

INECA

Instituto Estudios Económicos
Provincia Alicante

ZONA FRANCA DE LA PROVINCIA DE ALICANTE

**ACCIONES DE REGENERACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA
PROVINCIA DE ALICANTE**

Noviembre 2015

ÍNDICE

1 INTRODUCCIÓN.....	- 5 -
2 TEJIDO EMPRESARIAL Y COMERCIO EXTERIOR DE LA PROVINCIA DE ALICANTE	- 7 -
2.1 LA SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA PROVINCIA DE ALICANTE.....	- 7 -
2.2 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA	- 15 -
2.2.1 Detalle del comercio exterior de España: productos.....	- 19 -
2.2.2 Detalle del comercio exterior de España: países	- 21 -
2.2.3 Detalle del comercio exterior de España: provincias de entrada/salida de mercancías	- 25 -
2.3 EL COMERCIO EXTERIOR DE LA PROVINCIA DE ALICANTE	- 28 -
2.4 PRINCIPALES MERCANCÍAS Y SECTORES ECONÓMICOS EN LAS IMPORTACIONES.....	- 79 -
2.5 EL SUELO INDUSTRIAL EN LA PROVINCIA DE ALICANTE	- 84 -
3 CONCEPTO, ANÁLISIS Y UBICACIÓN DE ZONAS FRANCAS EN ESPAÑA Y OTRAS FIGURAS AFINES	- 101 -
3.1 ANTECEDENTES NORMATIVOS. EL CONCEPTO DE ZONA FRANCA	- 101 -
3.2 LAS ZONAS FRANCAS EN ESPAÑA	- 106 -
3.3 CREACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS ZONAS FRANCAS EN ESPAÑA	- 109 -
3.3.1 Creación de zonas francas.....	- 109 -
3.3.2 Funcionamiento de las zonas francas.	- 111 -
4 VENTAJAS FISCALES DE LAS ZONAS FRANCAS PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR EMPRESARIAL ..	- 117 -
4.1 VENTAJAS ADUANERAS	- 117 -
4.2 VENTAJAS EN EL IVA	- 118 -
4.3 VENTAJAS EN LOS IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN.....	- 124 -
4.4 LAS VENTAJAS ECONÓMICO-FISCALES DE LAS ZONAS FRANCAS PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL	- 133 -
5 LA PROVINCIA DE ALICANTE COMO NODO DE CONEXIÓN INTERMODAL DE MERCANCÍAS DEL SURESTE PENINSULAR	- 137 -
5.1 INFRAESTRUCTURAS EXISTENTES	- 137 -
5.1.1 Carreteras	- 137 -
5.1.2 Ferrocarriles.....	- 138 -
5.1.3 Puerto de Alicante	- 139 -
5.1.4 Aeropuerto de Alicante-Elche	- 140 -
5.2 CORREDOR MEDITERRÁNEO.....	- 141 -
6 ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DEL PUERTO DE ALICANTE	- 147 -
6.1 LA ACTIVIDAD COMERCIAL DEL PUERTO DE ALICANTE	- 147 -
7 UBICACIÓN DE UNA ZONA FRANCA EN LA PROVINCIA DE ALICANTE.....	- 153 -
7.1 JUSTIFICACIÓN DE LA SELECCIÓN	- 153 -
7.2 CASOS NACIONALES.....	- 154 -
7.2.1 Zona Franca de Barcelona.....	- 154 -
7.2.2 Zona Franca de Vigo.....	- 157 -

7.2.3	Zona Franca de Cádiz	- 163 -
7.2.4	Zona Franca de Gran Canaria	- 167 -
7.2.5	Zona Franca Sevilla.....	- 174 -
7.3	CASOS INTERNACIONALES	- 175 -
7.3.1	Zona Franca de Colonia (Uruguay).....	- 175 -
7.3.2	Zona libre de Colón (Panamá).....	- 177 -
7.3.3	Shannon Free Zone (Irlanda).....	- 179 -
7.3.4	Zona Franca en Tánger (TFZ).....	- 181 -
7.3.5	Dimensionamiento de la zona franca	- 182 -
7.4	ESTUDIO DE ALTERNATIVAS DE UBICACIÓN DE LA ZONA FRANCA	- 183 -
7.4.1	Análisis del medio físico	- 185 -
7.5	ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS	- 206 -
7.5.1	Alternativa Polígono Canastell	- 206 -
7.5.2	Alternativa en Zona Bacarot	- 207 -
7.5.3	Alternativa zona IFA	- 207 -
7.5.4	Alternativa Parque Empresarial de Elche.....	- 208 -
7.5.5	Sinergia empresarial	- 209 -
8	VIABILIDAD ECONÓMICA DE UNA ZONA FRANCA EN PROVINCIA DE ALICANTE	- 211 -
8.1	<i>PROPUESTA DE UBICACIÓN</i>	- 211 -
8.2	<i>MODELO DE GESTIÓN: CONSORCIO PUERTO ALICANTE – PARQUE EMPRESARIAL DE ELCHE</i>	- 214 -
8.3	<i>ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN NECESARIA</i>	- 214 -
8.4	<i>ESTIMACIÓN DEL INCREMENTO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL</i>	- 215 -
8.4.1	Consideraciones previas	- 215 -
8.4.2	Repercusión económica de la creación de la Zona Franca de Alicante	- 218 -
9	HOJA DE RUTA ADMINISTRATIVA	- 239 -
9.1	<i>ANTECEDENTES</i>	- 239 -
9.2	<i>FINANCIACIÓN DE LA ACTUACIÓN</i>	- 240 -
10	RESUMEN EJECUTIVO	- 243 -
11	BIBLIOGRAFÍA	- 265 -
12	ANEXOS: balances y cuentas de pérdidas y ganancias	- 267 -
13	EQUIPO REDACTOR	- 281 -
14	AGRADECIMIENTOS	- 281 -

1 INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente trabajo es llevar a cabo un análisis de viabilidad de la instalación de una Zona Franca en la Provincia de Alicante.

El interés por las Zonas Francas, y más en general, por la logística portuaria crece en el Sistema Portuario Español y en nuestro entorno internacional aprovechando los puertos como nodos de conexión intermodal entre el transporte marítimo y terrestre. Su función básica es asegurar una adecuada continuidad en la cadena de transporte para que la corriente de carga y de pasajeros sea lo más fluida posible.

La idea de instalar una Zona Franca en la provincia de Alicante surge como complemento al nodo intermodal previsto en la ciudad de Alicante, contemplado en la Red Logística de la Generalitat Valenciana.

Históricamente, la mayor parte de los países del mundo, donde existía una concentración de actividades relacionadas con el comercio exterior, o donde se pretendían estimular por razones de diversa índole, ha procurado que se desarrollasen Zonas Francas en las que no se aplicasen los impuestos aduaneros, ni en su totalidad o en parte, los restantes impuestos interiores. Todo ello con la finalidad de promocionar o promover dichas actividades y, en especial, las de almacenaje, transformación, elaboración, distribución y exportación de mercancías. Por tanto, una Zona Franca, se constituye como una parte del territorio nacional debidamente delimitada, en la cual las mercancías que en ella se introducen se consideran fuera del territorio aduanero nacional con respecto a los derechos y tributos de importación, y no están sometidas al control habitual de la aduana, que inicialmente tuvo un carácter industrial y posteriormente ha pasado a ser además un enclave comercial.

Por otro lado, el 11 de octubre de 2011, la Comisión Europea declaró como prioritario el Corredor Mediterráneo en el marco de las Redes Transeuropeas de Transporte, lo que implica una gran oportunidad para que esta conexión ferroviaria pueda ser subvencionada por la Unión Europea en el próximo periodo de ayudas 2014-2020 y refuerce las actividades logísticas, portuarias y comerciales con las que la Zona Franca encuentra sus mayores sinergias.

Con estos antecedentes, el trabajo consta de los siguientes epígrafes:

- 1. Tejido empresarial y comercio exterior de la provincia de Alicante:** análisis y evolución de la actividad empresarial y exterior de las empresas, además del estudio del suelo industrial disponible.
- 2. Concepto, análisis y ubicación de las zonas francas en España y de otras figuras afines:** este análisis permitirá realizar una comparativa entre las Zonas Francas existentes en España, así como el concepto jurídico-tributario de ellas.
- 3. Ventajas fiscales de las zonas francas para el desarrollo del sector empresarial:** en este apartado se estudiarán los beneficios fiscales de las zonas francas y se realizará la estimación del beneficio económico que puede aportar a las empresas alicantinas la instalación de una Zona Franca en la provincia.
- 4. La provincia de Alicante como nodo de conexión intermodal de mercancías al sureste peninsular:** estudio de la conectividad de la provincia de Alicante con relación a la red de autovías, autopistas y ferroviaria en los marcos internacional, nacional, provincial y comarcal.
- 5. Análisis de la actividad empresarial del puerto de Alicante:** en este apartado se describirá la actividad empresarial en el puerto de Alicante, así como el movimiento de pasajeros y mercancías que produce al año.
- 6. Ubicación de una zona franca en la provincia de Alicante:** estudiada la accesibilidad de las redes de comunicaciones en la provincia de Alicante, el tipo y tamaño de las Zonas Francas y las capacidades/vulnerabilidades del medio físico, en este apartado se seleccionará el enclave idóneo de la Zona Franca, teniendo presente su proximidad a la línea de ferrocarril convencional.
- 7. Viabilidad económica de una zona franca en la provincia de Alicante:** en este punto se realizarán las estimaciones, tanto de la inversión necesaria, como del incremento de la actividad empresarial en la provincia.
- 8. Resumen Ejecutivo**

2 TEJIDO EMPRESARIAL Y COMERCIO EXTERIOR DE LA PROVINCIA DE ALICANTE

2.1 LA SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA PROVINCIA DE ALICANTE

La provincia de Alicante se encuentra actualmente ante una situación muy particular caracterizada por una cierta disparidad de realidades que le dificultan enfocar claramente la dirección óptima hacia el futuro.

Todavía mantiene fuerte el valor empresarial y de apertura que le permite sacar hacia delante muchos de sus proyectos económicos y sociales sin apenas recursos; también cuenta con un número significativo e importante de inversiones en infraestructuras que han ido llegando a la provincia después de muchas reivindicaciones y que finalmente lo han hecho en ocasiones, cuando ya prácticamente eran de las pocas regiones donde quedaban por hacer; no menos importante ha sido el incremento de población de la provincia, con dos claros apoyos, de un lado un grupo elevado de población que ha venido al calor del sólido crecimiento del sector inmobiliario que requería normalmente de mucha mano de obra sin demasiada cualificación y de otro, un igualmente nutrido grupo de población de mayor edad que al calor de la climatología y calidad de vida han establecido su residencia en Alicante.

Con estos factores en la base del proceso de recuperación y con un verdadero reconocimiento de la necesidad de volver a tomar un protagonismo social, empresarial y económico en el conjunto nacional, la provincia necesita concentrar todos sus esfuerzos en un nuevo proyecto provincial que permita la mejor sinergia y aprovechamiento de sus recursos actuales.

Pero en este proceso, no menos necesario es la actuación directa y decidida de los agentes políticos en todas sus esferas o niveles administrativos. De hecho, ante la fortaleza que tan solo hace unos años mostraba la provincia, actualmente se requiere de un impulso claro y enérgico de nuestros gobernantes, más si cabe cuando prácticamente hasta ahora solo han atendido, como se acaba de comentar, las necesidades cubiertas demasiado tarde, cuando ya habían llegado a todos los demás y amén de una forma cuantitativamente insuficiente e incompleta, como desde hace algunos años se ha puesto de manifiesto al analizar las inversiones de los gobiernos autonómico y estatal en los presupuestos anuales. Desde el año 2008 se han analizado los PGE y sus homólogos en la Comunidad Valenciana y las inversiones per cápita que se han asignado a Alicante han

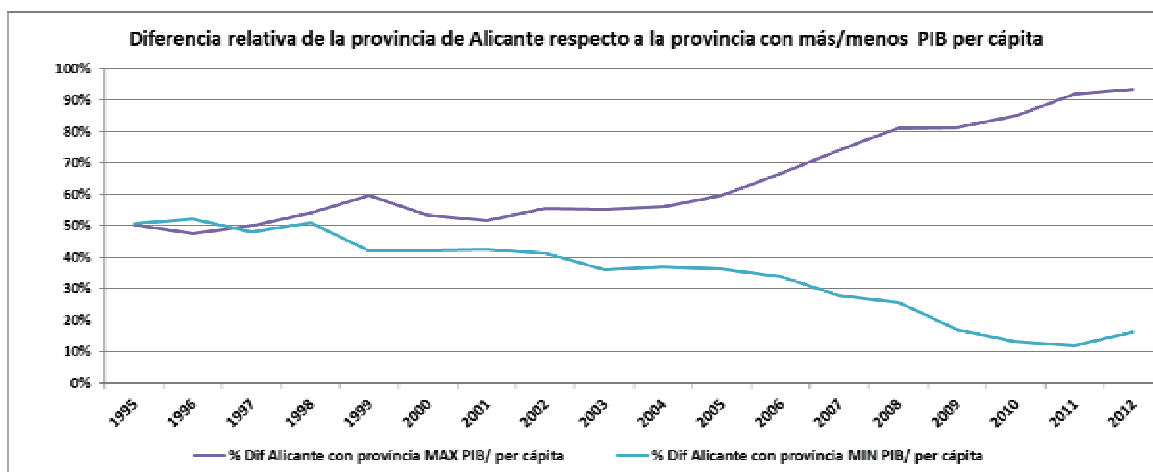
sido siempre muy inferiores a su realidad social y económica, y que se pueden cifrar en no menos de unos 1.000 millones de euros que en estos años han dejado de venir a la provincia si la comparación se realiza en función de su PIB, cifra que no obstante se duplicaría si la variable de referencia fuera la población de la provincia de Alicante.

