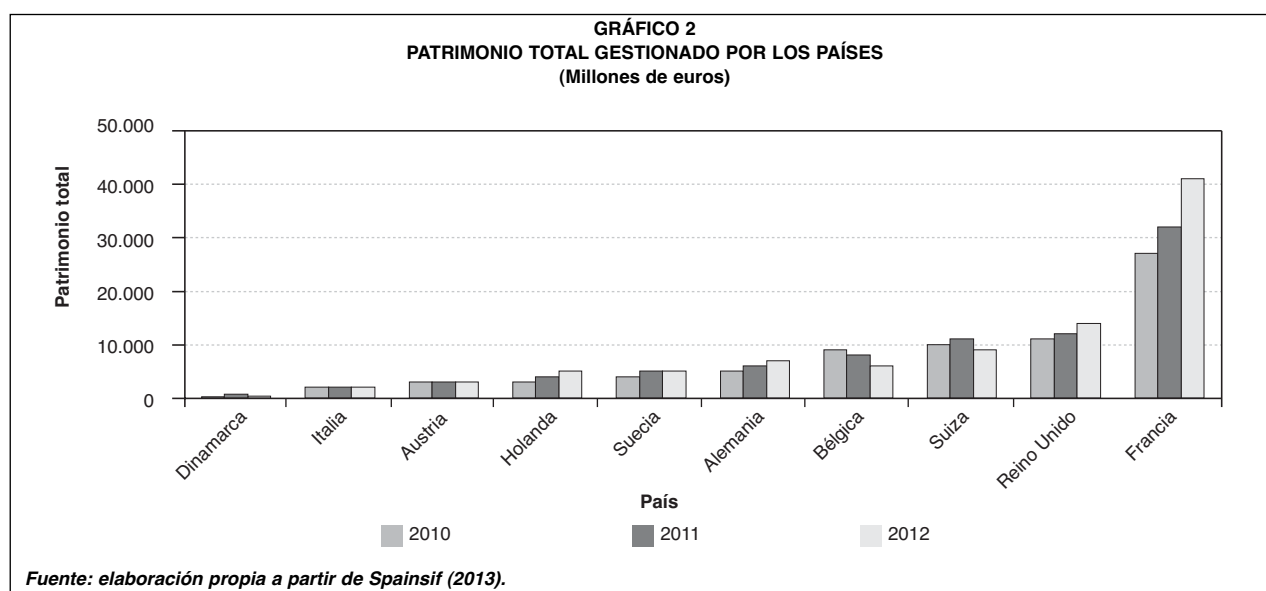
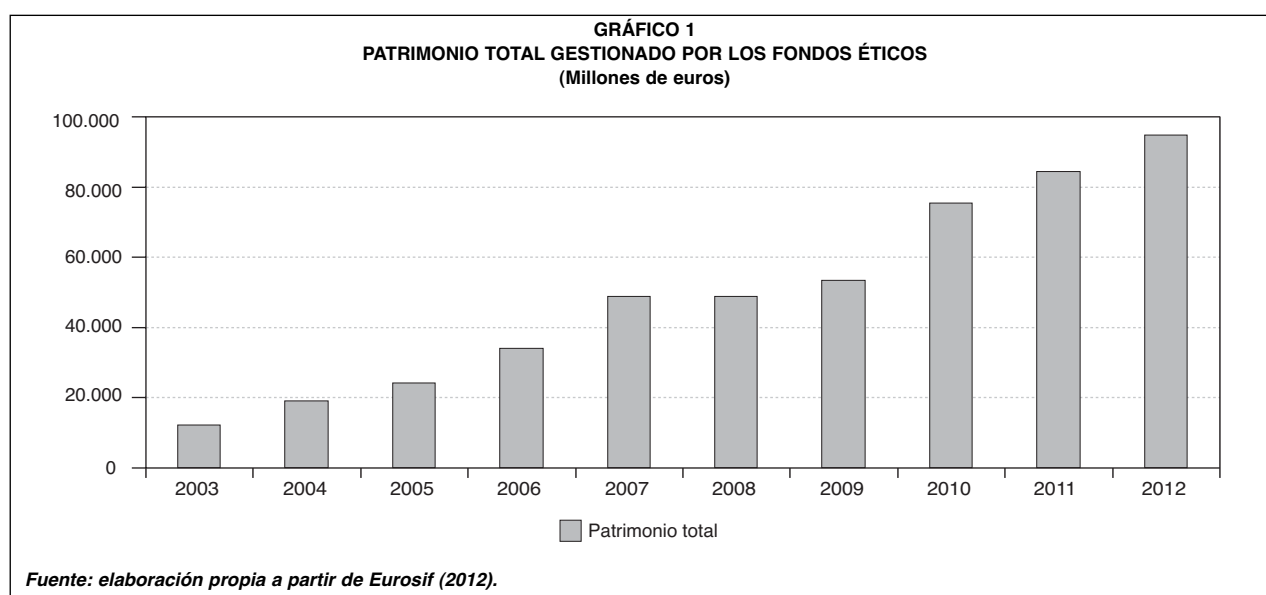
Por tanto, estos fondos trabajan en una doble dirección. A través de los filtros éticos y la política de relaciones con las empresas en cartera, los fondos éticos y solidarios fomentan el desarrollo de empresas socialmente responsables; y mediante la inversión en beneficio de la comunidad consiguen favorecer la financiación de entidades y colectivos que podrían tener dificultades de acceso a recursos financieros.

