

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3032

Del 1 al 31 de octubre de 2012



Economía internacional de Castilla-La Mancha 2011-2012

Colaboraciones público-privadas

En preparación

- La balanza comercial agroalimentaria en 2011
- Sobre el déficit público en España y en la zona euro

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 3032

Director

Santiago Elorza Cavengt

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora, M^a Isabel Gómez Espinosa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, Antonio Carrascosa, Rafael Coloma, Begoña Cristeto, José M^a Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Rafael Gómez Pascual, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Nicolás López, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Darío Sáez, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano, Juan Varela. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Eduardo Lorenzo. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 160, planta 10. Teléfonos: 91 349 48 41/ 91 349 75 86; www.revistasICE.com

Permitida la reproducción de los artículos contenidos en este Boletín, previo permiso por escrito de la Redacción

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
ECPMITYC: 1.ª ed./7501110
EUAEVF: 7€€ + IVA

D.L.: M-30-1958
NIPO: 720-12-011-5
ISSN: 0214-8307
Catálogo general de publicaciones oficiales
<http://www.060.es>



Boletín Económico de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

S U M A R I O

		En portada
Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha	3	La economía internacional de Castilla-La Mancha 2011-2012. Edición especial XV aniversario
		Colaboraciones
Fernando González Laxe	27	Fases en los intercambios comerciales pesqueros
Jorge Andreu Arasa	45	Las colaboraciones público privadas. Gestión eficiente de los riesgos. El riesgo de la demanda
Antonio Sánchez Andrés	55	Crisis y expansión en las relaciones comerciales hispano-rusas



*Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha**

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DE CASTILLA-LA MANCHA 2011-2012

Edición especial XV aniversario

Este artículo pretende dar una visión, lo más completa posible, de la economía castellano-manchega en su vertiente internacional. En él se presentan los datos de exportación e importación en Castilla-La Mancha en los años 2010-2011, haciendo una comparativa entre ambos, así como una previsión para el año 2012, a partir de los datos publicados del primer cuatrimestre del año. Se analizan los flujos comerciales en las cinco provincias de la región, y su distribución geográfica y sectorial, ofreciendo un diagnóstico claro de los mercados donde se realizan los mayores intercambios, así como los sectores con mayor proyección en el exterior. Es una edición especial, que incluye una presentación del Secretario de Estado de Comercio, con motivo de los 15 años de la creación de la Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha.

Palabras clave: exportaciones, comercio exterior.

Clasificación JEL: F14, R10, E60.

Presentación del Secretario de Estado de Comercio, D. Jaime García-Legaz Ponce

La salida al exterior ha sido tradicionalmente el motor de recuperación en España en los momentos de desaceleración o crisis económica, y lo continúa siendo en la situación actual. La apertura exterior constituye, en sí misma, uno de los principales dinamizadores de nuestra actividad económica, derivados de la mayor competencia en el mercado doméstico, que supone la ampliación de mercados, por el logro de economías de escala, estímulo al I+D e innovación, aumento de la productividad y competitividad. Cuantitativamente, en el caso de la crisis eco-

nómica actual, y como sucedió en las anteriores, la aportación del sector exterior al crecimiento del PIB ha sido muy positiva y compensatoria, ejerciendo un efecto amortiguador muy importante ante la atonía, si no decrecimiento, de la demanda interna.

La Secretaría de Estado de Comercio ejerce las funciones previstas en el artículo 14 de la Ley 6/1997, de 14 de abril, de Organización y Funcionamiento de la Administración General del Estado, en el ámbito de sus competencias, relativas a la definición, desarrollo y ejecución de la política comercial del Estado, en lo que se refiere al comercio exterior e interior, incluido el intracomunitario, así como las inversiones exteriores y las transacciones exteriores, y a las actividades de promoción e internacionalización de las empresas españolas. Para este fin, pone a disposición de la empresa ▷

* Ministerio de Economía y Competitividad. Este artículo ha sido elaborado por Inmaculada García Espinosa, Javier López Moya y Pedro A. Morejón Ramos.

Versión de julio de 2012.

española todos sus instrumentos para apoyar su internacionalización, bien a través de los medios humanos e instrumentos que gestiona la Dirección General de Comercio e Inversiones (directamente y a través de su red de Direcciones Provinciales y Territoriales de Comercio en España, y de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior), bien a través de los organismos públicos dependientes, como el ICEX, Cofides y P4R.

En el ámbito de Castilla-La Mancha, en octubre de 1997 empieza a operar la Dirección Territorial de Comercio y Delegación del ICEX en la región. Desde su ubicación inicial en la Delegación del Gobierno a su actual sede en la Delegación de Economía han pasado quince años, periodo en el que esta región ha dado pasos muy importantes hacia los mercados exteriores: se ha multiplicado por tres el volumen global de exportaciones y se ha duplicado el número de empresas exportadoras. Se han diversificado los sectores internacionalizados, desde los más tradicionales hasta los nuevos sectores industriales y tecnológicos, acometiendo, no sólo mercados extranjeros más próximos de Europa, como otros más lejanos y complicados en América o Asia, fundamentalmente. Sin duda, todos estos logros son un ejemplo para el futuro, tanto para las empresas castellano-manchegas como para la Administración comercial española.

Tengo el placer de presentar esta Edición Especial XV Aniversario del Informe «La Economía Internacional de Castilla-La Mancha, 2011-2012», de gran utilidad para las empresas españolas y castellano-manchegas, que en este momento particularmente importante deben continuar buscando y consolidar sus mercados exteriores.

1. Introducción

En el presente informe se trata de abordar, desde diferentes perspectivas económicas y comerciales, la coyuntura del sector exterior de Castilla-La Mancha (CLM) a lo largo del ejercicio 2011 con una proyección para 2012, recalcando los aspectos po-

sitivos pero también los puntos débiles, con el objetivo último de que se refuercen los primeros y se corrijan los segundos en una comunidad autónoma como CLM, cuyo proceso de internacionalización es relativamente reciente, pero, por ello, de un mayor interés si cabe.

Esta Unidad de la Administración General del Estado, desde su creación en 1997, ha venido acometiendo el reto de hacer el seguimiento de este proceso de internacionalización. Se cumplen pues, quince años, a lo largo de los cuales se ha venido aportando información detallada del recorrido que han realizado las empresas castellano-manchegas en su salida a otros mercados.

Confiamos en que este esfuerzo mantenido de información que realiza esta Unidad de la Administración General de Estado en la región, y que se complementa con otros estudios sobre los sectores más importantes en Castilla-La Mancha, pueda servir en el importante esfuerzo que esta comunidad autónoma está desarrollando para equipararse, también en su vertiente internacional, al resto de regiones españolas y europeas, más aún cuando la reciente incorporación de doce nuevos socios está transformando la Unión Europea en un escenario de mayores posibilidades pero también de una indudable mayor competencia interna y hacia terceros países.

2. Estructura económica de Castilla-La Mancha

El producto interior bruto (PIB) de Castilla-La Mancha en el último año, a precios corrientes, alcanzó casi los 38.000 millones de euros, con una tasa de variación de volumen interanual a precios de mercado del 0 por 100 frente al -1,1 por 100 alcanzado el año anterior. En cuanto a la participación del VAB regional sobre el total nacional, en 2011 la cuota de la región se situó en el 3,5 por 100, manteniendo una posición similar a la registrada en 2010.

En cuanto al análisis sectorial de Castilla-La Mancha, el sector servicios concentra el 57,7 por 100 ▷

CUADRO 1 INDICADORES DE PRODUCCIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA Y ESPAÑA (Millones de euros)				
PIB a precios de mercado y sus componentes (oferta) (Precios corrientes)	Castilla-La Mancha		España	
	2009 (P)	2010 (1ª E)	2009 (P)	2010 (1ª E)
VAB Agricultura, ganadería y pesca.....	2.275,00	2.439,66	25.454	25.944
VAB Energía, gas y agua.....	1.516,76	1.680,39	31.279	34.270
VAB Industria transformadora.....	5.258,41	5.533,45	123.912	132.220
VAB Construcción.....	5.160,18	5.094,50	114.776	113.029
VAB Servicios.....	19.996,43	20.147,16	666.171	680.767
VAB TOTAL.....	34.206,77	34.895,16	961.592	986.230
Impuestos netos s/productos.....	3.192,68	3.083,68	89.750	87.153
Producto interior bruto a precios de mercado.....	37.399,45	37.978,84	1.051.342	1.073.383
Índice precios de consumo (porcentaje).....	2,0	3,7	1,8	3,2

VAB: valor añadido bruto.
(E): estimación.
(P): estimación provisional.
Fuente: Dirección Territorial de Comercio en Toledo (ICEX) con datos del INE.

CUADRO 2 PIB PER CÁPITA REGIONAL		
PIB per cápita (2011 primera estimación)	Euros por habitante	Índice España = 100 (porcentaje)
País Vasco.....	31.288	134,5
Navarra (Comunidad Foral de).....	30.068	129,2
Madrid (Comunidad de).....	29.731	127,8
Cataluña.....	27.430	117,9
Roja, La.....	26.129	112,3
UE-27.....	25.134	108,0
Baleares (Islas).....	24.585	105,6
Total Nacional.....	23.271	100,0
Castilla y León.....	23.146	99,5
Cantabria.....	22.981	98,8
Asturias (Principado de).....	21.976	94,4
Galicia.....	21.112	90,7
Comunidad Valenciana.....	20.583	88,4
Ceuta.....	20.045	86,1
Canarias.....	19.806	85,1
Murcia (Región de).....	19.144	82,3
Castilla-La Mancha.....	18.568	79,8
Melilla.....	18.454	79,3
Andalucía.....	17.587	75,6
Extremadura.....	16.149	69,4

Fuente: Dirección Territorial de Comercio en Toledo (ICEX) con datos del INE.

del VAB de la región, seguido de los sectores industrial y construcción, sumando ambos el 30,5 por 100, y el agrícola (7 por 100); por su parte, el sector energético contribuye con un 4,8 por 100 al VAB. El índice de precios al consumo se ha situado en el 3,7 por 100, algo superior al total de España.

Por lo que respecta a las estadísticas de población y empleo de nuestra región en 2011, el volumen de población activa mantuvo su trayectoria ascendente gracias a la inserción al mundo laboral de más de 16.600 nuevos trabajadores, lo que elevó la tasa de actividad hasta el 58,66 por 100. La tasa de

ocupación (45,21 por 100) evolucionó negativamente, perdiéndose más de 6.300 puestos de trabajo, lo que supuso un incremento de la tasa de paro con el 22,93 por 100 en 2011, superior al 20,99 por 100 del año anterior; las cifras registradas resultan algo más de un punto por encima de la media nacional (21,64 por 100).

3. Evolución histórica del comercio exterior en Castilla-La Mancha

El comercio exterior en Castilla-La Mancha muestra una tendencia creciente en su ritmo exportador que puede clasificarse en varias etapas diferenciadas.

Un periodo de fuerte expansión (1992-1998) en el que el volumen de exportación casi se cuadruplicó, desde 475 millones de euros hasta 1.733 millones. Posteriormente, se produjo un parón en 1999, como consecuencia de la crisis financiera internacional, con origen en el sudeste asiático, que luego se hizo extensiva al mercado europeo, destino prioritario de nuestras exportaciones. A ello se unió la fuerte subida del petróleo y la fortaleza del dólar, además de que debido a la alta concentración sectorial y geográfica de las exportaciones regionales, la recuperación de las mismas tras una crisis, se produjo de un modo mucho más lento que las del resto de las comunidades autónomas. A partir de ▷

CUADRO 3
EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA
(Millones de euros)

	Exportaciones	Variación porcentual	Importaciones	Variación porcentual	Saldo	Variación porcentual	Cobertura
1997	1.409,0	24,7	1.835,0	17,8	-426,1	-0,3	76,8
1998	1.733,7	23,0	2.262,3	23,3	-528,6	24,1	76,6
1999	1.591,8	-8,2	2.720,8	20,3	-1.129,0	113,6	58,5
2000	1.837,5	15,4	3.332,8	22,5	-1.495,2	32,4	55,1
2001	1.992,7	8,4	3.724,7	11,8	-1.732,1	15,8	53,5
2002	2.139,2	7,4	3.868,4	3,9	-1.729,2	-0,2	55,3
2003	2.199,6	2,8	4.510,6	16,6	-2.310,9	33,6	48,8
2004	2.494,5	13,4	5.113,4	13,4	-2.618,9	13,3	48,8
2005	2.722,6	9,1	4.680,6	-8,5	-1.958,0	-25,2	58,2
2006	2.904,1	6,7	5.927,4	26,6	-3.023,3	54,4	49,0
2007	3.088,6	6,4	8.147,6	37,5	-5.059,0	67,3	37,9
2008	3.242,7	5,0	6.666,6	-18,2	-3.423,9	-32,3	48,6
2009	2.953,7	-8,9	4.748,6	-28,8	-1.794,9	-47,6	62,2
2010	3.373,2	14,2	5.201,4	9,5	-1.828,2	1,9	64,9
2011(*)	4.156,0	22,0	5.068,7	-1,7	-912,8	-47,8	82,0

* Datos provisionales. La tasa de variación se calcula respecto a los datos provisionales del mismo período del año anterior.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

2000 se inicia una etapa cuya evolución ha sido claramente alcista, influido en parte, por la ampliación de la UE, hasta llegar a 2009 en que, debido a la mala situación económica mundial, se produce un frenazo en las exportaciones de la región.

Finalmente, a partir de 2010, se recupera la tendencia alcista, por encima incluso de las cifras logradas en los mejores años de nuestra exportación, con un incremento del 22 por 100 en 2011, y alcanzando un volumen récord de 4.156 millones de euros. En los últimos quince años las empresas de Castilla-La Mancha han triplicado el valor de sus exportaciones, registrando un crecimiento de más del 195 por 100, reflejando así el grado de importancia que tiene para el tejido empresarial de esta comunidad autónoma el imparable proceso de internacionalización de la economía regional. El esfuerzo para mejorar el grado de apertura de la región al exterior y la conciencia generalizada de su importancia, han tenido como consecuencia inmediata que se haya puesto fin a la tendencia tradicional de dirigir las producciones y ventas sólo al mercado nacional.

En cuanto al déficit comercial, Castilla-La Mancha ha experimentado un importante descenso del 47,8 por 100 con respecto al pasado año, debido a un mayor crecimiento del volumen de exportaciones que de las importaciones, como igualmente ha ocurrido en el resto de España.

Por otro lado, la evolución de las importaciones regionales ha seguido, al igual que las exportaciones, una tendencia claramente creciente, con el paréntesis de 2005 donde cayeron casi el 9 por 100, y recuperando de nuevo el crecimiento los años siguientes, donde se alcanzaron cifras récord. A partir de 2008 se frenan las importaciones con un descenso del 18,2 por 100, influido sobre todo por el parón de la automoción, sector dominante de nuestras compras, el cual se acentúa más en 2009, con una caída del 28,8 por 100, y recuperándose ligeramente en 2010 con un incremento del 9,5 por 100. En 2011 prácticamente se estancan nuestras importaciones, con un leve descenso del 1,7 por 100, y un volumen lejos de las cifras de los años de mayor pujanza económica.

Las principales consecuencias de la evolución histórica, tanto de las exportaciones como de las importaciones de Castilla-La Mancha son las siguientes:

– Debido a un crecimiento mayor de las importaciones que de las exportaciones en los últimos años, se ha producido un incremento paulatino del déficit exterior de la comunidad autónoma, alcanzando su mayor cota en 2007 con 5.059 millones de euros. Sin embargo, dada la nueva situación económica, éste ha descendido en 2011 hasta los 913 millones.



CUADRO 4
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE LA BALANZA DE PAGOS EN CASTILLA-LA MANCHA

Indicadores globales	Castilla-La Mancha			España	
	2011	Porcentaje 11/10	Porcentaje Castilla-La Mancha/España	2011	Porcentaje 11/10
Exportaciones (millones euros) (*).....	4.156,0	22,0	1,9	214.485,5	15,4
Importaciones (millones euros) (*)	5.068,7	-1,7	1,9	260.823,2	9,6
Saldo Comercial (millones euros)	-912,8	-47,8 (1)	2,0	-46.337,7	-11,4
Índice de Cobertura(Xs/Ms)	82,0	24,0	99,7	82,2	5,4
VAB pb (millones euros)	34.895,2	2,0	3,5	986.230	2,6
PIB pb (millones euros)	37.978,8	1,5	3,5	1.073.383	2,1
Exportaciones % s/VAB	11,9	19,5	54,8	21,7	2,4
Importaciones % s/VAB.....	14,5	-3,6	54,9	26,4	1,7
Exportaciones % s/PIB	10,9	20,1	54,8	20,0	2,3
Importaciones % s/PIB.....	13,3	-3,2	54,9	24,3	1,7
Saldo/PIB (%).....	-2,4	-48,6	55,7	-4,3	0,7
Grado de Apertura (Xs+Ms)/PIB %.....	24,3	1,4	54,9	44,3	-1,9

(*) Las tasas de variación anual de las exportaciones, importaciones, saldo y cobertura se calculan respecto a los datos provisionales del mismo período del año anterior.

(1) El déficit comercial ha disminuido un 47,8 por 100 en CLM y un 11,4 por 100 en España.

pb: precios básicos

Fuente: Aduanas e INE. Elaboración de la Dirección Territorial de Comercio en CLM (ICEX).

– Un deterioro del índice de cobertura (Xs/Ms), en unos veintiocho puntos porcentuales en el período 1997-2004, (del 77 por 100 en 1997 al 49 por 100 en 2004), llegando incluso al 38 por 100 en 2007, merced al gran crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones. Los dos últimos años, sin embargo, ha sobrepasado las tasas del 60 por 100 por 100, alcanzando en 2011 el 82 por 100, la cifra más alta hasta el momento.

4. Análisis general: el comercio exterior en Castilla-La Mancha en 2011

El volumen total de exportaciones de CLM en 2011 fue de 4.156 millones de euros, un 22 por 100 más que en 2010, algo superior al experimentado en España, que fue del 15,4 por 100. Esto ha supuesto una participación de Castilla-La Mancha del 1,9 sobre el total exportado a nivel nacional, una décima más que la cifra alcanzada el año anterior. Todo ello viene matizado, lógicamente, por unos valores absolutos aún pequeños.

Por su parte, el volumen total de importaciones en 2011 registró una caída del 1,7 por 100 (9,6 por 100 de media nacional) situándose en 5.068,7 millones de euros. Este dato frena la tendencia de cre-

cimiento retomada el pasado año. En años anteriores, la importación estaba muy marcada por el sector vehículos, el cual en la actualidad no tiene el mismo peso específico, de lo que se desprende que se han diversificado más nuestras empresas y por consiguiente sus proveedores. La automoción ha pasado de ocupar las primeras posiciones en el ranking de importación de nuestra región, al sexto lugar, si bien conviene indicar que en 2011 experimenta un tímido aumento por segundo año consecutivo, esta vez del 2,4 por 100, aunque muy lejos de las cifras alcanzadas años anteriores.

Conectando ambas variables, exportaciones e importaciones, podemos extraer algunas conclusiones valiosas, analizando el saldo comercial, el índice de cobertura y el grado de apertura.

En cuanto al saldo comercial, los datos de comercio exterior en CLM durante 2011 muestran una caída considerable del déficit comercial del 47,8 por 100 (de 1.747,4 a 912,8 millones de euros, ambos son datos provisionales) en tanto que a nivel nacional el déficit ha bajado un 11,4 por 100.

Respecto a la tasa de cobertura, la contención del déficit ha redundado en un incremento de esta tasa hasta el 82 por 100, un dato que iguala por primera vez la media nacional, que ha alcanzado el 82,2 por 100. ▷

Estos resultados del comportamiento del saldo comercial y del índice de cobertura de Castilla-La Mancha, hacen que sea de especial interés analizar la composición de la vertiente importadora de la economía regional para ver si se trata de importaciones en capital productivo que mejorarían la competitividad de las empresas, de importaciones que se desvían a otras CCAA o incluso fuera de España en actividades de perfeccionamiento o si, por el contrario, son importaciones que están desplazando a productos nacionales de especial relevancia para esta región.

Los datos de los últimos años reflejan que el comercio exterior de CLM ha sido bastante más sensible que el español a cualquier efecto externo: en periodos de bonanza crecía más en conjunto, pero en momentos de crisis se desaceleraba más rápidamente. El tejido empresarial regional está tomando posiciones cada vez más a medio y largo plazo, signo de mayor madurez, y que es lo que permite sortear las diferentes crisis que se han venido sucediendo a lo largo de los últimos años. Habrá que seguir de cerca cómo afrontan nuestras empresas la nueva crisis en la que estamos inmersos, ésta más generalizada.

Finalmente, y por lo que respecta al grado de apertura, Castilla-La Mancha es una región bastante poco abierta, con un coeficiente de apertura del 24,3 por 100 en 2011, remontando medio punto la cifra del año anterior, lo que nos sitúa en niveles muy inferiores a la media estatal con el 44,3 por 100.

Salvo altibajos coyunturales, estas diferencias en el índice de apertura se mantienen a lo largo de los últimos años, lo que pone de manifiesto la dificultad en lograr que en CLM aumente la actividad exterior en mayor medida que la evolución en el crecimiento del PIB regional. Por otro lado, en CLM es la componente importadora (Ms/PIB) la que incide más en la apertura de la región hacia el exterior. En definitiva, las empresas y los consumidores de CLM demandaban cada vez más productos importados, como consecuencia del «tirón» de la demanda interna y de que los efectos de la globalización mundial no sólo se miden a nivel macroeconómico, sino en el ámbito doméstico y empresarial, donde resultan mucho más relevantes y cercanos al ciudadano.

Sin embargo, desde hace cuatro años, se viene experimentando una bajada brusca en nuestra demanda interna, así como una menor actividad exterior, fruto de la incertidumbre económica que se ha experimentado a nivel mundial. No obstante, aunque, sin llegar a niveles de otros años de bonanza, en los dos últimos años parece iniciarse una tímida remontada, con un mayor crecimiento en las exportaciones que en las importaciones.

5. Análisis sectorial y empresarial del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2011

5.1. Análisis sectorializado de la exportación

Las exportaciones castellano-manchegas aumentaron en 2011 un 22 por 100, situándose en 4.156 millones de euros. Los bienes de consumo experimentaron el mayor crecimiento en la región, con casi el 85 por 100, le siguieron otras semimanufacturas y los productos agroalimentarios con sendas subidas del 52 por 100 y 27 por 100 respectivamente. Por volumen de exportación, los productos agroalimentarios ocupan la primera posición, seguidos de los bienes de equipo y la industria química. Por macrosectores, destaca en primer lugar, el sector primario, con una cuota de participación en el total de la exportación regional del 36 por 100. Le siguen las manufacturas y semimanufacturas, con una cuota del 29,4 y 29 por 100 respectivamente.

En cuanto al peso relativo de las exportaciones castellano-manchegas sobre el total nacional, cabe destacar el aumento de la exportación de productos energéticos de la región sobre España (1,5 por 100), 1,2 puntos más que el pasado año, mientras que el subsector agroalimentario es donde Castilla-La Mancha contribuye en mayor proporción (4,5 por 100).

5.2. Análisis sectorializado de la importación

En líneas generales, y a la vista de Cuadro 7, se desprende que en cuanto a la importación, destaca ▷

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DE CASTILLA-LA MANCHA 2011-2012

 CUADRO 5
 EL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA. DISTRIBUCIÓN POR SECTORES EXPORTADORES
 (Millones de euros)

Exportaciones Sectores	España			Castilla-La Mancha			
	2011	Porcentaje 11/10*	Porcentaje S/C ²	2011	Porcentaje 11/10*	Porcentaje S/C ¹	Porcentaje S/C ²
Energético.....	15.894,5	68,3	7,4	232,8	654,0	5,6	1,5
No energético	198.591,1	12,6	92,6	3.923,1	16,2	94,4	2,0
1. Sector primario	39.672,9	10,9	18,5	1.495,6	26,0	36,0	3,8
Productos agroalimentarios	31.284,1	8,6	14,6	1.396,6	27,0	33,6	4,5
Materias primas	8.388,8	20,5	3,9	99,0	13,0	2,4	1,2
2. Semimanufacturas.....	58.651,1	9,7	27,3	1.204,9	19,8	29,0	2,1
Industria química	33.823,1	7,3	15,8	777,4	17,4	18,7	2,3
Metales	20.377,6	14,6	9,5	298,4	15,5	7,2	1,5
Otras semimanufacturas.....	4.450,4	6,7	2,1	129,1	51,9	3,1	2,9
3. Manufacturas	100.267,1	15,1	46,7	1.222,7	3,2	29,4	1,2
Bienes de equipo	70.698,0	12,6	33,0	809,5	-6,0	19,5	1,1
Bienes de consumo	10.991,5	13,0	5,1	119,3	84,9	2,9	1,1
Otros bienes de consumo.....	18.577,6	27,4	8,7	293,8	13,6	7,1	1,6
TOTAL	214.485,5	15,4	100,0	4.156,0	22,0	100,0	1,9

* Las variaciones porcentuales se han calculado con los datos provisionales de ambos años.

¹ Participación sobre el total de exportaciones castellano-manchegas.

² Participación sectorial en el mismo sector del conjunto del Estado.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

 CUADRO 6
 EL COMERCIO DE EXPORTACIÓN CASTELLANOMANCHEGO: PRINCIPALES CAPÍTULOES
 (Millones de euros)

Capítulos exportados (Arancel-Taric)	Importe 2011	Porcentaje 11/10	Porcentaje S/C ¹	
			2010	2011
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	651,0	26,8	15,1	15,7
85 Aparatos y material eléctricos.....	382,8	9,1	10,3	9,2
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	307,2	-15,3	10,6	7,4
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	301,1	29,4	6,8	7,2
27 Combustibles, aceites minerales.....	232,8	654,0	0,9	5,6
02 Carne y despojos comestibles.....	182,0	18,9	4,5	4,4
04 Leche, productos lácteos; huevos	170,6	46,0	3,4	4,1
32 Tanino; materias colorantes; pigmentos	162,7	5,9	4,5	3,9
76 Aluminio y sus manufacturas.....	133,5	3,8	3,8	3,2
64 Calzado; sus partes.....	115,4	15,0	2,9	2,8
SUBTOTAL 10 sectores.....	2.639,3	23,1	62,9	63,5
20 Conservas verdura o fruta; zumos	103,8	42,3	2,1	2,5
87 Vehículos automóviles; tractores.....	99,4	-11,9	3,3	2,4
99 Conjunt. de otros productos	95,6	28,1	2,2	2,3
73 Manuf. de fundición, hier./acero	94,1	34,5	2,1	2,3
70 Vidrio y sus manufacturas	92,2	58,8	1,7	2,2
40 Caucho y sus manufacturas	90,9	49,5	1,8	2,2
15 Grasas, aceite animal o vegetal	87,5	41,4	1,8	2,1
29 Productos químicos orgánicos.....	74,5	-14,0	2,5	1,8
07 Legumbres, hortalizas, s/ conservas	59,3	-25,6	2,3	1,4
38 Otros productos químicos.....	54,9	16,8	1,4	1,3
SUBTOTAL 20 sectores.....	3.491,5	21,7	84,2	84,0
RESTO.....	664,4	23,1	15,8	16,0
TOTAL.....	4.156,0	22,0	100,0	100,0

¹ Participación sobre el total de las exportaciones castellano-manchegas.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

ostensiblemente por encima del resto, el sector de manufacturas, y dentro de éstas, los bienes de equipo. En el resto de España se da igual circunstancia.

Esto supone que en el último año más del 33 por 100 de las compras castellano-manchegas han sido de productos de bienes de equipo, mientras que en ▷

CUADRO 7
EL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA. DISTRIBUCIÓN POR SECTORES IMPORTADORES
(Millones de euros)

Importaciones Sectores	España			Castilla-La Mancha			
	2011	Porcentaje 11/10 [*]	Porcentaje S/C ²	2011	Porcentaje 11/10 [*]	Porcentaje S/C ¹	Porcentaje S/C ²
Energético.....	55.828,0	27,1	21,4	26,6	4,7	0,5	0,05
No energético	204.995,2	5,6	78,6	5.042,1	-1,7	99,5	2,5
1. Sector primario	38.639,3	10,3	14,8	1.240,1	18,5	24,5	3,2
Productos agroalimentarios.....	28.128,3	9,7	10,8	1.072,7	18,8	21,2	3,8
Materias primas	10.511,0	12,0	4,0	167,4	16,4	3,3	1,6
2. Semimanufacturas.....	63.229,5	8,0	24,2	1.615,2	-1,5	31,9	2,6
Industria química	42.116,0	6,9	16,1	1.257,8	1,5	24,8	3,0
Metales	19.018,0	12,1	7,3	271,0	-11,6	5,3	1,4
Otras semimanufacturas.....	2.095,6	-4,0	0,8	86,4	-7,4	1,7	4,1
3. Manufacturas	103.126,4	2,5	39,5	2.186,8	-10,5	43,1	2,1
Bienes de equipo.....	69.589,8	0,4	26,7	1.683,1	-14,3	33,2	2,4
Bienes de consumo	16.517,6	10,5	6,3	246,6	7,2	4,9	1,5
Otros bienes de consumo.....	17.018,9	4,2	6,5	257,1	3,1	5,1	1,5
TOTAL	260.823,2	9,6	100,0	5.068,7	-1,7	100,0	1,9

* Las variaciones porcentuales se han calculado con los datos provisionales de ambos años.

¹ Participación sobre el total de exportaciones castellano-manchegas.