Da la impresión de que Alicante no necesitaba de este especial apoyo público y se bastaba solo con su sociedad civil y sus empresas. Pero esta acción de apatía o pasividad sobre la provincia ha tenido y todavía tiene sus claras consecuencias negativas. Ahora es el momento de tomar partido y demostrar que desde las diversas políticas económicas al alcance del ejecutivo se puede completar el esfuerzo particular de los alicantinos. Hace falta que un nuevo proyecto recuerde y refuerce al carácter empresarial de la provincia y en estos momentos se requiere de esa actuación de política económica que actúe de manera directa y diferencial. Ya no vale aportar de forma dilatada aquello que ya tienen todos; ahora se demanda una actuación puntual y de especial envergadura que resurja la actividad empresarial de la provincia, ayudándole además a diversificar su tejido productivo. Hay que seguir aprovechando los fuertes valores empresariales de la provincia, que sin duda han actuado durante muchos años en pro de sus productos de especial calidad y reconocimiento internacional, pero aportando y desarrollando los nuevos bienes y servicios exigidos por un mercado cada vez más amplio y exigente.

Toda esta argumentación exige la actuación de las diversas administraciones públicas hacia este proyecto social, empresarial y económico, que tiene que materializarse en un tiempo acelerado y sin demoras sobre un polígono industrial con una clara vinculación al comercio exterior, perfectamente integrado en la sociedad, en su entorno y con los máximos niveles de exigencia y respecto al medio ambiente. Generando unos puestos de trabajo que sean atractivos a profesionales de máximo nivel y contribuyendo a generar un tejido empresarial con un elevado componente del capital humano, dando cabida a una sociedad cada vez más formada, pues en este momento ésta solo ve como única salida la emigración hacia territorios que reconocen su valía.

Como primera muestra de esta necesidad actual analizaremos la evolución el PIB per cápita en la provincia de Alicante desde el año 1995. Para ello veamos la posición relativa de la provincia respecto al resto de provincias.¹

¹ Los datos que a continuación se suministran han sido obtenidos de fuentes públicas, básicamente el INE.



En el gráfico anterior se comprueba la evolución negativa de la provincia de Alicante dentro del conjunto nacional. Así, si en 1995 la provincia de Alicante ocupaba claramente una posición media en España en cuanto a su nivel de PIB/per cápita, ya que prácticamente contabilizaba la misma distancia con las provincias españolas que recogían en aquel año los extremos; de un lado Álava con 15.213€/per cápita hasta los 6.716€/per cápita de Badajoz. Con la información del último año disponible, 2012, claramente la posición de Alicante es inferior.

Ahora tan solo registra un 16,2% más de PIB/per cápita que Jaén que es la provincia que actualmente ocupa el nivel más bajo, y por el otro extremo, la diferencia asciende hasta el 93,3%, ya que la provincia de Álava alcanza los 33.510€ de PIB/per cápita, frente a los escasos 17.338€ de Alicante.

En este periodo la posición de la provincia de Alicante ha pasado de la número 27 del 1995 y 23 del 1996 (el mejor año) hasta la nº 42 del año 2012 en PIB per cápita.

Por su parte en términos de producción absoluta, la evolución de Alicante ha sido ascendente desde 1995 y hasta el comienzo de la crisis, momento en el que vuelve a bajar posiciones; con los últimos datos provinciales que son del 2012 ya ocupa la 5ª posición, y es muy probable que en el 2013 pase a ocupar la 6ª por detrás de Vizcaya.

	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012
Posición PIB/cápita	27	23	26	25	26	26	24	25	25	26	29	30	34	37	40	40	42	42
Posición PIB	6	6	6	6	6	6	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5

Sin duda la tan manoseada burbuja inmobiliaria ha tenido su visible incidencia en la provincia. Si bien ésta trajo un notable incremento de actividad productiva que hizo olvidar épocas anteriores, en la que la industria forjaba de manera consistente el tejido productivo y empresarial y que dada la diversidad productiva de la provincia, no sin sustos y altibajos, permitía capear las fluctuaciones de la economía.

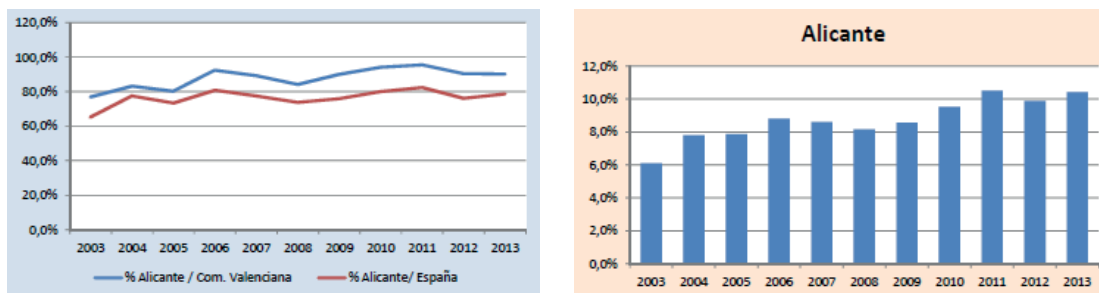
Ahora, muchos de estos pilares se han desmantelado precisamente por la efervescencia de la actividad inmobiliaria, y es necesario recomponerlos para que esta provincia vuelva a ser un referente nacional, y que con su producción y capital humano contribuya a que España vuelva en tiempo breve a una normalidad productiva, social y económica.

Además de la transparente información que nos facilita la evolución del PIB/cápita de la provincia de Alicante en estos últimos años, a continuación pondremos de manifiesto otras carencias y obstáculos que presenta el tejido productivo y social de la provincia que justifican una actuación decidida sobre la provincia desde las instancias de los diversos gobiernos.

Comenzando con el capital humano de la provincia,² es necesario resaltar que éste ha mostrado en los últimos años una evolución favorable, tanto en relación con los datos de la Comunidad Valenciana como con la media nacional. Alicante ha mejorado de forma sustancial el porcentaje de población, reduciendo la gente analfabeta y aumentando el número de universitarios, pero todavía hoy en día se contabiliza un valor inferior en la media de años de escolarización de su población en edad de trabajar. Con los datos del 2013, la provincia de Alicante presenta un porcentaje de la población en edad de trabajar con estudios superiores del 10,4%, inferior a los anotados en la Comunidad Valenciana y España que son respectivamente del 11,6% y del 13,3%. En este sentido, la población ocupada en el sector industrial con estudios superiores representa de tan solo el 19,2% de este colectivo de la Comunidad Valenciana.

² Fuente: INE e IVIE

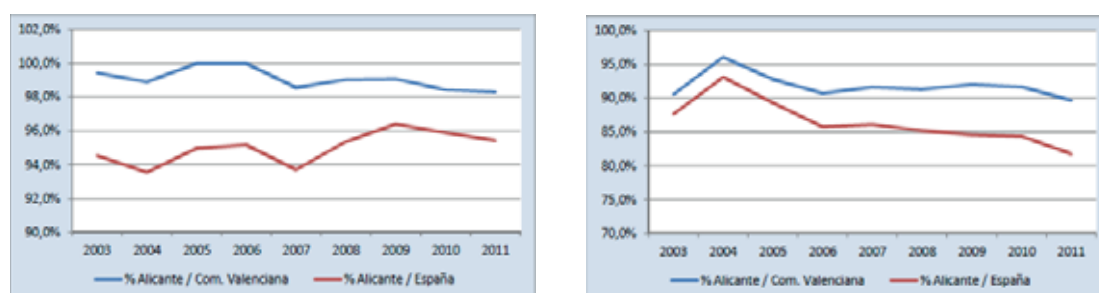
% población en edad de trabajar con estudios Superiores, sobre población total (de 18 hasta 64 años)



Desde la perspectiva de la estructura productiva de la provincia de Alicante podemos apuntar que representa el 37,9% del conjunto de empresas de la Comunidad Valenciana y el 33,3% de la producción de la Comunidad Valenciana; por su parte, y dentro del territorio nacional, la provincia aporta el 4,1% del tejido empresarial y tan solo el 3,2% de la producción de España. Con estos datos comprobamos que Alicante cuenta con una importante dotación de empresas, si bien su producción se aleja de ese potencial numérico.

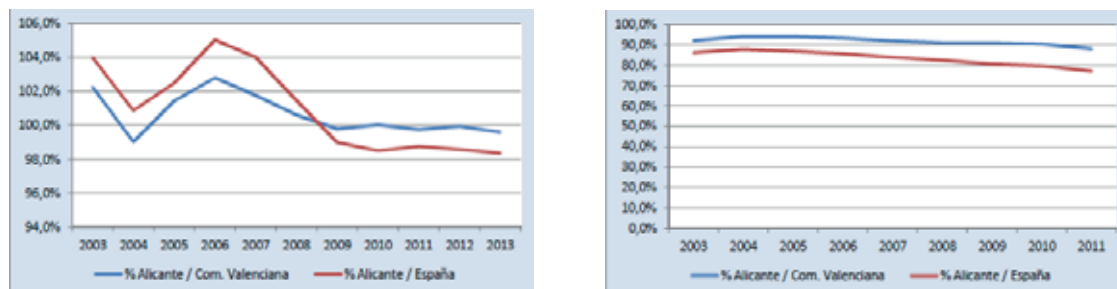
De hecho, incidimos igualmente en otra debilidad, su ligera menor producción por empleado y más marcado si cabe es su menor tamaño medio empresarial, el cual se va reduciendo paulatinamente desde el 2004, con sus importantes connotaciones que este hecho tiene en el actual panorama empresarial y la amplitud de los mercados que se pueden abarcar.

Producción por empleado y tamaño medio empresarial de Alicante respecto a la Comunidad Valenciana y España



También se advierte en estos años un menor impulso emprendedor de la sociedad, medido éste como el número de empresas establecidas por volumen de población.

Empresas per cápita y producción per cápita de Alicante respecto a la Comunidad Valenciana y España

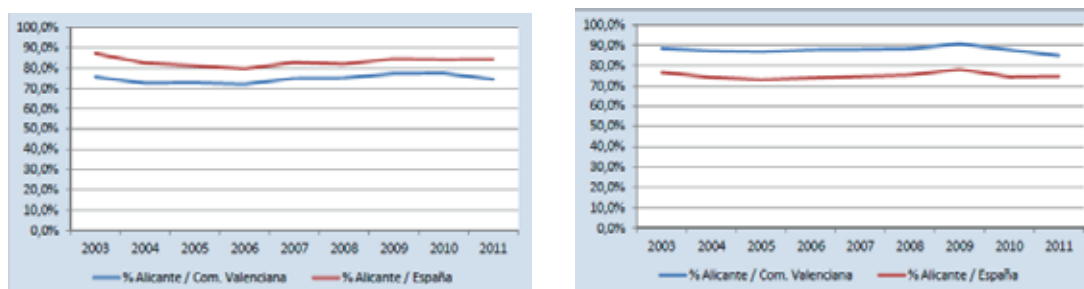


Respecto al tejido empresarial del sector industrial éste ha registrado un importante aumento de la producción hasta los años 2008-09, punto a partir del cual se ha desplomado, anotando una notable reducción de su facturación que no obstante se está recuperando con los últimos años; el saldo para el periodo 2003-2013 es positivo y en concreto con un incremento del 3,90%, que no obstante está lejos del registrado por las empresas industriales de la Comunidad Valenciana y el total del territorio nacional, donde se alcanzan los siguientes valores: 6,47% y 11,91% respectivamente.

Esta reducción en su producción ha hecho mella en el peso del sector industrial sobre el total, de forma que se ha pasado del 15,2% del año 2000 al escaso 10,3% que se anota en 2011, y en consecuencia bastante alejado de los valores medios registrados en las economías más desarrolladas y de los objetivos de la propia Unión Europea.

La cifra de empleados en el sector industrial durante los años 2003-13 se ha reducido igualmente de forma importante, con una pérdida en la primera década del siglo XXI de unos 30.000 puestos. Con el último dato publicado, este sector acoge al 12,4% del conjunto de trabajadores de la provincia, cuando en el año 2000 se situaba en el 20%. Finalmente, la producción por empleado se ha mantenido en general bastante estable en los últimos años, si bien presentan un nivel de producción que se sitúa en torno al 85% de lo que producen los empleados de la Comunidad Valenciana, y cuando pasamos al ámbito nacional, este porcentaje se reduce hasta el 75%.