## 5. Situación actual de los fondos éticos y solidarios

### 5.1. Contexto europeo

En los últimos años ha ido creciendo a nivel europeo la inversión en productos vinculados a la ISR, como son los fondos de inversión éticos (Gráfico 1). Actualmente en el mercado europeo de fondos de inversión se comercializan 1.196 fondos éticos que suponen un total de 94.770 millones de euros de patrimonio total (Eurosif, 2012).

El Gráfico 1 manifiesta una evolución favorable de estos fondos de inversión en términos de ▷



patrimonio total gestionado. Resulta especialmente llamativo el crecimiento experimentado por estos fondos en período de crisis (Bono y Pezzolato, 2012), con incrementos superiores al 10 por 100 (41,27 por 100 en el período 2009-2010, del 12,09 por 100 en 2010-2011 y del 12,34 por 100 en 2011-2012). Ahora bien, aunque se observa un crecimiento continuado, es necesario apuntar que esta evolución no es homogénea entre los distintos países (Gráfico 2).

Como puede apreciarse, los mercados francés y británico alcanzan las cuotas más elevadas de

patrimonio gestionado en los últimos años. En este sentido, Spainsif (2013) define al mercado francés como el mayor mercado de fondos de inversión de Europa, donde existe una fuerte demanda de ISR institucional y pública, combinada con una sensibilidad de los gestores y un fuerte apoyo sindical y público. Asimismo, en este informe se explica la expansión del mercado británico más como una consecuencia de cambio de regulación que como un incremento en su cuota de mercado.

En relación a la combinación rentabilidad-riesgo, Gómez-Bezares, Vargas y Muñoz (2013) cons- ▷

TABLA 1  
DISTRIBUCIÓN DE FILTROS POR PATRIMONIO GESTIONADO

Subcriterio	Criterio	Porcentaje
<i>Best-in-class</i> .....	Positivo	2,92
Integración .....	Positivo	32,99
Temático.....	Positivo	0,50
Exclusión normas.....	Negativo	24,16
Exclusión valores.....	Negativo	39,43

*Fuente: Eurosif (2012).*

tatan una situación muy similar tanto entre los distintos países como en relación con otros fondos, lo que confirma para el mercado europeo la afirmación de Renenboog *et al.* (2008) sobre la equivalencia en términos de rentabilidad y riesgo entre los fondos de inversión éticos y los fondos de inversión convencionales.

Para diseñar su cartera, los fondos ético-solidarios europeos, al igual que los españoles, utilizan tanto criterios valorativos como criterios de exclusión. Sin embargo, dentro de estas dos categorías Eurosif (2012) identifica subcriterios de selección. Dentro de los criterios valorativos se plantean tres posibles estrategias: a) *best-in-class* (establece un primer filtro basado en la política de RSC implantada por la empresa y un segundo filtro seleccionando aquellas empresas más rentables dentro de esta clase), b) integración (aúna factores basados en le RSC junto con los factores financieros en la selección de la cartera) y c) temáticos (selecciona activos que potencian el desarrollo humano y la sostenibilidad). Paralelamente, dentro de los criterios negativos existe una subdivisión atendiendo al origen de la exclusión: exclusión basada en las normas (se evita la inversión en empresas que incumplen con normas o estándares de conducta elaborados por diversos organismos), y exclusión basada en los valores (evita la inversión en determinadas empresas como consecuencia de la actividad desarrollada).

La Tabla 1 muestra el uso de los distintos filtros cuando se atiende al volumen de patrimonio gestionado.

La mayor parte de los fondos éticos utilizan criterios negativos de selección, bien basados en

normas (24,16 por 100), bien basados en los valores (39,43 por 100). En relación a los criterios valorativos la mayor parte de las entidades optan por integrar los criterios de RSC junto con el análisis financiero tradicional (32,99 por 100). Por el contrario, las estrategias temáticas (0,5 por 100) y *best-in-class* (2,92 por 100) ocupan un papel residual en el sistema de filtros.

Una vez seleccionada la entidad participada, el fondo ético tendrá la posibilidad de participar en su gestión en función del instrumento elegido. El diálogo con las empresas y el activismo accionarial se realiza fundamentalmente a través de la renta variable. El informe Eurosif (2012) estima una inversión en renta variable de un 33 por 100, lo que supone un aumento significativo en relación a periodos anteriores. Este dato revela una tendencia en los fondos éticos europeos a centrar su atención en cuestiones de gobierno corporativo a través del ejercicio del derecho de voto.

Para alcanzar la categoría de fondo solidario, finalmente es necesario analizar el porcentaje de beneficios que el fondo destina a favorecer proyectos sociales. A nivel europeo, esta modalidad de actuación se conoce como inversión de impacto. La Tabla 2 muestra la escala de estrategias en relación con la inversión en proyectos sociales. Las cuatro primeras columnas caracterizan fondos de inversión destinados al ahorro remunerado. El llamado «tradicional» responde al fondo de inversión convencional, y los fondos nombrados como «responsable», «sostenible» y «temático» constituyen tres versiones alternativas de fondo ético.