² Participación sectorial en el mismo sector del conjunto del Estado.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 8
EL COMERCIO DE IMPORTACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA: PRINCIPALES CAPÍTULO
(Millones de euros)

Capítulos exportados (Arancel-Taric)	Importe 2011	Porcentaje 11/10	Porcentaje S/C ¹	
			2010	2011
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	715,0	-14,1	16,1	14,1
85 Aparatos y material eléctricos.....	641,0	-16,1	14,8	12,6
32 Tanino; materias colorantes; pigmentos	358,5	20,6	5,8	7,1
30 Productos farmacéuticos	306,0	-18,9	7,3	6,0
04 Leche, productos lácteos; huevos	248,4	311,8	1,2	4,9
87 Vehículos automóviles; tractores.....	242,2	2,4	4,6	4,8
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	226,2	-9,9	4,9	4,5
39 Mat. Plásticas; sus manufacturas	204,8	-5,1	4,2	4,0
19 Produc. de cereales, de pastelería.....	118,2	19,4	1,9	2,3
48 Papel, cartón; sus manufacturas	103,6	15,7	1,7	2,0
SUBTOTAL 10 sectores.....	3.164,0	-1,8	62,5	62,4
38 Otros productos químicos.....	93,9	14,4	1,6	1,9
90 Aparatos ópticos, medida, médi	84,5	25,1	1,3	1,7
88 Aeronaves; vehículos espaciales.....	83,8	-35,6	2,5	1,7
61 Prendas de vestir, de punto.....	79,6	2,6	1,5	1,6
18 Cacao y sus preparaciones	76,7	25,9	1,2	1,5
02 Carne y despojos comestibles.....	75,0	-7,6	1,6	1,5
33 Aceites esenciales; perfumería.....	72,0	-8,3	1,5	1,4
62 Prendas de vestir, no de punto.....	71,3	0,3	1,4	1,4
40 Caucho y sus manufacturas	71,1	2,2	1,3	1,4
72 Fundición, hierro y acero	68,9	-13,4	1,5	1,4
SUBTOTAL 20 sectores.....	3.941,0	-2,0	78,0	77,8
RESTO.....	1.127,8	-0,5	22,0	22,2
TOTAL.....	5.068,7	-1,7	100,0	100,0

¹ Participación sobre el total de las exportaciones castellano-manchegas.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

el total de España esta proporción ha sido más del 26 por 100.

El subsector bienes de equipo, continúa en *stop* técnico, con una tendencia negativa en los cuatro

últimos años, concretamente en 2011, la importación de mercancías ha sufrido una caída del 14,3 por 100. A pesar de lo cual, sigue siendo el subsector de mayor participación en el volumen de impor- ▷

taciones regionales (33,2 por 100), seguido de la industria química (24,8 por 100). Los productos agroalimentarios están en el tercer lugar, con el 21,2 por 100, y tras ellos aparecen los bienes de consumo (10 por 100) y los metales (5,3 por 100).

Sólo el sector primario ha experimentado crecimiento en el último año, destacando la industria agroalimentaria con un 18,8 por 100, seguida de las materias primas y los bienes de consumo, con el 16,4 y el 5 por 100 respectivamente.

En cuanto al peso relativo de las importaciones castellano-manchegas sobre el total nacional debemos destacar la ínfima parte que representan las importaciones de productos energéticos de la región sobre el total nacional (0,05 por 100). Por el contrario, en el subsector otras semimanufacturas es donde Castilla-La Mancha tiene un mayor peso relativo (4,1 por 100), seguido de productos agroalimentarios (3,8 por 100) y la industria química (3 por 100). En términos generales, nuestra región ha reducido su participación sobre las importaciones nacionales respecto a 2010 con el 1,9 por 100, o dicho de otra forma, Castilla-La Mancha baja su contribución al déficit comercial nacional en 2011.

5.3. Análisis provincial de los flujos comerciales

El objetivo de este apartado es analizar la relevancia que tienen cada una de las cinco provincias en los volúmenes totales de exportación e importación de Castilla-La Mancha, así como la especialización sectorial existente en cada una de ellas en el último año.

Cabe indicar que, entre los elementos que definen la estructura comercial de las cinco provincias de Castilla-La Mancha y que pueden condicionar, tanto sus diferencias como sus similitudes, vienen determinados por la significación de una provincia como Madrid (sobre todo para Guadalajara), destino tradicional de ventas de las empresas de la región y punto obligado para muchas de estas empresas de cara a su comercio exterior. Tanto su cercanía física como la mejora en las comunicaciones entre la capital de España y la región castellano-

manchega, han propiciado el asentamiento de la sede social de numerosas empresas de la región en Madrid, como plataforma de control de sus operaciones en mercados exteriores.

En muchos casos, ese mejor emplazamiento de Madrid y sus buenas comunicaciones en el centro de la Península, compensa la desventaja que tiene respecto a las ayudas que puede ofrecer Castilla-La Mancha como región de convergencia para la UE, (antigua zona de objetivo 1). Evidentemente, el desarrollo paulatino de una moderna y más tupida red de comunicaciones intraregionales como las que se han acometido recientemente por la Administración regional, unidas a las ya existentes y en proyecto por parte del Estado, irán mejorando este aspecto, absolutamente clave en la promoción exterior de la economía de una región. En este sentido, es destacable el reciente funcionamiento de un aeropuerto con fines comerciales en Albacete desde mediados del año 2003. Por el contrario, no se han obtenido los resultados que se esperaban del aeropuerto de Ciudad Real, el cual se ha visto obligado a cerrar sus puertas poco tiempo después de su inauguración en 2008.

A continuación, se analizará detalladamente la exportación e importación por provincias.

5.3.1. Albacete: flujos de exportación e importación

El volumen de exportación de Albacete en el último año superó los 794 millones de euros, lo cual ha supuesto un ascenso de algo más del 15 por 100 respecto al año anterior. En el último año la cuota de participación ha sido del 19,1 por 100, ocupando el tercer puesto de la región, la misma posición respecto a 2010.

Los sectores más dinámicos de la provincia suponen el 80 por 100 del total de lo exportado en 2011 por Albacete. También vemos lo que aporta cada uno de ellos al total provincial (Cuadro 9).

La vertiente importadora de la provincia de Albacete asciende a la cantidad de 791 millones de euros, un 14,2 por 100 más que el pasado año. La cuota de participación sobre la importación global de ▷

CUADRO 9
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN EN ALBACETE
(Millones de euros)

Subsector	1997	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Porcentaje s/exp AB	Porcentaje 11/10	Porcentaje 2011/1997
32 Tanino; materias colorantes; pigmentos	1,9	37,2	44,2	47,2	59,9	49,4	67,0	125,6	138,0	17,4	9,8	6979,1
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	23,8	57,9	51,6	69,0	72,6	97,8	62,2	75,3	119,4	15,0	58,5	401,4
64 Calzado; sus partes	81,8	80,9	82,3	90,1	90,9	85,8	87,9	83,3	91,1	11,5	9,3	11,5
76 Aluminio y sus manufacturas	13,4	35,4	40,5	74,7	75,5	70,3	63,4	74,5	83,7	10,5	12,2	523,8
84 Máquinas y aparatos mecánicos	10,2	63,7	61,8	59,2	63,0	57,1	56,9	60,3	78,9	9,9	30,7	675,5
04 Leche, productos lácteos; huevos	8,0	11,7	17,1	26,8	30,9	29,2	30,9	33,2	35,9	4,5	8,2	347,3
85 Aparatos y material eléctricos	3,8	2,4	5,0	10,2	3,3	4,9	9,7	46,2	27,6	3,5	-31,5	625,0
08 Frutas /frutos, s/ conservar	0,5	4,7	1,8	1,3	1,8	1,6	1,7	8,0	25,8	3,3	221,7	5108,3
82 Herramientas y cuchillos. Metálicos	11,9	16,7	25,5	24,8	30,1	20,6	15,5	18,0	19,2	2,4	6,4	61,8
41 Pieles (exc. Peletería); cueros	6,0	11,1	9,2	10,8	6,3	6,0	6,6	12,6	16,1	2,0	30,1	167,2
Porcentaje 10 subsectores/total export Albacete	69,7	71,8	71,7	72,7	68,4	63,4	69,9	77,5	80,0	-	-	-
Total exportación Albacete	231	448	473	570	635	666	575	693	795	-	15,5	243,5

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 10
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN EN ALBACETE
(Millones de euros)

Subsector	1997	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Porcentaje s/exp AB	Porcentaje 11/10	Porcentaje 2011/1997
32 Tanino; materias colorantes; pigmentos	3,0	57,2	89,8	100,3	111,7	119,7	153,9	245,3	309,4	39,1	26,1	10.190,8
88 Aeronaves; vehículos espaciales	3,2	4,5	3,0	3,2	35,4	52,6	79,0	127,4	79,0	10,0	-38,0	2405,3
84 Máquinas y aparatos mecánicos	34,4	166,7	107,1	103,4	85,9	84,2	69,2	45,1	58,7	7,4	30,1	70,5
04 Leche, productos lácteos; huevos	16,3	1,6	7,8	10,8	14,5	13,7	5,4	3,9	53,9	6,8	1291,8	231,4
41 Pieles (exc. Peletería); cueros	16,7	18,3	21,5	23,9	27,3	22,4	16,5	23,9	30,1	3,8	26,0	79,6
37 Producción fotográfica. O cinematográfica	0,8	5,1	19,2	38,2	76,4	92,3	81,6	11,3	24,8	3,1	118,5	3159,9
39 Mat. Plásticas; sus manufacturas	5,8	23,2	26,6	27,9	28,2	30,3	20,0	21,5	22,6	2,9	6,1	290,8
85 Aparatos y material eléctricos	20,1	6,6	7,5	24,3	103,3	262,8	27,5	35,9	21,6	2,7	-39,8	7,2
40 Caucho y sus manufacturas	5,3	18,7	18,4	19,7	28,1	20,9	15,3	17,5	18,6	2,3	5,9	251,0
48 Papel, cartón; sus manufacturas	22,7	6,1	6,2	10,7	12,2	13,0	9,3	10,7	13,4	1,7	24,9	-40,9
Porcentaje 10 Subsectores/Total Import Albacete	70,6	65,7	61,7	58,3	64,6	70,4	69,9	78,3	79,8	-	-	-
Total Importación Albacete	182	469	498	622	809	1011	684	693	791	-	14,2	335,9

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

la región ha supuesto un 15,6 por 100 el pasado año, ocupando el tercer lugar. La industria química con los taninos muy destacados en el primer lugar de las compras de Albacete, y los bienes de equipo, muy irregulares en su comportamiento, siguen ocupando este año las primeras posiciones en la provincia (Cuadro 10).

5.3.2. Ciudad Real: flujos de exportación e importación

Ciudad Real presenta un volumen de exportaciones en 2011 de 1.552 millones de euros, lo que ha supuesto un fuerte aumento del 37,7 por 100 respecto al año anterior. Su participación sobre el total

de las exportaciones en Castilla-La Mancha ha sido del 37,3 por 100, el mayor de todas las provincias.

Los principales sectores exportadores de Ciudad Real, son prácticamente los diez indicados en el Cuadro 11, ya que suponen el 82 por 100 del total. El sector estrella es el de bebidas, con una cuota del 25 por 100 y un incremento del 20 por 100, seguido de combustibles y materias plásticas

Por lo que se refiere a la importación, Ciudad Real presentó un volumen de 445,1 millones de euros durante el ejercicio 2011. Supone un aumento del 21,2 por 100 frente a los 367 millones de euros de 2010.

Ciudad Real es la provincia, después de Cuenca, que menor volumen de compras aporta al total de las adquisiciones de la región, con un 8,8 por 100. ▷

CUADRO 11
 EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN EN CIUDAD REAL
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Porcentaje s/exp CR	Porcentaje 11/10	Porcentaje 2011/1997
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	85,8	201,4	201,0	209,7	251,8	283,8	265,8	322,0	388,1	25,0	20,0	352,6
27 Combustibles, aceites mineral.....	6,7	9,5	7,4	7,0	5,7	137,6	24,2	34,7	222,4	14,3	924,3	3219,2
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	108,9	166,9	172,7	199,9	245,5	201,3	124,9	163,1	220,9	14,2	35,5	102,9
85 Aparatos y material eléctricos.....	15,1	37,5	44,3	50,4	83,2	60,0	74,7	79,7	155,3	10,0	-1,4	927,0
29 Productos químicos orgánicos.....	21,8	83,7	57,1	61,9	138,0	58,4	58,2	74,4	59,7	3,8	-20,8	173,4
70 Vidrio y sus manufacturas.....	0,0	0,7	0,7	0,6	0,5	2,1	7,2	17,1	50,8	3,3	195,0	258405,3
38 Otros productos químicos.....	0,6	0,3	1,0	0,3	20,1	37,7	44,9	40,8	47,5	3,1	16,2	8320,3
15 Grasas, aceite animal o vegetal.....	12,9	20,1	23,4	23,0	26,2	26,5	28,1	30,4	44,4	2,9	46,6	243,7
73 Manuf. de fundic., hier./acero.....	1,8	5,6	5,6	8,1	9,3	15,4	28,0	30,4	44,1	2,8	45,2	2396,1
02 Carne y despojos comestibles.....	13,6	17,4	22,4	36,6	40,6	50,4	40,4	35,3	42,8	2,8	21,4	214,9
Porcentaje 10 Subsectores/Total Export Ciudad Real.....	76,3	76,3	78,8	76,8	83,2	79,0	78,1	77,8	82,2	-	-	-
Total Exportación Ciudad Real.....	350	712	679	778	987	1.106	892	1.064	1.552	-	37,7	343,6

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

 CUADRO 12
 EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN EN CIUDAD REAL
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Porcentaje s/exp CR	Porcentaje 11/10	Porcentaje 2011/1997
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	15,2	28,0	16,7	18,9	27,6	24,7	35,9	28,0	119,2	26,8	42,0	683,2
38 Otros productos químicos.....	28,7	18,0	27,7	32,4	35,7	33,4	25,1	46,7	53,8	12,1	15,1	87,2
85 Aparatos y material eléctricos.....	6,8	17,1	22,0	24,5	67,3	191,1	32,7	17,0	40,1	9,0	136,5	492,6
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	5,9	14,2	14,7	14,1	27,3	28,5	31,7	31,6	29,6	6,7	-22,6	404,1
87 Vehículos automóviles; tractor.....	1,3	9,3	11,5	16,5	22,8	17,6	11,2	15,4	21,5	4,8	43,2	1.524,8
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	3,3	0,2	0,1	0,9	2,3	0,5	57,6	2,3	18,0	4,0	463,2	440,0
72 Fundición, hierro y acero.....	0,2	2,4	3,7	6,2	10,2	12,1	4,9	9,9	16,3	3,7	64,0	7.407,9
27 Combustibles, aceites mineral.....	0,6	4,2	9,4	8,0	12,7	13,9	9,6	13,5	15,2	3,4	12,4	2.424,5
73 Manuf. de fundic., hier./acero.....	1,3	3,8	4,3	8,9	14,0	17,7	10,9	11,5	10,6	2,4	-7,2	688,4
29 Productos químicos orgánicos.....	15,9	10,2	6,7	12,0	13,6	10,4	6,4	5,1	9,7	2,2	91,4	-38,8
Porcentaje 10 Subsectores/Total Import Ciudad Real.....	68,3	56,4	51,7	52,0	62,2	66,0	58,8	50,8	75,0	-	-	-
Total Importación Ciudad Real.....	116	191	226	273	375	531	384	356	445	-	21,2	283,5

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

Los principales sectores importadores son el de máquinas y aparatos mecánicos, que en 2011 han alcanzado los 119 millones de euros, otros productos químicos, con 53,8 millones de euros y aparatos y material eléctricos con 40,1 millones. Los tres suponen conjuntamente el 46 por 100 del total de las importaciones de la provincia, seguidos de lejos por otros sectores que presentan unos valores menos significativos (Cuadro 12).

5.3.3. Cuenca: flujos de exportación e importación

La provincia de Cuenca presenta un volumen de exportaciones para 2011 de 244 millones de euros,

con una discreta subida del 8,5 por 100 respecto al año anterior, con una cuota de participación del 5,9 por 100 sobre el total de las exportaciones de CLM.

El sector primario es el predominante en ventas al exterior, y más concretamente los productos agroalimentarios, si bien, han sufrido una evolución desigual.

El volumen de importación de la provincia de Cuenca en 2011 fue de 128 millones de euros, es decir, apenas el 2,5 por 100 del total de importaciones regionales, con un descenso del 8,1 por 100 respecto al año anterior. Es la única provincia que ha visto disminuir su importación a lo largo de los últimos quince años, concretamente un 45 por 100.

La importación en la provincia de Cuenca está más diversificada que la exportación. Los produc- ▷

CUADRO 13
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN EN CUENCA
(Millones de euros)

Subsector	1997	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Porcentaje s/exp CU	Porcentaje 11/10	Porcentaje 2011/1997
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	16,0	22,8	16,6	17,9	19,8	27,4	24,9	42,5	48,2	19,8	13,1	202,0
02 Carne y despojos comestibles	1,3	14,2	25,6	19,4	19,7	21,5	29,4	34,4	44,0	18,1	27,9	3.309,2
20 Conservas verdura o fruta; zumos	17,4	21,7	20,8	24,0	27,4	34,8	29,9	31,6	40,4	16,6	27,8	131,5
85 Aparatos y material eléctricos	101,8	14,8	15,6	16,6	23,2	21,8	18,8	26,2	33,2	13,6	29,3	-67,4
07 Legumbres, hortalizas, s/ conservas.....	23,5	13,2	17,7	19,1	23,7	22,7	25,3	43,7	32,9	13,5	-24,8	39,9
44 Madera y sus manufacturas	10,5	6,7	4,9	4,5	7,2	9,3	7,7	8,3	13,2	5,4	57,8	25,8
87 Vehículos automóviles; tractores.....	0,2	0,8	0,8	3,8	1,5	3,1	3,3	3,6	5,1	2,1	37,8	2108,3
28 Product. químicos inorgánicos	5,1	3,4	3,5	2,4	2,9	4,2	2,7	3,8	4,4	1,8	16,0	-14,1
31 Abonos.....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,2	8,8	3,9	1,6	-50,2	
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	1,2	2,9	3,4	9,0	4,1	2,1	2,0	7,3	3,0	1,2	-58,8	143,7
Porcentaje 10 Subsectores/Total Export Cuenca.....	97,7	86,5	87,7	89,7	93,3	90,3	92,4	93,1	93,6	-	-	-
Total Exportación Cuenca.....	181	116	124	130	139	163	166	226	244	-	8,5	34,5

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 14
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN EN CUENCA
(Millones de euros)

Subsector	1997	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Porcentaje s/exp CU	Porcentaje 11/10	Porcentaje 2011/1997
85 Aparatos y material eléctricos.....	76,5	45,2	12,3	17,0	44,9	46,9	9,4	16,4	18,1	14,2	10,6	-76,3
21 Preparac. alimenticias diversas.....	0,0	0,5	0,8	1,0	0,9	1,1	13,7	29,5	14,1	11,0	-61,1	30417,3
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	2,6	19,4	7,6	12,9	21,9	17,4	9,2	5,1	11,4	8,9	121,1	332,1
87 Vehículos automóviles; tractores.....	1,2	1,7	2,7	8,7	9,6	7,7	5,2	9,7	10,6	8,3	10,5	773,7
72 Fundición, hierro y acero	0,1	10,1	3,0	7,7	3,7	10,1	10,6	10,3	10,5	8,2	2,0	11.689,1
16 Conservas de carne o pescado.....	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	2,4	9,7	7,6	300,1	
31 Abonos.....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	9,6	7,5	1270,1	
44 Madera y sus manufacturas	1,7	5,3	5,6	6,9	9,2	7,5	4,7	5,1	6,8	5,3	38,1	286,5
38 Otros productos químicos.....	1,3	1,9	2,4	3,5	3,9	3,1	1,6	3,1	5,9	4,6	92,5	345,1
01 Animales vivos.....	1,0	1,1	1,9	1,6	1,4	0,8	1,5	2,3	4,7	3,6	103,3	357,2
Porcentaje 10 Subsectores/Total Import Cuenca.....	36,5	80,7	61,7	61,7	68,2	73,5	69,0	64,1	79,3	-	-	-
Total Importación Cuenca.....	232	106	59	96	140	129	81	132	128	-	-8,1	-44,8

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

tos más adquiridos del exterior son los indicados en el Cuadro 14, si bien, como se aprecia, las cantidades son poco significativas dentro del conjunto global de Castilla-La Mancha.

5.3.4. Guadalajara: flujos de exportación e importación

El volumen de exportaciones de la provincia de Guadalajara fue de 666 millones de euros en 2011, es decir, el 16 por 100 del total respecto a la Comunidad, ocupando la cuarta posición en el ranking regional. Es la provincia con menor crecimiento en las exportaciones de 2011, apenas un 2 por 100.

Los capítulos más relevantes son los bienes de equipo, si bien en 2011 ha bajado considerablemente

su cuota de participación sobre el total regional, debido, en gran parte, a la caída de las máquinas y aparatos mecánicos en un 38 por 100. Le sigue en segundo lugar, manteniendo la posición aparatos y material eléctricos, con una subida del 30 por 100. Los lácteos pasan a la tercera plaza en virtud de un incremento el último año del 84 por 100, desplazando a la cuarta posición a vehículos automóviles, que tantos años ha destacado en las primeras posiciones.

En cuanto a la importación, el volumen para 2011 fue de 2.172 millones de euros, lo que supone un 13,5 por 100 menos que en el período anterior. El peso de las importaciones de Guadalajara sobre el total de la región sigue siendo excepcionalmente fuerte, con un 42,8 por 100, a pesar de que pierde 6 puntos respecto al pasado año. ▷

CUADRO 15
 EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN EN GUADALAJARA
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Porcentaje s/exp GU	Porcentaje 11/10	Porcentaje 2011/1997
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	28,1	99,2	117,9	124,7	61,8	82,6	213,5	218,2	135,3	120,3	-37,8	382,0
85 Aparatos y material eléctricos.....	30,4	125,7	236,6	164,2	88,3	107,0	94,5	88,8	115,1	17,3	29,8	278,6
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	3,1	27,6	29,0	31,4	29,5	29,7	25,3	28,8	53,0	8,0	83,9	1.601,0
87 Vehículos automóbiles; tractores.....	44,2	97,8	102,6	108,0	118,8	123,6	75,9	61,5	46,6	7,0	-23,1	5,5
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	10,7	21,0	28,0	22,2	43,2	41,5	39,8	46,7	45,6	6,9	8,4	324,6
70 Vidrio y sus manufacturas.....	15,5	24,9	33,8	36,2	37,2	38,4	39,4	37,5	40,2	6,0	7,1	159,1
61 Prendas de vestir, de punto.....	0,7	0,6	1,0	1,0	0,8	0,9	1,4	4,3	31,5	4,7	633,1	4.282,2
32 Tintino; materias colorantes; pigmentos.....	23,7	37,2	24,3	30,4	39,2	33,7	24,9	34,0	23,9	3,6	-11,6	0,8
68 Manufacturas de piedra, yeso.....	4,0	4,6	6,8	11,1	13,0	14,9	15,1	15,9	19,0	2,9	19,6	380,2
62 Prendas de vestir, no de punto.....	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,8	2,2	17,3	2,6	699,1	3701,5
Porcentaje 10 Subsectores/Total Export Guadalajara.....	69,4	81,9	86,1	84,1	72,9	80,8	82,8	80,6	79,3	-	-	-
Total Exportación Guadalajara.....	232	536	674	629	593	585	641	667	666	-	2,0	187,3

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

 CUADRO 16
 EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN EN GUADALAJARA
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Porcentaje s/exp GU	Porcentaje 11/10	Porcentaje 2011/1997
85 Aparatos y material eléctricos.....	13,2	312,9	486,0	602,3	949,8	708,8	557,0	548,0	416,0	19,2	-23,8	3.057,3
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	86,4	704,9	838,6	732,0	627,6	611,8	467,4	565,2	397,2	18,3	-25,9	359,9
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	5,4	12,5	11,1	11,8	21,9	197,8	160,0	237,8	1,98,0	9,1	-16,7	3549,4
87 Vehículos automóbiles; tractores.....	635,8	1.868,4	702,1	1.456,4	3.078,4	1.481,9	149,7	181,3	179,3	8,3	-1,1	-71,8
19 Produc. de cereales, de pastel.....	4,2	18,7	18,3	16,0	54,2	79,3	61,6	68,1	75,4	3,5	9,9	1.684,5
90 Aparatos ópticos, medida, médi.....	5,2	24,3	22,9	25,1	21,6	33,7	36,8	48,5	68,6	3,2	41,7	1.228,3
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	10,5	37,4	41,5	45,2	51,8	59,2	52,0	72,7	65,5	3,0	1,0	522,5
33 Aceites esenciales; perfumería.....	0,4	26,5	28,4	34,7	29,1	24,9	32,8	55,2	56,0	2,6	-8,1	14.332,3
76 Aluminio y sus manufacturas.....	0,7	14,5	24,7	21,2	36,3	30,9	32,6	38,7	49,9	2,3	29,9	6.988,4
48 Papel, cartón; sus manufactura.....	13,6	23,1	38,1	39,0	30,4	28,5	34,6	40,2	49,5	2,3	22,9	263,5
Porcentaje 10 Subsectores/Total Import Guadalajara.....	88,3	91,8	88,1	89,2	91,5	87,1	74,4	72,4	71,6	-	-	-
Total Importación Guadalajara.....	879	3316	2510	3346	5359	3737	2.129	2.565	2.172	-	-13,5	147,2

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

Destacan los subsectores industriales. Mención aparte requiere el capítulo 87 vehículos automóbiles, que hasta 2008, sobresalía por encima del resto. Sin embargo en 2009 sufrió una brusca caída, quedando relegado a la cuarta posición de las importaciones provinciales (Cuadro 16).

5.3.5. Toledo: flujos de exportación e importación

El volumen de exportaciones de Toledo en 2011 fue de 900 millones de euros, un 25,8 por 100 más que en el año anterior. Es la segunda provincia más exportadora de la región, con una cuota del 21,7 por 100.

La exportación en Toledo, está más diversificada que en el resto de las provincias, es decir, los diez pri-

meros productos suponen el 63,5 por 100 del total de la exportación provincial. Si bien los dos primeros capítulos pertenecen al sector de agroalimentarios, algunas semimanufacturas y bienes de equipo han experimentado un crecimiento un tanto desigual, pero en general, y en los últimos años, por encima de la media, avanzando algunas posiciones en el ranking de la exportación provincial (Cuadro 17).

Las importaciones en la provincia de Toledo durante 2011 fueron 1.532 millones de euros, subiendo ligeramente su cuota de participación en el total regional, llegando al 30,2 por 100. Es la provincia que menos ha incrementado sus compras al exterior, con apenas un 6,1 por 100 (Cuadro 18).

La importación de Toledo es la más diversificada de todas las provincias de Castilla-La Mancha. ▷

CUADRO 17
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN EN TOLEDO
(Millones de euros)

Subsector	1997	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Porcentaje s/exp TO	Porcentaje 11/10	Porcentaje 2011/1997
22 Bebidas todo tipo (Exc. zumos).....	32,9	56,4	45,8	46,0	53,9	71,9	76,5	70,7	93,4	10,4	32,5	183,8
02 Carne y despojos comestibles.....	24,6	46,9	51,4	54,3	58,7	68,6	69,7	82,8	93,2	10,4	12,8	278,5
40 Caucho y sus manufacturas.....	0,1	44,4	38,8	56,8	52,2	47,3	53,4	54,6	85,3	9,5	56,1	78.609,9
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	10,4	31,8	54,1	47,5	56,4	56,4	39,5	55,8	59,1	6,6	5,8	469,0
85 Aparatos y material eléctricos.....	50,8	82,1	134,4	113,4	51,6	36,3	54,4	38,8	51,7	5,7	33,0	1,8
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	6,7	20,9	16,3	11,5	15,7	16,5	20,4	27,7	50,1	5,6	84,9	646,5
76 Aluminio y sus manufacturas.....	4,5	21,6	33,2	55,4	51,1	49,4	40,5	47,5	40,5	4,5	-14,9	793,7
15 Grasas, aceite animal o vegetal.....	24,6	23,4	22,7	32,2	22,2	30,9	24,8	27,9	39,9	4,4	42,9	62,0
39 Mat. plásticas; sus manufactu.....	1,1	12,0	18,9	21,7	25,9	20,1	16,7	23,7	29,1	3,2	27,6	2.534,8
73 Manuf. de fundic., hierro/acero.....	2,0	17,7	12,6	13,3	21,7	25,4	32,3	15,9	29,0	3,2	87,1	1.369,3
Porcentaje 10 Subsectores/Total Export Toledo.....	38,0	52,3	55,5	56,7	55,7	58,5	62,9	61,6	63,5	-	-	-
Total Exportación Toledo.....	415	683	772	797	735	723	681	723	900	-	25,8	117,0

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente: **Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).**

CUADRO 18
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN EN TOLEDO
(Millones de euros)

Subsector	1997	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Porcentaje s/exp TO	Porcentaje 11/10	Porcentaje 2011/1997
30 Productos farmacéuticos.....	24,6	103,1	166,4	160,9	80,3	78,6	297,1	344,0	284,1	18,5	-17,5	1.052,7
85 Aparatos y material eléctricos.....	96,9	161,9	295,8	415,2	395,7	302,0	333,0	149,3	145,2	9,5	-2,5	49,8
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	1,0	4,1	4,0	4,6	13,1	24,3	17,3	34,5	144,9	9,5	320,8	14.602,0
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	24,6	110,6	183,9	157,6	175,0	134,4	77,7	163,9	128,5	8,4	-20,7	421,6
39 Mat. lásticas; sus manufactu.....	17,8	54,0	62,2	77,6	83,0	77,4	110,1	89,2	84,4	5,5	-4,5	375,2
18 Cacao y sus preparaciones.....	4,8	8,8	13,0	8,9	7,1	26,3	30,3	36,2	60,8	4,0	68,7	1.165,0
02 Carne y despojos comestibles.....	29,0	24,2	24,5	28,9	33,5	23,9	23,3	30,9	44,5	2,9	41,7	53,2
19 Produc. de cereales, de pastel.....	0,3	4,2	7,1	13,3	20,1	23,2	33,0	28,9	42,6	2,8	47,6	13196,4
48 Papel, cartón; sus manufacturas.....	22,3	40,2	49,3	49,8	47,2	32,5	34,8	31,7	34,3	2,2	7,4	54,0
03 Pescados, crustáceos, moluscos.....	1,0	0,4	0,9	0,8	2,0	11,1	23,1	32,0	33,3	2,2	5,5	3.338,7
Porcentaje 10 Subsectores/Total Import Toledo.....	52,1	49,6	58,2	57,7	58,5	58,3	66,6	64,6	65,4	-	-	-
Total Importación Toledo.....	427	1.032	1.388	1.590	1.464	1.259	1.471	1.455	1.532	-	6,1	258,8

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente: **Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).**

Los productos farmacéuticos, el 93 por 100 del total regional, mantienen la primera posición alcanzada el pasado año, a pesar de que han disminuido un 17,5 por 100 en 2011. Aparatos y material eléctricos, sigue este año en segunda posición del *ranking* provincial, y una pequeña disminución del 2,5 por 100.