% de Producción industrial sobre total y producción por empleado en las Industrias extractivas, manufacturera y de suministros de Alicante respecto a la Comunidad Valenciana y España



Y con este tejido empresarial de la provincia en general, y del sector industrial en particular las consecuencias sobre el empleo también son obvias, y con un claro desajuste en el mercado laboral.³ De hecho, si la provincia de Alicante representa en el aspecto demográfico el 38% de la población de la comunidad y el 4,1% de la población de España, comprobamos que tanto el nivel de afiliados como el número de contratos registrados en la provincia se queda por debajo de estos porcentajes; y que por el contrario, quedan por encima los valores relativos al paro.

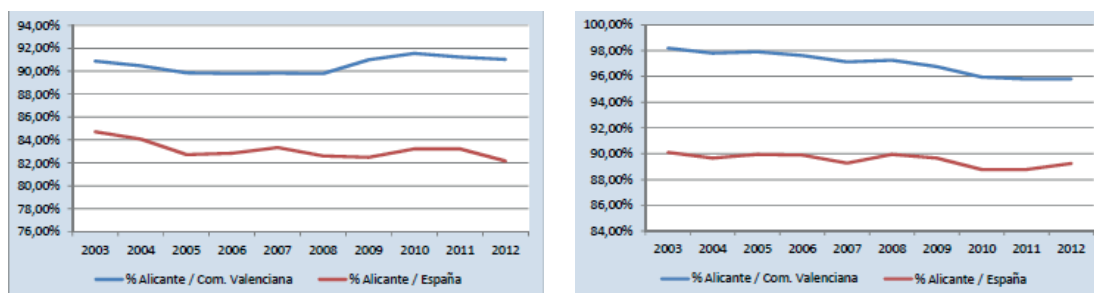
Con esta base, el inicio de la recuperación económica en Alicante se está realizando bajo formas empresariales de reducida dimensión, a la par de dejar la mejora del mercado laboral básicamente en manos del autoempleo bajo la forma del empresario persona física. Actualmente tanto el paro registrado como la tasa de paro muestran un panorama severo en Alicante. Con valores superiores a la media de la Comunidad Valenciana y de España.

Estos antecedentes no pueden llevar a una situación que no sea de merma en la renta disponible de las personas y en su capacidad de compra.⁴ Con datos del año 2012, los alicantinos presentan unos salarios que representan el 82,1% de los salarios medios anuales de los trabajadores españoles, e igualmente, sus pensionistas se quedan con el 89,2% de la pensión media anual de España.

³ Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

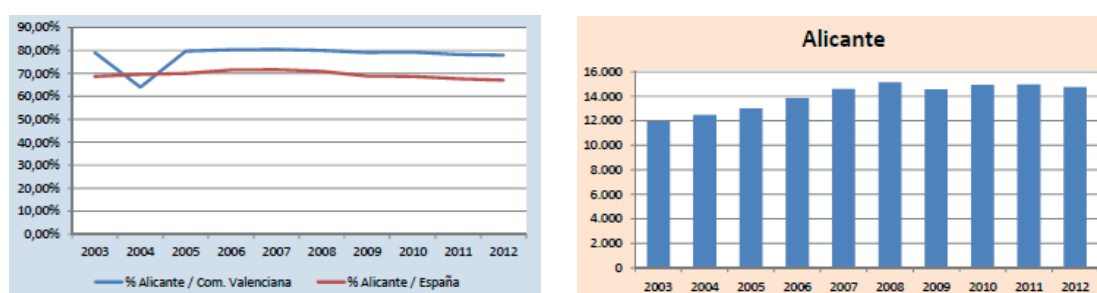
⁴ Fuente: AEAT

Percepciones salariales medias anuales y Pensión media anual del conjunto de pensiones de los alicantinos respecto a la Comunidad Valenciana y España



En el sector industrial, los alicantinos son los que menos han visto incrementar su sueldo desde el 2003 y eso provoca que las diferencias con los otros territorios paulatinamente vayan aumentando. Al final del 2012 las diferencias con los otros territorios del sector son muy importantes, tal que los empleados de la provincia perciben un sueldo que representa respectivamente el 77,90% y 67,01% del sueldo de los valencianos y españoles. Estos porcentajes en términos absolutos vienen a indicar que mientras un alicantino que trabaja en el sector industrial tiene un sueldo medio anual de 14.757€, un español cobraría de media 22.023€, es decir, 7.266€ más al año.

% Percepciones salariales medias anuales del sector industrial de Alicante respecto a la Comunidad Valenciana y España y salarios de los empleados en el sector industrial de Alicante



Pero en estos últimos años la provincia también ha avanzado en la dotación de infraestructuras por lo que ahora lo que necesita precisamente es incrementar su nivel de actividad para justamente sacar todo el potencial de la provincia. De forma esquemática se pueden señalar al menos las siguientes mejoras en materia de infraestructuras básicas que complementan la idea de potenciar una importante zona industrial en la provincia:

- Ferrocarril de alta velocidad: línea Albacete-Alicante
- Tren-tram: líneas área metropolitana de Alicante y Las Marinas
- Aeropuerto Alicante-Elche: nueva terminal
- Puerto de Alicante: ampliación del puerto
- Autovía central (Alicante-Valencia por el interior) (A-7)
- Autovía Sax-Castalla (CV-80)
- Autopista circunvalación de Alicante y adicionales (AP-7)
- Autopista del sureste (Crevillente-Cartagena) (AP-7)
- Vía parque Guardamar-Torrevieja / Torrevieja-Pilar de la Horadada
- Duplicación de la variante de Benidorm
- Nueva conducción Júcar-Vinalopó
- Planta desaladora de Torrevieja
- Planta desaladora de La Marina Baja y obras complementarias

2.2 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA

El comercio exterior es un adecuado indicador de la actividad productiva, pero también lo es de sus recursos y de su competitividad respecto a otros territorios. Junto a ello, su análisis debe servir para conocer asimismo sus oportunidades de cara a mejorar el saldo global de su actividad productiva.

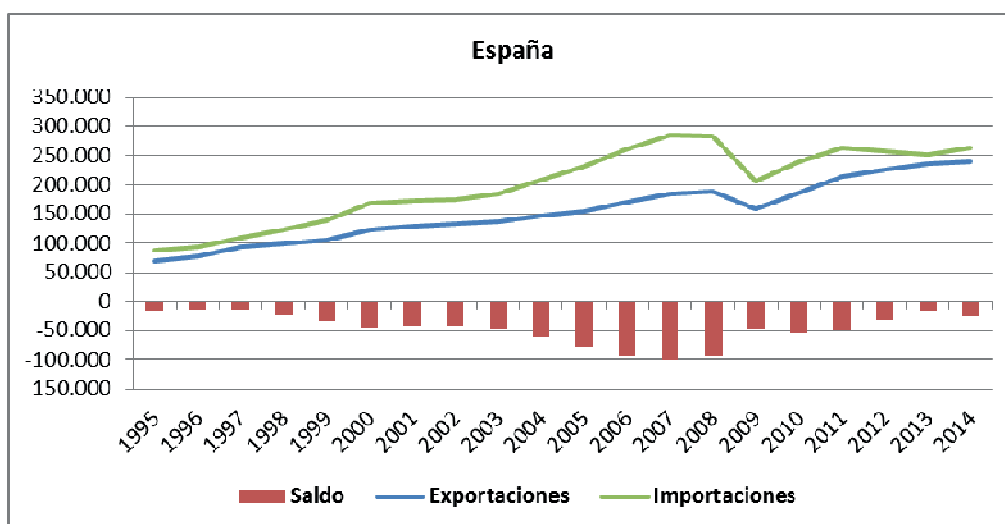
En el caso de España, en sus dos últimas décadas, el incremento del comercio exterior ha sido elevado, y de hecho las cifras muestran unos incrementos que superan el 200%.⁵ En concreto la actividad exportadora desde 1995 a 2014 ha tenido un aumento del 243,1%, pasando de los 69.962,2 millones de euros de 1995 a 240.034,9 millones de euros en 2014. Por su parte, en el caso de las importaciones la variación ha sido algo menor, del 203,5%, con un volumen de importaciones en el 2014 de 264.506,7 millones de euros.

Con esta cifras se advierte claramente que el saldo comercial al menos para el año 2014 (los datos disponibles para esta año son provisionales, los últimos definitivos son los del 2013) es negativo. Además, si se observan los datos de los años anteriores, se aprecia que

⁵ Fuente: DATACOMEX, Ministerio de Economía y Competitividad

las importaciones superan año a año a las exportaciones, y en estos 20 años no ha habido un solo año con un saldo comercial positivo. Esta situación además de la importante salida de divisas hacia otros países provoca una pérdida importante de puestos de trabajo en España.

En este periodo de 20 años, el conjunto de las exportaciones españolas suma un total de 3.082.049,5 millones de euros, frente a las importaciones cuyo valor asciende hasta los 4.012.390,4 millones de euros. Con ello, el saldo comercial arrastra un déficit de -930.340,9 millones de euros. Con los datos del 2013 (último año con datos definitivos) el saldo comercial negativo de España (-16.532,7 millones €) equivaldría al valor de la producción de unos 236.000 trabajadores en España (contando un valor medio de 70.000€ de ingresos por empleado). El resaltar esta equivalencia se hace precisa para destacar la importancia del comercio exterior en un territorio, y la necesidad de conseguir el saldo comercial más positivo posible.



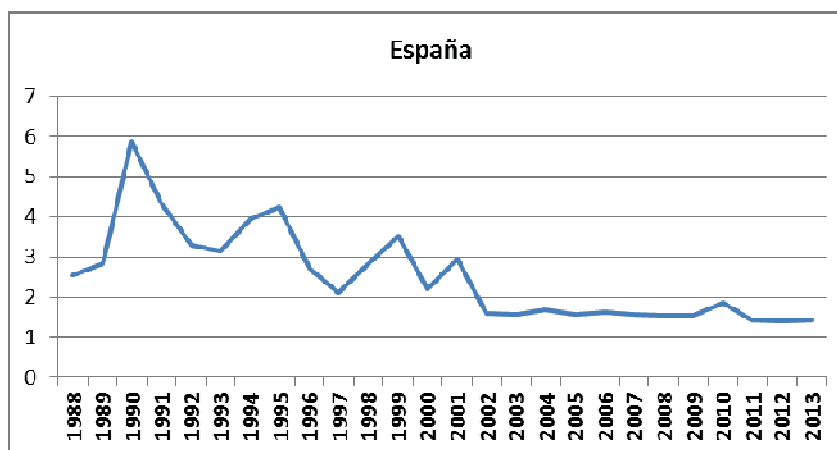
Esta es entre otras, una de las razones por las que se establecen los aranceles comerciales a las importaciones, si bien en el caso de los países de la Unión Europea, gracias al tratado de libre comercio, prácticamente se han eliminado. En general, el resto de países mantienen sus aranceles para proteger su tejido productivo, y existen importantes diferencias entre la cantidad a satisfacer por este concepto en función del país y del carácter de la mercancía.

En España, según información del Banco Mundial, el importe medio de los aranceles con los países no comunitarios actualmente se sitúa en el 1,43% del valor de la mercancía

importada (este porcentaje es el promedio sin ponderar de las tasas efectivamente aplicadas para todos los productos sujetos a aranceles). Estos porcentajes realmente bajos que se aplican en España contrastan con otros muy elevados que aplican por ejemplo los países de la siguiente tabla:

Pais	%	Pais	%	Pais	%
Togo	12,55	Guinea-Bissau	13,43	Etiopía	17,97
Argentina	12,62	Bangladesh	13,49	Gabón	18,07
Côte d'Ivoire	12,62	Argelia	14,2	Guinea Ecuatorial	18,13
Congo, República Democrática del	12,65	Brasil	14,31	Congo, República del	18,14
Mauritania	12,66	Zimbabwe	14,48	Camerún	18,44
Asia meridional	12,68	Pakistán	14,78	Bermudas	18,54
Benin	12,87	Cabo Verde	14,83	Djibouti	20,62
Sudán	12,87	República Árabe Siria	15,14	Túnez	21,32
Senegal	12,98	Gambia	15,53	Irán, República Islámica del	21,41
Níger	13,11	Chad	16,78	Maldivas	22,61
Guinea	13,25	República Centroafricana	17,37	Bahamas	29,26

En el caso particular de España, el actual tipo medio de arancel del 1,43% no ha sido la tasa media aplicada siempre, sino que la misma ha ido recogiendo un paulatino descenso en las barreras a la importación. Todos los países de la Unión Europea presentan en 2013 esta tasa media para los productos importados de terceros países.