El titulado como fondo «solidario» es un modelo híbrido de ahorro para los partícipes y financiación para las entidades beneficiarias. En cuanto a los fondos «filantrópicos», a pesar de que responden a la forma jurídica de fondo de in- ▷



## SITUACIÓN ACTUAL DE LOS FONDOS ÉTICOS Y SOLIDARIOS ESPAÑOLES

TABLA 2  
ESTRATEGIAS DESARROLLADAS POR LOS FONDOS DE INVERSIÓN

	Tradicional	Responsable	Sostenible	Temático	Solidario	Filantrópico
Objetivo	Maximización de la rentabilidad financiera	Restricción por criterios excluyentes	Utilización de criterios valorativos	Cluster por áreas de actividad	Financiación proyecto social	Creación de un proyecto social
Ejemplo	Fondo de Inversión Activos mercado monetario	Fondos exclusión industria armamentística	Fondos de inversión ASG	Fondos ecológicos	Fondos de inversión solidarios	Fondos Fundaciones

Fuente: elaboración propia a partir de Bridges Venture (2012).

TABLA 3  
FONDOS DOMICILIADOS Y COMERCIALIZADOS EN ESPAÑA.

Fondo	Gestora	Depositaria	Creación	Inv. mín (euros)
FONENGIN ISR, FI	CAJA INGENIEROS GESTION, SGIIC, SA	CAIXA DE CREDIT DELS ENGINYERS- CAJA DE CREDITO DE LOS INGENIEROS, S. COOP.	24/09/1992	500
BBVA BOLSA DESARROLLO SOSTENIBLE, FI	BBVA ASSET MANAGEMENT, SA, SGIIC	BANCO DEPOSITARIO BBVA, SA	29/09/1997	600
MICROBANK FONDO ETICO, FI	INVERCAIXA GESTION, S.A., SGIIC	CONFEDERACION ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS	09/04/1999	600
SANTANDER SOLIDARIO DIVIDENDO EUROPA, FI	SANTANDER ASSET MANAGEMENT, SA, SGIIC	SANTANDER INVESTMENT, SA	03/06/1999	58,611
BANKIA PRO UNICEF, FI	BANKIA FONDOS, SGIIC, SA	BANKIA, SA	16/06/1999	100
BBVA SOLIDARIDAD, FI	BBVA ASSET MANAGEMENT, SA, SGIIC	BANCO DEPOSITARIO BBVA, SA	21/07/1999	807,93
SANTANDER RESPONSABILIDAD CONSERVADOR, FI	SANTANDER ASSET MANAGEMENT, SA, SGIIC	SANTANDER INVESTMENT, SA	06/06/2003	115,17
BANKINTER SOSTENIBILIDAD, FI	BANKINTER GESTION DE ACTIVOS, SA, SGIIC	BANKINTER, SA	06/11/2003	60
SABADELL BS INVERSION ETICA Y SOLIDARIA, F.I.	BANSABADELL INVERSION, SA, SGIIC, Sociedad Unipersonal	BANCO DE SABADELL, SA	09/12/2003	100.000
BBK SOLIDARIA, FI	BBK GESTION, SA, SGIIC	KUTXABANK, SA	15/06/2005	300
COMPROMISO FONDO ETICO, FI	BNP PARIBAS GESTION DE INVERSIONES, SGIIC, SA.	BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES, SUCURSAL EN ESPAÑA	08/02/2006	0
BMN ETICO Y SOLIDARIO, FI	BMN GESTION DE ACTIVOS, SGIIC, SA	ACA, SA. SOCIEDAD DE VALORES	28/11/2008	30
ESAF GLOBAL SOLIDARIO, FI	ESPIRITO SANTO GESTION, SA, SGIIC	BANCO ESPIRITO SANTO, SA, SUCURSAL EN ESPAÑA	04/09/2009	10
MICROBANK FONDO ETICO GARANTIZADO, FI	INVERCAIXA GESTION, SA, SGIIC	CONFEDERACION ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS	17/02/2012	600
SEGURO FONDO ETICO CARTERA FLEXIBLE, FI	INVERSEGUROS GESTION, SA, SGIIC	INVERSEGUROS, SOCIEDAD DE VALORES, SA	15/06/2012	0

Fuente: elaboración propia.

versión, son en realidad productos que no están orientados al inversor *retail* (Bridges Ventures, 2012). Por lo tanto, en la práctica financiera estos últimos no son comparables con el resto de categorías de fondos analizados.

### 5.2. Contexto nacional

Actualmente existen 15 fondos de inversión éticos comercializados y domiciliados en el mercado

español. Para su análisis se han utilizado datos de corte transversal contenidos en los informes públicos semestrales depositados en la CNMV durante el año 2012. La Tabla 3 recoge el nombre del fondo, las entidades gestoras, las depositarias, la fecha de creación y la inversión mínima. En relación a las entidades gestoras destaca que el 27 por 100 de los fondos es gestionado por sociedades dependientes de Banco de Santander y BBVA (Santander Investment, SA y Banco Depositario BBVA, SA). Si además se tienen en cuenta los fondos ▷