6. Análisis geográfico del comercio exterior de la economía castellano-manchega en 2011

6.1. Distribución geográfica de la exportación e importación en Castilla-La Mancha

Un análisis geográfico de los flujos de comercio exterior nos ofrece un diagnóstico claro de los

mercados en los que los intercambios comerciales son satisfactorios, así como de los países en los que, por su potencial, se debe aplicar un mayor empeño por reforzar las ventas de bienes y servicios. Así, y como primera imagen, veamos la distribución de los flujos de exportación e importación de Castilla-La Mancha por grandes zonas geográficas.

El comercio exterior de CLM presenta una profunda concentración en los mercados europeos, (el 82 por 100 de las exportaciones y el 82,1 por 100 de las importaciones), cifras similares a las del pasado año. Lo mismo sucede con el conjunto de España, aunque de una forma menos acentuada. Ello hace que no se pueda hablar de un comercio «genuinamente» internacional, en la medida en que las transacciones son ajenas a medidas de política ▷

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DE CASTILLA-LA MANCHA 2011-2012

CUADRO 19
EL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA: DISTRIBUCIÓN POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
(Millones de euros, Arancel-Taric)

Zona	2011		Saldo	Porcentaje evol. 2010/2011		Porcentaje s/total 2011	
	Exportación	Importación	2011	Exportación	Importación	Exportación	Importación
Europa	3.408,8	4.161,1	-752,3	21,7	-0,8	82,0	82,1
África.....	275,9	170,7	105,2	25,9	-16,9	6,6	3,4
América.....	264,3	699,5	-435,2	32,1	-3,0	6,4	13,8
Asia	186,2	33,8	152,4	7,0	14,6	4,5	0,7
Oceanía	20,3	1,5	18,8	47,5	9,4	0,5	0,0
TOTAL.....	4.155,6	5.066,7	-911,1	22,0	-1,7	100,0	100,0

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 20
EL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA: PRINCIPALES PAÍSES
(Millones de euros, Arancel-Taric)

Países	2011		Saldo	Porcentaje evol. 10711		Porcentaje s/total 2011	
	Exportación	Importación	2011	Exportación	Importación	Exportación	Importación
010 Portugal.....	937,2	318,9	618,3	29,1	-6,3	22,6	6,3
001 Francia	633,9	823,8	-189,9	19,1	25,1	15,3	16,3
005 Italia.....	471,2	467,1	4,0	17,0	7,3	11,3	9,2
004 Alemania	451,5	1.087,1	-635,7	10,9	-2,4	10,9	21,5
006 Reino Unido	149,2	281,6	-132,4	3,8	-31,2	3,6	5,6
400 Estados Unidos.....	109,8	90,4	19,4	29,0	-28,4	2,6	1,8
003 Países Bajos	98,0	240,4	-142,4	30,2	23,1	2,4	4,7
060 Polonia	83,3	84,6	-1,3	32,7	-1,5	2,0	1,7
052 Turquía	81,4	28,0	53,5	66,3	13,7	2,0	0,6
204 Marruecos	74,0	25,1	48,9	10,2	21,5	1,8	0,5
SUBTOTAL 10 países.....	3.089,4	3.447,0	-357,6	21,1	1,1	74,3	68,0
720 China	69,0	440,3	-371,2	37,4	-6,3	1,7	8,7
017 Bélgica	69,0	182,6	-113,6	17,3	-8,8	1,7	3,6
075 Rusia	64,0	5,5	58,5	27,9	30,3	1,5	0,1
009 Grecia.....	40,8	21,1	19,7	23,0	-6,2	1,0	0,4
066 Rumanía.....	40,0	19,4	20,6	234,6	-59,9	1,0	0,4
061 República Checa.....	38,8	149,0	-110,2	45,4	-22,6	0,9	2,9
412 México.....	34,7	22,5	12,2	54,2	-24,0	0,8	0,4
030 Suecia	34,0	51,4	-17,4	41,5	104,1	0,8	1,0
008 Dinamarca.....	33,9	26,7	7,2	19,0	0,4	0,8	0,5
732 Japón	30,3	26,1	4,1	61,0	0,5	0,7	0,5
SUBTOTAL 20 países.....	3.544,0	4.391,7	-847,6	23,3	-1,4	85,3	86,7
038 Austria	27,0	41,9	-15,0	-5,7	5,9	0,6	0,8
039 Suiza	26,7	22,2	4,6	0,6	-57,1	0,6	0,4
508 Brasil	24,3	10,1	14,2	-5,2	48,8	0,6	0,2
512 Chile	22,5	3,9	18,6	179,2	-8,0	0,5	0,1
664 India	21,1	60,7	-39,5	-3,6	22,2	0,5	1,2
208 Argelia	20,7	0,0	20,7	-1,4	-	0,5	0,0
404 Canadá.....	19,8	7,0	12,8	33,4	-34,8	0,5	0,1
736 Taiwán	18,7	14,5	4,2	46,0	2,8	0,4	0,3
800 Australia	17,8	0,9	16,9	51,6	-29,3	0,4	0,0
072 Ucrania.....	15,6	2,0	13,6	133,9	-25,4	0,4	0,0
SUBTOTAL 30 países.....	3.758,2	4.554,8	-796,6	23,1	-1,7	90,4	89,9
TOTAL CLM	4.155,6	5.066,7	-911,1	22,0	-1,7	100,0	100,0

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

comercial, se desarrollan en un contexto de libre circulación de mercancías o, incluso, entre países con una misma moneda (UEM). Además, la referida concentración conlleva en sí misma un impor-

tante riesgo porque las exportaciones dependen mucho de un número muy reducido de mercados.

CLM se caracteriza por su concentración: 3/4 de las exportaciones castellano-manchegas y alrede- ▷

del 80 por 100 de las importaciones tienen como origen o destino la UE. Si bien esta concentración se ha venido reduciendo paulatinamente, los efectos de la crisis financiera internacional no han sido únicamente una reducción en los flujos comerciales, sino también un aumento en la concentración geográfica de los intercambios que ha compensado, en parte, el terreno ganado en los años anteriores.

Desde el punto de vista exportador, en la UE han tenido comportamientos positivos las exportaciones hacia Portugal, Italia y Rumanía (estas últimas se han casi cuadruplicado en el último año) en detrimento de países como Reino Unido y Alemania. Fuera de la UE el 2011 ha sido un año especialmente bueno para las exportaciones a mercados «no tradicionales» en CLM como Turquía, país candidato a entrar en la UE cuyas compras han crecido un 66 por 100 y es ya nuestro 9º cliente, Chile, donde las exportaciones se han multiplicado por 3 gracias al tirón del sector de material eléctrico, o Corea del Sur. Sin olvidar que en otros mercados «tradicionales» las exportaciones han tenido un comportamiento muy favorable: EEUU (donde han crecido un 29 por 100), Japón (61 por 100) o México (54 por 100).

Desde el punto de vista importador, en 2011 fue notable el descenso en las importaciones procedentes de los países del Este (un 22 por 100 en Rep. Checa y en Hungría), de Reino Unido (31 por 100), de EEUU (28 por 100) y de México (24 por 100). Por el contrario, aumentaron las importaciones procedentes de Brasil (48 por 100), Rusia (30 por 100) y Francia (25 por 100).

Desde las instituciones se insiste en que en un contexto tan globalizado como el actual, una excesiva concentración de los flujos comerciales puede suponer un mayor riesgo comercial o, cuando menos, una pérdida de oportunidades en otros mercados. Por eso, la Administración comercial española ha puesto en marcha los denominados PIDM (Planes Integrales de Desarrollo de Mercados) con el objetivo de fomentar las exportaciones a mercados extracomunitarios.

Para concluir vamos a centrarnos en un estudio del *ranking* de los principales países proveedores y

clientes de Castilla-La Mancha, junto a otros que se consideran de importancia geoestratégica.

6.2. Análisis provincial de la distribución geográfica de los flujos comerciales

6.2.1. Albacete: análisis geográfico de los flujos comerciales

Respecto a la exportación, el primer cliente de las empresas albaceteñas sigue siendo Francia, con 154,4 millones de euros. Italia es, con 132,3 millones de euros, su segundo cliente y Alemania el tercero con 107,7 millones de euros. Entre estos tres países suman casi el 50 por 100 de la exportación provincial.

En cuanto a las importaciones, Alemania sigue siendo el principal proveedor de la provincia con 355,6 millones de euros, lo que supone el 45 por 100 de lo importado por Albacete. Le siguen Francia y China con 149,7 y 48,5 millones, respectivamente.

6.2.2. Ciudad Real: análisis geográfico de los flujos comerciales

Ciudad Real es la provincia que contribuye de forma más positiva a la balanza comercial de Castilla-La Mancha, con unas ventas de 1.552,1 millones de euros, representa el 37,3 por 100 exportado por la región. La exportación de Ciudad Real se concentra en 4 países: Portugal (289,0 mill. €), Francia (212,5 mill. €), Italia (187,1 mill. €) y Alemania (181,6 mill. €). Entre todos suponen el 56,1 por 100 de las ventas exteriores de la provincia.

En cuanto a las importaciones, Alemania es el principal suministrador de Ciudad Real (112,2 mill. €), seguido de Italia (62,2 millones) y Francia (54,5 millones).

6.2.3. Cuenca: análisis geográfico de los flujos comerciales

Respecto a la exportación en esta provincia, Francia (56,8 mill. €), Italia (25,8 mill. €) y Alemania (21,8 mill. €) son los principales mercados para las empresas de Cuenca. ▷

En cuanto a las importaciones, el principal mercado de origen de los bienes importados en el pasado año fue Reino Unido (17,1 mill. €), seguido de China (15,1 mill. €) y Portugal (14,0 mill. €)

6.2.4 Guadalajara: análisis geográfico de los flujos comerciales

Guadalajara viene siendo, tradicionalmente, una provincia netamente importadora: casi el 50 por 100 de los productos importados por la región han entrado por Guadalajara. Alemania (459,7 mill. €), Francia (298,1 mill. €) y Reino Unido (173,7 mill. €) son los principales suministradores de la provincia.

Por el lado exportador, las ventas de la provincia se concentran en Portugal (286,7 mill. €), Francia (77,1 mill. €) e Italia (45,3 mill. €).

6.2.5 Toledo: análisis geográfico de los flujos comerciales

Toledo, con casi 900 millones de euros, es la segunda provincia más exportadora de Castilla-La Mancha tras Ciudad Real. Los principales clientes para Toledo son Portugal (273,6 mill. €), Francia (133,1) y Alemania (98,3). Entre ellos concentran el 56,1 por 100 de la exportación provincial.

La actividad importadora de esta provincia es aún más relevante, con 1.532,4 mill. € representa el 30 por 100 importado por la región. Sus principales proveedores son Francia (311,7 mill. €), Italia (225,4 mill. €) y China (203,8 mill. €).

7. Perspectivas a corto plazo del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2012. Modelo de previsión

Los datos obtenidos en el primer cuatrimestre de 2012, acerca de los flujos comerciales de la región, nos permiten una primera aproximación a las cifras que obtendremos para finales de año a través del modelo de previsión. Así, visto el comportamiento del primer cuatrimestre del año, podemos tener elementos de juicio para ver la dirección que tomarán los flujos del comercio exterior de la región a finales de 2012.

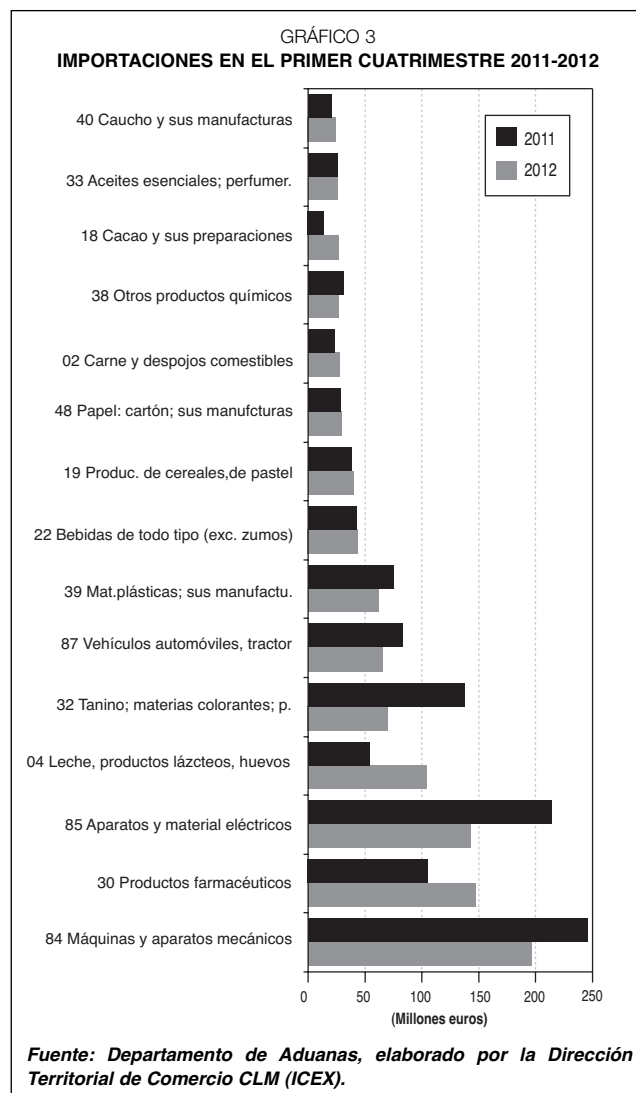
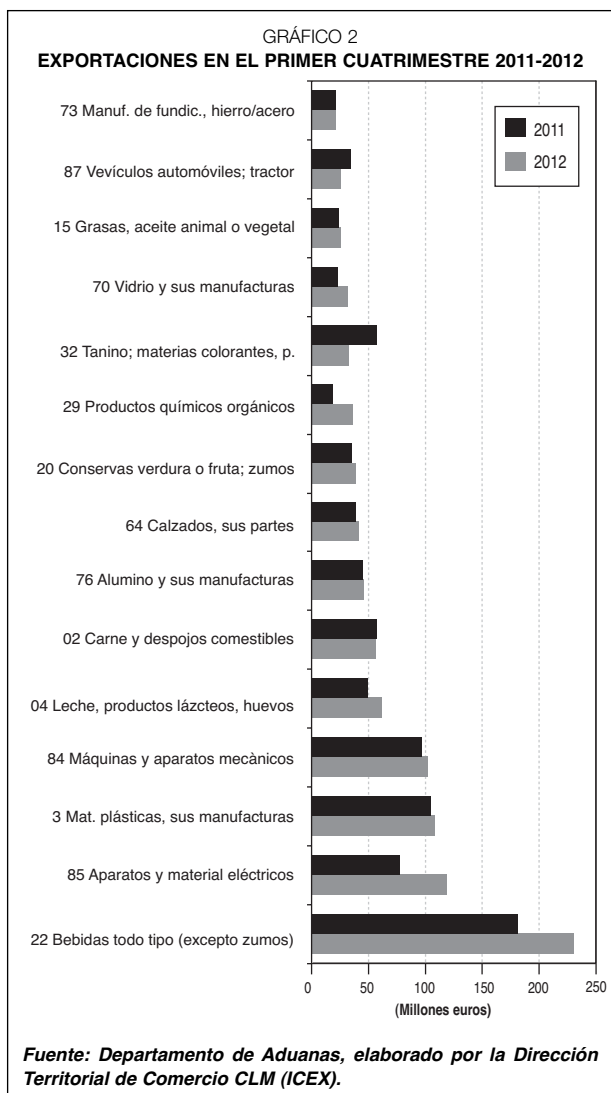
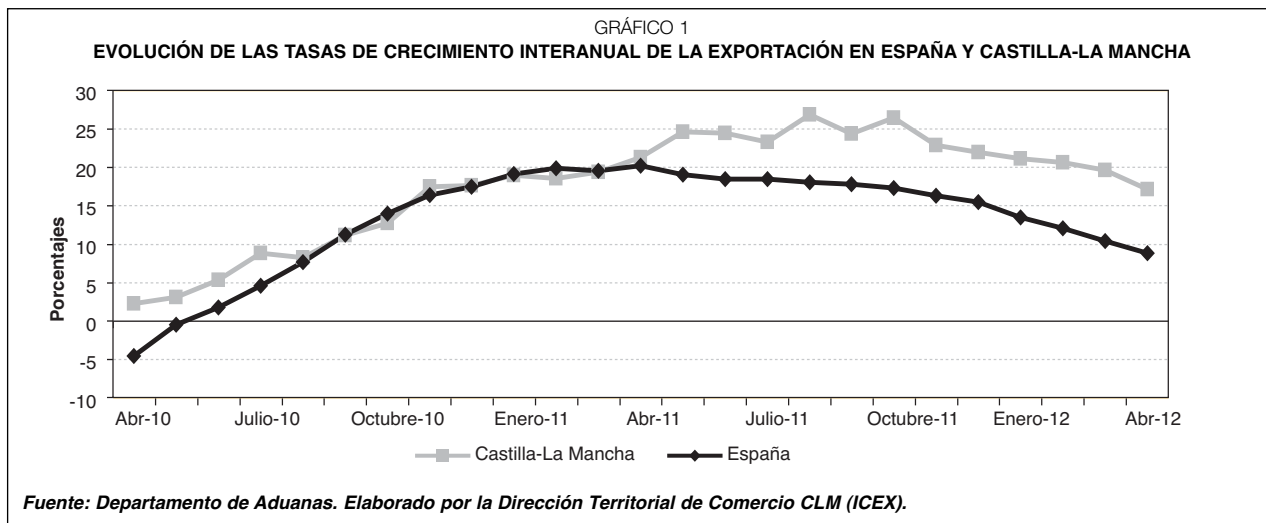
La tasa de variación interanual nos permite realizar la comparativa con España en igualdad de condiciones, lo cual no se puede plantear si nos fijamos en las cantidades globales, dada la gran diferencia en el volumen de exportación entre Castilla-La Mancha y España. Así, vemos, que tras su desplome a mediados de junio-julio de 2008, se inició una recuperación suave pero sostenida desde finales de 2009, acelerándose de forma espectacular este crecimiento desde finales de 2010.

Análisis sectorial: perspectivas de Castilla-La Mancha 2012

A nivel agregado, los quince epígrafes más importantes de la exportación regional suponen más ▷

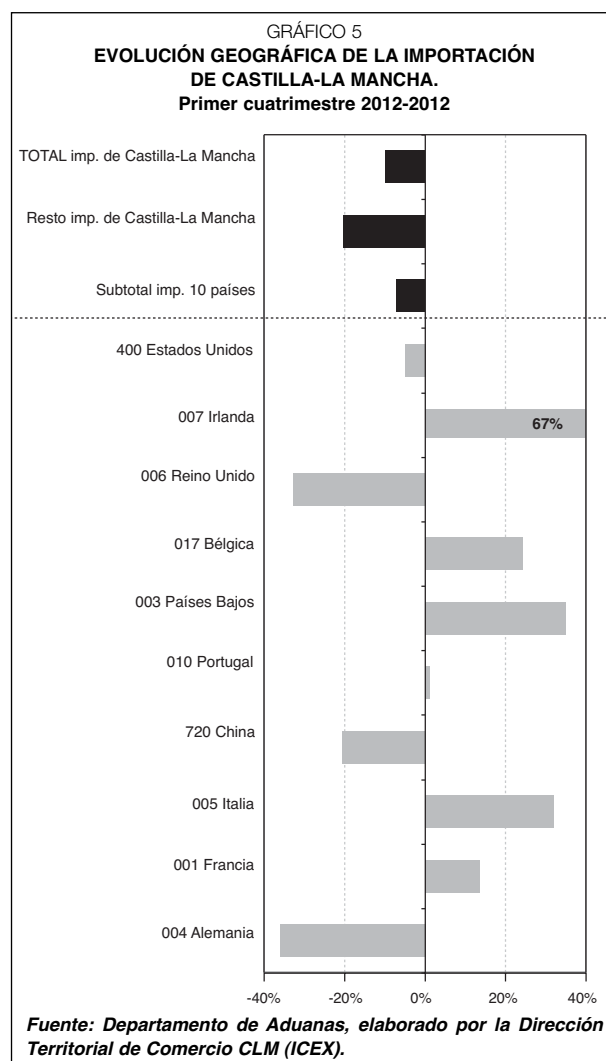
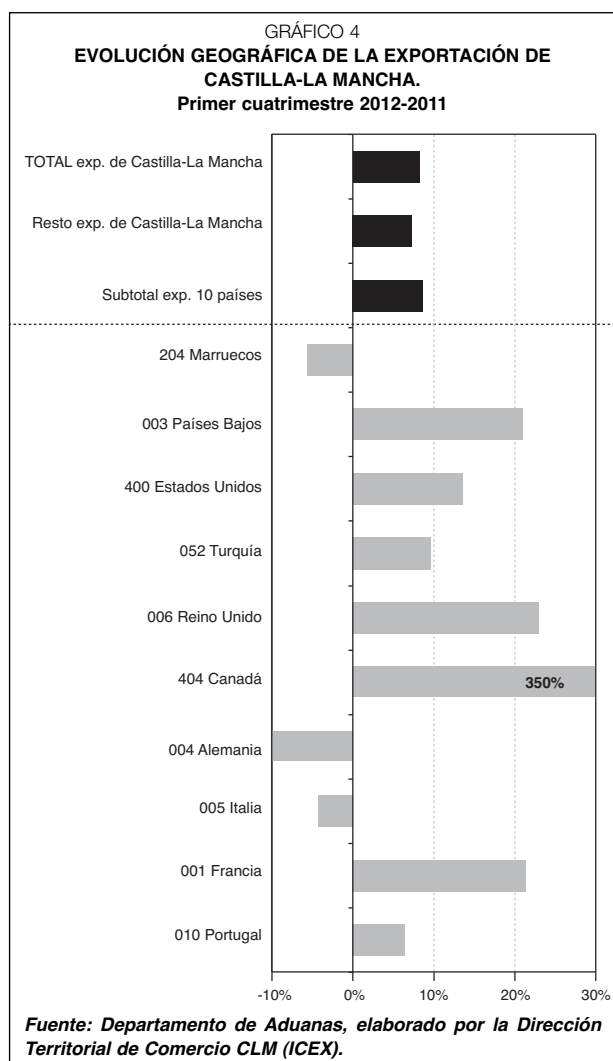
Provincias	Exportación (enero-abril)			Importación (enero-abril)		
	Exportación 2012	Porcentaje 12/11	Porcentaje 2012 Castilla-La Mancha	Importación 2012	Porcentaje 12/11	Porcentaje 2012 /total Castilla-La Mancha
Albacete.....	237,5	-7,4	18,5	212,4	-8,7	14,5
Ciudad Real.....	461,3	18,2	35,9	106,1	-27,8	7,2
Cuenca.....	82,0	7,9	6,4	27,7	-37,3	1,9
Guadalajara.....	215,9	6,1	16,8	582,5	-19,0	39,8
Toledo.....	287,2	10,6	22,4	536,5	11,4	36,6
Castilla-La Mancha.....	1.283,8	8,3	100,0	1.465,3	-9,8	100,0

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).



del 76 por 100 del total de nuestras exportaciones; en los cuales se ha producido en estos primeros me-

ses del año un incremento del 12,7 por 100 respecto al mismo periodo de 2011. ▷



Principales mercados exteriores de los flujos comerciales de Castilla-La Mancha: perspectivas para el año 2012

En los Gráficos 4 y 5 vemos los mercados destino y origen de nuestras transacciones comerciales, que como se aprecia, siguen concentrándose en los mismos países de los últimos años.

Modelo de previsión

Esta Dirección Territorial viene elaborando desde hace algunos años un modelo de previsión para tratar de predecir la evolución a corto plazo de las exportaciones e importaciones a varios niveles: nacional, en Castilla-La Mancha y en sus cinco pro-

vincias. Los resultados obtenidos del mencionado modelo en el capítulo exportador se resumen en el Cuadro 22.

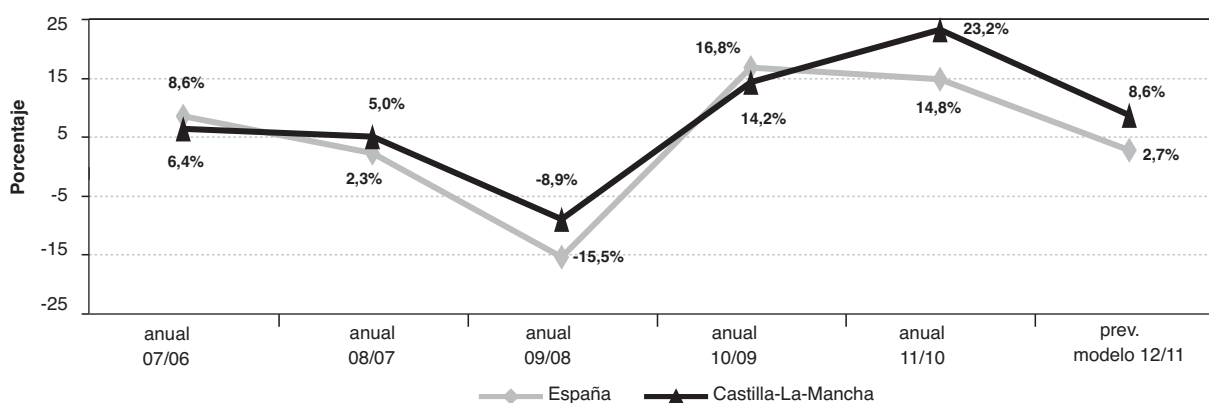
Del modelo de previsión elaborado se deducen las siguientes conclusiones: Castilla-La Mancha ha experimentando una evolución muy positiva en las cifras de exportación, superior a la del conjunto de la economía nacional. En el primer cuatrimestre 2012 las exportaciones crecieron un 8,3 por 100, que medido en términos interanuales nos arroja un crecimiento de un 19,5 por 100, si bien en línea descendente desde octubre de 2011. Estimamos así que el incremento de las exportaciones a finales de 2012, a nivel regional, esté en torno al 8,6 por 100, alcanzando la cifra histórica de 4.515 millones de euros. Pese a todas las dificultades en los mercados de destino, se trata de valores muy impor- ▷

CUADRO 22
EVOLUCIÓN DE LA EXPORTACIÓN
(En porcentajes)

	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	1º cuatrim. 2006	Total 2006	1º cuatrim. 2007	Total 2007	1º cuatrim. 2008	Total 2008	1º cuatrim. 2009	Total 2009	1º cuatrim. 2010	Total 2010	1º cuatrim. 2011	Total 2011	1º cuatrim. 2012	Prev. modelo 2012
España.....	56.093	170.439	61.245	185.023	66.606	189.228	51.860	159.890	58.629	186.780	70.081	214.486	71.644	220.225
Castilla-La Mancha	918,5	2.904,1	956,1	3.088,6	1.057,6	3.242,7	913,0	2.953,7	1.000,5	3.373,2	1.185,7	4.156,0	1.283,8	4.515
Albacete.....	169,5	569,7	195,1	634,9	222,1	666,2	198,3	574,9	201,7	692,8	256,3	794,6	237,5	720
Ciudad Real.....	241,4	778,0	292,5	986,6	332,6	1.105,9	275,1	891,7	304,6	1.064,3	390,3	1.552,1	461,3	1.825
Cuenca.....	41,6	130,1	42,0	138,9	51,7	162,7	49,0	165,7	63,1	225,8	76,0	243,7	82,0	255
Guadalajara.....	201,9	629,3	181,6	592,7	206,3	585,3	197,9	640,7	209,0	667,0	203,5	665,6	215,9	700
Toledo.....	264,1	796,9	245,0	735,4	244,9	722,7	192,7	680,7	222,2	723,3	259,7	899,9	287,2	1.015

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

GRÁFICO 6
EVOLUCIÓN ANUAL DE LA EXPORTACIÓN EN CASTILLA-LA MANCHA Y ESPAÑA



Fuente: Departamento de Aduanas. Elaborado por la Dirección Territorial de Comercio en CLM (ICEX).