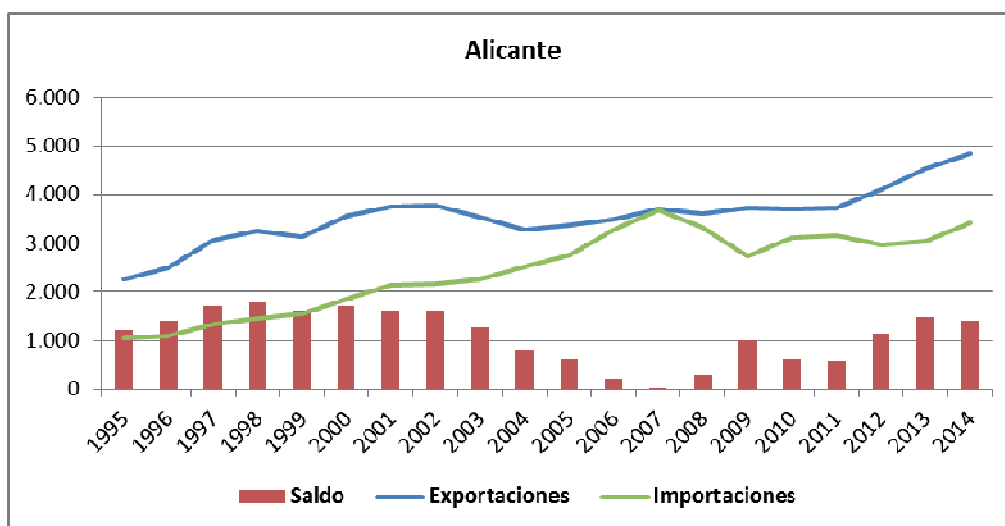


El arancel que se aplica en España supone para las arcas públicas unos ingresos de unos 1.525 millones de euros en el 2014. Teniendo en cuenta el volumen total de las importaciones (comunitarias y no comunitarias) el porcentaje medio del arancel para el año 2014 se sitúa en el 0,58%; o en el 1,15% si se compara la recaudación únicamente sobre las importaciones de países no comunitarios. El detalle para los últimos años queda reflejado a continuación:

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
IMP UE	147.142,55	163.112,54	149.957,14	113.301,03	123.479,49	130.291,62	122.214,02	121.564,53	132.169,88
IMP NO UE	115.544,64	121.925,78	133.430,62	92.815,15	116.576,36	132.849,12	135.731,61	130.782,25	132.336,84
TOTAL	262.687,19	285.038,31	283.387,76	206.116,17	240.055,85	263.140,74	257.945,63	252.346,78	264.506,73
Recaudación	1.595,39	1.720,43	1.566,05	1.318,54	1.521,59	1.531,18	1.429,18	1.310,60	1.525,61
% Recaud/Imp TOTAL	0,61%	0,60%	0,55%	0,64%	0,63%	0,58%	0,55%	0,52%	0,58%
% Recaud/Imp NO UE	1,38%	1,41%	1,17%	1,42%	1,31%	1,15%	1,05%	1,00%	1,15%

En la provincia de Alicante la evolución del comercio exterior presenta diferencias respecto al comercio conjunto de España. De un lado, para el periodo 1995-2014, la evolución no ha sido tan importante, y por ejemplo en el caso de las exportaciones se queda prácticamente con la mitad de la variación del conjunto nacional. En concreto, en estas dos décadas las exportaciones en Alicante han aumentado un 114,8%, hasta los 4.837,2 millones de euros en 2014. En el caso de las importaciones, su variación ha sido del 229,8%, más similar a la de la media nacional, con un valor en 2014 de 3.422,1 millones de euros.

Una de las principales diferencias de Alicante sobre el conjunto nacional viene de la mano del saldo comercial, donde en estas dos décadas siempre ha mostrado un saldo positivo. En el 2014 este saldo comercial asciende a 1.415,1 millones de euros.



En cuanto a la cuantía recaudada por el Estado por aranceles en Alicante, en el año 2014 asciende hasta los 55,5 millones de euros. El detalle para los años anteriores aparece en la siguiente tabla, donde se aprecia que la recaudación por aranceles se sitúa en el 2,89% en el 2014 (3,25% en 2013) del total importando desde países no pertenecientes a la UE:

ALICANTE	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
IMP UE	1.518,78	1.750,40	1.542,62	1.261,35	1.284,22	1.310,29	1.218,70	1.327,33	1.502,73
IMP NO UE	1.754,00	1.936,65	1.793,54	1.481,90	1.824,54	1.855,34	1.749,16	1.717,18	1.919,32
TOTAL	3.272,78	3.687,04	3.336,16	2.743,25	3.108,76	3.165,63	2.967,85	3.044,51	3.422,06
Recaudación		45,04	48,26	59,95	80,93	65,37	62,60	55,80	55,50
% Recaud/Imp TOTAL		1,22%	1,45%	2,19%	2,60%	2,07%	2,11%	1,83%	1,62%
% Recaud/Imp NO UE		2,33%	2,69%	4,05%	4,44%	3,52%	3,58%	3,25%	2,89%

Al observar la anterior tabla se aprecia que la provincia de Alicante presenta en términos porcentuales una mayor presión arancelaria que la media nacional, posiblemente por la composición o especialización productiva de sus empresas y consecuentemente por las mercancías que importa las cuales soportan unos aranceles más elevados.⁶

2.2.1 Detalle del comercio exterior de España: productos

Las operaciones de comercio exterior quedan registradas en las aduanas tanto atendiendo al tipo de mercancía, como a sus características propias como unidades o valor de la operación así como al tipo de transporte utilizado. En este sentido la clasificación arancelaria de una mercancía implica la aplicación de unos códigos aprobados internacionalmente. Esta clasificación se hace aplicando un sistema con ocho dígitos. La información disponible en la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) recoge todas estas operaciones de comercio exterior clasificando cada operación por dicha nomenclatura de códigos.

Este detalle de las operaciones implica operar con un número muy elevado de registros (en 2013 se contabilizan más de 2,5 millones de registros), por lo que para el presente análisis se ha decidido operar tan solo con la clasificación primaria de los datos de la propia AEAT que la facilita en 10 grupos para el año 2013, último con información definitiva.

Para cada uno de los registros se dispone del tipo de operación (importación/exportación), aduana por la que pasa la mercancía, provincia a la que pertenece la empresa, país con el que se realiza la operación, código de la mercancía

⁶ Como veremos más adelante, los derechos arancelarios se generan al pasar las mercancías por la aduana y no siempre una mercancía que pasa por la aduana de una provincia se dirige necesariamente a empresas de esa provincia, por lo que realmente esta comparación entre importaciones de empresas de una provincia y los aranceles registrados en la misma no es homogénea.

(ocho dígitos), tipo de transporte, peso (Kg.), unidades, valor monetario y domicilio fiscal de la empresa. En total 10 casillas para cada una de las actuaciones. En concreto las operaciones de comercio exterior se han agrupado en 10 grupos del siguiente modo:

Grupo	Secciones	Capítulos	Mercancías	Nº operaciones registradas
1	I a IV	01-24	Reino animal, reino vegetal, industrial alimentación	257.947
2	V a VI	25-38	Productos minerales, industrias químicas y farmacéutica	195.959
3	VII a VIII	39-43	Plásticos, cauchos, pieles y cueros	202.928
4	IX a X	44-49	Madera, corcho, papel, cartón	115.271
5	XI a XII	50-67	Textil, calzado	543.251
6	XIII a XIV	68-71	Piedras naturales y su manufactura	83.143
7	XV	72-83	Metales preciosos y su manufactura	232.508
8	XVI	84-85	Máquinas y material eléctrico	534.248
9	XVII a XVIII	86-92	Material de transporte	183.718
10	XIX a XX	93-99	Armas, muebles, juguetes, antigüedades	176.708

Con esta clasificación de la información facilitada por la AEAT se comprueba que las mercancías pertenecientes al Grupo 2 son las que en valor monetario están más presentes en las operaciones de comercio exterior de España (el 28%) seguido ya a cierta distancia de las mercancías de los grupos 9, 8 y 1. Estos cuatro grupos representan el 72,1% del valor de todo el comercio exterior español. Si esta clasificación de los productos se realiza atendiendo a si los países pertenecen o no a la Unión Europea se comprueba que, en el segundo caso, la principal partida recae en el grupo 2, el que incluye entre otros el petróleo y el gas con un peso sobre el total del 41,2%.

Comercio exterior: Impor+Export

Grupo	Valor	%
01-24	65.729.563	13,5%
25-38	136.467.971	28,0%
39-43	27.147.423	5,6%
44-49	11.751.159	2,4%
50-67	31.024.670	6,4%
68-71	11.206.998	2,3%
72-83	36.481.080	7,5%
84-85	70.256.519	14,4%
86-92	79.296.042	16,2%
93-99	18.799.419	3,9%
TOTAL	488.160.844	

PAISES UE

Grupo	Valor	%
01-24	44.512.838	16,3%
25-38	47.774.767	17,5%
39-43	18.762.239	6,9%
44-49	8.818.599	3,2%
50-67	14.941.314	5,5%
68-71	6.588.813	2,4%
72-83	24.033.790	8,8%
84-85	41.662.939	15,3%
86-92	59.353.189	21,8%
93-99	6.312.062	2,3%
TOTAL	272.760.549	

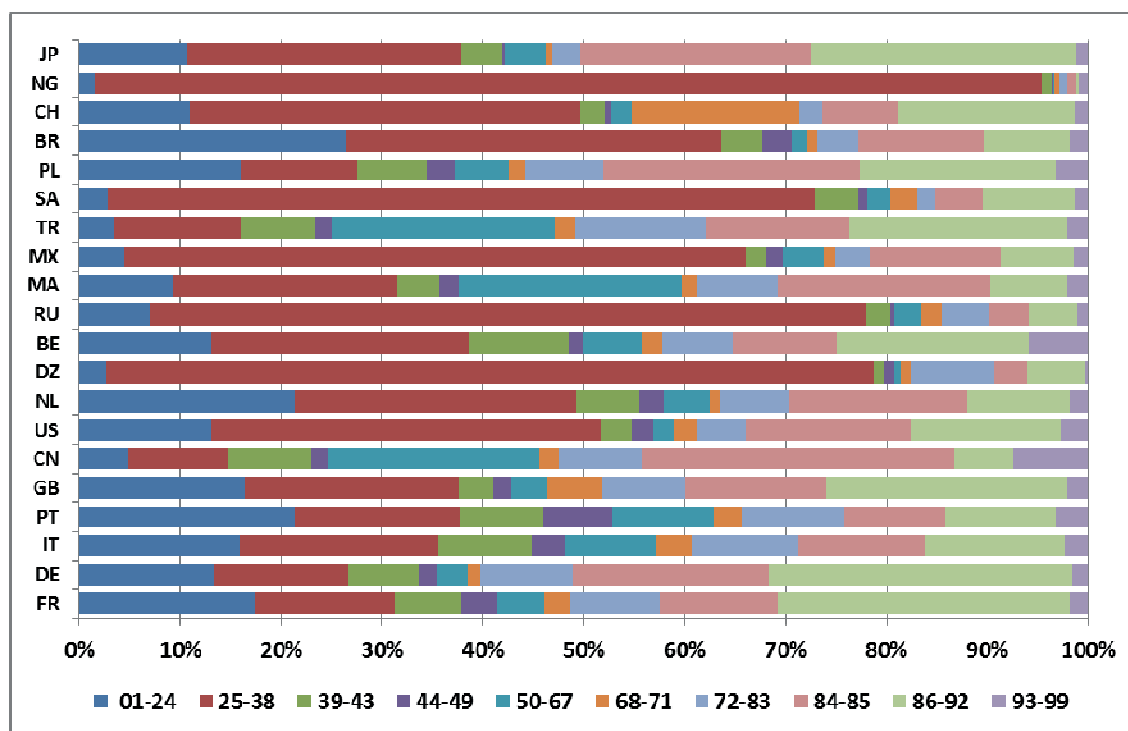
PAISES NO UE

Grupo	Valor	%
01-24	21.216.725	9,8%
25-38	88.693.204	41,2%
39-43	8.385.185	3,9%
44-49	2.932.560	1,4%
50-67	16.083.356	7,5%
68-71	4.618.185	2,1%
72-83	12.447.290	5,8%
84-85	28.593.580	13,3%
86-92	19.942.853	9,3%
93-99	12.487.357	5,8%
TOTAL	215.400.295	

2.2.2 Detalle del comercio exterior de España: países

En el año 2013 España tuvo relaciones comerciales con más de 200 países, si bien con algunos de ellos las operaciones dentro del conjunto general son insignificantes. Centrándonos en los 20 países con los que España durante el 2013 tuvo más operaciones comerciales se alcanza prácticamente el 75% del total, en concreto el 74,2%. A su vez, de estos 20 países, 8 pertenecen a la Unión Europea y recogen el 48,9% del comercio exterior español.