TABLA 4  
PATRIMONIO TOTAL Y FRECUENCIAS RELATIVAS CORREGIDO POR RENTABILIDAD

Fondo	Patrimonio 2012 (euros)	fi*100	Patrimonio 2011 euros	fi*100	Patrimonio 2010 (euros)	fi*100
FONENGIN ISR, FI	19.845.204,6	17,1%	9.150.022,0	7,7%	10.235.051,5	8,6%
BBVA BOLSA DESARROLLO SOSTENIBLE, FI	24.750.143,6	21,3%	25.166.299,2	21,3%	13.805.000,0	11,6%
MICROBANK FONDO ÉTICO, FI	4.427.457,6	3,8%	3.590.000,0	3,0%	5.868.000,0	4,9%
SANTANDER SOLIDARIO DIVIDENDO EUROPA, FI	9.462.822,6	8,2%	9.963.612,3	8,4%	13.024.000,0	10,9%
BANKIA PRO UNICEF, FI	1.703.788,0	1,5%	2.181.000,0	1,8%	2.427.000,0	2,0%
BBVA SOLIDARIDAD, FI	14.028.125,2	12,1%	14.820.095,4	12,5%	16.973.815,3	14,2%
SANTANDER RESPONSABILIDAD CONSERVADOR, FI	17.351.920,4	15,0%	25.489.736,1	21,5%	30.127.564,7	25,2%
BANKINTER SOSTENIBILIDAD, FI	2.518.415,2	2,2%	2.618.624,7	2,2%	3.203.525,0	2,7%
SABADELL BS INVERSION ÉTICA Y SOLIDARIA, FI	5.200.904,0	4,5%	4.851.711,5	4,1%	8.085.204,5	6,8%
BBK SOLIDARIA, FI	5.431.478,8	4,7%	6.080.049,0	5,1%	5.258.794,8	4,4%
COMPROMISO FONDO ÉTICO, FI	7.127.777,3	6,1%	7.315.008,0	6,2%	7.132.132,8	6,0%
BMN ÉTICO Y SOLIDARIO, FI	300.862,5	0,3%	3.552.927,0	3,0%	639.071,0	0,5%
ESAF GLOBAL SOLIDARIO, FI	3.845.296,0	3,3%	3.585.281,0	3,0%	2.571.000,0	2,2%
MICROBANK FONDO ÉTICO GARANTIZADO, FI	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
SEGURO FONDO ÉTICO CARTERA FLEXIBLE, FI	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>115.994.195,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>118.364.366,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>119.350.159,6</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: elaboración propia.

que dependen de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, el porcentaje anterior se eleva a un 40 por 100, lo que muestra un elevado grado de concentración en el sector de las Instituciones de Inversión Colectiva éticas. La Tabla 3 también muestra las distintas fechas de creación de los fondos de inversión, apreciándose como el 60 por 100 de los fondos nacen en la década de los 2000, por lo que nos encontramos ante un producto financiero relativamente novedoso.

La última columna refiere la inversión mínima en el fondo de inversión. Las entidades cuya inversión mínima se expresa con decimales son entidades que no exigen más capital mínimo que el valor liquidativo de la participación. En cambio, aquellas que no los presentan han fijado en el folleto informativo un importe mínimo, destacando uno de los fondos que exige un capital mínimo de 100.000 euros (Sabadell BS inversión ética y solidaria, FI, dependiente del Banco de Sabadell, SA). En cualquier caso, las cuantías indican que

se trata de un mercado accesible a una pluralidad de ahorradores, sin que la capacidad de renta sea una barrera persuasiva para la participación de los inversores de renta media y baja.

La Tabla 4 refleja una evolución del patrimonio total (en euros) manejado por estos fondos en los tres últimos años, incorporando la corrección por rentabilidad (Andreu, Ortiz y Alfonso, 2008).

De los datos presentados en la Tabla 4 se observa que sólo cuatro fondos existentes recibieron entradas de dinero nuevo entre 2010-2012 (Fonengin ISR, FI; ESAF Global Solidario FI; BBVA Bolsa Desarrollo Sostenible FI y BBK Solidaria FI), dos fondos fueron creados a lo largo de este periodo trienal (Microbank Fondo Ético Garantizado FI y Segurfondo Ético Cartera Flexible FI), mientras que los restantes perderían flujos de dinero. En relación a la evolución del valor liquidativo de las participaciones del fondo, su volatilidad y la rentabilidad media, la Tabla 5 muestra los resultados para los ejercicios 2011 y 2012. En términos ▷