CUADRO 23
EVOLUCIÓN DE LA IMPORTACIÓN
(En porcentajes)

	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	1º cuatrim. 2006	Total 2006	1º cuatrim. 2007	Total 2007	1º cuatrim. 2008	Total 2008	1º cuatrim. 2009	Total 2009	1º cuatrim. 2010	Total 2010	1º cuatrim. 2011	Total 2011	1º cuatrim. 2012	Prev. modelo 2012
España.....	84.853	262.687	92.155	285.038	101.169	283.388	66.546	206.116	76.456	240.056	86.813	260.823	85.659	282.050
Castilla-La Mancha	2.037,7	5.927,4	2.742,8	8.147,6	2.649,6	6.666,6	1.401,2	4.748,6	1.692,2	5.201,4	1.624,4	5.068,7	1.465,3	5.390
Albacete.....	197,1	621,7	234,5	808,9	378,6	1.011,1	237,3	683,7	231,6	693,3	232,7	791,5	212,4	715
Ciudad Real.....	85,3	273,5	106,0	375,5	194,4	530,7	134,8	384,5	102,3	356,2	146,9	445,1	106,1	500
Cuenca.....	30,2	96,1	46,1	140,2	44,7	129,0	24,1	81,1	51,4	131,8	44,3	128,0	27,7	140
Guadalajara.....	1.253,1	3.346,5	1.866,6	5.358,6	1.546,4	3.737,2	590,2	2.128,7	812,8	2.564,9	718,8	2.171,9	582,5	2.485
Toledo.....	472,0	1.589,5	489,6	1.464,4	485,5	1.258,6	414,8	1.470,7	494,0	1.455,2	481,8	1.532,4	536,5	1.550

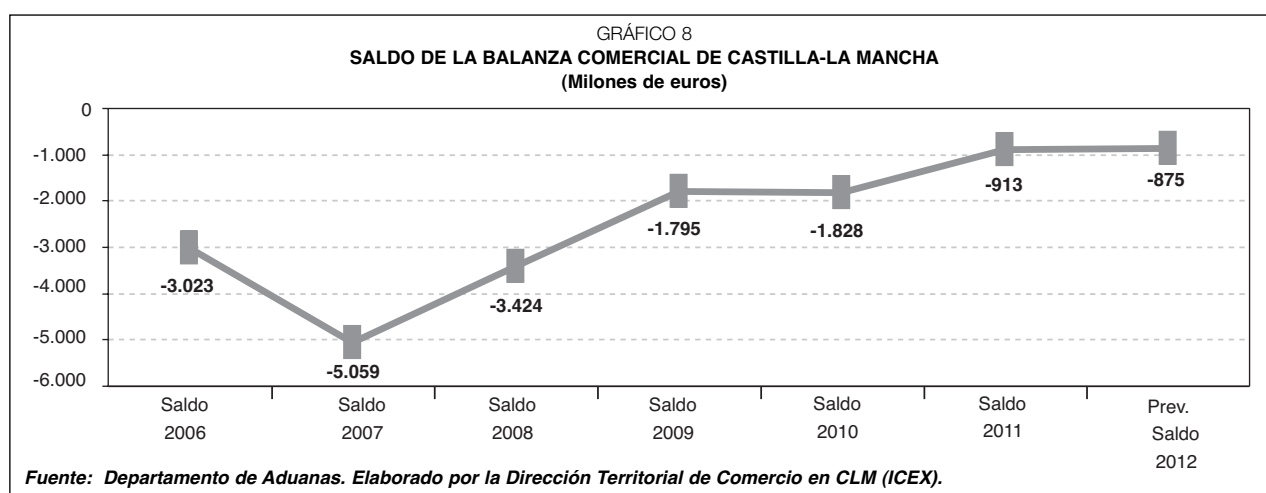
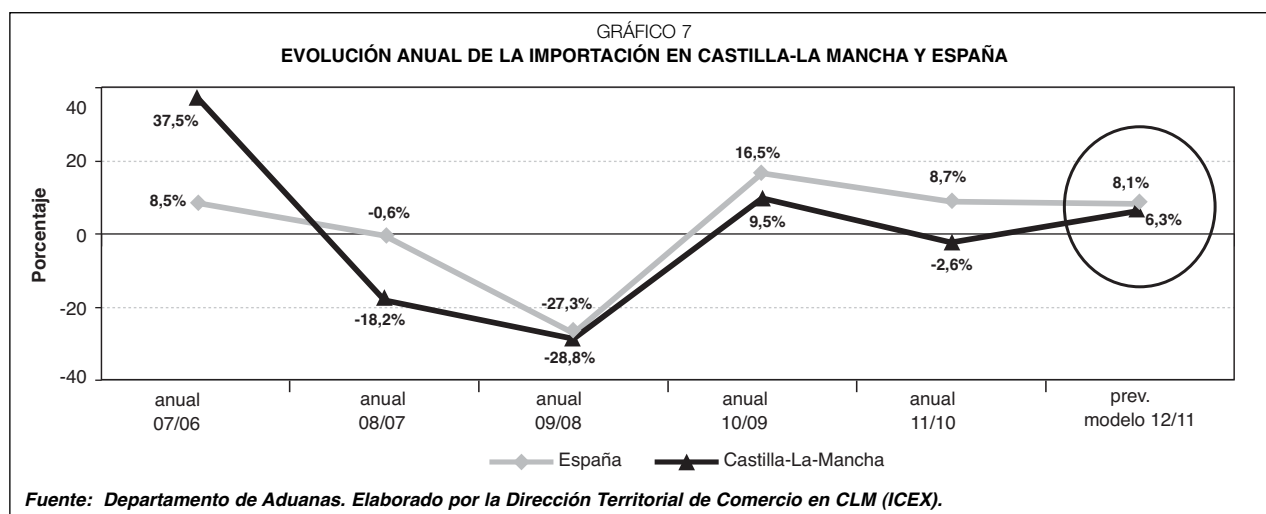
Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

tantes, que ponen de manifiesto el papel del sector exterior como válvula de escape de nuestras empresas a la crisis aguda que se vive en el mercado doméstico, en especial en Castilla-La Mancha.

Por el lado de las importaciones, el modelo de previsión arroja los resultados indicados en el Cuadro 23.

En 2012 las importaciones en Castilla-La Mancha podrían aumentar a una tasa del 6,3 por 100 (hasta los 5.390 millones €), por debajo de la tasa nacional (8,1 por 100).

De lo anterior se deduce que en 2012 podría disminuir el déficit comercial en Castilla-La Mancha ▷



(hasta los 875 millones €) , que ha venido corrigiéndose severamente en los dos últimos años, debido a que las exportaciones han crecido en mayor medida que las importaciones.

8. Perfil de la empresa exportadora de Castilla-La Mancha en 2011, perspectivas para 2012

Un elemento importante para analizar los flujos comerciales es conocer las empresas que están dispuestas a expandir su negocio fuera de nuestras fronteras, con objeto de conseguir una consolidación en los mercados exteriores. Esta consolidación no siempre es fácil y rápida, dado que ello conlle-

va unos costes que no todas las empresas están en disposición de afrontar en sus primeros pasos, y el proceso puede resultar dilatado en el tiempo. En el Cuadro 24 vemos con detalle las nuevas incorporaciones, los abandonos, así como las más regulares.

La principal conclusión que se obtiene es que en 2011, cerca del 90 por 100 de la exportación de nuestra región está en manos del 29 por 100 de las empresas que salen al exterior, el resto, hasta alcanzar las 3.812, realizan operaciones de manera esporádica y sin regularidad. Esto evidencia la concentración de las exportaciones castellano-manchegas en un número reducido de empresas, al igual que ocurre en el resto de España.

Otra conclusión destacable es que el número de empresas que han salido al exterior en 2011, apenas ▷

CUADRO 24
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE CASTILLA-LA MANCHA

	2007	2008	2009	2010	2011	Porcentaje 2011 /Total	ene-abr 2012	Porcentaje 2012/ Total
CLM								
Nº Empresas	2.831	3.144	3.550	3.616	3.812	100,0	2.407	100,0
% Incr. frente mismo periodo año anterior	1,2	11,1	12,9	1,9	5,417,0	-	17,0	-
Exportación total (millones €)	3.088,6	3.242,7	2.953,7	3.373,2	4.156,0	100,0	1.283,8	100,0
% Incr. frente mismo periodo año anterior	6,4	5,0	-8,9	14,2	23,2	-	8,3	-
Nº Empresas INICIAN / REINICIAN actividad exportadora (1)	1.189	1.369	1.665	1.708	1.762	46,2	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior	2,3	15,1	21,6	2,6	3,2	-	-	-
Exportación total (millones €)	156,7	123,8	92,5	117,9	101,5	2,4	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior	77,0	-21,0	-25,3	27,	-13,9	-	-	-
Nº Empresas INTERRUMPEN actividad exportadora (2)	1.340	1.292	1.508	1.859	1.875	49,2	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior	26,7	-3,6	16,7	23,3	0,9	-	-	-
Exportación total (millones €)	101,0	155,7	132,0	72,5	94,0	2,2	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior	67,6	54,2	-15,2	-45,1	29,7	-	-	-
Nº Empresas Regulares (3)	956	1.001	1.050	1.062	1.103	28,9	1.044	43,4
% Incr. frente mismo periodo año anterior	3,7	4,7	4,9	1,1	3,9	-	5,3	-
Exportación total	2.676,2	2.855,0	2.658,5	2.962,0	3.713,5	89,4	1.148,1	89,4
% Incr. frente mismo periodo año anterior	8,2	6,7	-6,9	11,4	25,4	-	8,3	-
Nº Empresas INICIAN / REINICIAN actividad exportadora REGULARES (4)	144	142	137	144	157	4,1	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior	12,5	-1,4	-3,5	5,1	9,0	-	-	-
Exportación total (millones €)	117,0	118,5	93,4	63,3	278,6	6,7	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior	-18,3	1,3	-21,2	-32,2	340,1	-	-	-
Nº Empresas INTERRUMPEN actividad exportadora REGULARES (5)	110	97	88	132	116	3,0	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior	-1,8	-11,8	-9,3	50,0	-12,1	-	-	-
Exportación total (millones €)	55,8	37,0	47,7	14,3	42,8	1,0	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior	120,0	-33,7	28,9	-70,0	199,3	-	-	-

(1) Inician / reinician. Empresas que han exportado en el año de referencia, pero NO en ninguno de los 4 anteriores.

(2) Interrumpen. Empresas que NO han exportado en el año de referencia, pero SI en el anterior.

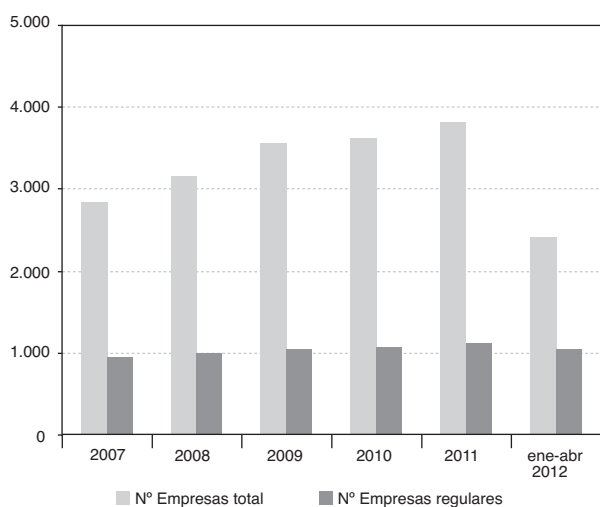
(3) Regulares. Empresas que han exportado en los últimos 4 años consecutivos.

(4) Regulares inician / reinician. Empresas que han exportado en el año de referencia y en los 3 anteriores consecutivos, pero NO en el cuarto año.

(5) Regulares interrumpen. Empresas que NO exportan en el año de referencia, pero SI en los 4 años anteriores consecutivos.

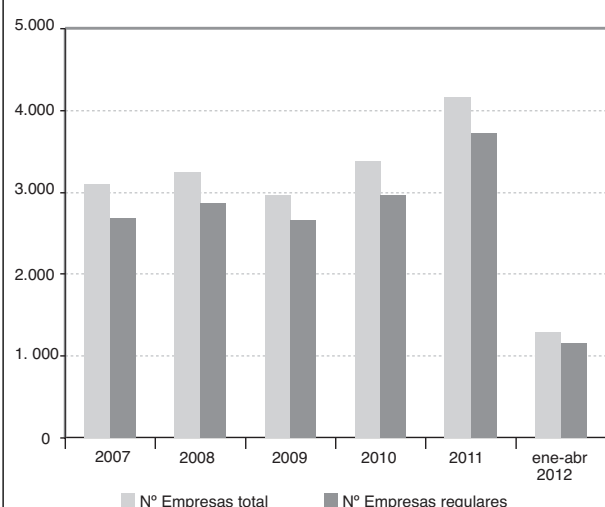
Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM) e ICEX.

GRÁFICO 9
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE CASTILLA-LA MANCHA

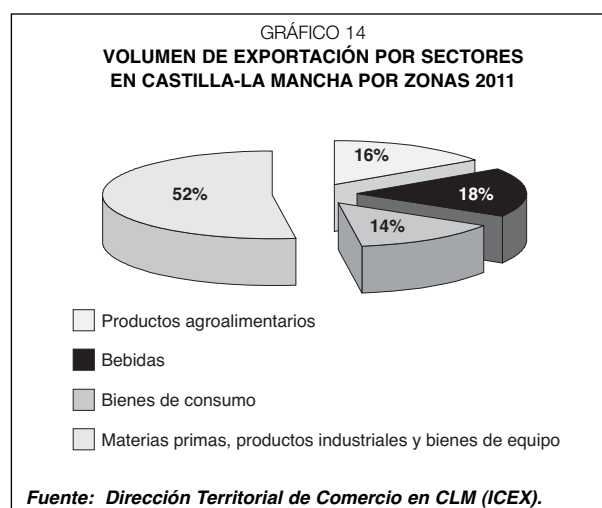
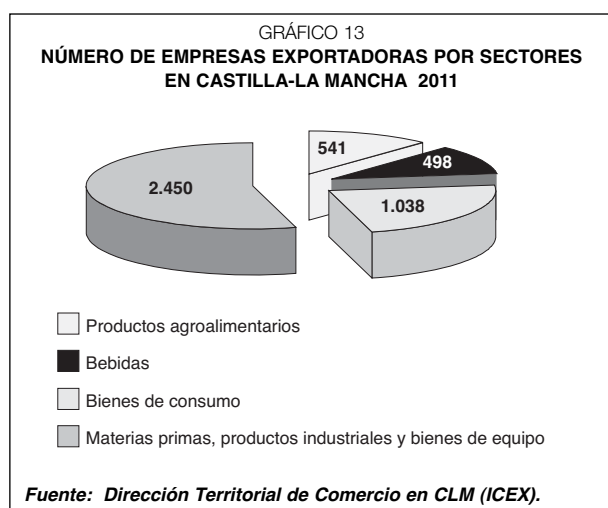
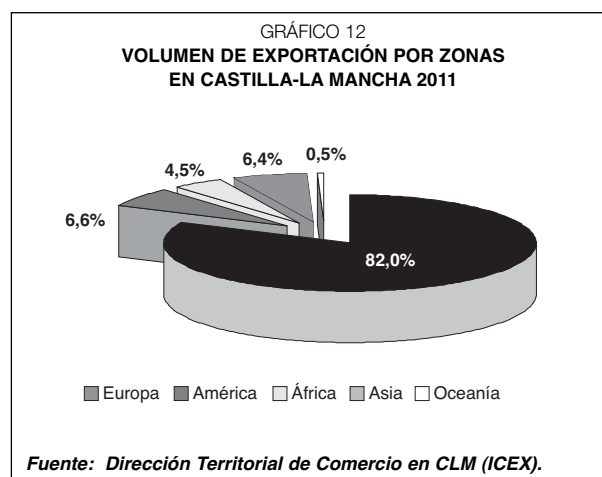
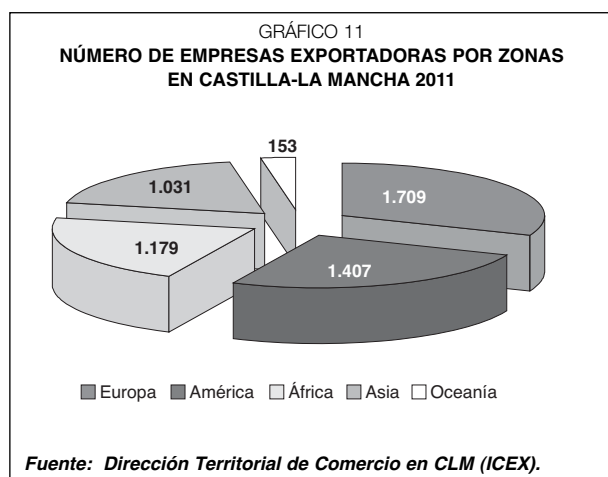


Fuente: Departamento de Aduanas. Elaborado por la Dirección Territorial de Comercio en CLM (ICEX).

GRÁFICO 10
VOLUMEN DE EXPORTACIÓN EMPRESAS DE CASTILLA-LA MANCHA



Fuente: Departamento de Aduanas. Elaborado por la Dirección Territorial de Comercio en CLM (ICEX).



ha aumentado un 5,4 por 100, en contraposición con un importante incremento en el volumen de sus ventas. Esto indica que aún existen recelos a la hora de buscar mercados fuera de nuestras fronteras. Por el contrario, las empresas más consolidadas o regulares han aumentado las operaciones con sus clientes externos. Esta tendencia parece continuar en el primer tramo de 2012.

Áreas geográficas y sectores

Gráficamente vemos la desigualdad entre el número de empresas exportadoras que se dirigen a las diferentes zonas geográficas, y su volumen de exportación (Gráficos 11 y 12).

No ocurre lo mismo con los sectores, en este caso la proporción está más equilibrada (Gráficos 13 y 14).

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
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.

BICE retiene todos los derechos de reproducción de los artículos editados aunque tiene como práctica habitual autorizar su reproducción siempre que se cite la publicación y se cuente con el permiso del autor. La autorización deberá solicitarse por escrito en la redacción de BICE. Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

*Fernando González Laxe**

FASES EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES PESQUEROS

La pesca de captura y acuicultura suministraron al mundo 145 millones de toneladas de pescado en el año 2010. De ellos, 128 millones se canalizaron hacia el consumo humano y proporcionaron un suministro per cápita de 18,4 kg. De esta forma, el pescado representa el 15 por 100 de aporte de proteínas animales de la población mundial y el 6,1 por 100 de todas las proteínas consumidas.

Sin embargo, el sector pesquero está enfrentado, en la actualidad, a varios desafíos. De una parte, a la escasez de recursos disponibles y a la complejidad para definir los derechos de acceso a los recursos; y, de otra parte, a la presión por lograr compensar una elevada subida de costes e incorporar actuaciones en lo tocante a los problemas medioambientales asociados a los comportamientos de los productores.

Las consecuencias inmediatas de ello son los cambios en los patrones del comercio exterior pesquero. Las diferentes pautas y fases, en lo que atañe a los flujos, suministros y usos, reflejan tipologías muy diferenciadas. Los aumentos de la demanda son excelentes oportunidades para que los países (desarrollados y en desarrollo) puedan obtener beneficios de sus intercambios.

Palabras clave: comercio pesquero, suministro y demanda de pescado, evolución económica.
Clasificación JEL: E21, F13, Q33.

1. Introducción

El sector pesquero es una actividad emergente, ampliamente consolidada. En los últimos cincuenta años experimentó un crecimiento muy notable, contribuyendo tanto al bienestar económico y social de las comunidades litorales como ejerciendo de suministrador mundial de productos destinados al consumo humano. El auge de la pesca y de la acuicultura a lo largo de estos últimos años se manifiesta con dos datos elocuentes: el primero, el crecimiento de la producción de pescado (con una tasa media del 3,2 por 100 anual en el periodo 1961-2010) supera al índice de crecimiento de la pobla-

ción mundial (1,7 por 100 anual); y, el segundo, el suministro mundial de peces comestibles per cápita aumentó desde un promedio de 9,9 kg/habitante/año en la década de los sesenta hasta los 18,9 kg/habitante/año en 2009.

La globalización pesquera responde al crecimiento, más o menos intenso, de la actividad económica extractiva, industrializadora y de distribución; cuyo ámbito de actuación abarca más allá de las fronteras nacionales políticamente definidas; y a los procesos de expansión de las flotas pesqueras en las distintas áreas de pesca del planeta. Esta amplia concepción de la globalización refleja claramente las actuales tendencias de las pesquerías del mundo.

El desarrollo tecnológico de la actividad pesquera alentó una amplia red de relaciones comer- ▷

* Catedrático de Economía Aplicada y director del Instituto de Estudios Marítimos. Universidad de Coruña.

Versión de septiembre de 2012.

ciales, suministradas por las grandes flotas de aguas lejanas que operan más allá de las fronteras marítimas de sus Estados nacionales. Se constata, asimismo, una amplia desconexión entre las regiones de suministro pesquero con las áreas de consumo; y se contabiliza un flujo de las capturas en relación al suministro o para el abastecimiento, dando lugar a una configuración particular de la seguridad alimentaria mundial.

El trabajo se estructura en cinco apartados. Primeramente, se analizan los intercambios comerciales resaltando el notable papel que desempeñan las exportaciones y la desagregación de los flujos entre los países desarrollados y los países en desarrollo. En segundo lugar, se enfatiza sobre la función del comercio pesquero en la economía de los países en desarrollo y se subraya la nueva relación, a nivel mundial, de las fuerzas entre los países importadores y exportadores. En tercer lugar, correspondiente al cuarto apartado, se estudian las características del comercio mundial, atendiendo a los productos y a sus cuotas, respecto a la producción y al comercio. El quinto apartado hace referencia a los suministros y a las demandas de productos pesqueros para poder resaltar los distintos grados que destinan los países tanto en el consumo humano como a otros fines no alimentarios. Finalmente, en el sexto apartado, especificamos las tres fases del comercio mundial de productos pesqueros, subrayando sus características más sobresalientes.

2. La producción y los intercambios comerciales

El comportamiento de la producción se caracterizó por un fuerte crecimiento de las capturas a partir de los años sesenta del siglo pasado para concluir en una ralentización de las mismas en los primeros años del siglo XXI (Worm *et al.*, 2009; FAO, 2012). De las cifras de la producción y de las tasas medias de crecimiento anual por décadas se extraen varias conclusiones:

a) En el campo de la pesca de captura la dinámica es muy clarificadora: fuerte crecimiento en los

años ochenta (tasa media de crecimiento anual del 2,3 por 100); menos pronunciada en la década de los noventa (1,0 por 100); y negativas para el periodo 2000-2010 (en donde se aprecia un descenso del -0,5 por 100). Dicho decrecimiento se debe a las aportaciones cada vez menos intensas de los países desarrollados que disminuyen su participación en el conjunto de la pesca de captura a favor de los países en desarrollo. Los países desarrollados pasan de contabilizar unas capturas de 37 millones de toneladas en 1980; a registrar 24,5 millones de toneladas en 2010; en tanto que los países en desarrollo aumentan su aportes de 30 millones de toneladas en 1980 a 64,1 millones en el año 2010; duplicando su volumen y con unas tasas medias de crecimiento muy elevadas a lo largo de los años ochenta (4,7 por 100) y noventa (3,4 por 100), y negativas en el la primera década del siglo XXI (-0,5 por 100 para el periodo 2000-2010).

b) Se constata un mayor peso de la acuicultura a lo largo de los últimos años. De representar el 6,5 por 100 del total de producción en el año 1980 pasa a alcanzar el 25,7 por 100 en el año 2000 y alrededor del 40 por 100 en el 2010. Pero, sobre todo, quien presenta un crecimiento mayor es la producción procedente de la acuicultura continental que pasa de 2,7 millones de t en 1980 a 41,7 millones de t en 2010, logrando un peso del 26 por 100 del total de la producción mundial; mucho más que las aportaciones de la acuicultura marina que osciló de los 2,1 millones de t en 1980, a los 18,1 millones en el año 2010.

c) Dentro de la acuicultura son los países en desarrollo quienes más contribuyeron a la producción total, pues representan el 35 por 100 del total mundial y mantienen tasas de crecimiento anuales elevadas. Así, en la década de los ochenta muestran una tasa media anual de crecimiento del 13,15 por 100; y en los años noventa, del 10,9 por 100; para, en los años del siglo XXI, sostenerse en torno al 6,3 por 100. Estas cifras son muy superiores a las experimentadas por la producción acuícola de los países desarrollados que descienden del crecimiento del 5,5 por 100 anual en los años ochenta al 1,5 por 100 del periodo 2000-2010. ▷

FASES EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES PESQUEROS

CUADRO 1
PRODUCCIÓN PESQUERA Y TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL POR DÉCADAS
(En toneladas)

	1980	1990	2000	2010	1980-1990	1990-2000	2000-2010
TOTAL.....	71,9	97,7	126,0	148,5	3,1	2,6	1,7
Aguas marítimas.....	64,1	82,5	96,9	85,6	2,6	1,6	-0,1
Aguas continentales.....	7,8	15,2	29,1	53,9	6,9	6,7	6,2
Acuicultura.....	4,7	13,1	32,5	59,9	10,8	9,5	6,3
Países desarrollados.....	1,7	2,9	3,6	4,2	5,5	2,1	1,5
Países en desarrollo.....	3,0	10,2	28,9	55,7	13,1	10,9	6,6
Captura.....	67,2	84,7	93,5	88,6	2,3	1,0	-0,5
Países desarrollados.....	37,2	38,2	28,4	24,5	0,2	-2,9	-1,5
Países en desarrollo.....	30,0	46,5	65,1	64,1	4,7	3,4	-0,8

Fuente: elaboración a partir de datos FAO. Estadísticas pesqueras.

CUADRO 2
PRODUCCIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS PESQUEROS POR DÉCADAS
(Promedio anual, expresados en millones de toneladas de peso vivo)

	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2010
Producción.....	51.876	67.022	88.420	113.489	136.551
Exportaciones.....	5.487	8.428	14.106	23.150	52.925
% Exportaciones/ producción.....	10,57	12,57	15,95	20,39	38,75

Fuente: elaboración a partir de datos FAO. Estadísticas pesqueras.

El volumen de intercambios de los productos pesqueros se ha incrementado en los últimos años, siendo su ritmo acelerado y sostenido. Presenta unas tasas de variación anuales más intensas que los propios crecimientos de las capturas totales. Y el porcentaje que representan las exportaciones sobre la producción desembarcada es cada vez mayor, sobrepasando el 38 por 100 en el año 2010, cuando a comienzos de la década de los sesenta representaba, solamente, el 10 por 100.

En el periodo 1976-2010 el comercio pesquero aumentó, en términos de valor, muy notablemente, a un promedio superior al 8 por 100 anual. El total de las exportaciones mundiales de pescado y productos pesqueros fue, en 2010, de 109.274 millones de dólares y las importaciones alcanzaron un total de 111.314 millones de dólares. Las razones de dichos incrementos se pueden explicar en función de la mayor globalización de los intercambios; de las mayores intensidades de los cambios estructurales de la economía y, más en concreto, de las actividades pesqueras en su sentido más amplio; y de las dinámicas de subcontratación de los elaborados y transformados en fábricas ubicadas en los países en desarrollo, aprovechando las ventajas comparativas existentes en dichos países.

Asimismo, se aprecian, a lo largo de dicho periodo, unos cambios sustanciales en lo que respecta a los procesos de liberalización comercial; a la globalización de los sistemas de abastecimiento y circuitos alimentarios; y a las innovaciones tecnológicas, que afectan, y tienen impacto considerable, en los distintos niveles de suministro y consumo de pescado (Guillotreau *et al.* 2008). Como resultado de estas variaciones estructurales los intercambios comerciales de los productos de la pesca se benefician de las mejoras en la elaboración y empaquetado de los productos pesqueros; de los avances tecnológicos, económicos y de seguridad en los transportes; y los profundos cambios en la distribución y centralización de dichos productos. De esta forma, los productos pesqueros aumentan su peso en el comercio internacional.

Si se desagregan los flujos comerciales de los productos pesqueros se aprecian cambios sustanciales en los intercambios. De una parte, atendiendo a las fases históricas, el mayor crecimiento del comercio se produce a partir de la década de los años ochenta y se consolida en los años noventa. De otra parte, en la primera década del siglo XXI se mantiene una línea creciente, aunque de menor intensidad, que en decenios precedentes. Lo más relevante es ▷

CUADRO 3
COMERCIO DE PESCADO Y TASAS MEDIAS DE VARIACIÓN ANUALES POR DÉCADAS
(Expresadas en millones de toneladas)

	1980	1990	2000	2010	1980-90	1990-2000	2000-2010
Importaciones.....	19,8	33,6	49,0	59,2	5,5	3,8	1,9
Países desarrollados.....	14,6	23,9	30,7	34,2	5,0	2,5	1,2
Países en desarrollo.....	5,2	9,7	18,3	24,3	—	—	—
Países menos adelantados.....	0,3	0,3	0,3	0,7	4,5	-1,5	9,3
Otros países en desarrollo.....	4,9	9,4	18,0	23,6	6,7	6,8	3,0
Exportaciones.....	21,1	32,6	48,8	57,2	4,4	4,1	1,6
Países desarrollados.....	12,1	15,3	20,5	22,6	2,4	3,0	1,0
Países en desarrollo.....	9,0	17,3	28,3	33,6	—	—	—
Países menos adelantados.....	0,2	0,4	0,7	1,4	4,7	7,5	6,3
Otros países en desarrollo.....	8,8	16,9	27,6	32,2	6,7	5,0	1,9

Fuente: elaboración a partir de datos FAO. Estadísticas pesqueras.

el cambio de comportamiento de las importaciones y las exportaciones, aunque sus crecimientos vayan muy parejos. Hasta comienzos de los años noventa, las exportaciones superaban a las importaciones y eran efectuadas, preferentemente, por los países desarrollados. A partir de la década de los noventa, son las importaciones quienes superan a las exportaciones; correspondiendo a los países desarrollados la primacía en estos flujos comerciales. Destaca, igualmente, el hecho de que los países en desarrollo, en la primera década del siglo XXI, aumentan de forma muy significativa su papel en el comercio internacional, muy especialmente en el campo de las importaciones y sobrepasando ostensiblemente a los países desarrollados en el ámbito de las exportaciones.

El comercio internacional de los productos pesqueros destaca, en suma, por los siguientes aspectos:

- El volumen total de productos pesqueros exportados es creciente; siendo más relevantes las exportaciones que llevan a cabo los países en desarrollo, que registran volúmenes muy superiores a las efectuadas por los países desarrollados (33,6 y 22,6 millones de toneladas, respectivamente, en el año 2010).