	Mil. €	%	% acumulado
Francia	65.231.975,25	13,36%	13,36%
Alemania	52.159.024,20	10,68%	24,05%
Italia	31.331.438,43	6,42%	30,47%
Portugal	27.180.580,37	5,57%	36,03%
Reino Unido	26.073.736,17	5,34%	41,38%
China	21.355.736,11	4,37%	45,75%
USA	19.099.342,88	3,91%	49,66%
Países Bajos	16.964.838,38	3,48%	53,14%
Argelia	13.154.407,39	2,69%	55,83%
Belgica	12.632.870,99	2,59%	58,42%
Rusia	10.978.971,85	2,25%	60,67%
Marruecos	9.051.264,57	1,85%	62,52%
México	8.715.412,54	1,79%	64,31%
Turquía	8.505.094,97	1,74%	66,05%
Arabia Saudí	8.198.281,91	1,68%	67,73%
Polonia	7.032.033,56	1,44%	69,17%
Brasil	6.905.848,15	1,41%	70,59%
Suiza	6.826.578,74	1,40%	71,98%
Nigeria	6.055.747,82	1,24%	73,22%
Japón	4.690.337,20	0,96%	74,19%



Centrándonos únicamente en las importaciones, se comprueba que con algunos países éstas se centran prácticamente en unos pocos productos, precisamente en aquellos centrados en los carburantes. Es el caso de las importaciones de Argelia, Rusia, México, Arabia Saudí y Nigeria, donde las importaciones del grupo 2 prácticamente suponen el 90% o más de todas las importaciones procedentes de dicho país.

	Grupo 2	% sobre el total importado de dicho país
Argelia	9.225.761,60	99,60%
Rusia	7.477.916,30	91,60%
Nigeria	5.587.126,20	98,40%
Arabia Saudí	5.512.793,40	94,70%
México	4.892.310,10	89,10%

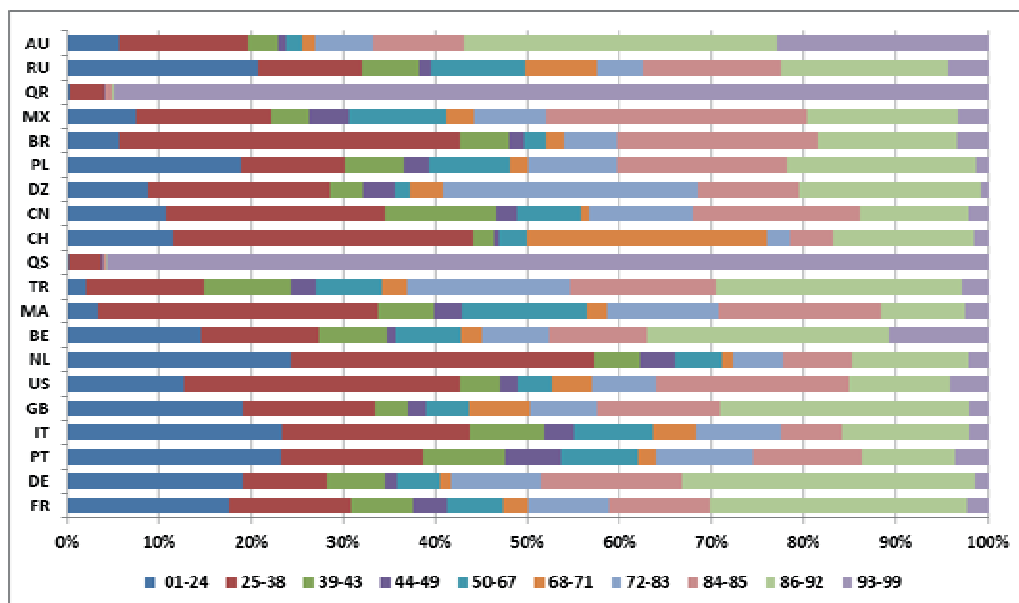
Las importaciones de países no UE, además de las comentadas más arriba, provienen especialmente de China y de Estados Unidos. Precisamente son las importaciones de estos países las que por las características de las mercancías tienen una mayor posibilidad de ser importadas por diferentes provincias, aspecto que no ocurre con las importaciones de productos energéticos que por sus propios caracteres necesariamente tienen que llegar a puertos concretos. Así, descartando este tipo de productos, el valor del resto de mercancías no provenientes de la UE se sitúa por encima de los 30.000 millones de euros:

China 16.210.419, Estados Unidos 5.597.652, Turquía 3.228.186, Marruecos 3.190.047, Brasil 2.050.170 y Suiza 1.364.837.

	Millones euros	% Total importado por España
China	17.412.712,5	6,9%
Estados Unidos	10.337.302,5	4,1%
Argelia	9.260.281,7	3,7%
Rusia	8.165.835,8	3,2%
Arabia Saudí	5.823.712,3	2,3%
Nigeria	5.676.585,6	2,2%
México	5.489.031,8	2,2%
Turquía	3.680.637,3	1,5%
Marruecos	3.530.008,0	1,4%
Brasil	3.263.519,9	1,3%

Por el lado de las exportaciones se comprueba en general una gran variedad en las mercancías exportadas, si bien existen países con los que hay un notable peso de algunas. En el siguiente gráfico destaca las exportaciones del grupo 10 al código QS y QR; este código es el genérico que se utiliza cuando se hace referencia al *“Avituallamiento y combustible en el marco del comercio con terceros países”* y *“Avituallamiento y combustible en el marco del comercio dentro de la UE”* respectivamente. El grupo 10 precisamente incluye, entre otras mercancías, armas, municiones, y sus partes y accesorios.

Los 20 países a los que más exporta España representan el 76% de todas sus exportaciones; de este grupo reducido, los países pertenecientes a la UE acumulan un valor de unos 128.553 millones de euros; el resto, hasta los 179.320 millones de euros de este top-20 (50.767 mill.€) corresponde a países no UE.



En términos generales, la mayor parte de las exportaciones de España se dirigen a países de la Unión Europea. Casi el 62% de las exportaciones, unos 144.716 millones de euros van dirigidos a estos países.

Miles €	UE	%	No UE	%
01-24	28.352.533,4	19,6%	8.566.153,7	9,4%
25-38	22.390.752,3	15,5%	21.406.716,9	23,5%
39-43	9.562.250,1	6,6%	4.316.104,1	4,7%
44-49	4.343.883,4	3,0%	1.912.320,8	2,1%
50-67	9.490.423,0	6,6%	4.753.606,6	5,2%
68-71	4.137.813,2	2,9%	3.863.394,7	4,2%
72-83	12.662.795,3	8,8%	7.564.720,2	8,3%
84-85	17.417.500,0	12,0%	15.076.396,7	16,5%
86-92	32.816.428,7	22,7%	13.404.949,4	14,7%
93-99	3.542.041,8	2,4%	10.233.284,7	11,2%
Total	144.716.421,3		91.097.647,8	

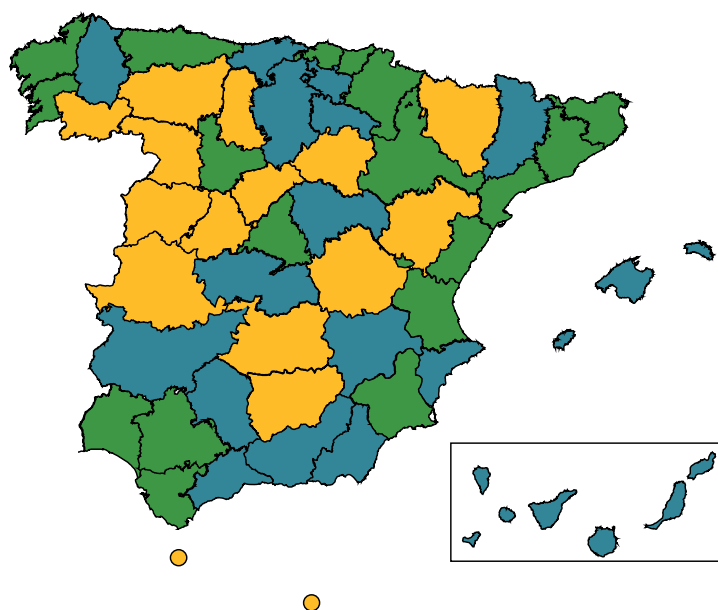
Por materias, la principal exportación hacia los países europeos se centran en el grupo 9, actividades 86-99, que se centra especialmente en la exportación de material de transporte, seguido de las mercancías del grupo 1 (productos vegetales y alimentación), grupo 2 (productos minerales y químicos) y en cuarta posición el grupo 8 (máquinas y material eléctrico). En cambio, las mercancías que enviamos a terceros países se centran en el grupo 2, seguido del grupo 8 y el grupo 9.

2.2.3 Detalle del comercio exterior de España: provincias de entrada/salida de mercancías

Una vez conocida la procedencia y destino de las mercancías del comercio exterior de España, pasemos a continuación a comprender mejor este flujo dentro de España. Para ello se dispone de una doble información que será muy reveladora. Por un lado, se dispone en los registros de la AEAT de la provincia por donde administrativamente circula la mercancía, que es la que analizaremos en este punto, y de otro lado, también se incluye la provincia origen o destino real de dicha mercancía. Con ello comprobaremos que no siempre la mercancía que por ejemplo se destina una provincia a la exportación pasa necesariamente por la aduana administrativa de su provincia. De este modo se producen importantes flujos de mercancías que nos informan adecuadamente por dónde efectivamente se mueven las mercancías dentro de España.

El análisis provincial del flujo de mercancías desde el punto de vista administrativo o aduanero nos revela que las dos provincias por las que transita prácticamente el 50% de las mercancías son Barcelona (22,5%) y Madrid (21,9%); en tercera posición y ya a cierta distancia se encuentra la aduana de Valencia la cual recoge el 7,3% del valor de las mercancías de España en comercio exterior.

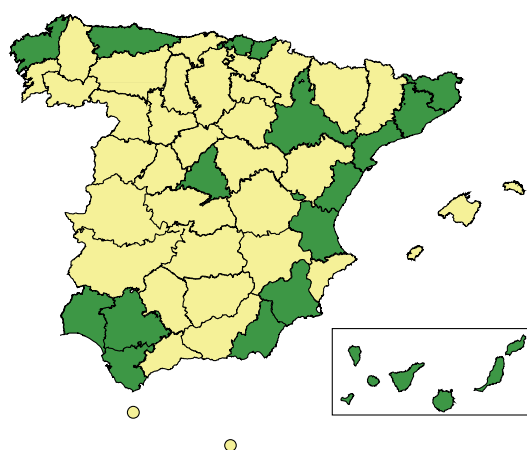
Al igual que en el caso de los países analizado anteriormente, prácticamente todas las aduanas presentan flujo de mercancías, si bien las 20 que más valor acumulan llegan a representar el 90,6% del total nacional, por lo que el escaso 9,4% se reparte entre un número elevado de provincias con reducido volumen de mercancías, al menos en cuanto al valor de las mismas. En el siguiente mapa provincial de España se han coloreado las provincias en función del nivel de comercio exterior de sus aduanas (a efectos de la AEAT existen 56 aduanas, ya que cuatro provincias cuentan con 2 aduanas: Oviedo-Gijón; Vigo-Pontevedra; Murcia-Cartagena; Cádiz-Jerez de la Frontera). En el color verde se situarían las 18 de mayor volumen, seguido de otras tantas en color azul, y el resto, las de menor actividad comercial exterior, en color naranja.



Miles € de comercio exterior

Barcelona	109.617.306	Alicante	5.498.621	Jaen	846.166
Madrid	106.778.447	Alava	4.183.356	Huesca	795.900
Valencia	35.674.695	Las Palmas	3.801.169	Ceuta	780.565
Vizcaya	23.211.948	Almeria	3.630.313	Ciudad Real	743.331
Cadiz-Jerez	21.666.135	Sta. C. Tenerife	3.262.260	Ourense	732.760
Murcia-Cartagena	17.731.035	Santander	3.202.743	Palencia	644.091
Huelva	16.636.978	Lleida	2.504.176	Salamanca	643.229
La Coruña	14.841.923	Malaga	2.102.076	Leon	523.114
Vigo-Pontevedra	13.012.954	Burgos	1.748.577	Segovia	280.413
Tarragona	12.633.950	Baleares	1.657.258	Melilla	277.376
Valladolid	11.022.951	La Rioja	1.548.939	Cuenca	245.913
Zaragoza	10.989.767	Badajoz	1.545.715	Caceres	241.847
Navarra	9.985.269	Lugo	1.540.913	Teruel	200.239
Guipuzcoa	8.229.265	Cordoba	1.410.307	soria	174.388
Castellon	8.053.713	Toledo	1.278.381	Zamora	146.515
Girona	6.918.422	Guadalajara	1.099.204	Avila	28.217
Oviedo-Gijón	6.146.168	Albacete	967.282		
Sevilla	5.859.228	Granada	865.336		

Si en este análisis provincial se descontara la incidencia del comercio del grupo 2, aquel que entre otras mercancías contiene los hidrocarburos los cuales tienen unas exigencias en infraestructuras muy peculiares, los resultados varían sensiblemente, ya que hay provincias con una clara especialización en estas materias. A continuación se presentan las 18 provincias con mayor comercio exterior en estas mercancías del grupo 2 (productos petrolíferos, químicos y farmacéuticos).