## SITUACIÓN ACTUAL DE LOS FONDOS ÉTICOS Y SOLIDARIOS ESPAÑOLES

**TABLA 5**  
VALOR LIQUIDATIVO, VOLATILIDAD DEL VALOR LIQUIDATIVO Y RENTABILIDAD

Fondo	Valor liquidativo (euros)		Volatilidad (euros)		Rentabilidad (porcentaje)	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
FONENGIN ISR, FI	10,6189	10,3442	2,75	3,27	2,66	1,78
BBVA BOLSA DESARROLLO SOSTENIBLE, FI	10,1902	9,3075	13,53	19,9	9,48	-5,04
MICROBANK FONDO ÉTICO, FI	6,2546	6,0691	6,82	14,27	3,06	-9,64
SANTANDER SOLIDARIO DIVIDENDO EUROPA, FI	58,6105	58,3905	16,37	22,47	0,38	-8,33
BANKIA PRO UNICEF, FI	6,6101	6,5835	8,08	7,38	0,4	-1,35
BBVA SOLIDARIDAD, FI	807,939	797,362	6,79	7,78	1,33	-2,87
SANTANDER RESPONSABILIDAD CONSERVADOR, FI	115,1715	115,9927	3,74	4,63	-0,71	-0,31
BANKINTER SOSTENIBILIDAD, FI	69,5677	68,8696	0,98	1,24	1,06	2,33
SABADELL BS INVERSIÓN ÉTICA Y SOLIDARIA, FI	1.142,16	1.146,34	5,36	6,77	1,6	-0,15
BBK SOLIDARIA, FI	6,5031	6,5183	4,58	5,44	-0,23	0,83
COMPROMISO FONDO ÉTICO, FI	5,098	5,0333	2,39	3,65	1,29	-0,8
BMN ÉTICO Y SOLIDARIO, FI	9,2528	10,4263	15,56	6,74	-11,25	-3,19
ESAF GLOBAL SOLIDARIO, FI	9,3192	9,5775	5,52	8,63	-2,7	-6,9
MICROBANK FONDO ÉTICO GARANTIZADO, FI	5,7527	Nd	13,53	Nd	-4,08	Nd
SEGURO FONDO ÉTICO CARTERA FLEXIBLE, FI	9,9932	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd
<b>MEDIA</b>	<b>151,54</b>	<b>173,14</b>	<b>7,57</b>	<b>8,63</b>	<b>0,16</b>	<b>-2,48</b>

Nd: no disponible.

Fuente: elaboración propia.

**TABLA 6**  
CRITERIOS DE SELECCIÓN DE INVERSIONES APLICADOS POR EL FONDO

Fondo	Criterio	Criterio valorativo	Criterio excluyente
FONENGIN ISR, FI	Desarrollo humano, armamento, tabaco	Sí	Sí
BBVA BOLSA DESARROLLO SOSTENIBLE, FI	Responsabilidad Social Corporativa	Sí	No
MICROBANK FONDO ÉTICO, FI	Desarrollo humano	Sí	Sí
SANTANDER SOLIDARIO DIVIDENDO EUROPA, FI	Armamento, inserción, m. ambiente	Sí	Si
BANKIA PRO UNICEF, FI	Armamento, alcohol y tabaco	No	Sí
BBVA SOLIDARIDAD, FI	Proyecto social	Sí	No
SANTANDER RESPONSABILIDAD CONSERVADOR, FI	Doctrina Social Iglesia Católica	No	Sí
BANKINTER SOSTENIBILIDAD, FI	Responsabilidad Social Corporativa	Sí	No
SABADELL BS INVERSIÓN ÉTICA Y SOLIDARIA, FI	Armamento, m. ambiente, tabaco	No	Sí
BBK SOLIDARIA, FI	Desarrollo humano	No	Sí
COMPROMISO FONDO ÉTICO, FI	Doctrina Social Iglesia Católica	Sí	Sí
BMN ÉTICO Y SOLIDARIO, FI	Responsabilidad Social Corporativa	Sí	No
ESAF GLOBAL SOLIDARIO, FI	Doctrina Social Iglesia Católica	No	Sí
MICROBANK FONDO ÉTICO GARANTIZADO, FI	Desarrollo humano	Sí	No
SEGURO FONDO ÉTICO CARTERA FLEXIBLE, FI	Responsabilidad Social Corporativa	Sí	No

Fuente: elaboración propia.

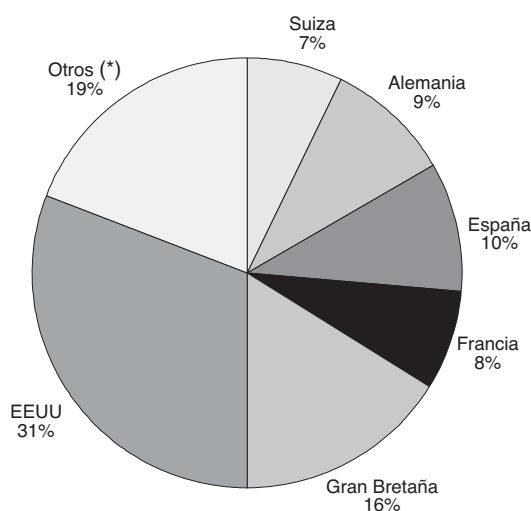
medios, existe una evolución favorable en rentabilidad en los ejercicios analizados (rentabilidad media 2011: -2,48 por 100, rentabilidad media 2012: 0,16 por 100). Además, se aprecia una reducción en los niveles de riesgo (calculado como volatilidad del valor liquidativo) de un 8,63 a un 7,57.

No obstante, estas magnitudes deben ser tomadas con cierta cautela dado el efecto distorsionador ocasionado por los dos fondos creados

en el ejercicio 2012 y la presencia de valores atípicos (rentabilidad 2012 BBVA Bolsa Desarrollo Sostenible FI: 9,48 por 100 frente rentabilidad 2012 BMN Ético y Solidario FI: -11,25 por 100; volatilidad 2012 Santander Solidario Dividendo Europa FI: 16,37 euros frente Bankinter Sostenibilidad FI: 0,38 euros).