- En los países desarrollados el porcentaje que representan las exportaciones sobre la producción total va en aumento, pasando del 16 por 100 en 1970 al 45 por 100 en el 2000; y el 79 por 100 en el 2010; lo que pone de manifiesto que los países desarrollados apuestan y se especializan, cada vez más, en la distribución internacional abarcando más mercados y afianzando su posicionamiento comercial.

- Los países en desarrollo son los que más aumentan, en términos absolutos, sus exportacio-

nes (se contabilizan 34 millones de t en 2010, cuando apenas superaban el millón de toneladas en 1970), aunque el porcentaje de las mismas sobre la producción total se incrementa en menor proporción que los aumentos de los países desarrollados (4 por 100 en 1970, para pasar al 12 por 100 en 1990 y alcanzar el 28,7 por 100 en 2010).

- En consecuencia, la tendencia del comercio internacional es creciente, tanto por las propias dinámicas de países desarrollados como por los países en desarrollo, siendo el destino de ambos comercios los mercados internacionales.

- Si analizamos los flujos comerciales en términos de valor, los países en desarrollo logran en el campo de las exportaciones un aumento muy notable que hace que las mismas desempeñen un rol muy importante en sus economías nacionales. De igual forma, sus importaciones aumentan muy intensamente en los últimos diez años respecto a décadas anteriores.

- Los países desarrollados, por su parte y en términos de valor, registran fuertes aumentos en el ámbito de las importaciones (con tasas medias de variación en las tres últimas décadas del 9,7 por 100; 3,8 por 100; y 5,4 por 100). Sus cantidades son muy superiores a las que muestran los países en desarrollo (84,4 y 26,9 miles de millones de dólares, respectivamente, para el ejercicio 2010).

- En el campo de las exportaciones, los países desarrollados mantienen una tendencia creciente y, en el año 2010, sus volúmenes de ventas son muy parejos a los que muestran los países en desarrollo; cuando treinta años antes, tanto el montante como el diferencial, eran escasos. ▷

CUADRO 4
COMERCIO DE PESCADO Y TASAS MEDIDAS DE VARIACIÓN ANUALES POR DÉCADAS
(Expresadas en miles de millones de dólares)

	1980	1990	2000	2010	1980-90	1990-2000	2000-2010
Importaciones.....	16,0	39,4	60,1	111,3	9,4	4,3	6,4
Países desarrollados.....	13,5	3,2	49,9	84,4	9,7	3,8	5,4
Países en desarrollo.....	2,5	5,2	10,2	26,9	—	—	—
Países menos adelantados.....	0,1	0,2	0,2	0,5	5,6	-3,8	13,1
Otros países en desarrollo.....	2,4	2,4	10,0	26,4	7,9	7,3	10,2
Exportaciones.....	15,4	35,5	55,8	109,3	8,7	4,6	7,0
Países desarrollados.....	9,2	20,1	27,2	54,1	8,1	3,1	7,1
Países en desarrollo.....	6,2	15,4	28,6	55,2	—	—	—
Países menos adelantados.....	0,3	0,8	1,3	2,3	10,3	5,6	5,8
Otros países en desarrollo.....	5,9	14,6	27,3	52,9	9,5	6,4	6,9

Fuente: elaboración a partir de datos FAO. Estadísticas pesqueras.

3. La función del comercio pesquero

El comercio pesquero se caracteriza por su variedad y heterogeneidad. La función del comercio pesquero varía atendiendo a la consideración económica de los países. Para los países en desarrollo es muy relevante, constituyendo una notable fuente de ingresos en divisas y en generación de empleo, de ingresos y de seguridad alimentaria. Los datos de FAO (FAO, 2012) son muy relevadores de la situación: el comercio pesquero representa el 10 por 100 de las exportaciones agrícolas y el 1 por 100 del comercio mundial en términos de valor.

Los países en desarrollo generaron, para el año 2010, el 80 por 100 de la producción mundial de pescado; y sus exportaciones constituyeron el 50 por 100 de las exportaciones mundiales de pescado y productos pesqueros (55,2 mil millones de dólares) y el 61 por 100 en términos de cantidad (33,6 millones de toneladas). Ello significa que la industria pesquera de los países en desarrollo depende en gran medida de la demanda de los países desarrollados tanto para su consumo doméstico como para el aprovisionamiento de materias primas. Así, el 75 por 100 de las exportaciones pesqueras de los países en desarrollo, en términos de valor, tuvieron como destino los países desarrollados.

Otra notable apreciación es que las exportaciones netas de pescado y productos pesqueros (esto es, el valor total de las exportaciones de pescado menos el valor total de las importaciones de pescado) son muy relevantes para los países en desarrollo, al punto de poder afirmar que son más elevadas que las apor-

taciones de otros productos agrícolas, como el arroz, la carne, el azúcar, el café o el tabaco.

Los países desarrollados, por su parte, registran el 74 por 100 de las importaciones de pescado en términos de valor y un 57 por 100 en términos de cantidad. Los países desarrollados dependen, cada vez más, de las importaciones y de la acuicultura para poder satisfacer su creciente consumo. De ahí, la constatación de intensos flujos comerciales entre países en desarrollo y países desarrollados; a pesar de diversas circunstancias que dificultan este intercambio, tales como las relativas a las normas de calidad, a la inocuidad de las importaciones, a los obstáculos aduaneros y tarifarios.

El comercio pesquero, medido en términos de exportaciones, creció de manera notable en el periodo 1980-2010, pasando de 15.400 a 109.300 millones de dólares, respectivamente. El comercio en el año 2009, consecuencia de la contracción económica mundial, se redujo un 6 por 100 respecto al año precedente en términos de valor, aunque en volumen comercializado, medido en equivalentes en peso vivo, aumentó un 1 por 100. Y, en el año 2010, el comercio de productos pesqueros aumentó, de nuevo, hasta los 109.000 millones de dólares, con un incremento del 13 por 100 en valor y el 2 por 100 en volumen respecto al año 2009. Las causas de estos incrementos son los fuertes aumentos de la demanda de productos pesqueros por parte de los países en desarrollo y los aumentos de los precios.

Este incremento del comercio internacional de productos pesqueros (tanto en cantidades como en valor) refleja la intensa dinámica globalizadora de ▷

CUADRO 5
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES MUNDIALES
(Expresados en millones de toneladas)

	Importaciones			Exportaciones		
	Total mundo	Países desarrollados	Países en desarrollo	Total mundo	Países desarrollados	Países en desarrollo
1980.....	19,8	14,6	5,2	21,1	12,1	9,0
1990.....	33,6	23,9	9,7	32,6	15,3	16,3
2000.....	49,0	30,7	18,3	48,9	20,7	27,2
2007.....	56,9	33,6	22,3	53,4	21,8	31,6
2008.....	57,7	33,5	23,2	55,4	21,6	33,8
2009.....	57,9	33,6	24,3	55,8	22,2	33,6
2010.....	59,2	34,2	25,0	57,2	22,6	35,6

Fuente: elaboración a partir de datos de FAO. Estadísticas pesqueras.

CUADRO 6
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES PESQUERAS
(En miles de millones de dólares USA)

	Importaciones			Exportaciones		
	Total mundo	Países desarrollados	Países en desarrollo	Total mundo	Países desarrollados	Países en desarrollo
1980.....	16,0	13,5	2,5	15,4	9,2	6,2
1990.....	39,4	34,2	5,2	35,5	20,1	15,4
2000.....	60,1	49,9	10,2	55,8	27,3	28,5
2007.....	98,0	77,3	20,7	93,6	48,2	45,4
2008.....	107,1	83,5	23,6	102,0	51,2	50,8
2009.....	99,7	76,6	23,1	96,0	47,4	48,6
2010.....	111,3	84,4	26,9	109,3	54,1	55,2

Fuente: elaboración a partir de datos de FAO. Estadísticas pesqueras.

la cadena de valor del sector pesquero, que retroalimenta nuevas decisiones empresariales tanto en lo que concierne a los procesos de deslocalización, como en lo que atañe a la elaboración de los productos. Además, la emergencia y consolidación de las grandes cadenas de distribución y su actuación en las etapas finales de las cadenas de valor, permiten ejercer una posición de dominio comercial que, al actuar sobre las negociaciones en torno a las cantidades, calidades y precios del pescado, condicionan el desarrollo de las actividades pesqueras; sobre todo en lo que se refiere a ciertas especies y a determinados operadores de pequeña escala.

Esta deslocalización se manifiesta en los disímiles costes de mano de obra, en el tiempo de transporte y en la elaboración del producto. La propia implantación y desarrollo de los canales de distribución internacional a través de grandes minoristas acentúan dicha tendencia. Estos cambios se manifiestan, asimismo, en las nuevas matrices referidas a los intercambios comerciales de productos pesqueros que se visualizan en las nuevas ponderaciones mundiales y a escala nacional tanto en la producción como en el comercio.

Asia, y más en concreto China, se ha convertido en el primer exportador de pescado (aunque también China es un elevado importador de materias primas de distintas partes del mundo para elaborar y exportar, a continuación, productos transformados). Las tres áreas más importantes en lo tocante a las compras de pescado son la Unión Europea, Japón y EEUU (Swartz *et al.*, 2010). La UE-27 es el mayor mercado de pescado y, por tanto, muestra una significativa dependencia de productos, convirtiéndose en el área de mayores importaciones de productos pesqueros. En el 2008, las compras ascendieron a 44.700 millones de dólares, equivalentes al 42 por 100 del total mundial, aunque, si excluimos el comercio interregional, la UE-27 importó por valor de 23.900 millones de dólares. Las importaciones de Japón son muy relevantes, pero experimentan una reducción (se contabilizan alrededor de 14.900 millones de dólares) relacionada con la caída de la demanda interna, y muestran una gran especialización (camarón/gambas, atún y salmónidos). Por su parte, EEUU se ha convertido en el segundo gran importador de productos pesqueros mundiales, con una tendencia cre- ▷

CUADRO 7
INTERCAMBIOS COMERCIALES DE PRODUCTOS PESQUEROS ATENDIENDO A LAS ÁREAS GEOGRÁFICAS
(Expresados en billones de dólares USA)

	Exportaciones			Importaciones		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Asia	260	290	307	275	28,1	28,3
África	37	41	44	18	2,0	2,2
Centroamérica.....	19	17	19	09	0,9	1,0
Sudamérica	76	89	02	07	1,0	1,1
Norteamérica.....	82	82	88	137	15,1	15,6
Europa.....	288	319	352	360	41,3	46,6
Oceanía.....	22	22	22	10	1,1	1,2
Total mundo.....	784	859	923	815	89,6	96,0

Fuente: elaboración a partir de datos FAO. Estadísticas pesqueras.

ciente y sostenida. Sus importaciones ascienden a 14.135 millones de dólares en el 2008, siendo las especies prioritarias en lo que se refiere a las compras exteriores el camarón/gamba, los salmónidos, los cangrejos y los túnidos. Recientemente, se advierte un creciente empuje de las tilapias y del panga.

A resultas de los cambios que afectan a la matriz de intercambios de productos pesqueros es fácil constatar que la Unión Europea se ha convertido en un área fuertemente importadora y dependiente de países terceros. Más del 53 por 100 de las importaciones de la UE son extracomunitarias; o sea, una fuerte dependencia exterior. Son significativos los porcentajes de las compras al continente asiático (11,8 por 100); las procedentes de Centroamérica (10,5 por 100) y de África (9,4 por 100). El resto de Europa representa el 15,4 por 100. En cambio, las exportaciones de la UE están claramente orientadas hacia el continente europeo, destacando el hecho de que el 82,5 por 100 son de carácter intracomunitario, logrando el resto de Europa el 4,1 por 100; lo que hace que el continente europeo sume conjuntamente el 87 por 100. El resto de las exportaciones se distribuyen entre el continente africano (2,6 por 100) y el asiático (2,9 por 100); en tanto que un pequeño porcentaje se canaliza hacia América del Norte (1,4 por 100). Si especificáramos la matriz de intercambios europeos atendiendo a las corrientes comerciales de productos pesqueros por países, observaríamos que los flujos se concentran en países con los que existe algún acuerdo pesquero; pero también dicho requisito no

es imprescindible para la existencia de una fuerte corriente importadora, como lo prueban las cifras de intercambios pesqueros procedentes de Tailandia o de Vietnam. Por su parte, las exportaciones están dirigidas, preferentemente, a países con mayores niveles de renta.

A nivel de países, China mantiene el primer lugar mundial, registrando para el año 2010, un valor de las exportaciones de 13.268 millones de dólares (muy superior a los 3.603 millones de dólares de 2000), seguido de Noruega con 8.817 millones de dólares (3.533 en el 2000). En tercer lugar, Tailandia, con 7.128 millones de dólares (4.367 en 2000); y, en cuarto lugar, Vietnam con 5.109 millones de dólares (1.481 en el 2000), sobresalen como principales exportadores mundiales (Cuadro 8).

A continuación de este listado de países exportadores se sitúan un nuevo grupo de estados desarrollados; destacando, Estados Unidos de América con un valor de sus exportaciones de 4.661 millones de dólares; Dinamarca (4.147); Canadá (3.843) Países Bajos (3.558); España (3.396) y Chile (3.394). Los diez primeros países sobrepasan en el año 2010 más del 50 por 100 del total de las exportaciones mundiales, y muestran una tasa de crecimiento porcentual medio anual para la última década del 8,1 por 100; muy superior al resto de los países (5,7 por 100) y al conjunto mundial (6,9 por 100). Pone de manifiesto la existencia de un proceso de concentración y de polarización geográfica en lo que atañe a los intercambios comerciales pesqueros, subrayando los principales países y señalando los principales flujos de productos pesqueros. ▷

CUADRO 8
PRINCIPALES DIEZ PAÍSES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE PESCADO Y PRODUCTOS PESQUEROS
(En millones de dólares USA)

	Exportadores				Importadores		
	2000	2010	IMP		2000	2010	IMP
China	3.603	13.268	13,9	EEUU	10.451	15.496	4,0
Noruega.....	3.533	8.817	9,6	Japón.....	15.513	14.973	-0,4
Tailandia	4.367	7.128	5,0	España	3.352	6.637	7,1
Vietnam	1.481	5.109	13,2	China.....	1.796	6.162	13,1
EEUU	3.055	4.661	4,3	Francia	2.984	5.983	7,2
Dinamarca	2.756	4.147	4,2	Italia.....	2.535	5.449	8,0
Canadá.....	2.818	3.843	3,1	Alemania	2.262	5.037	8,3
Países Bajos	1.344	3.558	10,2	R. Unido	2.184	3.702	5,4
España	1.597	3.396	7,8	Suecia	709	3.316	16,7
Chile.....	1.794	3.394	6,6	Rep. Corea.....	1.385	3.193	8,7
Top 10.....	26.349	57.321	8,1	Top 10.....	26.349	69.949	10,3
Resto mundo.....	29.401	51.242	5,7	Resto mundo.....	33.740	418.37	2,2
Total.....	55.750	108.562	6,9	Total.....	60.089	111.786	6,4

Nota: IMP, hace referencia al índice de crecimiento porcentual medio anual para el periodo 2000-2010.

Fuente: elaboración a partir de datos FAO. Estadísticas pesqueras.

Las importaciones, por su parte, suman en el año 2010 un total de 111.786 millones de dólares. Son más elevadas que las registradas en el año 2000 (que ascendieron a 60.089 millones de dólares) y que en el 2005 (que registraron 81.255 millones de dólares). Para el año 2010, el *ranking* de países importadores lo encabeza los Estados Unidos de América (con 15.496 millones de dólares) seguido de Japón (14.973), España (6.637), China (6.162); Francia (5.983), Italia (5.449), Alemania (5.037), Reino Unido (3.702), y Suecia (3.316). Este grupo de importadores se consolida y, año a año, incrementan sus porcentajes sobre el total mundial, dadas las fuertes demandas de productos pesqueros por parte de sus habitantes. Los diez primeros países importadores suman, aproximadamente, el 70 por 100 del total de las compras mundiales, alcanzando en total 69.949 millones de dólares en 2010, y un índice de crecimiento porcentual medio anual del 10,3 por 100, para el período 2000-2010.

Estas características del comercio internacional de productos pesqueros ratifican la importancia que posee el sector pesquero en el desarrollo económico de los países. Las exportaciones de pescado que superan el 8 por 100 del total de las exportaciones totales del país, en términos de valor de las mismas, se registran en Faroe, Islandia, Maldivas, Panamá, Tonga, Seychelles, Namibia, Madagascar, Senegal, Ecuador, Nicaragua, Mauritania,

Marruecos y Myanmar. Por el contrario, la lista de los países en las que las importaciones pesqueras superan el 0,4 por 100 de las importaciones totales de dichos países, la encabezan Mauricio, Costa Marfil, Samoa, República de Corea, Camerún, Portugal, Congo, Japón, España, Suecia, Benin y Nigeria; o sea, el grupo más dependientes de los intercambios comerciales al objeto de abastecer las demandas de consumo humano e industrial.

En lo que respecta a los precios de los productos pesqueros se aprecia un incremento en el período 2006-2008, hasta niveles récords. Los factores que más han incidido en dichos aumentos son: los incrementos del precio de petróleo (con su repercusión en los costes de las operaciones); los incrementos de los fletes (con la consabida repercusión en los precios finales) y las fuertes oscilaciones en las capturas (con sus efectos directos en la ofertas). Resultantes de estas dinámicas, los precios de los productos pesqueros se elevan en los últimos años (Kurien, 2005).

El índice de precios de FAO para productos pesqueros se convierte en un nuevo instrumento para analizar la producción mundial de los productos del mar procedentes tanto de las capturas como de la acuicultura. Constituye una orientación para los mercados. Elaborado por la Universidad de Stavanger, la Pontificia Universidad Católica de Perú y la FAO, cubre el 57 por 100 de todo el pesado comercia- ▷

lizable internacionalmente. Su dinámica refleja los siguientes puntos: a) de febrero 2007 a setiembre 2008 el índice sube de 93,6 a 128,0 (sobre una base promedio de 1998-2005 equivalente a 100); y b) durante este periodo los precios de captura se incrementaron más que los procedentes de la acuicultura (137,7 por 117,7). Sin embargo, la crisis financiera que empieza en el verano del 2007 supuso unos cambios significativos. De una parte, comienza una fase de caída de los precios de los alimentos y, con ello el pescado y sus productos derivados. Y de otra parte, también se asiste a un descenso del volumen del comercio pesquero internacional (un 7 por 100 de disminución se contabiliza en el año 2009 respecto al 2008). Posteriormente, aumentó un 9 por 100 en el año 2010 y se estima un crecimiento de un 12 por 100 en el año 2011. Además, como singularidad, se subraya el hecho de que los precios de las especies de la pesca de captura aumentaron más que los de las especies cultivadas, debido fundamentalmente, a las mayores repercusiones del encarecimiento de la energía en las operaciones de los buques de pesca.

4. Características del comercio mundial de productos pesqueros

Revela un elevado nivel de especialización. Es decir, no abarca a todas las especies sino que está reducido a un número limitado de productos que son, en consecuencia, los que conforman los hábitos y las preferencias de los consumidores. Las principales especies que encabezan el *ranking* de las exportaciones son el bacalao; haddock (eglefino); colín de Alaska; merluza, calamar, atún, camarón, salmón, sardinas y caballa. La suma de las exportaciones de estas diez especies asciende a 7.620.923 toneladas y poseen un valor de 23.213 millones de dólares. Estas magnitudes representan el 33,11 por 100 y el 45,04 por 100 del valor total de las exportaciones mundiales.

Si realizamos el cálculo para las importaciones, comprobaríamos que las mismas diez especies suman la cifra de 7.456.090 toneladas, y su valor

asciende a 25.751 millones de dólares, que en porcentajes sobre el total de las importaciones mundiales significan el 34,28 por 100 y el 45,18 por 100, respectivamente.

No debemos olvidar que la aplicación de las zonas económicas exclusivas y las propias medidas de regulación pesquera han logrado imponer diferentes mecanismos de acceso y de gestión a las áreas de pesca. En este sentido, las capturas de la mayor parte de las especies están sometidas a sistemas de control al objeto de evitar el deterioro de las poblaciones de peces y, por ende, limitaciones de captura (Hannesson, 2003).

Atendiendo a las principales especies comercializadas, el camarón sigue siendo el producto individual más importante. Representó en el año 2009, el 15 por 100 del valor total y el 5 por 100 de la cantidad de los productos pesqueros intercambiados a nivel internacional. Pese al aumento de sus exportaciones, su proporción ha disminuido y los precios medios descendieron. La producción de captura es todavía mayor que la producción cultivada (3,5 por 2,7 millones de toneladas, respectivamente). Estados Unidos es el principal importador; y con los precios y márgenes bajo presión, muchos productores de camarón cultivado están examinando estrategias de diversificación y agregación de valor con objeto de contrarrestar la debilidad de los precios.

Los peces de fondo representan, en cuanto a valor, el 10 por 100 de las exportaciones pesqueras totales y alrededor del 9 por 100 en lo que atañe a los volúmenes en el ejercicio del 2009. Su mercado es muy amplio, pero también se caracteriza por su alto nivel de sustitución entre diferentes especies. Los productos elaborados en China y Vietnam continúan influyendo en el comercio mundial. Son cada vez mayores las especies de agua dulce como la tilapia, el pez-gato y la perca del Nilo (las dos primeras superan los 2 millones de toneladas y la tercera el millón de toneladas). Este aumento de los aportes de peces elaborados compensa las reducciones de especies tradicionales e impide que los precios aumenten por encima de determinados niveles. ▷

CUADRO 9
 PRODUCCIÓN Y FLUJOS COMERCIALES DE LOS PRODUCTOS PESQUEROS DESTINADOS A USOS ALIMENTARIOS
 (En toneladas equivalentes en peso vivo)

	1961-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2007
Demersales					
Producción	13.193	19.012	20.928	20.473	20.818
Exportaciones	2.437	3.374	5.656	6.786	8.504
% exportaciones/producción.....	18,47	17,75	27,03	33,15	40,85
% exportaciones/comercio.....	57,12	56,61	57,24	50,22	47,97
Pelágicos					
Producción	23.601	26.613	35.794	39.859	37.058
Exportaciones	1.903	2.926	4.316	7.718	10.890
% exportaciones/producción.....	8,06	10,99	12,05	19,36	29,38
% exportaciones/comercio.....	48,68	51,06	49,62	51,55	47,83
Crustáceos					
Producción	1.661	2.601	3.934	6.373	10.869
Exportaciones	398	817	1.530	2.494	5.209
% exportaciones/producción.....	23,99	31,43	38,90	39,13	47,93
% exportaciones/comercio.....	48,56	46,92	45,09	44,45	48,05
Moluscos					
Producción	2.332	3.377	5.607	10.995	16.253
Exportaciones	295	511	886	1.610	4.104
% exportaciones/producción.....	12,66	15,16	15,81	14,64	25,25
% exportaciones/comercio.....	46,79	42,17	41,43	47,45	60,33
Cefalópodos					
Producción	933	1.262	1.956	3.060	4.399
Exportaciones	62	223	497	1.158	2.036
% exportaciones/producción.....	6,75	17,75	25,44	37,85	46,28
% exportaciones/comercio.....	47,90	45,90	47,67	53,13	52,22

Fuente: elaboración a partir de datos FAO. Estadísticas pesqueras.

Los túnidos representan en torno al 8 por 100 de las exportaciones de pescado en lo que atañe al valor y próximo al 7 por 100 en cantidad. La inestabilidad de los mercados se explica por las importantes fluctuaciones de los niveles de captura. Japón es el principal importador y los aranceles de estos productos continúan siendo un constante punto de fricción entre países importadores y exportadores, bien aleccionados por sus relevantes industrias de producción y transformación.

Los cefalópodos representan el 4 por 100 del valor de las exportaciones mundiales y las capturas anuales se mantienen en torno a los 3,6-3,8 millones de toneladas. Tailandia está a la cabeza de las exportaciones de calamar y sepia, seguida de España, China y Argentina; Marruecos es el principal exportador de pulpo, seguido de España. A su vez, el grupo de importadores de las mencionadas especies lo encabeza España, seguida de Italia y de Japón.

Finalmente, los salmónidos (salmón y trucha, preferentemente) experimentaron un fuerte incremento en los últimos años. Suponen en el año 2009 el 14 por 100 del total del valor de las exportaciones mundiales (el 7,3 por 100 en 1985 y el 8 por 100 en 1995);

y se debe preferentemente a los cultivos de salmón y trucha tanto en la Europa septentrional, como en América del Norte y del Sur. Dada la antigüedad en su cultivo, la industria se ha ido concentrando permitiendo a los productores obtener economías de escala y situarse en niveles óptimos para obtener beneficios. Dicha experiencia permite disminuir las enfermedades, ahorros en la explotación y aumentos en las tasas de conversión pienso/producto. El incremento de la producción de los salmónidos se ha visto favorecido por la expansión de los nuevos canales de comercialización.

Una representación muy clara de las especializaciones comerciales la reflejamos en el Cuadro número 9, en donde se expresa la variación de los cambios en las exportaciones de productos pesqueros. Destaca la relevancia de las especies demersales, cuyo porcentaje de exportaciones respecto a su producción asciende del 18,47 por 100 (obtenido en la década de los sesenta) al 40,8 por 100, contabilizado en el año 2007. Asimismo, sobresalen en esta línea de mayor especialización comercial, los crustáceos cuya producción no solamente aumenta notablemente, sino que también desarrolla una mayor ▷

orientación comercial, puesto que de representar sus exportaciones sobre la producción el 24 por 100 en los años sesenta, pasan al 48 por 100 en el año 2007. Igualmente, los moluscos duplican su ponderación exportadora (sus ventas al exterior llegan al 25 por 100 de la producción en el año 2007). Pero el grupo de especies que mayor cambio ha experimentado fue el de los cefalópodos: su producción casi se multiplica por cinco y sus exportaciones representan casi la mitad de su producción (47 por 100 en 2007, cuando en los años sesenta era del 6 por 100). Por su parte, las especies pelágicas ganan cuota de mercado internacional, al suponer sus exportaciones el 29 por 100 de su producción, cuando en la década de los sesenta solo representaban el 8 por 100.

5. Los suministros y la demanda de productos pesqueros

La FAO (2007) estimaba una proyección de la demanda de productos pesqueros en torno a 140-150 millones de toneladas para el año 2010. Dicho crecimiento era explicado por el aumento de la población y por el aumento del consumo per cápita de productos pesqueros. Los indicadores que registran esta tendencia se concentran en los mayores niveles de urbanización y en los aumentos de las rentas. En la medida que el pescado proporciona, a más de 1.300 millones de personas, cerca del 20 por 100 de su aporte medio per cápita de proteínas animales y a 3.000 millones de personas el 15 por 100 de dichas proteínas, era necesario contar con una mayor oferta de pescado. La oferta total de pescado se ha incrementado en las últimas décadas; y su crecimiento fue mayor que el experimentado por la población. Aunque la oferta de productos pesqueros procedentes de capturas marinas está estabilizada, la procedente de la acuicultura está creciendo a tasas de variación muy elevadas. Del mismo modo, la reducción de los descartes y, sobre todo, el descenso del porcentaje de utilización de productos pesqueros para fines industriales y de transformación, permiten aumentar el suministro de productos pesqueros a la población mundial.

Siguiendo la ecuación de que el suministro per cápita es igual al cociente entre el suministro total dividido por el número de habitantes; y, dado que el suministro alimentario es la resultante de restar a la producción total desembarcada aquellos usos del pescado no destinados a la alimentación humana y las exportaciones y sumando las importaciones, los resultados arrojan conclusiones relevantes. De una parte, la producción en los países en desarrollo es muy superior a la de los países desarrollados; y, si examinamos los usos no alimentarios, el corolario es que se refleja lo contrario: son los países en desarrollo quienes mayor proporción dedican de su producción a usos no alimentarios. De otra parte, los países en desarrollo disponen de un mayor suministro pesquero en términos globales (a pesar de que sus exportaciones son intensas) y muestran un suministro per cápita más reducido que los países desarrollados.

Los suministros alimentarios reflejan distintas posiciones según sean países desarrollados o en vías de desarrollo; ó entre países especializados en las actividades pesqueras y aquellos otros con menos dedicación. Examinando los distintos niveles de utilización de la producción pesquera se aprecian grandes cambios:

- Aumentos de la producción pesquera para el consumo humano, que pasa del 71,7 por 100 en 1980, al 86,4 por 100 en el 2010; y, por el contrario, se reduce el uso para fines distintos del consumo, con tasas medias de variación negativas en las últimas décadas.

- Destacan los incrementos de consumo fresco en torno a los 12 millones de toneladas en la última década (al pasar de 42,8 en 1996, a 48,5 en 2001, y a 60,1 millones de toneladas en 2010) representando el 40 por 100 de la utilización total.

- Leve aumento del uso de pescado congelado, en torno al 16 por 100, que suponen un total de 37 millones de toneladas en 2010, once millones de toneladas más que en el año 2001; y representando el 25 por 100 del total de la utilización global de los productos de la pesca.

- Descenso de la utilización del pescado para otros fines distintos del consumo humano, que baja ▷

CUADRO 10
UTILIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS PESQUEROS
(En toneladas equivalentes en peso vivo)

	1980	1990	2000	2010	1980- 1990	1990-2000	2000-2010
Consumo humano.....	51,6	70,4	96,1	128,3	3,2	3,2	2,9
Países desarrollados.....	26,6	29,0	24,1	24,0	0,9	-1,8	-0,1
Países en desarrollo	25,0	41,4	72,0	104,3	5,2	5,7	3,8
Usos no alimentarios.....	20,3	27,3	29,9	20,2	3,0	0,9	-3,8
Países desarrollados.....	12,3	12,0	7,8	4,6	-0,2	-4,2	-5,2
Países en desarrollo	7,7	15,2	2,8	15,5	7,0	3,6	-3,3

Fuente: elaboración a partir de datos FAO. Estadísticas pesqueras.