Solo grupo 2, Miles €	
Madrid	32.697.297
Barcelona	25.253.776
Huelva	14.863.179
Murcia-Cartagena	10.998.983
Cadiz-Jerez	9.926.773
Vizcaya	8.871.898
Tarragona	8.069.749
Castellon	4.755.647
Valencia	4.377.334
La Coruña	4.243.334
Oviedo-Gijón	2.711.927
Sta. C. Tenerife	2.037.714
Las Palmas	1.047.610
Girona	774.701
Almeria	639.873
Sevilla	500.702
Guipuzcoa	452.624
Zaragoza	369.421

Actuando de esta forma, el ranking provincial varía entre algunas de las provincias que inicialmente estaban en ese top-18 del comercio exterior. En concreto y respecto a la situación de la provincia de Alicante, provincias como Huelva, Tarragona, Castellón y Oviedo-Gijón pasarían a tener un comercio inferior al de Alicante, y con ello la provincia de Alicante pasaría de ocupar la 19ª a la 15ª posición nacional.

Miles € de comercio exterior SIN grupo 2 de mercancías

Barcelona	84.363.530	Castellon	3.298.066	Granada	740.640
Madrid	74.081.150	Almeria	2.990.441	Huesca	732.707
Valencia	31.297.361	Santander	2.909.650	Ciudad Real	727.762
Vizcaya	14.340.050	Las Palmas	2.753.559	Ourense	710.197
Vigo-Pontevedra	12.621.877	Lleida	2.250.002	Palencia	632.804
Cadiz-Jerez	11.739.362	Malaga	2.036.534	Ceuta	510.101
Valladolid	10.928.847	Huelva	1.773.799	Leon	444.720
Zaragoza	10.620.346	Baleares	1.539.492	Salamanca	421.512
La Coruña	10.598.588	La Rioja	1.492.418	Melilla	275.703
Navarra	9.677.046	Burgos	1.483.785	Segovia	270.148
Guipuzcoa	7.776.642	Badajoz	1.469.886	Cuenca	240.505
Murcia-Cartagena	6.732.052	Cordoba	1.400.797	Caceres	238.609
Girona	6.143.721	Lugo	1.305.788	Teruel	171.169
Sevilla	5.358.526	Sta. C. Tenerife	1.224.546	soria	169.165
Alicante	5.205.916	Toledo	1.167.563	Zamora	144.728
Tarragona	4.564.201	Guadalajara	982.003	Avila	23.924
Alava	4.019.811	Jaen	839.247		
Oviedo-Gijón	3.434.241	Albacete	817.636		

2.3 EL COMERCIO EXTERIOR DE LA PROVINCIA DE ALICANTE

Una vez que ya se tiene una mejor comprensión de los diversos flujos del comercio exterior de España, pasemos a continuación a comprender en particular el caso de la provincia de Alicante. El propósito es conocer qué mercancías participan en este comercio, con qué países se establecen las relaciones comerciales, cuáles son los medios de transporte empleados, y quizás una de las cuestiones más importantes sea determinar por dónde, por qué aduana en particular, circulan estas mercancías.

Como ya se ha apuntado más arriba, el comercio exterior de la provincia de Alicante en el año 2013 se establece en 7.575,3 millones de euros, de los cuales 3.044,51 son de importación y los restantes 4.530,88 de exportación. En la siguiente tabla se detalla para cada uno de los grandes grupos de mercancías el importe de estos dos flujos:

Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Total	Alicante	1.681,90	527,01	1.051,47	150,98	2.282,44	217,74	365,21	492,28	265,77	540,58	7.575,38
	España	65.729,56	136.467,97	27.147,42	11.751,16	31.024,67	11.207,00	36.481,08	70.256,52	79.296,04	18.799,42	488.160,84
	% Alc / Esp	2,56%	0,39%	3,87%	1,28%	7,36%	1,94%	1,00%	0,70%	0,34%	2,88%	1,55%
Importación	Alicante	514,73	189,44	630,56	100,45	913,20	37,55	125,31	225,85	121,56	185,86	3.044,51
	España	28.810,88	92.670,50	13.269,07	5.494,95	16.780,64	3.205,79	16.253,56	37.762,62	33.074,66	5.024,09	252.346,78
	% Alc / Esp	1,79%	0,20%	4,75%	1,83%	5,44%	1,17%	0,77%	0,60%	0,37%	3,70%	1,21%
Exportación	Alicante	1.167,17	337,57	420,91	50,52	1.369,25	180,20	239,91	266,43	144,20	354,72	4.530,88
	España	36.918,69	43.797,47	13.878,35	6.256,20	14.244,03	8.001,21	20.227,52	32.493,90	46.221,38	13.775,33	235.814,07
	% Alc / Esp	3,16%	0,77%	3,03%	0,81%	9,61%	2,25%	1,19%	0,82%	0,31%	2,58%	1,92%
Aduana	Alicante	1.515,89	292,70	695,64	97,99	1.690,53	127,31	182,47	322,04	174,19	399,86	5.498,62
	Impor	429,43	92,89	352,03	61,30	624,36	21,56	65,89	149,04	65,82	72,50	1.934,82
	Export	1.086,46	199,82	343,61	36,69	1.066,17	105,75	116,58	173,00	108,37	327,36	3.563,80

Pero quizás uno de los datos más notables que inciden sobre el comercio exterior de Alicante es que gran parte de las mercancías que circulan desde o hacia esta provincia no lo hacen directamente desde la aduana de Alicante; por el contrario son muchas las mercancías que finalmente llegan o salen de Alicante tras pasar por la aduana de otra provincia de España. Este hecho debe al menos plantear las siguientes cuestiones: carece la provincia de Alicante de las oportunas infraestructuras en materia de comercio exterior, o se dispone del adecuado capital humano dedicado a las labores del tráfico internacional de mercancías; esta situación en definitiva lo que hace es que puestos de trabajo se crean fuera de la provincia y con ello la riqueza económica de estas actividades productivas.

Estas cuestiones que estamos planteando son realmente serias, ya que como se comprueba igualmente en la tabla anterior la diferencia por ejemplo entre las mercancías con origen en Alicante y destino al comercio exterior y las que finalmente se declaran en la aduana de Alicante es muy elevada; y lo mismo se podría indicar en el caso inverso de las importaciones. Prácticamente 3 de cada 10 euros de la provincia se tramitan por la aduana de otra provincia.

En el caso de las exportaciones, la provincia de Alicante genera mercancías por valor de 4.530 millones de euros, pero tan solo pasan por la aduana de Alicante 3.563 millones de euros (en torno al 21% de las exportaciones salen de Alicante por otra aduana). En el caso de las importaciones la situación es todavía más grave, ya que sobre el 36% del valor de las mercancías que se importan se realizan por fuera de la aduana de Alicante.

Atendiendo a las mercancías que intervienen en el comercio exterior de la provincia destaca el Grupo 5 (actividades del 50 al 67) tanto por el valor absoluto dentro del conjunto de la provincia (con 2.282 millones de euros representa el 30% del valor de la mercancía destinada al comercio exterior) como por el peso particular sobre el total nacional (esta provincia aporta el 7,36% del total nacional a este grupo). A este tipo de mercancías le siguen las del grupo 1 y grupo 3. Estos tres grupos juntos integran 2 de cada 3 euros de la provincia en el comercio exterior.

El transporte utilizado mayoritariamente es vía carretera, y en especial en la faceta exportadora. En este caso concreto, casi el 65% de las mercancías se mueven por carretera mientras que para las importaciones, el peso de esta opción se reduce hasta el 48%, en detrimento del transporte marítimo. En cualquier caso, estas dos opciones engloban prácticamente el 90% del valor de las mercancías.

Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Importaciones	Marítimo	235,44	45,64	285,87	26,78	527,15	14,50	49,68	46,28	27,70	124,91	1.383,96
	Ferrovionario	2,67		0,14	0,11	0,06	0,02	1,69	0,00	0,01	0,00	4,70
	Carretera	256,03	129,32	316,31	72,52	328,49	20,88	71,21	152,10	58,05	57,25	1.462,16
	Avión	19,16	12,49	28,04	0,77	57,27	2,13	2,70	24,34	24,73	3,67	175,31
	Otros	1,43	1,98	0,20	0,26	0,22	0,03	0,03	3,13	11,07	0,02	18,37
	Total	514,73	189,44	630,56	100,45	913,20	37,55	125,31	225,85	121,56	185,86	3.044,51
Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Exportaciones	Marítimo	123,22	240,58	85,48	27,24	214,79	138,06	48,12	78,93	34,69	123,09	1.114,20
	Ferrovionario	32,78		0,00		0,04		0,10				32,93
	Carretera	993,40	63,69	303,54	22,67	937,90	41,41	188,46	172,28	65,73	146,49	2.935,56
	Avión	17,74	33,29	31,50	0,62	210,18	0,73	2,02	13,70	10,73	85,14	405,64
	Otros	0,03	0,01	0,38	0,00	6,34		1,20	1,54	33,05	0,00	42,55
	Total	1.167,17	337,57	420,91	50,52	1.369,25	180,20	239,91	266,43	144,20	354,72	4.530,88

Volviendo al desfase que se provoca en la provincia entre el lugar de origen/destino de la mercancía y la aduana de entrada/salida, prácticamente los dos grandes flujos de mercancías, importación y exportación, se reparte casi por igual esta disparidad. Así en el caso de las importaciones, el saldo negativo es ligeramente superior y se establece en unos 1.109 millones de euros, mientras que por el lado de las exportaciones se reduce ligeramente, quedando en 967 millones de euros. Como ya se ha comentado, estos importes se contabilizan y contribuyen económicamente a otros territorios.

Mill. €	01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Saldo											
Impor	-85,30	-96,55	-278,53	-39,15	-288,84	-15,99	-59,42	-76,81	-55,74	-113,35	-1.109,68
Export	-80,71	-137,75	-77,29	-13,84	-303,08	-74,44	-123,33	-93,43	-35,83	-27,36	-967,08
Total	-166,01	-234,30	-355,83	-52,99	-591,92	-90,43	-182,74	-170,24	-91,58	-140,72	-2.076,76

Además, se comprueba que justamente es la actividad que mayor peso tiene en la provincia (Grupo 5: actividades 50 al 67) por donde se produce el principal saldo negativo.

Por vías de transporte empleada para las mercancías comprobamos que para el tráfico conjunto (exportación-importación) en el marítimo se producen las diferencias más elevadas en términos absolutos y relativos, ya que los 1.563,7 millones € (el 63% de las mercancías de Alicante que no se tramitan por esta vía y provincia) lo hacen por otros puertos, y en particular por el de Valencia. En los otros transportes los valores son los siguientes: en ferrocarril 4,5 millones €, el 12%; por carretera unos 808,6 millones €, el 18%, y finalmente por vía aérea unos 228 millones €, el 39%.

Con estas cifras habría que cuestionarse por qué teniendo Alicante puerto y aeropuerto hay mercancías que se despachan por otras provincias más alejadas, con el consecuente incremento en costes de transporte.⁷ En las próximas tablas se comprueba para cada medio de transporte las principales vías de entrada/salida de las mercancías así como las principales provincias por donde se tramita.

Valor de las mercancías de la provincia de Alicante transportadas por vía MARÍTIMA según aduana y grupo

01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total	
181.174,8	83.506,4	72.789,9	17.758,3	364.124,1	60.043,3	17.374,4	37.792,4	16.142,2	83.660,6	934.366,2	ALICANTE
130.692,1	177.451,7	224.500,5	29.864,5	272.539,1	86.785,9	55.471,0	61.885,6	40.216,7	142.598,7	1.222.005,8	VALENCIA
6.339,5	12.539,7	30.374,4	2.200,8	27.990,3	1.296,5	6.420,2	8.570,4	1.698,9	11.379,5	108.810,3	BARCELONA
20.357,3	2.165,7	24.098,2	2.134,4	38.358,7	1.033,8	6.412,2	6.950,3	413,8	2.599,6	104.524,0	CADIZ
752,2	7.623,6	2.404,8	1.992,3	26.300,5	790,1	2.936,7	6.199,8	978,1	5.294,5	55.272,6	MADRID
19.346,6	2.934,4	17.185,1	75,8	12.631,7	2.606,5	9.191,4	3.805,5	2.936,4	2.470,4	73.183,7	Resto
358.662,5	286.221,3	371.353,0	54.026,1	741.944,3	152.556,2	97.805,8	125.203,9	62.386,1	248.003,3	2.498.162,5	TOTAL

⁷ Recientemente un informe del Puerto de Alicante cifra en unos 50 millones de euros el ahorro que supondría para las empresas de Alicante el utilizar el puerto de Alicante para transportar sus mercancías en vez de otros puertos, especialmente el de Valencia que está más lejos, si bien éste presenta mejores rutas y precios más asequibles.