En relación a los filtros establecidos por el fondo, la Tabla 6 muestra los criterios de selección ▷

**GRÁFICO 3**  
**REPARTO GEOGRÁFICO RENTA VARIABLE**



(\*) Dentro de «otros» se encuentran los siguientes países: Japón (3,16%), Italia (2,83%), Australia (2,6%), Holanda (2,19%), Canadá (1,77%), Dinamarca (1,08%), Noruega (1,04%), Suecia (0,77%), Finlandia (0,21%), Portugal (0,18%), Bélgica (0,08%) y Jersey (0,05%).

Fuente: elaboración propia.

utilizados por los fondos de inversión éticos españoles. Los fondos éticos aplican tanto criterios valorativos como excluyentes. En términos generales, los fondos que utilizan como filtro las políticas de responsabilidad social de las empresas en cartera y su contribución al desarrollo humano lo hacen a través de criterios valorativos (48 por 100 en términos de patrimonio gestionado), mientras que los fondos vinculados a la doctrina social de la Iglesia Católica (22 por 100) tienden a utilizar criterios excluyentes. No obstante, también es posible apreciar la existencia de algunas entidades (29 por 100) que combinan ambos criterios de manera conjunta.

Una vez analizados los criterios de selección de inversiones, es necesario estudiar la relación fondo-empresas participadas a través del porcentaje de renta variable en la cartera del fondo. En el año 2012, la mayor parte del patrimonio de los fondos de inversión éticos españoles estaban invertidos en renta fija (57 por 100), aunque el porcentaje en renta variable (43 por 100) no era desdeñable. Este análisis se concentra en el estudio de la renta variable dado que es allí dónde la participación de los fondos en los procesos de toma de decisión de las empresas que compo-

nen su cartera tiene sentido. El Gráfico 3 muestra el reparto geográfico de la renta variable.

Los fondos éticos españoles invierten fundamentalmente en cuatro países: Estados Unidos (31,76 por 100), Gran Bretaña (16,57 por 100), España (9,91 por 100) y Alemania (9,79%)<sup>4</sup>. Estados Unidos y Gran Bretaña forman parte de los sistemas Commonwealth, mientras que Alemania y España se integran en el sistema romano-continental. La participación de los fondos éticos en estas economías supone la aplicación de diferentes normativas a la hora de elaborar y gestionar la información financiera, así como en el ejercicio de los derechos políticos en las distintas sociedades. En el periodo analizado, los fondos éticos españoles habían invertido en 174 entidades. Las empresas que componen su cartera son de origen diverso. Se aprecian desde compañías dedicadas a banca y seguros hasta compañías textiles, pasando por la industria farmacéutica. Estas entidades presentan información sobre el alcance de sus objetivos económicos e información sobre su modelo de responsabilidad social corporativa, si bien el grado de profundidad existente no es el mismo en cada caso. De hecho, la totalidad de las empresas analizadas ▷

proporcionan el mismo nivel de información sobre su situación económico-financiera, mientras que la información sobre responsabilidad social corporativa es más diversa en desarrollo y calidad entre las empresas, dependiendo del país de procedencia.

Finalmente, es posible apreciar un componente de solidaridad entre los fondos españoles. Actualmente, estos fondos financian las actividades de 951 entidades. Estas entidades beneficiarias presentan un alto grado de heterogeneidad. Un 42 por 100 adopta la forma jurídica de fundación, un 39,43 por 100 de asociación y un 13,14 por 100 poseen forma jurídica de sociedad limitada. Las formas jurídicas de sociedad anónima (0,29 por 100), corporación pública (1,71 por 100) y sociedad cooperativa (3,43 por 100) son minoritarias. En relación a su campo de actividad se observa una fuerte concentración entorno a dos grandes sectores: salud (72 por 100) y promoción del desarrollo (25,43 por 100). El porcentaje restante se reparte entre servicios sociales (1,14 por 100), actividades religiosas (0,57 por 100), acción sindical (0,29 por 100), promoción de la educación (0,29 por 100) y actividades culturales (0,29 por 100). Como otros aspectos a destacar, los resultados de nuestro estudio muestran que las entidades beneficiarias de financiación solidaria presentan un tamaño promedio de 11.200.000 euros, dando empleo a 124,92 personas y obteniendo un nivel de ingresos de 7.024.216 euros y un beneficio medio de 990.145,1 euros. Su estructura de financiación muestra una composición dual. Por una parte, las entidades beneficiarias mantienen un patrimonio neto positivo (6.958.723 euros), y por otra recurren al endeudamiento como forma complementaria de financiar sus actividades (pasivo corriente de 4.358.401 euros frente a 1.306.575 de pasivo no corriente). Su principal fuente de recursos financieros es, en su mayoría subvenciones de explotación cuyo origen se encuentra en las Administraciones Públicas (Administración General del Estado: 2.947.571 euros y Administración autonómica: 793.520,90 euros),

aunque la financiación proporcionada por los fondos ético-solidarios (179,078.50 euros) es un elemento a tener en cuenta en el desarrollo de estas entidades.

En consecuencia, los fondos éticos españoles filtran sus inversiones con arreglo tanto a criterios valorativos como excluyentes, procurando invertir en empresas socialmente responsables que implantan políticas de responsabilidad social corporativa y favorecen un mayor desarrollo humano. Esta forma de actuar es común a los países de nuestro entorno. Sin embargo, los fondos españoles, además, se caracterizan por revertir parte de sus beneficios en la financiación de entidades no lucrativas lo que los distingue de sus homólogos europeos. De esta forma, las entidades españolas desarrollan una doble vertiente social, que se pone de manifiesto tanto en la selección de cartera como en la financiación de proyectos sociales.