CUADRO 11
USOS Y UTILIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS PESQUEROS ATENDIENDO A CATEGORÍAS DE PAÍSES

	Países desarrollados			Países en desarrollo		
	1996	2000	2010	1996	2000	2010
Para consumo humano.....	75,5	75,5	84,0	72,8	73,5	87,0
Fresco	5,9	6,9	6,3	47,1	48,1	48,7
Congelado.....	40,7	40,4	43,8	12,7	12,4	21,0
Curado	10,0	9,7	11,3	7,7	7,8	7,8
Conservas.....	18,9	18,7	22,6	5,3	5,3	9,6
Para otros fines.....	24,5	24,3	16,0	27,2	26,5	13,0
Reducción	21,1	21,9	14,3	23,4	21,2	9,2
Usos varios	3,5	2,4	1,7	3,8	5,3	3,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración a partir de datos FAO y OCDE.

su participación en el total del 26,4 por 100 en 1996, al 22 por 100 en 1999 y al 13,6 por 100 en 2010.

No obstante, resulta muy esclarecedor contemplar la utilización del pescado atendiendo a la clasificación de países desarrollados y en desarrollo. Se aprecia una clara distinción entre los consumos de pescado fresco (mayoritariamente, en los países en desarrollo que logran un nivel de utilización de los productos de la pesca del 48 por 100 en 2010, por un reducido 6,3 por 100 en los países desarrollados) y los del congelado (con vocación preferente por parte de los países desarrollados que contabilizan un 43,8 por 100 frente a un 21 por 100 de los países en desarrollo). En el ámbito de las conservas, los países desarrollados poseen una mayor propensión a su utilización respecto a los países en desarrollo (22,6 por 100 por 9,6 por 100, respectivamente). Finalmente, es de reseñar la fuerte reducción de la utilización para otros fines que los del consumo humano. Tanto los países desarrollados como los países en desarrollo muestran ostensibles descensos en este ámbito. Así, los países desarrollados pasan del 24 por 100 en 1996 al 16 por 100 en 2010; y los países en desarrollo del 27,2 al 13 por 100 en idéntico periodo.

La diversidad de comportamientos es una constatación inevitable. La cantidad de pescado consumido y la propia composición de la especie varían en función del continente y del país. El consumo anual per cápita de pescado puede variar entre menos de 1 kg. hasta más de 100 kg. De los 111 millones de toneladas de pescado disponible para consumo humano, el ratio registrado en África es muy bajo (8,5 kg. per cápita), en tanto que el de Asia es muy elevado (18,5 kg. per cápita). Las restantes continentes muestran cifras muy divergentes, Oceanía (25,2 kg. per cápita); América del Norte (24,0); Europa (22,2); América Central (9,4) y América Sur (9,1). Las diferencias en el consumo de pescado entre los países desarrollados y en desarrollo son muy evidentes. En los países desarrollados el suministro aparente de pescado aumentó desde los 16,7 millones de toneladas en 1961, hasta los 33 millones de toneladas en 2007; y su consumo se incrementó desde los 17,2 kg. per cápita en 1961, hasta los 24,3 kg. per cápita en 2007. En los países en desarrollo, el suministro medio anual per cápita de pescado fue de 15,1 kg. y de 14,4 kg. per cápita en los PBIDA, aumentando desde los 5,2 kg. y 4,5 kg. de 1961, respectivamente. ▷

CUADRO 12
SUMINISTRO TOTAL PER CÁPITA DE PESCADO COMESTIBLE POR CONTINENTES (2009)

Continente	Producción (millones toneladas)	Usos no alimenticios	Importaciones	Exportaciones	Total oferta	Población (millones personas)	Oferta per cápita
África	8.138	798	3.654	18.868	9.253	999	9,3
América Norte	6.129	1.075	5.211	2.772	7.524	341	22,0
América Latina-Caribe	17.071	9.473	1.841	3.702	5.792	583	9,9
Asia	96.041	7.865	13.092	16.153	85.606	4.120	20,8
Europa.....	15.993	3.219	16.649	13.230	16.283	736	22,1
Oceanía.....	1.406	260	563	829	883	35	24,6
Total Mundo	145.309	22.861	41.012	38.556	125.344	6.817	18,4

Fuente: elaboración a partir de datos FAO. Estadísticas pesqueras.

En suma, el mercado alimentario mundial experimentó una gran expansión y se constata un cambio muy notable en los hábitos alimentarios (Scott,2000; González-Laxe, 2009). Dicho cambio viene derivado de varios componentes, entre los que destacan, el aumento del comercio, el crecimiento de la población, el incremento de los niveles de vida, los intensos procesos de urbanización, los nuevos ritmos de vida y acceso al trabajo, las presencia de las nuevas cadenas de distribución de los alimentos, etcétera.

Los mercados mundiales han pasado a ser más flexibles y la introducción de nuevos productos ha ido contribuyendo a dotarlos de una mayor complejidad. Asimismo, el mercado está más diferenciado y diversificado. El escenario actual refleja la introducción de productos de mayor valor agregado; más fáciles de preparar y consumir; y con presentaciones más adecuadas para satisfacer una ración diaria e individualizada. La creciente urbanización y los efectos de la crisis repercuten en los hábitos de consumo y en la propia demanda. Y dado el mayor nivel de globalización de los sistemas alimentarios tanto las innovaciones tecnológicas, como las mejoras en el campo del transporte, distribución y comercialización, coadyuvan a incentivar estos productos.

Junto a estos factores se añaden mejoras en la eficiencia, en lo que se refiere a costes, mayor variedad y productos más inocuos sanitariamente permitiendo satisfacer las necesidades e incentivando la demanda hacia nuevos productos. En la medida que los consumidores exijan más transparencia, mayores garantías, condiciones de rastrea-

bilidad y rigurosas normas de elaboración, los grandes grupos empresariales destacarán por aportar productos más preparados para homogeneizar sus productos y poder capturar nuevos nichos y posiciones en el mercado.

6. Etapas de la evolución de los mercados pesqueros

Las conclusiones de los trabajos de la III Conferencia de Naciones Unidas sobre el derecho del mar (1982), por la que se instauran las zonas económicas exclusivas y en el que los Estados costeros asumen la gestión en la ordenación y regulación pesquera, supusieron un cambio radical en las posibilidades de pesca y en las expectativas de las actividades pesqueras. Dichas modificaciones jurídicas tuvieron consecuencias muy reseñables: a) definición de las áreas de pesca con acceso controlado, donde se establecen las primeras limitaciones en el ejercicio de la pesca; b) se definen y se aplican restricciones de acceso a determinadas embarcaciones y se imponen determinadas condiciones de pesca; c) se fomenta la necesidad de negociar las distintas posibilidades de pesca por parte de los países y flotas tanto en los caladeros tradicionales como en las nuevas áreas de capturas; y, d) finalmente, dichas modificaciones alteran los flujos comerciales de los productos de la pesca. Las consecuencias de dichos cambios y alteraciones derivadas de los nuevos marcos jurídicos explicitan las nuevas y distintas trayectorias seguidas por las flotas y agentes económicos. ▷

Podemos destacar tres fases históricas en el comercio pesquero mundial: la etapa expansionista; la basada en la diversificación y especialización; y la globalizadora.

1. La etapa expansionista (antes de 1982) destaca por la constante incorporación de nuevas unidades de pesca, de mayor tamaño, en el ejercicio extractivo. Se considera a la pesca una actividad de futuro, de grandes oportunidades, generadora de rentas y estimuladora de intensos asentamientos de población y de rentas. Este anclaje territorial marcará una etapa decisiva, pues consolida a las comunidades de propietarios, y las propias economías locales basarán en las mencionadas actividades extractivas el soporte de su posicionamiento.

Los objetivos principales de esta etapa se corresponden con el abastecimiento, de manera indistinta, a los mercados locales/regionales/nacionales. Se basan en la existencia de una demanda creciente derivada de los aumentos demográficos y de los incrementos de rentas. Las continuas recomendaciones para aumentar la variedad alimentaria es escuchada por vendedores/asentadores/distribuidores y, con ello, se amplía la demanda de especies tradicionales.

Los incrementos continuos de capturas dan lugar tanto a la emergencia y consolidación de los buques congeladores, como al expansionismo de las pesquerías de larga distancia. Este expansionismo coincide con las diversas proclamaciones: la soberanía nacional costera; la exclusividad de las explotaciones pesqueras por parte de los países costeros; el establecimiento de zonas comunes de pesca, como la definida por la UE; o la conformación de áreas comunes administradas por los organismos regionales de pesca.

Las estrategias de los países desarrollados, poseedores de buques de elevado tamaño, se plasma en operaciones de desplazamiento de los excedentes y en la creación de *joint-ventures* u operaciones instrumentales de cara a mantener las actividades de las flotas.

2. La segunda etapa fue la fase caracterizada por la diversificación productiva y la apertura de los mercados (años ochenta). Se caracteriza, fundamentalmente, por los siguientes rasgos: a) fuertes transformaciones técnicas e incorporaciones tecnológicas

más sofisticadas en el campo de la detección y conservación de los productos; b) distinta composición de los desembarcos, se amplía a nuevas especies. Las especies son capturadas más allá de las áreas pesqueras tradicionales y también a mayores profundidades; c) nuevos sistemas de regulación y cambios normativos en la gestión. Las primeras ordenaciones pesqueras comienzan a tener incidencia en la gestión.

La mayor concienciación sobre la necesidad de implementar legislaciones en orden a reglamentar y ordenar la gestión pesquera tuvo consecuencias en el ámbito comercial. Por un lado, la atribución y asignación de licencias para pescar o un mejor control del tráfico pesquero tuvo una repercusión en las capacidades de ofertas. Y, por otro lado, las «competencias derivadas de los derechos de propiedad» incidieron en la calidad de los títulos habilitantes y en las licencias de venta. Ello llegó a implicar una sustitución de los mercados tradicionales por los internacionales.

Finalmente, esta etapa se caracteriza por una transformación organizativa de las empresas. Se manifiesta tanto en los cambios respecto a los comportamientos industriales y al afianzamiento de grupos empresariales integrados; como en un mayor incremento de los procesos de transformación y valorización de los productos pesqueros. En suma, se asiste a problemáticas pesqueras muy multidisciplinares y de ámbito internacional; en donde las dinámicas comerciales se caracterizan por una concentración geográfica en lo tocante a los países productores y especies comercializadas y una emergencia de la oferta procedente de los productos de la acuicultura.

3. La tercera fase, es la correspondiente a la globalización pesquera (siglo XXI). Sus rasgos se basan en la amplia especialización y diversificación pesquera llevada a cabo en años precedentes y por los cambios en lo referido a la reorientación de las estrategias. En la medida que se han consolidado los cambios jurídicos en el orden oceánico y en los ámbitos del comercio internacional, la actividad pesquera se integra, totalmente, en los circuitos internacionales. Asimismo, se aprovecha del intenso desarrollo ▷

FASES EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES PESQUEROS

CUADRO 13
DINÁMICAS DEL COMERCIO PESQUERO

Fases	Cambios estructurales más sobresalientes	Dinámicas comerciales
Antes de 1980	<ul style="list-style-type: none"> - Consolidación de economías territoriales en función de la pesca. Irrupción de buques congeladores y de gran tamaño. - Las actividades pesqueras reposan sobre bases territorializadas. - Fuerte expansionismo geográfico. Ampliación de los niveles de oferta pesquera. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento de la demanda. - Creación de <i>joint-ventures</i> para el comercio exterior pesquero. - Consolidación de mercados internacionales.
A partir de 1980	<ul style="list-style-type: none"> - Transformaciones técnicas e incorporaciones tecnológicas en los buques, artes de pesca y en la detección de recursos. - Nuevos sistemas de regulación y significativos cambios normativos en la gestión pesquera. - Incremento de los procesos de transformación y valorización de productos de la pesca. - Afianzamiento de grupos pesqueros integrados. - Problemáticas pesqueras muy multidisciplinarias y de ámbito internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - La producción pesquera va en aumento. - La acuicultura se convierte en una actividad emergente; todavía no compete con la pesca y mantiene una posición discreta en el campo de la oferta. - Concentración geográfica mundial por el lado de las compras. - La UE se convierte en el primer importador mundial. - Gran heterogeneidad de la demanda. Estructuración de las filiales en el campo empresarial. - Se ponen las bases de las normas de comercialización y se afianzan determinados hábitos de consumo.
A partir de 2000	<ul style="list-style-type: none"> - Se intensifica la especialización pesquera, bien en barcos, en artes de pesca, en especies y en zonas. - Se consolida la diversificación productiva y se asientan conceptos de productividad pesquera. - Comienza a re-orientación de las unidades de producción y los grupos empresariales. - Nuevas fórmulas jurídicas para acceder a las áreas de pesca y poder pescar. - Se asumen criterios de precaución en la gestión pesquera. - Integración internacional de los circuitos comerciales. - Fuerte desarrollo tecnológico y mayor respeto medioambiental en las operaciones de captura, industrialización y distribución. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crece la preocupación por la explotación de ciertas especies en determinadas áreas de pesca. - Se dictan normas de comercialización obligatorias; y cada vez el mercado es más exigente en esta materia. - Se reclama y se ofrece una mayor información al consumidor. Se impone la trazabilidad. - Puesta en práctica de regímenes de intercambios con terceros países. Establecimientos de sistemas de sostenimientos de precios. - Estabilidad en los mercados mundiales a pesar de la volatilidad económica internacional. - Mayor competitividad sectorial. - Se asume una apuesta más firme por las actuaciones de protección medioambiental.

Fuente: elaboración propia.

tecnológico a la vez que se insiste en el respeto al medio ambiente y las dinámicas de la ecolabelización.

Definidos los nuevos ámbitos económico-comerciales, la apertura económica hace que el comercio de los productos pesqueros aumente y las transacciones se amplíen a más países, especies pesqueras y segmentos de mercado. Los cambios tecnológicos están ayudando de manera muy profunda, sobre todo en lo que concierne a los productos de la acuicultura. Las actuales dinámicas comerciales subrayan: normas comunes de comercialización; reglas de información a los consumidores; se instauran regímenes de intercambios con terceros países; y sistemas de sostenimientos de precios. Esto es, se busca garantizar la estabilidad en los mercados y fomentar la competitividad del sector. En suma, definir una referencia en materia de precios para evitar sus fluctuaciones y volatilidad.

En consecuencia, estas tres fases ponen de manifiesto conclusiones muy relevantes:

- Los mercados pesqueros son muy abstractos y difícilmente existen umbrales de seguridad tanto para la intervención como para eliminar la volatilidad y la inestabilidad de los precios.

- Los mercados pesqueros son muy competitivos, ya sea desde la perspectiva individual (aquellos donde predomina el *race to fish*, o comportamientos irracionales), como empresariales (derivados del posicionamiento y cuotas de mercado mundiales). En consecuencia, resulta difícil conocer con exactitud las estrategias de comercialización, ya sean de los operadores individuales, ya sean de las grandes empresas.

- Gran complejidad a la hora de establecer regímenes de intercambios que permitan garantizar el aprovisionamiento a precios/costes competitivos ▷

sin que se pongan en peligro las poblaciones de peces o los *stocks*.

– Amplia variedad de normas de comercialización que han de ser pertinentes y de fácil cumplimiento.

7. Conclusiones

Tanto el comercio como el consumo de los productos del mar están en aumento. Dichos incrementos son mayores que los experimentados por el crecimiento de la población. Se prevé que el aumento de los ingresos y la urbanización en muchos países en vías de desarrollo, sobre todo en China, fomenten en el futuro incrementos de la demanda global de productos marítimos (pesca y acuicultura).

Sin embargo, el consumo de productos pesqueros no se distribuye uniformemente y existen considerables diferencias regionales. Tanto la producción como el comercio y el consumo de pescado muestran un nuevo rol para los países en desarrollo. Y aunque el grueso de dicha producción y comercio proceda de las pesquerías de capturas, se aprecia un fuerte crecimiento y un aumento notable de la ponderación que adquieren los productos procedentes de la acuicultura, tanto en el mercado mundial como en el continente asiático.

Estas tendencias permiten contextualizar la globalización pesquera. Es de naturaleza multifacética y viene reflejada por sofisticadas redes de relaciones comerciales; suministradas por grandes flotas de aguas lejanas que operan más allá de las fronteras marítimas de sus Estados nacionales; significan que en una gran proporción las descargas globales de la pesca se están consumiendo fuera de las fronteras de las aguas donde fueron capturadas; y la desconexión entre las regiones de suministro pesquero y el consumo están conduciendo a movimientos tendentes a que el sector pesquero vaya orientando su oferta hacia los mercados de los prósperos países industrializados. Estos flujos aportan como resultado una nueva distribución de las potenciales consecuencias tanto en el ámbito de los

abastecimientos y comercio, como en lo tocante a la seguridad alimentaria en muchos países costeros en vías de desarrollo.

La necesidad de garantizar un suministro regular y constante exige contar con la accesibilidad a los derechos de pesca. En caso contrario, es preciso lograr un flujo de aportaciones procedentes de la misma área pesquera, bien de productos sustitutivos proporcionados por agentes pesqueros rivales, bien por medio de un nuevo partenariado que vincule estrategias pesqueras integrales. En consecuencia, la «combinación de derechos de pesca + diferenciación de productos + diferenciación de precios + integración en las nuevas cadenas de distribución» incidirá en las posiciones que adopten los grupos pesqueros y servirá de soporte a las actuaciones institucionales (González-Laxe, 2009).

Se ha procedido a establecer la relación entre capturas, comercio y consumo de productos pesqueros. Los resultados son sorprendentes: el 12 por 100 de la población consume el 30 por 100 del suministro mundial de la pesca. Tres mercados, la Unión Europea, Japón y Estados Unidos, están entre los más prósperos. Dichos mercados poseen «esferas de influencia» muy distintivas que se asumen como naturaleza de la globalización.

A la vista de los últimos acontecimientos observamos que el mercado (ayudado por los procesos de liberalización y reducción de las barreras arancelarias) está procediendo a anular el «intervencionismo» y a convertirse en el protagonista (OCDE, 2007). Asistimos a un doble proceso en paralelo: en primer lugar, la creación de nuevas organizaciones de productores y sociedades de gestión; y, en segundo lugar, a la aparición de nuevas especies pesqueras en los canales de comercialización, industrialización y distribución. Esto es, la adaptación a la lógica comercial, en la que siguiendo palabras y argumentaciones pronunciadas por los pescadores «*los armadores pierden el control político, los compradores dominan y los distribuidores controlan*».

La ordenación pesquera en el siglo XXI va a prestar mayor atención a los derechos de propiedad y a los incentivos, que puedan garantizar una estrate- ▷

gia pesquera que contemple los principios de precaución y prevención (Beddington *et al.*, 2007). En el actual contexto de la globalización se produce una «des-territorialización» de las actividades pesqueras que se reflejará, cada vez más, en las pesquerías industriales y semi-industriales, y cuyas primeras manifestaciones se visualizan en las descargas, en las tripulaciones y en los capitales invertidos.

Los incrementos de los flujos comerciales y los destinos de los mismos, la composición de las transacciones y los precios de las especies comercializadas demuestran la mayor internacionalización pesquera, la más concreta especialización de la producción y comercio atendiendo a las especies, y la existencia de mercados potenciales emergentes. Al mismo tiempo, los incrementos en la demanda de pescado para consumo y la consolidación de circuitos de distribución pesquera internacionales fomentarán los intercambios a la vez que coadyuvarán a mitigar la subnutrición y garantizar la seguridad alimentaria.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] BEDDINGTON, J. R., AGNEW, D. J. y CLARK, C.W. (2007): «Current problems in the management of marine fisheries». *Science*, nº 316, pp. 1713-1716.
- [2] FAO (2007): El estado mundial de la pesca y la acuicultura, 2007. Roma.
- [3] FAO (2012): El estado mundial de la pesca y la acuicultura. 2012. Roma.
- [4] GONZÁLEZ-LAXE, F. (2009): «Análisis de los intercambios y abastecimiento de los productos pesqueros». *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2977, pp. 29-40.
- [5] GUILLOTREAU, P.; LE GREL, L. y TUNCET, M. (2008): «La demande de produits de la mer. in P.Guilletteau», *Mare Economicum. Presses Universitaires de Rennes*, nº 239, pp. 193-239.
- [6] HANNESSON, R. (2003): «Effects of Trade Liberalisation in Supply in Fisheries Management Regimes», in OECD. *La libéralisation du secteur de la pêche. Sa portée et ses effets*. Paris.
- [7] KURIEN, J. (2005): Responsible fish trade and food security. *FAO Fisheries Technical Paper* nº 45, Roma.
- [8] OCDE (2007): Les mécanismes du marché au service de la pêche. Comment faciliter leur utilisation, Paris.
- [9] SCOTT, A. (2000): Five stages in the evolution of market oriented fishery. IIFET. Junio.
- [10] SWARTZ, W., SUMAILA, R.U., WATSON, R., PAULY, D. (2010): «Sourcing Seafood for three major markets: The EU, Japan and USA». *Marine Policy*, nº 34, pp. 1366-1373.
- [11] WORM, B., HILBORN, R., BAUM, J., BRANCH, T., COLTIE, J., COSTELLO, CH., FOGARTY, M. J., FULTON, E., HUTCHINGS, J., JENNINGS, S., JENSEN, O.P., LOTZE, H. K., MACE, P. M., McCLANAHAN, T. R., MINTO, C., PALUMBI, S. R., PARMA, A. M., RICARD, D., ROSEMBERG, A., WATSON, R., y ZELLER, D. (2009): «Rebuilding Global Fisheries». *Science*, nº 325, pp. 578-585.

*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.



Hacia una regulación económica más inteligente
 Actuaciones del BCE en el mercado interbancario

*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*

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

*Jorge Andreu Arasa**

LAS COLABORACIONES PÚBLICO PRIVADAS. GESTIÓN EFICIENTE DE LOS RIESGOS

El riesgo de la demanda

El papel de las infraestructuras en el crecimiento económico es conocido por todos. En un marco generalizado de limitaciones presupuestarias, las autoridades económicas de países en desarrollo, países en transición y en particular, de los países OCDE, vuelven la vista hacia el modelo de colaboración público privado (CPP) como vía alternativa para para financiar proyectos en transporte, energía, telecomunicaciones y gestión de aguas y residuos.

El modelo CPP es garantía de eficiencia asignativa de los recursos sólo en determinadas circunstancias. La correcta gestión de los riesgos es factor fundamental para conseguir la mencionada eficiencia, siendo el riesgo de demanda un riesgo fundamental a tratar a tal efecto. El diseño de un modelo de contratación óptima que permita la asunción de este riesgo por quien tiene ventaja comparativa para su gestión es el objetivo último de este artículo.

Palabras clave: gestión de riesgos, crecimiento económico, análisis coste beneficio.

Clasificación JEL: F21, G30.

1. Introducción

Cuando en el ámbito de la gestión pública se habla de inversión en infraestructuras, el concepto hace referencia a la prestación de servicios a los ciudadanos por medio de las mismas, servicios de transporte, distribución de energía, telecomunicaciones... A día de hoy, resulta clara la correlación existente entre dotación de infraestructuras y los servicios que prestan, y crecimiento económico, correlación demostrada suficientemente a través de los llamados modelos de crecimiento endógeno¹.

Si a la importancia desde el lado de la oferta de potenciar la dotación de infraestructuras añadimos la creciente demanda de las mismas, consecuencia de un lado del crecimiento de la población, y de otro de las ingentes necesidades de inversión derivadas de la obsolescencia de las mismas, resulta obvia la trascendencia de mantener una activa política de inversión en infraestructuras dirigida desde el sector público, inversión que se habrá de realizar garantizando una eficiente y equitativa asignación de recursos. ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado

Versión de septiembre de 2012.

¹ Estas nuevas modelizaciones se concentran en las fuentes efectivas de crecimiento económico, entre los que destacan las infraestructuras públicas. El juego de las externalidades y los bienes públicos acaba justificando la intervención del sector público para pasar del equilibrio de mercado al óptimo social.

La crisis económica mundial que comenzó en 2008 ha supuesto enormes limitaciones para financiar las políticas públicas en infraestructuras, no ya sólo en los países en vías de desarrollo y en los países en transición hacia economías de mercado, sino sorprendentemente, también en los países OCDE. Estos están consolidando de forma generalizada sus desequilibrios fiscales minorando las partidas dedicadas a la financiación de infraestructuras de forma importante. No siendo novedosa esta forma de proceder², y precisamente porque la dotación de infraestructuras es de singular importancia para estabilizar el crecimiento, las autoridades de muchos países han vuelto la vista sobre las colaboraciones público privadas como medio alternativo al suministro tradicional de servicios públicos³.

El objetivo de las tan manidas CPP no viene a ser otro que el del suministro de un servicio público con la colaboración del sector privado. Si quisiéramos definir los CPP desde el punto de vista del rango de actividades desarrolladas por los agentes implicados en las mismas, podríamos entender que un CPP abarca todo tipo de colaboración entre los sectores público y privado para el suministro de un servicio. Todo lo que hay entre la contratación pública tradicional y la privatización completa de la compañía que presta el servicio. La prestación de un servicio a través de un contrato de construcción, mantenimiento y transmisión de activo a la Administración (el célebre BOT anglosajón⁴) sería un claro ejemplo de lo anterior.

A través de los CPP, el sector público deja de ser el centro neurálgico del entramado contractual necesario para prestar ese servicio, pasando a ser el principal actor del mismo la sociedad de propósito específico (SPE) que se constituye por parte del inversor privado a tal efecto. El sector público no licita una obra, que habrá de financiar, y luego ope-

rar y mantener para suministrar un servicio al ciudadano. En los CPP, la construcción y la operación y mantenimiento correrán de cuenta de un inversor privado, todo ello condicionado a que se produzca una prestación de servicio, que habrá de ser, en la medida de lo posible, de una calidad determinada. Garantizar esto último es un papel fundamental de la Administración en los CPP.

2. Las ganancias de eficiencia como razón de ser de los CPP

La razón de ser de los CPP es la mayor eficiencia que en determinadas circunstancias trae esta forma de suministro del servicio a los ciudadanos.

Existen múltiples razones para entender las ganancias de eficiencia generadas por el modelo CPP.

La consideración por parte del inversor del ciclo de vida completo del activo en el que se invierte

Si la calidad del servicio a prestar es controlable por parte de la Administración, y se puede dejar libertad al inversor para decidir sobre la combinación óptima de inputs para prestar el mencionado servicio, el hecho de que los gastos de operación y mantenimiento de un proyecto guarden correlación con los gastos imputables a la fase de construcción del mismo permite minorar el coste global del proyecto.

*La eliminación de los proyectos que son socialmente indeseables (los llamados 'White Elephants')*⁵

Los proyectos financiados por la vía tradicional con valor actual neto social negativo persisten incluso en casos en los que hay programas de eva- ▷

² De entre las partidas de gasto público, las que tradicionalmente presentan mayor elasticidad a la reducción de gasto son las que computan como inversión.

³ Las infraestructuras son medios que persiguen como fin último prestar un determinado servicio a los ciudadanos.

⁴ Build, Operate and Transfer.

⁵ Los elefantes blancos eran animales sagrados en Tailandia en la antigüedad. Este tipo de animal requería de cuidados muy especiales en términos de alimentación, algo que arruinaba a su propietario. Cuando el rey tailandés estaba poco satisfecho con el comportamiento de un súbdito, le regalaba un elefante blanco, un regalo no deseado.

luación de impacto social rigurosos. Sólo la participación del sector privado y la existencia de tarifas pagadas por los usuarios finales permiten conocer realmente la viabilidad del proyecto. En estos casos, el inversor privado entra en los proyectos solo si estos generan retornos superiores al coste medio ponderado del capital, siendo la rentabilidad privada una buena *proxy* de la rentabilidad social. Ciertamente es que si los pagos se establecen a través de modelo de peaje en sombra o de pagos por disponibilidad, el CPP deja de ser un mecanismo de filtro de calidad.

La retribución basada en el cumplimiento de los indicadores

En tanto en cuanto no se cumplen los indicadores de actividad en la prestación de servicio, no se perciben ingresos por parte de la compañía establecida a tal efecto, lo que sin duda redundará en una mayor agilidad en la fase de construcción del proyecto.

La aproximación de las tarifas al coste marginal

En múltiples mercados de competencia imperfecta, el fallo de mercado se solventa a través de la regulación tarifaria. La tarifa puede ser mayor o menor al coste marginal, proveyéndose el servicio de forma ineficiente en ambos casos. Dada la mayor independencia de reguladores y regulados de la SPE que provee el servicio y suponiendo un modelo de licitación correcto, la competencia *ex ante* debería aproximar las tarifas a los costes marginales de proveer el servicio⁶.

La correcta gestión de los riesgos

Tomar en consideración el distinto grado de aversión al riesgo de los agentes participantes en un CPP permite asignar los mismos a aquellos que

⁶ El regulador tiene incentivo a que $P < C$, estimulando el voto a favor del ciudadano. Por el contrario, el regulado tiene incentivo a 'capturar al regulador' de forma que $P > C$ si la estructura de mercado es de competencia imperfecta con la finalidad de maximizar el beneficio.

pueden gestionarlos de mejor forma. Esto genera importantes ganancias de eficiencia que revierten en el conjunto de los ciudadanos.

Las ganancias de eficiencia de los CPP respecto a la provisión tradicional de servicios no aparecen sin ciertos efectos negativos a valorar. Los CPP exigen marcos contractuales muy complejos que en ocasiones resultan enormemente caros. Estos elevados «costes de transacción» limitan a proyectos de un cierto volumen el uso de este mecanismo. Los CPP exigen además renegociaciones en la generalidad de los casos⁷. Así, las ganancias de eficiencia derivadas de la competencia *ex ante* terminan generando una estructura de mercado de monopolio bilateral⁸. Finalmente, el hecho de que los CPP, cuando cumplen una serie de características⁹, escapen al control presupuestario limita la capacidad de control del gasto realizado en estos proyectos por los mecanismos tradicionales.