Valor de las mercancías de la provincia de Alicante transportadas por vía FERROCARRIL según aduana y grupo

01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total		
32.761,6	0,0	18,5	52,7	101,7	17,9	105,0	0,2	12,7	3,9	33.074,2	ALICANTE	4.555,6
2.660,9			54,8			1.690,2				2.715,7	MADRID	
										1.690,2	SANTANDER	
		127,6								127,6	BARCELONA	
22,1										22,1	MURCIA	
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	Resto	
35.444,6	0,0	146,2	107,5	101,7	17,9	1.795,2	0,2	12,7	3,9	37.629,8	TOTAL	

Valor de las mercancías de la provincia de Alicante transportadas por vía CARRETERA según aduana y grupo

01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total		
1.140.094,4	85.297,6	550.590,6	75.821,4	1.101.667,6	53.402,1	134.086,8	176.146,9	94.978,6	177.018,6	3.589.104,6	ALICANTE	808.615,9
15.807,8	18.603,5	6.509,2	11.416,7	8.745,1	727,0	111.575,0	111.046,2	5.788,1	4.075,7	294.294,4	MADRID	
5.824,0	48.288,0	28.395,2	4.390,2	44.784,4	1.221,2	1.059,7	5.316,4	4.075,5	9.390,5	152.745,0	BARCELONA	
18.939,3	2.944,2	10.267,3	772,6	41.763,4	2.031,7	7.232,7	10.943,8	955,7	9.203,1	105.053,8	GIRONA	
39.686,7	18.063,9	3.767,9	718,6	2.862,1	636,8	1.436,6	4.578,9	13.172,2	2.366,6	87.290,3	VALENCIA	
		15.974,7	1.487,0	59.479,2		0,0	0,9	0,0		76.941,9	LA CORUÑA	
29.081,2	19.812,0	4.352,2	583,0	7.087,7	4.267,5	4.271,2	16.339,5	4.816,0	1.680,4	92.290,6	Resto	
1.249.433,5	193.009,2	619.857,0	95.189,5	1.266.389,6	62.286,3	259.661,9	324.372,5	123.786,1	203.734,8	4.397.720,5	TOTAL	

Valor de las mercancías de la provincia de Alicante transportadas por vía AÉREA según aduana y grupo

01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total		
24.435,8	27.757,0	39.569,5	576,0	163.812,6	730,7	2.029,6	13.512,1	10.309,6	70.147,9	352.880,7	ALICANTE	228.072,8
7.927,9	14.492,7	7.066,3	474,4	82.653,5	1.126,2	1.554,6	13.992,0	14.503,5	2.651,3	146.442,4	MADRID	
1.079,3	905,9	10.510,0	122,8	7.524,0	331,3	441,5	5.930,9	8.955,4	1.845,8	37.646,9	BARCELONA	
3.441,9	2.563,5	2.127,2	149,4	11.703,2	607,9	597,7	3.694,0	1.507,3	14.059,2	40.451,2	VALENCIA	
6,4	59,0	209,5	68,5	1.615,1	49,5	89,1	751,3	141,0	95,2	3.084,6	ALAVA	
9,3	8,0	52,3	0,1	145,7	8,0	9,3	154,7	42,3	18,1	447,7	Resto	
36.900,6	45.786,0	59.534,9	1.391,1	267.454,0	2.853,7	4.721,8	38.035,0	35.459,2	88.817,4	580.953,6	TOTAL	

Valor de las mercancías de la provincia de Alicante transportadas por OTRAS VÍAS según aduana y grupo

01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total		
980,9	1.960,3	484,3	226,5	6.368,0	25,3	1.210,2	4.619,8	28.857,1	4,8	44.737,2	ALICANTE	16.178,6
							0,7	15.000,0		15.000,7	CADIZ	
479,7	30,5	91,0	37,9	187,3	4,3	17,7	44,7	4,7	15,8	913,6	MADRID	
								204,7	0,1	204,8	VALENCIA	
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	4,7	54,6	0,0	59,6	Resto	
1.460,6	1.990,9	575,2	264,3	6.555,2	29,6	1.228,2	4.669,9	44.121,1	20,8	60.915,9	TOTAL	

No obstante también hay que resaltar que este proceso o trasvase de mercancía con origen/destino en una provincia y tránsito aduanero por otra distinta también se origina con el carácter inverso y beneficioso para la provincia de Alicante. De hecho, tampoco es despreciable la cantidad de mercancías que con origen o destino en otra provincia española tramita su comercio exterior por la aduana de Alicante. Pero en este último caso la realidad nos indica que en el caso particular de Alicante estas “entradas” no compensan el importante flujo de “salidas”. En la siguiente tabla se indica el detalle tanto para las importaciones como para las exportaciones de estos pasos de mercancías.

Mill. €	01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
(+) Importaciones	51,85	14,19	12,09	2,24	32,30	0,68	2,14	15,04	11,52	2,31	144,37
(-) Importaciones	137,15	110,74	290,63	41,39	321,13	16,67	61,56	91,85	67,27	115,66	1.254,05
(+) Exportaciones	84,59	79,99	20,09	1,31	22,16	12,41	25,52	74,93	12,37	66,72	400,09
(-) Exportaciones	165,30	217,75	97,39	15,15	325,24	86,86	148,84	168,36	48,20	94,08	1.367,17
Total	-166,01	-234,30	-355,83	-52,99	-591,92	-90,43	-182,74	-170,24	-91,58	-140,72	-2.076,76

Precisamente gracias a estos saldos positivos de otras provincias el resultado final en Alicante se queda en unos 2.076 millones de euros, pues si no se tramitara mercancía de otras provincias por Alicante, el saldo final se incrementaría en no menos de 544 millones de euros más.

La actividad comercial exterior de la provincia se establece con un número muy amplio de países, siendo los pertenecientes a la Unión Europea los que se llevan una mayor parte. En concreto, el valor del comercio exterior, importación más exportación, con países UE alcanzó en 2013 los 4.231 millones de euros (el 56% del total provincial), mientras que el comercio con el resto de países quedó en 3.344 millones (el 44%).

Entre los países comunitarios, la actividad con Francia supone prácticamente 1 de cada 4 euros (el 24,3%), seguido de Alemania e Italia, ambos sin llegar a representar individualmente el 10%. Prácticamente la mitad del comercio se establece con los países más cercanos a España, siendo en muchos otros países la presencia de actividad comercial muy reducida.

Las mercancías que circulan hacia o desde los países europeos se centran básicamente en dos grupos, las actividades 01-24 (básicamente agricultura y alimentación) y las actividades 50-67 (confección, textil y calzado, entre otros) donde cada uno de ellos aporta algo más del 25%. En tercer lugar y a cierta distancia se encontraría el grupo 3 (actividades 39-43) con casi 600 millones de euros.

Mill. €	01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Países UE	1.115,40	196,95	599,82	106,05	1.164,24	57,74	258,97	312,45	159,52	260,19	4.231,34
Países No UE	566,50	330,06	451,65	44,93	1.118,20	160,00	106,24	179,83	106,24	280,39	3.344,05

Mill. €	01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total	
Países UE	FR	408,38	26,56	104,69	22,28	221,30	11,55	68,21	54,43	42,22	70,99	1.030,61
	DE	178,20	60,99	78,49	12,48	162,56	6,35	57,86	88,68	46,57	58,99	751,18
	IT	122,65	31,18	173,20	19,50	196,48	12,96	52,32	59,27	14,81	34,27	716,62
	PT	50,77	12,48	125,42	15,80	159,61	3,30	17,30	14,77	14,61	31,46	445,52
	GB	89,01	5,85	19,16	4,93	129,89	6,11	18,02	28,12	6,84	17,01	324,93
	BE	54,16	14,49	26,24	3,75	70,62	2,87	16,39	10,08	10,32	10,35	219,27
	NL	79,32	7,67	21,94	5,04	51,30	1,90	3,61	11,70	4,60	10,24	197,30
	PL	43,61	3,17	8,85	3,25	29,34	2,48	2,33	6,28	7,56	3,85	110,73
	AT	10,73	1,59	14,09	1,42	31,00	2,82	3,14	2,19	1,28	0,97	69,22
	CZ	12,11	0,71	4,89	0,95	10,86	2,65	2,01	19,43	0,24	1,31	55,16
	SE	14,38	1,32	0,54	10,07	16,18	0,13	4,19	5,15	0,36	2,32	54,63
	GR	5,06	6,88	4,98	0,10	15,66	1,08	2,25	2,04	0,25	1,76	40,05
	DK	8,37	5,58	1,11	0,20	18,57	0,50	0,33	1,40	0,42	1,66	38,15
	RO	8,99	2,14	3,21	0,08	13,45	0,33	3,41	1,07	1,56	0,96	35,18
	IE	4,15	9,37	1,07	0,15	7,22	0,64	0,16	1,05	4,74	2,57	31,12
	FI	5,14	0,97	0,83	5,07	6,84	0,61	1,39	0,39	0,81	0,27	22,31
	HU	5,37	1,81	0,75	0,00	3,33	0,08	0,09	3,19	0,31	0,63	15,56
	SK	3,03	0,66	4,71	0,00	4,08	0,14	0,10	0,68	0,02	0,31	13,73
	LT	4,55	0,91	1,75	0,00	2,80	0,20	0,10	0,22	0,38	0,40	11,30
	MT	0,75	0,23	0,19	0,00	0,73	0,15	0,26	1,16	0,23	7,51	11,20
BG	1,34	0,76	1,00	0,14	2,25	0,21	3,22	0,17	0,07	0,84	10,00	
HR	1,85	0,05	0,77	0,00	2,48	0,04	1,07	0,02	0,03	0,23	6,54	
SI	1,77	0,12	0,44	0,58	1,37	0,17	0,81	0,60	0,09	0,35	6,30	
LV	0,93	0,54	0,59	0,06	1,97	0,03	0,14	0,10	0,42	0,39	5,16	
CY	0,23	0,59	0,35	0,09	1,55	0,18	0,11	0,02	0,45	0,13	3,70	
EE	0,31	0,24	0,36	0,09	1,62	0,16	0,02	0,05	0,01	0,34	3,20	
LU	0,25	0,11	0,23	0,02	1,19	0,11	0,14	0,21	0,36	0,05	2,66	

Por parte de los países no pertenecientes a la UE la lista es realmente elevada, pero al igual que sucede con los comunitarios el comercio se centra en unos pocos países. En primer lugar se situaría China con 840 millones de euros de comercio de importación y exportación, seguido de USA (364 millones), Marruecos (175 millones), Rusia (153 millones) y Argelia (153 millones) por citar los 5 primeros.

Una diferencia a resaltar en este grupo de países respecto a los comunitarios, además del volumen monetario, es el relativo a su composición por mercancías. Si bien los tres primeros grupos coinciden, el número 5 lo hace de forma destacada con prácticamente el 33% del total (1.118 millones).