## 6. Conclusiones

Un fondo de inversión es un patrimonio separado sin personalidad jurídica, perteneciente a una pluralidad de inversores cuya gestión y representación corresponde a una sociedad gestora con el concurso de un depositario. La participación de personas físicas en un fondo de inversión constituye hecho imponible de dos impuestos: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) como ganancia o pérdida patrimonial e Impuesto de Patrimonio (IP).

En los últimos años, los fondos de inversión éticos y solidarios han tenido un fuerte nivel de crecimiento. Estos fondos se definen como un producto especializado que ofrece a sus participantes una cartera de activos que, además de producir resultados financieros equivalentes a los del mercado, ofrece a sus accionistas la seguridad de que sus ahorros se destinan a empresas socialmente responsables. Su inversión tiene lugar en una doble dirección: a través de los filtros ▷

éticos y la política de relaciones con las empresas en cartera, los fondos éticos y solidarios fomentan el desarrollo de empresas socialmente responsables; y mediante la inversión en beneficio de la comunidad favorecen la financiación de entidades y colectivos que podrían tener dificultades de acceso a recursos financieros.

A nivel europeo se observan 1.196 fondos éticos con un volumen total de patrimonio gestionado cercano a los 95.000 millones de euros. La participación de España en estas cifras es muy reducida y se localiza en torno a 15 fondos de inversión éticos con un patrimonio gestionado de 132 millones de euros. Estas cifras sitúan a España al nivel de otros países mediterráneos como Italia, pero muy lejos de países europeos como Francia o Reino Unido. A nivel europeo, la gestión de estos fondos se basa fundamentalmente en criterios excluyentes en la selección de sus inversiones, siendo el diálogo con las empresas participadas un tópico de creciente interés pero pendiente de un mayor desarrollo. Sin embargo, en España se observa un comportamiento diferente pues los fondos españoles utilizan en una proporción elevada (48 por 100) filtros valorativos teniendo en cuenta las políticas de responsabilidad social de las empresas en cartera y su contribución al desarrollo humano. Por último, mientras la inversión en beneficio de la comunidad ocupa un papel muy residual a nivel europeo, en España el componente solidario es un elemento esencial. Estos fondos consiguen financiar 951 entidades sociales, siendo un soporte y un complemento a la financiación suministradas por las Administraciones Públicas. En consecuencia, frente a sus homólogos europeos, los fondos éticos y solidarios españoles responden a una idiosincrasia propia en la que tiende a favorecerse la inversión en empresas socialmente responsables y la financiación de proyectos sociales. Este análisis descriptivo deja abiertas algunas cuestiones que deben ser objeto de investigación en trabajos futuros. Así, habría que preguntarse por qué los fondos españoles utili-

zan criterios valorativos frente a los criterios excluyentes utilizados por otros fondos europeos. Asimismo, habría que valorar el papel de la información en la selección de empresas socialmente responsables por parte del fondo. También sería interesante contemplar qué aspectos llevan a un fondo a financiar determinados proyectos sociales en detrimento de otros. En cualquier caso, la inversión socialmente responsable, y dentro de ella los fondos éticos y solidarios, se configura como un valor en alza en nuestro panorama económico.

### **Agradecimientos**

Los autores quieren agradecer la colaboración prestada por el Ministerio de Economía a través del proyecto de investigación «Methodology for measurement, valuation and analysis of performance in social responsibility of organizations» (ECO2011-26171) y del programa de formación de personal investigador de la Diputación General de Aragón (B102/13) en el marco del grupo de investigación de estudios sociales y económicos del Tercer Sector (GESES).

### **Bibliografía**

- [1] ALBAREDA, L (2001): «Fondos de inversión éticos y fondos de inversión solidarios». *Revista de fomento social*, nº 222, pp. 267-286.
- [2] ANDREU, L.; ORTIZ, C. y ALFONSO, L. (2008): Furtherlook at investors' abilities: «Smart Money» or «Smart Investors»? *XVI Foro de Finanzas*, November.
- [3] ARGANDOÑA, A. y SARSA, D. (2000): «Los Fondos Éticos y la promoción de la ética inversora». *Papeles de Ética, Economía y Dirección*, nº 5, pp.1-18.
- [4] GÓMEZ-BEZARES, F.; MUÑOZ, F.; VARGAS, M. (2013): «The cost or benefit of socially responsible investment». *Harvard Deusto Business Research*, vol. 2, nº 2, pp. 102-129. ▷