3. Los riesgos¹⁰

Los CPP se basan en la especificación de los *outputs* a entregar, en el sentido de prestación de servicios, permitiendo en principio elegir al sector privado la forma en la que se logra esa calidad en el servicio prestado. Se trata de que el sector privado ponga al servicio del ciudadano su capacidad de innovación en un marco de mayor flexibilidad en términos de diseño del proyecto y en la fase de ejecución del mismo.

Los CPP se caracterizan por una importante transferencia de riesgo, transferencia que varía con el tipo de proyecto, al igual que las actividades delegadas ▷

⁷ Los costes hundidos de la inversión suponen un incentivo claro a que la Administración incremente el grado de exigencia una vez en la fase de ejecución del contrato. Por otra parte, la imposibilidad de que el castigo sea creíble para el concesionario dada la limitada capacidad de la Administración para sustituirle en la operación y mantenimiento de la concesión, incentiva un comportamiento de oportunismo post contractual del inversor.

⁸ Williamson (1976, 1985).

⁹ Siguiendo a Eurostat, no computan como déficit aquellos proyectos que incorporen riesgo de construcción y riesgo de demanda o pago por disponibilidad.

¹⁰ Iossa (2007).

en el sector privado. Los riesgos se transfieren por medio de incentivos y penalizaciones contractuales asociadas al mecanismo de pagos y por medio de las actividades de las que es responsable el sector privado.

Los CPP son generalmente regulados por contratos a largo plazo con un vencimiento, en principio, proporcional al grado de implicación financiera del sector privado. Una vez vencido el contrato, el activo revierte en el sector público que puede volver a licitar la prestación del servicio o prestarlo directamente.

A continuación se describen algunas de las categorías de riesgos que aparecen en un proyecto de infraestructuras. Más adelante se modelizará el razonamiento subyacente en la toma de decisiones relativa a quien debe tomar cada uno de los riesgos.

3.1. Categorías de riesgos

Todos los proyectos de infraestructuras presentan riesgos asociados con la naturaleza del proyecto. Construir una carretera implica correr con el riesgo de construcción que incorpora: entre otros, el riesgo de que existan malas condiciones geológicas o prácticas constructivas poco eficientes. Por otra parte, se debe analizar el impacto ambiental con carácter previo a la ejecución y en ocasiones los resultados arrojados pueden ser negativos. Terminada la fase de construcción, en la fase de operación y mantenimiento, el proyecto se enfrenta a riesgos como el de demanda, relacionado con la incapacidad del mismo de generar flujo de caja suficiente para hacer frente a los costes de la financiación del mismo y el retorno esperado del capital.

En todo caso, en términos generales, los proyectos de inversión en infraestructuras se enfrentan a alguno de los siguientes riesgos.

1. Riesgo de planificación. Incluye el riesgo de no concesión de los permisos de construcción, el riesgo de que las condiciones planteadas para la emisión de los permisos de construcción resulten inaceptables y el riesgo de que la planificación sea más larga y costosa de lo previsto.

2. Mala especificación de los *outputs* perseguidos.

3. Riesgo de diseño. Incorpora el riesgo de que no se complete el diseño en tiempo y dentro de la previsión presupuestaria, el riesgo de no plantear una solución que satisfaga a la Administración, y el riesgo asociado a la posibilidad de que los estándares técnicos evolucionen en el tiempo.

4. Riesgo de construcción. Hace referencia a riesgos tales como la imprevisible evolución de los costes laborales y de material, el coste de gestión, procedimientos ineficientes de construcción, condiciones adversas de tiempo, posibles protestas de trabajadores, retrasos en la obtención de los permisos o la incapacidad del socio privado para llevar a buen puerto esta parte del proceso.

5. Riesgo de operación. Incluye todos los riesgos que pueden incrementar los costes de operación o limitar la posibilidad de cumplir los estándares de calidad o los criterios de disponibilidad establecidos. La falta de mano de obra, los conflictos laborales, la entrega con retraso del equipamiento, el limitado mantenimiento...

6. Riesgo de demanda. Riesgo asociado a una menor facturación debida al incumplimiento de la previsión realizada de demanda en el modelo financiero original.

7. Riesgo de cambio de las necesidades públicas. Tiene que ver con el cambio en las preferencias sociales que los proyectos tratan de satisfacer y en la posible respuesta de las autoridades públicas para atenderlas.

8. Riesgo legal/regulatorio. Riesgo relacionado con cambios en la legislación impositiva, tarifas aduaneras, modificaciones contractuales relacionadas con la inversión y los estándares de calidad, entre otros.

9. Riesgo financiero. Las pérdidas operativas y financieras pueden resultar de la fluctuación inesperada de los tipos de interés o de los tipos de cambio.

10. Riesgo del valor residual. Pudiera ser que el valor residual del proyecto sea muy diferente del estimado en la modelización financiera de la operación. ▷

3.2. Asignación eficiente de riesgos

La asignación eficiente de riesgos debe coadyuvar a que las partes contratantes actúen de forma eficiente cuando sus acciones no son controlables y a proveer de aseguramiento a la parte que presente aversión al riesgo.

Los objetivos de la asignación eficiente de riesgos deben ser:

- Proveer incentivos para reducir el coste del proyecto a largo plazo.
- Proveer incentivos para completar el proyecto en plazo y presupuesto.
- Proveer incentivos para mejorar la calidad del servicio y la rentabilidad del proyecto.
- Asegurar a los agentes públicos y privados que resulten aversos al riesgo.

Los principios que deben guiar la eficiente asignación de riesgos para lograr los objetivos mencionados son:

- *P1*: si las partes tienen un grado similar de aversión al riesgo, el riesgo se debe asignar a la parte con mayor control sobre la acción.
- *P2*: si el nivel de control es el mismo, el riesgo se debe asignar a la parte con menor aversión al riesgo.

Veámoslo con un ejemplo:

Supongamos que el agente privado debe construir y suministrar un servicio, que puede hacerlo de forma eficiente (*E*) o ineficiente (*I*) y que la forma en que lo haga no es observable por el sector público.

Supongamos que la práctica *E* puede tener problemas que generen un sobrecoste de 10.000€ en un 10 por 100 de los casos. La práctica *I* incurriría en estos en un 50 por 100 de los casos. El coste a incurrir por parte del agente privado sería de 7.000€ si emplea el formato *E* y 6.000€ si lo hace con el formato *I*.

Finalmente, consideremos la posibilidad de que ambos, el sector público y el privado, sean aversos al riesgo. El agente averso al riesgo carga una prima por correr con el mismo, prima que es propor-

cional al grado de aversión al riesgo, la probabilidad de que el evento ocurra y la cantidad de riesgo asignada. Llamaremos *Rpr* y *Rpu* al grado de aversión al riesgo del sector privado y del sector público respectivamente, y llamaremos *X* a la fracción del riesgo que toma el sector privado.

El coste de tomar el riesgo sería:

Sector privado:

$Rpr * X * 10\% * 10.000$ si práctica *E*

$Rpr * X * 50\% * 10.000$ si práctica *I*.

Sector público:

$Rpu * (1-X) * 10\% * 10.000$ si práctica *E*.

$Rpu * (1-X) * 50\% * 10.000$ si práctica *I*.

El coste total de ambas formas de actuar (*E* e *I*) sería:

$$C(E) = (10\% * 10.000\text{€}) + 7.000\text{€} + \\ + (Rpr * X * 10\% * 10.000\text{€} + \\ + Rpu * (1-X) * 10\% * 10.000\text{€}) = 8.000\text{€} + \\ + 1.000\text{€} * (Rpu + X * (Rpr - Rpu))$$

$$C(I) = (50\% * 10.000\text{€}) + 6.000\text{€} + \\ + (Rpr * X * 50\% * 10.000\text{€} + \\ + Rpu * (1-X) * 50\% * 10.000\text{€}) = 11.000\text{€} + \\ + 5.000\text{€} * (Rpu + X * (Rpr - Rpu))$$

De donde se deriva que la ejecución eficiente (*E*) para la sociedad es también la menos costosa. El problema surge a la hora de garantizar que, no siendo observable el comportamiento del sector privado, éste opte por esta alternativa de comportamiento.

Veamos lo que ocurre volviendo a nuestro ejemplo:

El coste del agente privado si construye usando la alternativa eficiente sería:

$$(X * 10\% * 10.000\text{€}) + 7.000\text{€} + \\ + (Rpr * X * 10\% * 10.000\text{€})$$

Usando la vía ineficiente el coste sería:

$$(X * 50\% * 10.000\text{€}) + 6.000\text{€} + \\ + (Rpr * X * 50\% * 10.000\text{€})$$

Resulta evidente que, salvo que se comparta el riesgo en cierta medida entre el sector público y el privado, el sector privado no tendrá incentivos a construir de forma eficiente. Esta conclusión se obser- ▷

va con claridad en el caso límite, cuando el sector público toma todos los riesgos. En este caso el coste de actuar de forma eficiente es de 7.000€ para el sector privado, pero asciende sólo a 6.000€ si actúa de forma ineficiente.

Lo anterior permite concluir con el enunciado de *P1*, cuando el sector privado tiene mayor control sobre un factor de riesgo, transferir cierta cuantía de riesgo garantiza la existencia de incentivos para que se ejecute el proyecto de forma eficiente.

El ejemplo también permite comprender *P2*.

Siendo el coste total de actuar eficientemente:

$$C(E) = 8.000€ + 1.000€ \cdot (R_{pu} + X^*(R_{pr} - R_{pu}))$$

Como se puede observar, transferir el riesgo del sector público al privado cuando el privado tiene mayor aversión al mismo ($R_{pr} > R_{pu}$), resulta en un mayor coste de ejecución.

Uniendo el problema de establecer los incentivos correctos y minimizar la prima de riesgo cargada en el caso de agentes aversos:

Cuando el sector público tiene mayor aversión al riesgo que el privado, la transferencia de riesgos al privado ayuda a asegurar que los incentivos sobre comportamientos a actuar eficientemente que no se pueden plasmar en un contrato, se cumplen. El reparto óptimo del riesgo exige que todo sea tomado por el sector privado.

Cuando el sector privado es más averso al riesgo, existe un *trade off* entre las ganancias de eficiencia generadas por la existencia de incentivos a actuar correctamente pero puede llevar a un excesivo peso de la prima de riesgo cargada por la asunción de riesgos, y por tanto del coste del capital. La transferencia deberá ser tanto mayor cuanto menor sea la aversión al riesgo.

4. La gestión del riesgo de demanda. La contratación óptima

Como ya se mencionó anteriormente, los CPP sirven como filtro para evitar que se emprendan pro-

yectos que no son socialmente deseables. La mayor parte de estos proyectos presentan, sin embargo, garantías del sector público, garantías financiadas en último término por los ciudadanos.

Los CPP suelen presentar garantías contra los riesgos de demanda, construcción y mantenimiento.

4.1. El riesgo de demanda

Este riesgo aparece cuando predecir la demanda resulta complejo. Las estimaciones de demanda se suelen realizar tomando proyecciones de crecimiento de las economías, y desviaciones en determinadas regiones pueden convertir en inservible cualquier modelización que se haya realizado relativa al proyecto¹¹.

Las estimaciones de demanda dependen también de la evolución de la elasticidad renta, del ciclo macroeconómico y de las estimaciones de la situación microeconómica, que reflejan cambios en la demanda local.

Como vimos en el punto 3, un principio básico en la gestión del riesgo es que lo retenga quien lo puede gestionar mejor, en principio, quien es menos averso al mismo¹². Así, el agente privado debería hacer frente al riesgo de construcción, operación y mantenimiento. Los riesgos políticos deben ser retenidos por el agente público en tanto en cuanto dependan de sus acciones (por ejemplo, solo en determinados casos tiene sentido que el agente público asegure contra devaluaciones, sólo en los casos en que dependan de sus acciones).

En el caso de la demanda, y siguiendo los principios establecidos en el apartado 3, el sector privado no tiene mayor control que el sector público sobre la misma, dependiendo por tanto de la mayor o menor aversión al riesgo de ambos que el riesgo se retenga o se transfiera al sector privado. ▷

¹¹ Un aumento o reducción de uno o dos puntos porcentuales de la demanda en CPP a plazos de entre 20 y 30 años tienen un efecto enorme en la evolución del flujo de caja, la evolución de los *covenants* para los prestamistas, y la rentabilidad para el accionista.

¹² Irwin (2007), va más allá estableciendo que los riesgos se deben gestionar tomando en consideración el valor del proyecto, el azar moral y la aversión al riesgo.

4.2. Contratación óptima

Supongamos que:

- El sector público solo actúa para proveer servicios en el caso de grandes infraestructuras (importantes costes fijos que dan origen a estructuras de mercado de competencia imperfecta).
- Existen diferentes formas de financiar las inversiones, provisión pública tradicional, peajes en sombra, pago por disponibilidad, peajes a los usuarios finales y subsidios.
- Los agentes privados participan voluntariamente.
- Existe competencia entre agentes privados con la misma tecnología.
- La demanda sigue una distribución estadística determinada de forma exógena.

El planificador maximiza el valor social neto esperado de los usuarios.

Contratación óptima sin tarifas para el usuario final

Cuando no cabe cargar tarifas a los usuarios existen tres alternativas. El planificador puede proveer el servicio directamente, pagar un peaje en sombra¹³ o una tarifa periódica dependiendo de la calidad del servicio en el marco de un contrato que establezca la disponibilidad del mismo.

Las tres alternativas ofrecen ventajas y desventajas, y la elección del tipo de contrato no es única, dependiendo de las características del proyecto.

En todo caso, el peaje en sombra introduce riesgo de demanda. Dado que no es controlable por el agente privado sólo si el grado de aversión de éste es menor que el del sector público deberá transferirse el riesgo de demanda en su totalidad. El peaje en sombra es, por otra parte, positivo pues supone un filtro para evitar que proyectos no socialmente deseables sean realizados, de ahí la importancia de transferir parte del riesgo.

¹³ La Administración paga una tarifa fija por cada usuario de la infraestructura. Elimina el mecanismo de precios como garante de la eficiente asignación de recursos.

Contratación óptima con tarifas para el usuario final

En estos casos cabe también la posibilidad de que la Administración provea el servicio como hace tradicionalmente, cargando la tarifa al usuario final. Suponiendo que no existiera ineficiencia en la financiación pública ambas vías podrían resultar equivalentes.

Sin embargo, considerando que:

- La financiación pública introduce distorsiones (impuestos).
- El sector privado tiene mayor aversión al riesgo que el sector público.

El contrato óptimo deberá valorar los *trade offs* entre el coste de financiar distorsionando por parte del sector público, y el de que el agente privado soporte el riesgo de demanda, que supone un mayor coste del capital.

CUADRO 1
PRINCIPALES RESULTADOS

	Duración finita	Duración infinita
Sin subsidio	Demanda elevada	Demanda intermedia
Con subsidio	Nunca óptimo	Demanda baja

Fuente: elaboración propia.

En principio de lo que se trataría sería de llegar a un equilibrio optimizador entre tarifas a pagar por los usuarios finales y subsidios. En el Cuadro 1 habría un resumen de los principales resultados. La máxima sería, en principio, la de emplear los pagos por usuarios finales antes de emplear subsidio. Así, la firma recibiría pagos de los usuarios si la demanda es elevada durante periodos limitados de tiempo, durante ilimitados periodos de tiempo si la demanda es intermedia, y subsidios además de los pagos de los usuarios caso de que la demanda fuera baja.

La contratación óptima se enfrenta a un suelo y un techo del valor actual neto (VAN) descontado de los ingresos procedentes de las tarifas cargadas a los usuarios finales. Cuando se alcanza el techo de ingresos, la concesión debe terminar. Cuando no se alcanza el suelo de ingresos descontados, la ▷

Administración paga la diferencia a través de subsidios. Cuando los ingresos se encuentran entre ambas bandas, la concesión permanece viva indefinidamente pero no recibe subsidios. En definitiva, la contratación óptima reduce el riesgo pero no lo elimina completamente.

Lo anterior difiere de las garantías de rentabilidad y los acuerdos de reparto de ingresos que regulan numerosos CPP.

Los contratos que ofrecen garantías de rentabilidad no coinciden con la modelización mencionada de mínimo VAN de ingresos garantizado. Presentan un plazo prestablecido, lo que no sigue la prescripción indicada, al menos para los casos de demanda baja. Al no ser adaptables en el plazo, si la demanda resulta baja la Administración paga un sobreprecio con respecto al que pagaría con un diseño óptimo.

Los CPP basados en reparto de ingresos tampoco coinciden con el techo de VAN de ingresos. Las empresas pueden aplicar precios de transferencia con facilidad y no compartir nunca beneficios. Por otra parte, la modelización óptima preconiza que todo el ingreso por encima de un determinado nivel sea de la Administración.

Estos dos modelos (contratos que ofrecen garantías de rentabilidad y los basados en el reparto de ingresos) redundan sólo en la reducción del riesgo del concesionario. De lo que se trataría en la gestión del riesgo de demanda, sería de optimizar el *trade off* entre seguro y uso de tarifas y subsidios. De ahí que la vida del CPP tienda a infinito cuando los subsidios están garantizados, sea variable cuando la demanda es elevada, y el ingreso del concesionario sea superior cuando la demanda es elevada que cuando es reducida.

4.3. CPP con demanda elevada¹⁴ y contratos de VAN de ingresos

Si el proyecto presenta elevada demanda en todos los casos, el proyecto debe ser financiado siem-

¹⁴ Un proyecto de demanda elevada presenta «demanda elevada» en todos los estados. De la misma manera un proyecto de «demanda baja» presenta siempre demanda baja.

pre con pagos realizados por el usuario final, y el contrato óptimo implica retención del riesgo por parte de la Administración. De esta forma la SPE no exigirá una prima de riesgo, y por lo tanto no se incurrirá en los costes del subsidio.

El contrato óptimo, en este caso, se podría implementar por medio de una subasta del VAN de los ingresos¹⁵. La Administración marcaría la tasa de descuento y las tarifas. Las compañías ofertan sus VAN y el contrato se concede al menor VAN permitiéndose extensiones en los plazos hasta que la SPE ingrese el VAN ofertado.

El contrato sobre el VAN de los ingresos reduce el riesgo; cuando la demanda es menor de la esperada, el periodo es más largo, y si la demanda es extremadamente elevada el periodo se acorta. Si el proyecto resulta rentable en el largo plazo, todo el riesgo de demanda queda eliminado, reduciéndose la prima de riesgo que cargaría el inversor. La reducción del riesgo reduce la necesidad de empleo de garantías.

El modelo presenta ventajas frente a la subasta Demsetz, que mantiene fijo el plazo del CPP. Si la demanda es baja la licitación Demsetz puede llevar al concurso de acreedores. La contraparte de esta ventaja es que la financiación ajena no sabe con precisión cuándo cobrará, aunque tiene garantizado el cobro.

Finalmente, este modelo reduce la posibilidad del oportunismo post contractual, el azar moral. No existe ninguna justificación para el reequilibrio financiero de la concesión modificando tarifas, plazos o incorporando subsidios.

La única limitación que presentan estos modelos es la de que no incentivan las actuaciones dirigidas a incrementar la demanda, puesto que cualquier acción que consiga el objetivo implicará una reducción de la duración de la concesión. En consecuencia, el modelo solo es aplicable en los casos en los que la calidad del servicio es controlable. Por otra parte, se presupone que no se producirán importantes inversiones. ▷

¹⁵ Engel *et al.* (1997, 2001).

Tomando en consideración todo lo anterior, parece razonable concluir que los CPP en carreteras, ferrocarriles y puertos debieran ser contratados bajo este modelo. Los proyectos de telecomunicaciones debieran evitar este modelo.

4.4. Proyectos con demanda baja y contratos de disponibilidad

En este caso, el contrato óptimo asegura completamente al inversor. Se trata no ya de subsidiar todos los estadios, sino de eliminar completamente el riesgo y que no se traduzca en mayor coste a través de la prima.

Este contrato se puede implementar por medio de una subasta competitiva, donde las empresas licitan el valor presente de los ingresos que obtendrían combinando tarifas de usuarios finales y subsidios. La duración es indefinida, hasta que se ingresa el total por el que se licitó.

Este tipo de contrato no sirve para filtrar proyectos no socialmente deseables, pues el ingreso del concesionario es independiente de la evolución de la demanda.

La contratación por disponibilidad, en la que la Administración provee incentivos para que la empresa provea el servicio con unos estándares pre-determinados condicionando los pagos a la disponibilidad del servicio prestado es, en último término, equivalente al contrato óptimo definido en este epígrafe. El CPP sería concedido a la SPE que demande el pago por disponibilidad más bajo.

El contrato resulta óptimo cuando no se cargan tarifas al usuario final (el caso de los hospitales en determinados países) o cuando resultan insuficientes para garantizar un retorno por encima del coste del capital.

4.5. Implementación general

Tal y como se ha avanzado, el contrato óptimo en el caso general, y por éste entendemos aquél en

el que la demanda resulta suficiente para remunerar la inversión en ocasiones e insuficiente en otras, no llevaría a retener por completo el riesgo demanda en la Administración. En este caso, el contrato óptimo quedaría definido por unos límites máximos y mínimos de ingresos, determinados, por otra parte, de forma que el coste marginal del riesgo de los concesionarios sea igual al coste marginal de los subsidios.

Sorprendentemente, lo anterior se puede lograr a partir de un modelo de subasta de doble límite, en el que el subastador, la Administración, sólo precisa conocer el precio sombra de la financiación (el coste marginal del riesgo), el valor del parámetro que mide la ineficiencia de la Administración (el coste marginal del subsidio) y la función en la que se distribuye la demanda.

Las compañías licitarían presentando el mínimo y el máximo valor descontado que estarían dispuestas a recibir. Ambas ofertas se incorporarían a una función que las evaluaría en función de la información antes mencionada. La compañía licitante que obtenga un menor valor de la anterior resultaría vencedora del proceso. Si los ingresos del concesionario resultan menores del mínimo presentado en la licitación, la Administración pagaría la diferencia. Si los ingresos fueran superiores, la concesión terminaría y la Administración recibiría la diferencia de ingresos (en este caso no se pagaría subsidios). Finalmente, si los ingresos se situasen entre el techo y el suelo, el concesionario recibiría ingresos indefinidamente sin obtener ningún subsidio.

5. Conclusión

La correcta gestión de riesgos coadyuva a una mayor eficiencia en la provisión de los servicios relacionados con infraestructuras por parte del gestor público.

La evaluación del coste de prestar estos servicios a través del modelo CPP y su comparación con el coste de hacerlo por la vía tradicional por medio del comparador público, previa evaluación de la necesidad de acometer la mencionadas inversiones ▷

a través del análisis coste beneficio, resulta absolutamente imprescindible para definir la forma más eficiente de proveer estos servicios.

Si lo anterior se acompaña de una serie de normas de buen gobierno, de protocolos de actuación que hoy, con una experiencia de más de 20 años en países con economías bien diferentes, son de aplicación razonablemente sencilla, la provisión eficiente de infraestructuras y su aportación al crecimiento sostenible de la economía están garantizados.

Bibliografía

- [1] ARROW, K.J. y LIND, R.C. (1970): «Uncertainty and Public Investment Decisions», *American Economic Review*, nº 60, pp. 364-78.
- [2] BENZ, A., GROUT, P. y HLONEN, M. (2005): «What should Governments buy from the private sector – assets or services?», Mimeo, University of Bristol.
- [3] DEMSETZ, H. (1968): «Why regulate utilities?», *Journal of L*, nº 11, pp. 55-66.
- [4] DEWATRIPONT, M. y LEGROS, P. (2005): «Public Private Partnerships; contract design and risk transfer», *EIB Papers*, nº 10, pp. 125-145.
- [5] ENGEL, E., FISHER, R. y GALETOVIC, A. (1996): «Licitación de carreteras en Chile», *Estudios públicos*, nº 60, pp. 5-37.
- [6] ENGEL, E., FISHER, R. y GALETOVIC, A. (2008): *Public – Private Partnerships: When and how*.
- [7] GUASCH, J.L. (2004): *Granting and Renegotiating Infrastructure concessions: doing it right*. Washington, The World Bank.
- [8] IOSSA, S. y VELLEZ, M. (2007): *Contract design in Public – Private Partnerships*, World Bank.
- [9] IRVIN, T. (2007): *Government Guarantees; Allocating and valuing risk in Private Financed Infrastructure Projects*. Washington, The World Bank.
- [10] WILLIAMSON, O.E. (1976): Franchise bidding for natural monopolies-in general and with respect to CATV. *Bell Journal of Economics*, nº 7, pp. 73-104.
- [11] WILLIAMSON, O.E. (1985): *The economic institutions of capitalism*, New York, The Free Press.

*Antonio Sánchez Andrés**

CRISIS Y EXPANSIÓN EN LAS RELACIONES COMERCIALES HISPANO-RUSAS

En este trabajo se analizan las relaciones comerciales entre España y Rusia durante el periodo 2007-2011. En primer lugar, se estudian las relaciones comerciales globales entre ambos países y se destaca que Rusia constituye un socio comercial de gran relevancia para España. En segundo lugar, se analizan las importaciones españolas y se destaca el papel que en éstas juega el petróleo. En tercer lugar, se presta atención a las exportaciones españolas y se describen con detenimiento sus diversos componentes. Se concluye destacando las tendencias y límites de las relaciones comerciales entre ambos países y se apuntan algunas líneas de política económica para incentivarlas.

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

Clasificación JEL: F1, F14, P3.

1. Introducción

Las relaciones comerciales entre España y Rusia se han ido acelerando progresivamente durante la primera década del siglo XXI (Fuster y Sánchez, 2005; Sánchez, 2006 y 2007). Sin embargo, esta tendencia fue truncada por la crisis que se inició en 2008 y se consolidó en 2009 (Sánchez, 2008 y 2009a). En este último año tuvo lugar una contracción sustancial en las relaciones comerciales hispano-rusas y se cuestionó seriamente cuál sería su futuro (Sánchez, 2009b).

En este trabajo se estudiarán las relaciones comerciales hispano-rusas hasta 2011 y se tratará de contrastar en qué medida la ruptura en la tendencia en las relaciones comerciales que se apuntó en 2009 se ha consolidado o si, por el contrario, significó una excepción, de manera que las bases es-

tablecidas hasta 2008 han presentado la suficiente solidez como para impulsar estas vinculaciones bilaterales entre ambos países. El periodo de análisis se iniciará en 2007, momento en que aún no se manifestó la crisis económica, que permitirá establecer una referencia de comparación para evaluar con más propiedad aquello que aconteció posteriormente. En el artículo se extenderán las consideraciones hasta el año 2011, último año del que existe información estadística relevante.

En primer lugar, se esbozará una visión global de la relaciones comerciales hispano-rusas. En segundo lugar, se analizará el contenido de las importaciones españolas procedentes de Rusia y se subrayará el papel que en éstas juega el petróleo. En tercer lugar, se estudiarán pormenorizadamente las exportaciones españolas a ese país eslavo. Finalmente, se extraerán unas conclusiones acerca de la importancia del comercio mutuo de ambos países para España, así como se presentarán algunos límites que pueden aparecer en su expansión. Este trabajo ▷

* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valencia.

Versión de septiembre de 2012.

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

	2007	2008	2009	2010	2011
PIB corriente pm	1.053.161	1.087.749	1.047.831	1.051.342	1073383
Tasa crecimiento PIB (nominal)	6,9	3,3	-3,7	0,3	2,1
Exportaciones totales España	185.023,2	189.227,9	159.889,6	186.780,1	214.485,5
M. totales España	285.038,3	283.387,8	206.116,2	240.055,8	260.823,2
Exportaciones a Rusia	2.093,1	2.836,9	1.476,3	1.991,3	2.526,1
Importaciones desde Rusia	7.890,5	7.493,0	4.575,7	6.070,0	8.462,7
Porcentaje exportaciones a Rusia/total	1,13	1,50	0,92	1,07	1,18
Porcentaje importaciones desde Rusia/ total	2,77	2,64	2,22	2,53	3,24
Porcentaje exportaciones+ Importaciones Rusia/total	2,12	2,19	1,65	1,89	2,31
Tasa crecimiento exportaciones española	8,6	2,3	-15,5	16,8	14,8
Tasa crecimiento importaciones española	8,5	-0,6	-27,3	16,5	8,7
Tasa crecimiento exportaciones española a Rusia	38,3	35,5	-48,0	34,9	26,9
Tasa crecimiento importaciones españolas desde Rusia	6,3	-5,0	-38,9	32,7	39,4
Exportaciones - importaciones (déficit comercial) con Rusia	-5.797,4	-4.656,1	-3.099,4	-4.078,7	-5.936,6
Porcentaje déficit comercial de Rusia/total España	5,8	4,9	6,7	7,7	12,8

Fuente: elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística, Ministerio de Economía y Competitividad y del Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

permite poner de manifiesto no sólo el caso particular de las relaciones hispano-rusas, sino que, en general, constituye un ejemplo de cómo está respondiendo la economía española hacia el exterior en un contexto de fuerte crisis económica con una comprensión de la demanda agregada interna de gran envergadura.

2. El comercio hispano-ruso: una visión global

El contexto del comercio hispano-ruso para el periodo analizado se encuentra definido por una fuerte crisis económica en España con una tendencia al estancamiento económico. De hecho, el PIB real en España ha presentado un crecimiento en torno a cero en los últimos cuatro años, con excepción de la fuerte recesión de 2009.

Respecto al comercio exterior español, cabe señalar que se estancó en 2008 y experimentó una fuerte contracción en 2009, equivalente a una reducción en un 22,6 por 100 respecto al año anterior. Sin embargo, en los dos años posteriores tuvo lugar un crecimiento destacado equivalente al 16,6 y el 11,4 por 100 respectivamente. La parte más sensible a la crisis en el comercio exterior español han sido las importaciones que en 2009 se redujeron en un 27,3 por 100 respecto al año anterior, mientras que las exportaciones experimentaron una

contracción de un 15,5 por 100 respecto a 2008. En los dos años posteriores, ambos flujos crecieron: en 2010, en más de un 16 por 100 cada uno de ellos, mientras que en 2011 las exportaciones aumentaron en un 14,8 por 100 y las importaciones en un 8,7 por 100.