- [5] BONO, S. y PEZZOLATO, F. (2012): «Green, social and ethical funds in Europe». *Vigeo Review*, pp.1-34.
- [6] BRIDGES VENTURES (2012): Ten Year Report. A decade of investing for impact and sustainable growth. Briges Ventures: Reino Unido.
- [7] CAMINO, D. (1993): «Los fondos de inversión éticos». *Revista española de financiación y contabilidad*, vol. 23 , nº 75, pp. 397-417.
- [8] CIRCULAR INVERCO (1999): sobre utilización por las IIC de las denominaciones «ético», «ecológico» o cualquier otro que incida en aspectos de responsabilidad social.
- [9] DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. (2005): «Las inversiones socialmente responsables como palanca de cambio económico y social». *Revista trimestral latinoamericana y caribeña de desarrollo sostenible*, vol. 3, nº 11.
- [10] EUROSIF (2012): European SRI Study, Eurosif AISBL. Bélgica.
- [11] FERRUZ, L. y VARGAS, M.S. (2008): Fondos de Inversión Españoles: Crecimiento y análisis de eficiencia. Colección Estudios & Investigación. BME. Madrid.
- [12] FERRUZ, L. y MARCO, I. (2006): «Algunas reflexiones sobre la inversión socialmente responsable». *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, nº 2901, pp. 35-44.
- [13] FERRUZ, L.; MARCO, I. y ORTIZ, C. (2007): «Ética en la gestión y fondos de inversión éticos y solidarios». *Revista de gestión pública y privada*, nº 12, pp. 111-124.
- [14] FERRUZ, L.; MARCO, I. y ACERO, I. (2010): Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social. Todo lo que necesitas saber. Editorial Quiasmo. Madrid.
- [15] GÓMEZ-BEZARES, F.; MUÑOZ, F. y VARGAS, M. (2013): «The cost or benefit of socially responsible investment». *Harvard Deusto Business Research*, vol. 2, nº 2, pp. 102-129.
- [16] JENSEN, M.C. (1993): «The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems». *Journal of Finance*, nº 48, pp. 831-880.
- [17] LARA BUENO, M.I. y ROIG GÓMEZ, A. (2003): «Panorama actual de los Fondos de Inversión Éticos y Solidarios en España». *Análisis Financiero*, nº 92, pp. 32-43.
- [18] LEY 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio.
- [19] LEY 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva.
- [20] LEY 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.
- [21] LÓPEZ, F.J. y FERRUZ, L. (2013): «La inversión socialmente responsable». Una aplicación a los fondos de pensiones. *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, nº 15, pp. 13-34
- [22] MONEVA ABADÍA, J.M. y ROYO ABENIA, J.M. (2003): «La inversión socialmente responsable especial referencia a los Fondos de Inversión Éticos», *Revista interdisciplinaria de gestión ambiental*, nº 33, pp. 25-36.
- [23] REAL DECRETO 1082/2012, de 13 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 35/2003. de 4 de noviembre, de instituciones de inversión colectiva.
- [24] REAL DECRETO LEGISLATIVO 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.
- [25] REAL DECRETO LEGISLATIVO 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes.
- [26] RENNEBOOG, L.; HORST, J.T. y ZHANG, C. (2008): «Socially responsible investments: Institutional aspects, performance, and investor behaviour». *Journal of Finance & Banking*, nº 32, pp. 1723-1742.
- [27] SOCIAL INVESTMENT FORUM (2014): Community Investing. <http://ussif.org/> [Consulta a 18 de Abril de 2014].
- [28] SPAINSIF (2012): La Inversión Socialmente Responsable en España. Madrid.
- [29] SPAINSIF (2013): Normativa comparada europea/Regulación en la ISR retail. Madrid.

## Boletín Económico de Información Comercial Española

12 números anuales

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



## Información Comercial Española Revista de Economía

6 números anuales

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



## Cuadernos Económicos de ICE

2 números anuales

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



**SUSCRIPCIÓN ANUAL**

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

**EJEMPLARES SUELTOS**

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

**DATOS**

Nombre y apellidos .....

Empresa .....

Domicilio .....

D.P. .... Población .....

N.I.F. ....

Teléf. .... Fax. ....

Email .....

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

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



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA Y  
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA  
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA  
SUBDIRECCIÓN GENERAL  
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

**Suscripciones y ventas por correspondencia:**

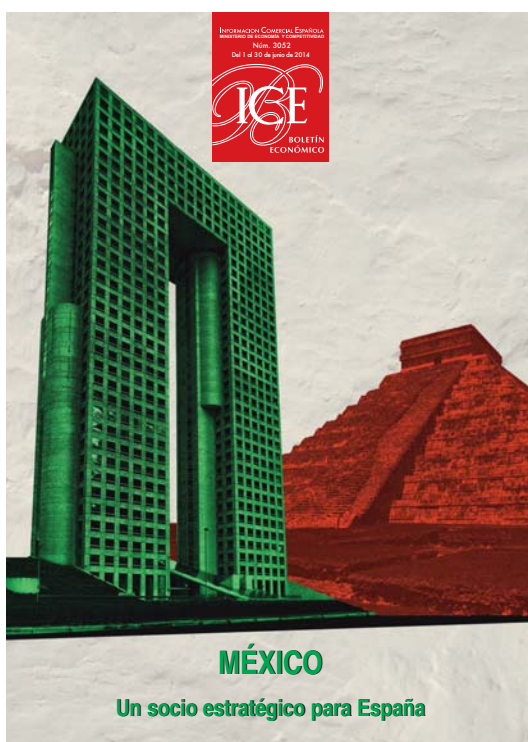
Paseo de la Castellana, 162 8ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 583 55 07/06

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

[distribucionpublicaciones@mineco.es](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es)



## ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

# ICE

INFORMACION COMERCIAL  
ESPAÑOLA



• 7 €+ IVA



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA  
Y COMPETITIVIDAD