Con Rusia el comercio exterior aumentó modestamente en 2008, mientras que en 2009 fue afectado severamente por la crisis: un decrecimiento del 41,4 por 100, es decir, casi el doble de la caída del comercio exterior global español. En 2009 el comercio mutuo ascendió a 6.052,0 millones de euros, cifra ligeramente inferior a la alcanzada en 2005. Sin embargo, en el año siguiente tuvo lugar una clara recuperación que se consolidó en 2011, cuando se registró un comercio mutuo de 10.988,8 millones de euros, estableciéndose en un récord en cuanto a valor.

La mejora reciente en las relaciones mutuas no sólo ha sido en valor absoluto, sino también en términos relativos. Mientras que en 2008, cuando se registró un máximo en el comercio mutuo, éste supuso una cuota del 2,19 por 100 sobre el total español, en 2009 se redujo a un 1,65 por 100, pero en 2011 ascendió a un 2,31 por 100. Asimismo, el comercio hispano-ruso presenta mayor relevancia en la medida en que se observa su crecimiento reciente, puesto en 2010 aumentó a un ritmo del 33,2 por 100 (el doble que el experimentado por el comercio exterior global español) y en 2011 a uno del 36,3 por 100 ▷

(más de tres veces). En este contexto, Rusia se consolida dentro del grupo de los 10 principales socios comerciales de España, donde desde 2006 mantiene invariablemente la posición décima, encontrándose después de Francia, Alemania, Italia, Portugal, Reino Unido, China, EEUU, Países Bajos y Bélgica.

Al observar la composición del comercio exterior hispano-ruso se pone de manifiesto que, en los últimos años, tres cuartas partes han correspondido a importaciones. Durante la década anterior tuvo lugar una tendencia hacia el aumento del peso de las importaciones, alcanzándose un pico en 2006, cuando representaron el 83,1 por 100 del total de comercio exterior mutuo. Con la crisis esta cuota se redujo, significando un 72,5 por 100 en 2008, aunque posteriormente se ha ido recuperando hasta que se registró en 2011 un peso de las importaciones dentro del conjunto del comercio exterior del 77 por 100. Esta situación pone de relieve que las importaciones españolas definen el conjunto del comercio mutuo.

Las importaciones españolas se contrajeron en un 5 por 100 en 2008, pero es en el siguiente año cuando el hundimiento es singular: una caída en un 38,9 por 100. No obstante, a partir de ese momento se recuperan sostenidamente en los dos años siguientes, hasta alcanzar en 2011 un valor de 8.462,7 millones de euros, cifra que supera claramente los mejores resultados registrados desde principios de siglo (en 2007 se contabilizaron por valor de 7.890,5 millones de euros). A este respecto vale la pena subrayar que el crecimiento de las importaciones españolas de Rusia en 2010 fue de un 32,7 por 100, es decir, el doble de las compras españolas en el exterior, mientras que en 2011 el crecimiento se aceleró más todavía: un 39,4 por 100 (ritmo casi cinco veces mayor que el de las importaciones globales españolas).

Las exportaciones se han resentido relativamente en menor grado por la crisis económica. De hecho, en 2008 siguieron creciendo a un ritmo destacado equivalente al 35,5 por 100. Sin embargo, en 2009 se redujeron casi a la mitad del valor registrado el año anterior y alcanzaron una cifra de 1.476,3 millones de euros. Esta contracción se ex-

plica por el impacto de la crisis mundial en la economía rusa. Cabe destacar que en los dos años siguientes las exportaciones españolas se han recuperado a un ritmo del 34,9 y 26,9 por 100 respectivamente. Estas cifras son más relevantes en la medida que se tiene presente que la tasa de crecimiento de las exportaciones globales españolas para esos dos años fue de aproximadamente la mitad. En concreto, en 2011, las exportaciones españolas ascendieron a 2.526,1 millones de euros, cifra inferior en unos 300 millones a la alcanzada en 2008, cuando se registró un pico de ventas españolas en Rusia.

A la luz de la evolución de las importaciones y exportaciones se pone de manifiesto el déficit estructural en la balanza comercial que presenta la economía española respecto a la rusa. Durante la década anterior adquirió su mayor volumen en 2006, cuando llegó a equivaler a 5.910,0 millones de euros, pero con el primer impacto de la crisis se redujo hasta alcanzar los 3.099,4 millones de euros en 2009. Se debe destacar que la ulterior reactivación del comercio bilateral ha aumentado el déficit comercial español con Rusia rápidamente hasta que en 2011 ha registrado un máximo histórico con un valor de 5.936,6 millones de euros. Es destacable poner de relieve el porcentaje que el déficit comercial con Rusia supone dentro del total español. Mientras que en el año 2007 significó el 5,8 por 100 del total español (en 2006 se había alcanzado un máximo equivalente al 6,4 por 100), esta cuota se redujo hasta el 4,9 por 100 en 2008 y, a partir de ese momento, la aportación al déficit comercial español del proveniente de Rusia fue aumentando hasta alcanzar un valor insólito en 2011 cuando significó el 12,8 por 100 del total (Cuadro 1).

3. La composición de las importaciones desde Rusia

Las importaciones españolas presentan una elevadísima concentración en muy pocos productos. De hecho, durante 2007-2011 el 86,8 por 100 de las ▷

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

	2007	2008	2009	2010	2011
I. Animales vivos y productos reino animal.....	14.821,3	9.633,1	7.013,5	4.810,9	6.518,3
II. Productos del reino vegetal	31.651,9	17.290,8	12.263,0	11.354,8	93.868,4
III. Grasas y aceites animales o vegetales	17.916,5	29.728,5	43.129,9	12.514,4	3.541,4
IV. Productos industriales de alimentos bebidas, tabaco.....	16.218,6	23.664,5	32.929,5	24.748,5	25.802,2
V. Productos minerales	6.677.302,1	6.328.522,4	4.070.682,7	5.295.698,5	7.574.593,9
VI. Productos industriales químicos y derivados.....	147.308,4	151.374,3	40.635,5	71.342,8	70.007,6
VII. Materias plásticas, caucho y sus manufacturas	24.503,7	25.963,0	23.325,9	51.447,5	187.811,5
VIII. Pieles, cueros y sus manufacturas	10.543,4	9.283,6	5.826,1	7.885,0	7.761,0
IX. Madera, corcho y sus manufacturas.....	29.280,3	9.446,8	3.198,0	3.943,8	3.708,4
X. Papel, sus materia primas y manufacturas.....	3.262,3	3.446,5	5.365,3	2.357,8	2.541,7
XI. Materias textiles y sus manufacturas.....	7.581,9	6.105,2	3.570,7	3.056,0	3.991,8
XII. Calzado, sombreros, paraguas y plumas, etcétera	62,1	72,8	200,9	175,0	45,3
XIII. Manufacturas de piedra, yeso, cemento, y vidrio	8.14,6	1.127,6	1.155,7	4.88,5	437,2
XIV. Perlas finas, piedras y metales preciosos	45.755,7	9.227,9	16,1	7,5	429,2
XV. Metales comunes y manufacturas de estos metales.....	801.012,4	788.616,1	289.687,3	546.445,1	451.772,7
XVI. Máquinas y aparatos, material eléctrico	14.543,8	19.985,1	16.117,5	9.533,0	11.346,2
XVII. Material de transporte	10.219,9	5.524,5	4.714,9	1.587,9	2.021,1
XVIII. Óptica, fotografía y cine, aparatos precisión	285,7	1.276,1	1.139,4	372,7	598,1
XIX. Armas y municiones.....	90,4	67,3	204,0	206,6	103,0
XX. Mercancías y productos diversos	5.351,9	5.215,3	5.035,6	4.964,1	4.380,4
XXI. Objetos arte y otros no especificaos en secciones anteriores	32.009,7	47.463,0	9.470,1	1.7081,0	11.397,7
TOTAL	7.890.527,7	7.493.034,1	4.575.681,8	607.0021,4	8.462.677,2

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Competitividad.

compras españolas se han referido a un tipo de bienes: productos minerales. Se debe destacar adicionalmente que, dentro de este grupo de productos, aquello que se adquiere es petróleo y sus derivados. Las importaciones de petróleo se vieron muy afectadas por la crisis española y, de hecho, mientras que en 2007 se compró petróleo y derivados por un valor de 6.664,5 millones de euros, año en que se alcanzó un máximo en este tipo de compras, en los dos años siguientes tuvo lugar una contracción que alcanzó su máximo exponente en 2009, cuando estas transacciones sólo significaron 4.070,7 millones de euros. No obstante, en los dos últimos años se han recuperado estas importaciones hasta alcanzar una cifra récord en 2011 con un valor equivalente a 7.553,4 millones de euros.

Estas cifras se deben matizar al considerar la evolución de los precios del petróleo. En términos físicos, en 2007 se importó de Rusia el equivalente a 12.735 kt y, a partir de ese momento, las compras en ese país se redujeron hasta el mismo año 2010 cuando se adquirió el equivalente a 6.665 kt. Se debe destacar que la caída en la cantidad de petróleo comprada en 2008 y 2009 se vio acompañada por una reducción en el precio de este hidrocar-

buro, que llegó a valer en ese último año 42,99 euros el barril, de forma que se acentuó la reducción en valor de la partida de importación de petróleo ruso. En 2010, el aumento en el valor de las compras de petróleo se explica por el ascenso en el precio de este producto, que cotizó a 58,7 euros el barril, subida que compensó con creces la reducción en el volumen importado. En 2011, el aumento en la partida de importación de petróleo ruso se explica tanto por el incremento en la cantidad de petróleo, que ascendió a 7.977 kt, como por el crecimiento en el precio, que se situó en 78 euros el barril. En términos globales, se debe poner de relieve que, como consecuencia de esta evolución, mientras que en 2007-2008 los combustibles representaron más del 84 por 100 del conjunto de las importaciones españolas desde Rusia, en 2011 este tipo de productos superó el 89 por 100.

Adicionalmente, se puede destacar la posición relativa de Rusia como proveedor de petróleo de España. En todo el periodo considerado Rusia ha sido el primer suministrador de este hidrocarburo de España, con excepción del año 2010 en que ocupó el tercer lugar. Durante los últimos cinco años el petróleo ruso ha significado más del 15 por 100 de las ▷

CUADRO 3
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PETRÓLEO PROCEDENTE DE RUSIA

	2007	2008	2009	2010	2011
Total importaciones españolas (en miles de Tm – Kt-)	57.509	58.508	52.297	52.461	52.147
Cantidad importada desde Rusia (Kt a diciembre).....	12.735	8.811	8.201	6.665	7.977
% sobre M Españolas.....	22,1	15,1	15,7	12,7	15,3
Precio del petróleo (coste CIF, media acumulada anual, euro/Bbl) ...	50,36	64,01	42,99	58,7	78
Rusia en <i>ranking</i> proveedores de España	1	1	1	3	1
Valor de ventas de petróleo de Rusia a España, partida arancelaria 27 (petróleo), en miles de euros.....	6.664,5	6.313,2	4.070,7	5.285,8	7.553,4

Fuente: elaboración propia con datos de Cores (<http://www.cores.es/esp/estadisticas/comercioExterior.html>) y del Ministerio de Economía y Competitividad.

importaciones españolas de este hidrocarburo, salvo en 2010 en que supuso el 12,7 por 100. A este respecto se debe destacar que en la actual situación internacional es previsible que las importaciones de Rusia se acrecienten en el futuro. En concreto, en 2009 y 2010 Irán y Libia fueron países líderes en el suministro de petróleo a España, ocupando, en particular, los dos primeros lugares en 2010. Esta situación se ha cuestionado recientemente. En primer lugar, en cuanto a Libia, debido a la guerra civil se redujeron sus ventas a España a un 2,5 por 100 del total en 2011 y, dada la situación bélica existente, surgen serias dudas acerca de su inmediata recuperación. En segundo lugar, respecto a Irán, las sanciones internacionales impuestas cuestionan las compras de petróleo en ese país.

Junto a la partida de petróleo destacó tradicionalmente la de compra de metales. Estas importaciones también se han reducido por la crisis en España, situación que ha quedado especialmente patente durante el periodo 2007-2009. Mientras que en 2007 esta partida llegó a representar el 10 por 100 del total de las importaciones españolas, en 2009 sólo significó el 6,3 por 100, momento en que se compró a Rusia por valor de 289,7 millones de euros. En los dos años posteriores las importaciones aumentaron hasta registrar 451,8 millones de euros en 2011, es decir, algo más de la mitad de la cantidad comprada en 2007. Los metales importados han sido de hierro y acero con bajo nivel de elaboración, así como chatarra, que significaban en su conjunto el 57 por 100 de los metales en 2007, pero que supusieron el 75 por 100 de esta sección arancelaria en 2011. Los otros metales importados

han sido productos de níquel y aluminio, que alcanzaron valores de 73,1 y 32,3 millones de euros respectivamente en 2011 (estos agruparon el 23 por 100 de los productos metálicos importados) y sería previsible que en el futuro se encuentren estabilizados en esos valores.

Para finalizar, vale la pena reseñar la sección arancelaria de productos químicos, que ha ido perdiendo peso progresivamente, significando en los últimos años alrededor de un 1 por 100 de las importaciones españolas y habiéndose reducido en 2011 a la mitad del valor registrado en 2007. Dentro de este grupo de productos destacan los fertilizantes, que han representado un 60 por 100 del total de esta sección arancelaria, con la particularidad de que en 2011 aumentó hasta significar el 70 por 100.

En conclusión, las importaciones españolas desde Rusia se encuentran muy concentradas en muy pocos productos: petróleo, metales de hierro, níquel y aluminio y fertilizantes. Además, la tendencia se ha orientado a disminuir esa variedad de importaciones tradicionales y concentrarse, casi de manera exclusiva, en petróleo.

4. La composición de las exportaciones españolas

Dentro de las exportaciones se pueden destacar 8 secciones arancelarias, que durante todo el quinquenio considerado han agrupado el 81,2 por 100 de las ventas españolas en Rusia. En un primer grupo se encuentran dos secciones arancelarias líderes para España que son, por un lado, los materiales ▷

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

	2007	2008	2009	2010	2011
I. Animales vivos y productos reino animal.....	110.922,17	168.360,13	121.468,77	160.567,62	225.367,84
II. Productos del reino vegetal	99.030,16	117.099,85	86.528,22	147.016,25	228.434,31
III. Grasas y aceites animales o vegetales	29.413,03	28.048,66	21.565,37	36.275,37	31.148,71
IV. Productos industriales de alimentos bebidas, tabaco.....	192.481,44	188.154,08	145.543,16	225.111,37	226.409,07
V. Productos minerales	5.774,45	6.240,48	6.834,01	9.138,44	10.470,50
VI. Productos industriales químicos y derivados.....	133.215,15	167.549,29	140.165,07	174.926,45	187.911,09
VII. Materias plásticas, caucho y sus manufacturas	87.970,52	89.137,70	44.819,55	89.114,56	124.773,99
VIII. Pieles, cueros y sus manufacturas	10.921,06	12.563,61	13.577,36	15.020,63	17.925,82
IX. Madera, corcho y sus manufacturas.....	17.087,65	17.419,01	8.477,85	10.112,38	9.286,78
X. Papel, sus materia primas y manufacturas.....	48.233,28	46.949,13	34.762,84	34.728,14	35.576,63
XI. Materias textiles y sus manufacturas.....	111.633,98	153.750,59	119.905,70	137.500,64	170.738,25
XII. Calzado, sombreros, paraguas y plumas, etcétera	27.638,15	34.532,94	22.048,67	22.703,30	28.987,69
XIII. Manufacturas de piedra, yeso, cemento, y vidrio	147.990,67	186.218,98	102.647,35	125.915,68	158.416,69
XIV. Perlas finas, piedras y metales preciosos	9.371,62	10.757,16	4.678,47	5.916,37	9.516,82
XV. Metales comunes y manufacturas de estos metales.....	82.247,65	84.522,91	51.114,95	95.190,07	118.014,29
XVI. Máquinas y aparatos, material eléctrico	385.604,47	501.738,83	287.439,91	341.741,12	387.134,89
XVII. Material de transporte	480.132,97	902.973,49	198.405,82	273.386,60	449.076,22
XVIII. Óptica, fotografía y cine, aparatos precisión	15.231,64	12.430,14	8.366,95	16.835,35	19.176,55
XIX. Armas y municiones.....	4.017,17	4.791,91	2.344,25	1.690,54	1.768,76
XX. Mercancías y productos diversos	92.556,68	101.719,44	53.955,84	58.498,01	62.579,82
XXI. Objetos arte y otros no especificaos en secciones anteriores	1.642,67	1.950,81	1.671,24	9.901,03	23.386,53
TOTAL.....	2.093.116,57	2.836.909,15	1.476.321,34	1.991.289,92	2.526.101,25

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Competitividad.

de transporte y, por otro lado, la maquinaria y los equipos eléctricos, significando en su conjunto el 40 por 100 de las ventas españolas en Rusia. El segundo grupo de secciones arancelarias son de menor cuantía, pero cada una de las seis presenta un peso del 5-10 por 100 de las exportaciones. Estas secciones arancelarias son las relacionadas con productos animales y vegetales, alimentos transformados, productos químicos, materiales textiles y manufacturas de piedra.

Las dos secciones arancelarias líderes han experimentado, en gran medida, una evolución similar: se aceleró el volumen de ventas durante la segunda mitad de la década anterior, alcanzando un máximo en 2008 y, posteriormente, experimentaron una fuerte contracción en 2009, aunque en los dos siguientes años tuvieron un crecimiento continuo. En particular, cabe señalar que las ventas de maquinaria y aparatos eléctricos tradicionalmente fueron la principal partida de exportaciones españolas a Rusia, pero a partir de 2007 fueron superadas por la de materiales de transporte (en concreto, destacó la situación en el año 2008, cuando las maquinarias y aparatos eléctricos registraron un valor de 501,7 millones de euros, mientras que los

materiales de transporte alcanzaron los 903 millones de euros). En 2009 ambas secciones arancelarias padecieron una contracción de grandes dimensiones, que afectó más agudamente a los materiales de transporte, aunque posteriormente se han ido recuperando y, en 2011, la vinculada a materiales de transporte ha vuelto a superar a la de maquinaria y aparatos eléctricos, exportando en ese año por valor de 449 y 387,1 millones de euros respectivamente. Respecto a los contenidos de esas exportaciones se puede apuntar que la de materiales de transporte se encuentra concentrada esencialmente en vehículos automóviles, mientras que en la otra, las maquinarias mecánicas han significado tradicionalmente dos tercios de la correspondiente sección arancelaria con la matización de que en los últimos años su peso se ha ido acercando a los tres cuartos.

Dentro de las otras secciones arancelarias donde destacan las exportaciones españolas se encuentran los alimentos y, en particular, las tres relacionadas con productos animales, vegetales y los transformados alimentarios. En 2011 cada una de estas partidas ha agrupado al 9 por 100 de las ventas españolas en Rusia. En los tres casos el año 2009 supuso ▷

un contracción en sus ventas y en los dos siguientes años han presentado una mejora. La que mayor tamaño ha alcanzado tradicionalmente ha sido la de alimentos transformados, pero en 2011 se estancaron las ventas respecto al año anterior. Dentro de esta sección arancelaria destacan especialmente las bebidas diversas (incluidos vinos), que en el último año han crecido alrededor de un 58,3 por 100 (y en más de un 50 por 100 respecto al valor alcanzado en 2006, año en que más se vendió este tipo de productos). En segundo lugar, se encuentra las conservas de verduras, de frutas y zumos, que tradicionalmente ha sido el tipo de productos más vendidos incluidos en esta sección arancelaria. Finalmente, caben destacar también las conservas de carne o pescado, que en los dos últimos años han superado los 26 millones de euros anuales.

Respecto a las otras dos secciones arancelarias, las relacionadas con alimentos frescos, durante el periodo considerado aumentaron, pero experimentaron una seria contracción en 2009, que se remontó totalmente en 2011. No obstante, se debe tener presente que, durante 2007-2011, dentro de la sección arancelaria de productos animales el 86 por 100 corresponde a carnes, mientras que en la de vegetales, el 79,5 por 100 son frutas. Al observar la evolución de las tres secciones arancelarias relacionadas con alimentos se puede concluir que existe una tendencia a la concentración de las exportaciones en un número menor de productos, además de presentar un menor valor añadido.

Un tipo de productos que presentan una cierta relevancia son los químicos. En este caso, como ha ocurrido en términos generales con las exportaciones españolas, en 2009 se produjo una caída sustancial, pero en 2010 se recuperaron las ventas alcanzando una cifra récord que, por añadidura, fue superada en 2011. Esta sección arancelaria ha concentrado durante el último quinquenio el 7,4 por 100 de las ventas españolas a Rusia, pero en los dos últimos años han representado alrededor de un 9 por 100. Tradicionalmente han destacado dos tipos de productos dentro de esta sección arancelaria: las pinturas y la perfumería. Las primeras se vieron muy afectadas

por la crisis de 2009 y su recuperación ha sido relativamente moderada. En cuanto a la perfumería, la crisis le afectó bastante poco y en los dos últimos años se ha transformado en el líder indiscutible en esta sección arancelaria. Cabe destacar también en este grupo de productos los de carácter farmacéutico, que durante los últimos 5 años han experimentado un crecimiento constante, exportándose en 2011 por un valor de unos 27 millones de euros.

Los productos textiles, y en particular las prendas de vestir, han consolidado después de la crisis una cuota dentro de las exportaciones españolas superior al 6 por 100. Además, en 2011 se exportó por un valor de 170,7 millones de euros, superior a los 153,7 millones de euros registrados en 2008, cuando se alcanzó el máximo de ventas de este tipo de productos en Rusia.

En cuanto a los materiales de construcción, debido a la crisis económica y a los problemas en el sector de la construcción en Rusia, pasaron de ser una de las exportaciones líderes en 2008 a padecer en el siguiente año una fuerte contracción y presentar una cierta recuperación, pero pausada, en los dos siguientes años. Dentro de éstos destacan especialmente los productos cerámicos, que durante los 5 últimos años significaron el 87,5 por 100 de esta sección arancelaria.

Junto a los anteriores grupos de productos cabe señalar el relacionado con materiales plásticos y de caucho, así como el de metales (destacando las manufacturas y herramientas de hierro). Ambos han experimentado una evolución similar: contracción significativa en 2009, con una recuperación de las ventas en 2010 hasta un nivel equivalente al registrado en 2008 y, finalmente, un destacado aumento en 2011. Adicionalmente, también destacan unos productos, fuera de los grupos anteriormente mencionados, que tienen cierta importancia por ellos mismos. Por ejemplo, los aceites, que alcanzaron unas exportaciones equivalentes a 31 millones de euros en 2011, aunque se debe señalar que presentan problemas debido a que contrajeron sus ventas respecto a 2010 en unos 5 millones de euros. Las manufacturas de papel se redujeron en 2009 y se han quedado prácticamente estancadas desde ese momento, no llegando a ▷

superar las ventas alcanzadas en 2006. Por su parte, los muebles han dibujado una tendencia similar: en 2008 se vendió en Rusia por valor de cerca de 90 millones de euros, en 2009 las exportaciones alcanzaron la mitad del valor del año anterior y en 2011 sólo ascendía a 49 millones de euros, volumen de negocio ya conseguido hacía 15 años. De manera más residual se pueden reseñar el calzado o los aparatos ópticos, líneas de producción española que pueden presentar cierta competitividad en el mercado ruso.

5. Conclusión

Durante la década anterior tuvo lugar un crecimiento en las relaciones comerciales hispano-rusas, tendencia que quedó truncada por la fuerte caída experimentada en 2009 como resultado de la consolidación de fenómenos de crisis tanto en España como en Rusia. Sin embargo, en los dos últimos años la recuperación ha sido muy relevante, registrándose en 2011 un volumen récord de comercio mutuo. Así pues, la crisis de 2009 en las relaciones comerciales mutuas se ha transformado en una excepción en la tendencia dibujada en la última década y se puede destacar la gran capacidad de su recuperación.

No obstante, la anterior consideración se debe matizar con el hecho de que las relaciones comerciales entre ambos países se han caracterizado por la profunda asimetría entre las importaciones y las exportaciones. Las compras españolas han sido siempre sustancialmente superiores a las ventas, además de estar concentradas, esencialmente, en un solo producto: petróleo. Las importaciones de este tipo de hidrocarburos se pueden expandir todavía más en el futuro debido a la eliminación de las compras en Libia e Irán (dos suministradores destacados de España). Respecto a las exportaciones, Rusia se ha consolidado como un sólido socio comercial de España al que se venden maquinarias mecánicas, equipos eléctricos e instrumentos ópticos, así como automóviles y sus repuestos. Sin embargo, se debe destacar que se ha experimentado una erosión en la capacidad de venta

de otros productos con cierto grado de elaboración (aceite, conservas de alimentos, manufacturas de papel, muebles o calzado), aunque contrasta con las expectativas positivas existentes en alimentos no elaborados, vino, manufacturas de hierro y de piedra, prendas de vestir, productos cerámicos y perfumería.

La dinámica del comercio mutuo dependerá esencialmente de la evolución del precio del petróleo y de la mayor capacidad de penetración de las exportaciones españolas. Respecto al segundo factor, las expectativas de proyección de España en el mercado ruso son buenas y presentan gran potencialidad. No obstante, esta apreciación se encuentra condicionada por cuatro factores. En primer lugar, por el impacto de la crisis sobre las empresas, que puede eliminar parte de ellas coartando la capacidad exportadora española. En segundo lugar, por la crisis bancaria española que puede limitar los recursos financieros destinados a las empresas exportadoras, estableciendo límites a la capacidad de vender en el extranjero. En tercer lugar, por el grado de persistencia de la mentalidad empresarial española, consolidada en la década anterior, de destinar recursos a actividades especulativas, en detrimento de las emprendedoras-productivas, que se manifiesta, entre otras formas, en que una parte relevante del empresario español se acostumbró a que le comprasen, olvidándose de la necesidad de tener que esforzarse en vender. En cuarto lugar, por la política económica del Gobierno, que requiere, por un lado, destinar mayores recursos, financieros y en especie, a las actividades y empresas exportadoras y, por otro lado, establecer reformas que obliguen al sector bancario a destinar crédito a precios razonables a las empresas productivas y, en especial, a las vinculadas a la exportación. Esta política económica adquiere mayor importancia en la medida en que se tiene presente la grave contracción en la demanda interna española.

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. (2006): «Las relaciones económicas entre España y Rusia», *Análisis del Real Instituto Elcano (ARI)*, nº 4, pp. 1-7, Madrid.
- [3] SÁNCHEZ, A. (2007): «Tendencias recientes en el comercio de Rusia con España», *Boletín Económico de Información Comercial Española* nº 2920, pp. 17-27, Madrid.
- [4] SÁNCHEZ, A. (con la colaboración 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.
- [5] SÁNCHEZ, A. (2009): «Las relaciones económicas entre Rusia y UE (España)» en BENEYTO, J. M. y POWELL, Ch. (dirs.): *Unión Europea y Rusia. ¿Competencia o cooperación?*. Biblioteca Nueva, pp. 253-266. Madrid.
- [6] 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.



CUADERNOS ECONÓMICOS

Número 83 • Junio 2012

ECONOMÍA DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES

Presentación

Emilio Cerdá

Las energías renovables en el ámbito internacional

Francisco Javier André, Luis Miguel de Castro y Emilio Cerdá

Energías renovables y cambio climático

Xavier Labandeira, Pedro Linares y Klaas Würzburg

Costes y diseño de los instrumentos de promoción de la electricidad renovable

Pablo del Río

Externalities from electricity generation and renewable energy. Methodology and application in Europe and Spain

Anil Markandya

Efecto de la energía renovable en el mercado diario de electricidad. Escenario 2020

Aitor Ciarreta, María Paz Espinosa y Cristina Pizarro-Irizar

Energía obtenida a partir de biomasa

Emilio Cerdá

Economía de los biocombustibles líquidos

Ricardo Guerrero, Gustavo A. Marrero y Luis A. Puch

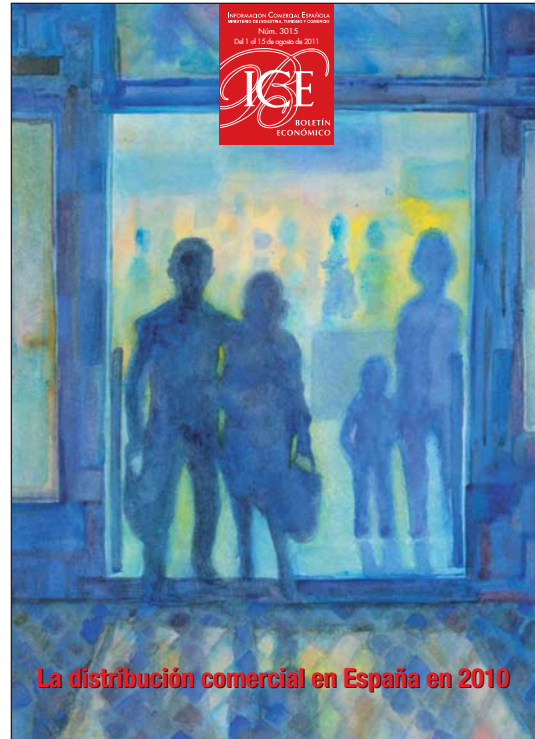
Economía de las energías eólicas

Benito Vera

La regulación fotovoltaica y solar termoeléctrica en España

Pere Mir

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA

0.30.32
9 770213 376803 • 7 € + IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD

SECRETARÍA DE ESTADO
DE COMERCIO

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
EVALUACIÓN DE INSTRUMENTOS
DE POLÍTICA COMERCIAL