Mill. €	01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total	
Top-50	CN	11,40	87,89	128,43	10,60	377,03	11,01	32,50	59,57	15,72	106,33	840,48
	US	146,13	19,78	9,66	14,35	106,86	27,34	3,71	11,10	11,82	13,82	364,58
	MA	35,33	16,26	27,14	3,19	67,98	5,66	7,44	9,63	0,47	1,94	175,04
	RU	77,33	8,14	6,83	0,18	39,88	8,75	2,39	2,03	2,71	5,65	153,89
	DZ	16,24	13,99	9,71	2,27	33,70	4,71	7,26	22,89	4,34	1,89	117,00
	IN	6,86	1,73	39,65	0,48	56,92	1,97	1,47	2,46	0,06	0,64	112,24
	VN	2,74	0,89	20,69	0,40	71,06	2,07	0,01	0,15	1,67	1,72	101,40
	NO	71,25	2,83	0,39	0,12	5,52	1,77	6,38	0,76	4,91	0,98	94,91
	TR	4,37	10,51	15,33	0,86	48,95	2,27	2,32	2,62	3,05	1,50	91,78
	QR	0,06	0,00		0,02	0,33		0,01	0,06	0,00	78,49	78,98
	MX	5,61	4,13	5,26	0,68	31,28	11,63	3,37	5,25	0,55	5,74	73,51
	SA	4,39	26,14	7,26	0,00	11,21	12,00	0,58	1,28	0,39	4,94	68,20
	CH	17,62	1,28	2,30	0,24	13,86	0,50	5,97	7,93	2,03	2,33	54,05
	AE	8,49	9,25	3,80	0,04	12,42	10,77	0,12	0,97	0,37	2,68	48,91
	EG	1,51	11,64	25,62	0,04	3,83	0,51	0,22	0,67	0,01	0,18	44,24
	BR	12,00	2,65	7,34	0,98	4,34	10,22	1,76	1,82	0,06	0,75	41,93
	KR	0,47	1,64	14,93	0,02	12,76	3,13	3,95	2,14	0,25	2,27	41,56
	CA	5,55	0,52	2,37	1,44	14,63	1,73	0,27	3,29	9,10	0,45	39,35
	AU	7,80	0,70	2,45	1,10	11,42	4,25	3,50	2,57	0,33	3,16	37,29
	HK	1,89	5,29	7,30	0,06	11,64	0,67	0,48	3,15	4,24	1,86	36,57
	TW	1,10	2,67	6,36	0,06	6,59	0,41	1,96	2,19	6,02	4,64	32,01
	JP	1,91	1,89	3,82	0,03	20,17	0,26	0,09	1,13	1,42	1,19	31,91
	QW	5,29	24,30	0,05	0,02	0,09	0,06	0,04	0,01	1,35	0,06	31,27
	VE	2,67	3,70	0,88	0,30	2,78	1,14	0,76	1,85	15,02	0,31	29,42
	TH	0,76	0,63	6,43	0,04	15,97	0,50	0,08	0,92	1,11	0,56	27,00
	KW	1,07	2,28	13,95	0,00	3,39	2,53	0,20	0,22	0,08	1,18	24,91
	AR	8,89	0,87	7,25	0,92	3,33	0,68	0,27	1,69	0,34	0,50	24,74
	NG	0,11	0,66	19,31	0,00	2,87	0,30	0,07	0,48	0,48	0,14	24,41
	CL	4,41	2,72	2,08	0,41	4,78	0,57	3,65	2,63	1,15	1,49	23,89
	IL	4,59	1,11	1,94	0,03	8,07	1,96	0,29	1,56	0,87	1,21	21,62
QA	1,67	5,99	3,72	0,00	2,11	5,20	0,10	0,10	0,05	0,74	19,69	
BY	12,49	0,51	0,64	0,39	0,54	0,13	0,26	2,99	0,07	0,52	18,54	
UA	2,10	1,73	5,20	0,02	4,53	1,55	0,03	1,37	0,06	0,81	17,40	
LB	2,08	4,55	0,89	0,02	4,88	1,39	1,35	0,12	0,31	0,31	15,91	
PK	0,21	0,49	5,16	0,01	8,32	0,10	0,04	0,75		0,76	15,86	
IR	9,34	0,53	0,47	0,00	1,05	0,07	0,05	4,03	0,08	0,16	15,79	
ZA	5,84	0,64	0,59	0,90	1,95	1,02	3,24	0,64	0,04	0,29	15,14	
CO	0,66	3,10	2,12	0,19	4,02	2,20	0,30	1,07	0,21	0,90	14,78	
TN	3,84	1,51	2,57	0,05	2,91	0,65	1,87	0,76	0,01	0,39	14,54	
ID	1,76	0,52	0,64	0,35	8,50	0,68	0,02	0,47	0,09	1,19	14,21	
AL	0,04	0,02	0,94	0,02	13,04			0,01		0,00	14,06	
BD	0,04	0,29	9,71	0,00	3,52		0,00	0,06		0,00	13,64	
PE	2,78	2,22	2,05	0,07	1,92	0,30	0,29	1,83	0,15	0,84	12,45	
LY	1,42	4,28	0,40	0,00	1,37	2,93	0,04	0,18	0,38	0,01	11,02	
GN	0,07	10,15	0,01		0,18	0,00		0,00	0,01	0,00	10,41	
KY			0,04		0,01	0,15			10,00		10,19	
CI	3,19	1,54	0,17	0,00	2,85	0,16	0,06	0,04	0,05	1,84	9,90	
DO	1,57	1,51	0,66	0,07	2,22	1,56	1,20	0,30	0,07	0,48	9,64	
CU	1,73	1,96	0,65	0,02	1,07	0,22	0,84	1,72	0,53	0,33	9,09	
EC	1,88	0,71	0,19	0,13	3,42	0,27	0,15	0,70	0,17	0,67	8,29	
Resto	45,93	21,72	16,32	3,82	46,11	12,03	5,27	9,66	4,02	21,53	186,41	

Volviendo al desigual tránsito aduanero de los productos de Alicante, veamos a continuación hacia que provincias circulan las mercancías de Alicante y posteriormente el caso inverso, es decir, de qué provincias provienen las mercancías que finalmente se tramitan por la aduana de Alicante, y ello diferenciando entre los flujos de exportación e importación.

Comenzando por las exportaciones (recordamos que unos 1.367 millones de euros se formalizan fuera de Alicante) en la siguiente tabla se aprecia que la provincia de Valencia es por donde mayoritariamente se gestionan las mercancías de Alicante. Un total de 656 millones de euros de mercancía de la provincia se despacha por Valencia, casi el 50% de las exportaciones que se realizan fuera de la aduana de Alicante. La segunda y tercera provincia son respectivamente Madrid y Barcelona. Estas 3 provincias recogen algo más del 80% de estas mercancías que “escapan” de la provincia.

En el caso de las importaciones la situación es prácticamente idéntica, con la provincia de Valencia como principal centro territorial de las mercancías con destino a Alicante, seguido de Barcelona y Madrid. Y nuevamente estas tres provincias juntas alcanzan más del 80% de los 1.254 millones euros de valor de las mercancías.

Aduanas por donde circulan las EXPORTACIONES de las empresas de la provincia de Alicante

Mill. €	01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
ALICANTE	1.001,87	119,82	323,52	35,37	1.044,01	93,34	91,06	98,07	96,00	260,64	3.163,71
VALENCIA	104,12	165,93	53,32	9,53	109,22	77,03	31,25	36,18	15,98	53,44	655,99
MADRID	5,21	13,10	6,81	0,42	100,93	0,92	96,55	103,60	8,85	1,41	337,80
BARCELONA	7,66	17,56	9,42	2,08	49,53	1,36	4,28	6,96	2,84	23,97	125,66
GIRONA	18,32	2,88	4,39	0,65	33,71	2,04	7,18	9,83	0,96	8,92	88,87
CADIZ	2,77	2,05	20,65	2,11	15,46	1,02	6,64	6,70	15,29	2,55	75,24
MURCIA (*)	14,47	1,96	0,04	0,03	0,46	0,25	1,28	0,19	0,04	0,23	18,95
ALMERIA	5,20	0,06	0,84	0,02	8,60	0,22	0,41	0,98	1,85	0,31	18,50
TARRAGONA	0,04	11,88		0,01	0,20	0,05	0,06	1,43	0,82	0,04	14,50
VIZCAYA	4,60	0,24	0,33	0,00	0,24	0,53	0,68	0,54	0,14	0,08	7,37
LLEIDA	1,35	0,19	0,61	0,15	2,27	0,16	0,24	0,53	0,11	1,08	6,68
CASTELLON	0,45	0,48	0,67	0,01	1,71	0,97	0,10	0,38	0,23	0,12	5,12
ALAVA	0,01	0,11	0,21	0,07	1,62	0,05	0,09	0,75	0,14	0,10	3,14
PONTEVEDRA (**)	0,15	0,01	0,00	0,00	0,07	0,32	0,07	0,04	0,24	1,56	2,49
GUIPUZCOA	0,18		0,07	0,07	0,18	1,39	0,00	0,27		0,21	2,38
MALAGA	0,27	0,01	0,00		0,97	0,01		0,00	0,04	0,00	1,31
Resto aduanas	0,49	1,29	0,02	0,00	0,05	0,53	0,03	0,01	0,68	0,08	3,17

(*) La aduana de Murcia incluye los datos de la aduana de Cartagena que en las mercancías del Grupo 1 registran 4,54 mill. €

(**) La aduana de Pontevedra incluye los datos de la aduana de Vigo que en las mercancías del Grupo 1 registra 10,95 euros y en Grupo 2 registra 0,01 mill. €

Aduanas por donde circulan las IMPORTACIONES de las empresas de la provincia de Alicante

Mill. €	01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
ALICANTE	377,58	78,70	339,93	59,06	592,06	20,88	63,74	134,00	54,30	70,20	1.790,46
VALENCIA	67,34	30,49	185,46	21,18	173,70	10,72	26,10	36,22	46,57	93,38	691,15
BARCELONA	7,95	45,83	51,61	4,66	34,94	1,76	3,80	10,63	4,45	10,86	176,48
MADRID	22,42	27,65	9,26	13,55	16,96	1,72	19,54	27,68	12,43	10,63	161,84
LA CORUÑA			15,97	1,49	59,60		0,00	0,00	0,00	0,00	77,06
CADIZ	17,96	0,15	3,51	0,12	23,12	0,02	0,05	0,36	0,15	0,15	45,60
VIZCAYA		0,15	7,62	0,00	0,52		0,10	14,63	0,04	0,00	23,06
GIRONA	1,15	0,07	6,13	0,13	8,33	0,02	0,05	1,20	0,00	0,35	17,43
TARRAGONA	2,49	4,69	5,77	0,03	0,00		0,01	0,05	0,00		13,02
PONTEVEDRA (**)	0,59	0,23	3,00		0,20	0,22	6,17	0,04	0,35	0,01	10,82
STA. CRUZ TENERIFE	9,85	0,51	0,01	0,06	0,01	0,00	0,01	0,01		0,01	10,46
MURCIA (*)	6,13	0,00	0,42	0,04	1,08	0,01	1,17	0,20	0,00	0,08	9,12
ALBACETE				0,00		0,08		0,05	3,21		3,34
GUIPUZCOA	0,02		0,03	0,01	0,22	1,92	0,63	0,02		0,00	2,86
ALMERIA	0,83	0,04	1,45			0,02	0,06	0,18			2,60
BALEARES		0,50	0,03	0,00	1,48	0,00	0,00		0,02	0,16	2,20
Resto aduanas	0,42	0,42	0,35	0,13	0,97	0,16	3,88	0,58	0,05	0,04	7,00

(*) La aduana de Murcia incluye los datos de la aduana de Cartagena, si bien no registra ningún tipo de movimiento aduanero

(**) La aduana de Pontevedra incluye los datos de la aduana de Vigo que en las mercancías del Grupo 3 registra 1,46 mill. €

Por parte de las mercancías ajenas a la provincia pero acogidas por la aduana de Alicante y que compensan en parte la situación anterior, comprobamos que hay una relativa mayor dispersión. Comenzando por las exportaciones, las tres provincias que en mayor grado utilizan la aduana de Alicante son Madrid, Murcia y Valencia, con una participación respectiva del 26,4%, 22,9% y 11,6% sobre los 400 millones que se tramitan.

		EXPORTACIONES de otras provincias que circulan por la aduana de Alicante										
Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Top-15	ALICANTE	1.001,87	119,82	323,52	35,37	1.044,01	93,34	91,06	98,07	96,00	260,64	3.163,71
	MADRID	1,53	23,53	0,34	0,05	0,80	0,05	0,39	15,77	0,21	63,01	105,68
	MURCIA	22,98	31,96	1,82	0,25	4,39	0,39	15,07	13,76	0,26	0,63	91,51
	VALENCIA	24,81	2,11	2,32	0,55	2,93	0,38	0,51	1,55	8,83	2,46	46,44
	NAVARRA	5,74	0,17			0,01	0,00	4,90	16,75	0,17	0,00	27,75
	BARCELONA	3,27	15,34	0,31	0,06	1,91	0,04	0,58	0,71	0,12	0,11	22,45
	ALBACETE	8,28	1,47	0,83	0,04	5,03	0,00	0,16	0,41	0,47	0,01	16,70
	BURGOS	0,48	0,00			0,07	0,01	0,00	14,81		0,00	15,37
	BALEARES		0,07	8,36	0,06	5,71	0,08	0,00	0,04		0,02	14,36
	PONTEVEDRA	0,05	1,05			0,04	10,36	0,00	0,02	0,01	0,00	11,54
	TOLEDO	0,54	1,78	0,01		0,07	0,44	0,02	5,74	0,05		8,65
	ZARAGOZA	0,66	0,35	5,76		0,01		0,06	0,02	0,23		7,08
	SEVILLA	1,62	0,20	0,03	0,00	0,13		3,33	0,48	0,24	0,01	6,03
	SEGOVIA	2,49	0,06									2,55
	Provincias	ALAVA	0,03	0,19	0,05	0,01	0,05	0,01	0,08	1,97	0,10	0,04
CUENCA		2,37			0,01	0,00	0,00	0,01	0,04	0,01		2,44
Resto provincias		9,74	1,71	0,27	0,28	0,99	0,65	0,39	2,87	1,68	0,41	19,00

En los flujos de importación captados de otras provincias destaca la primera posición de Murcia con 39 millones de euros, seguidos de Valencia y Barcelona; juntando estas tres provincias el 57% del conjunto de otras provincias.

		IMPORTACIONES de otras provincias que circulan por la aduana de Alicante										
Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Top-15	ALICANTE	377,58	78,70	339,93	59,06	592,06	20,88	63,74	134,00	54,30	70,20	1.790,46
	MURCIA	9,95	0,22	7,50	0,85	10,71	0,01	0,27	7,63	1,47	0,65	39,27
	VALENCIA	13,32	2,12	3,02	0,07	1,28	0,18	0,78	0,91	2,67	0,79	25,15
	BARCELONA	2,23	1,74	0,30	1,16	10,33		0,13	1,33	0,76	0,01	17,99
	TARRAGONA	16,96						0,10	0,01			17,08
	ALBACETE	1,37	6,85	0,16	0,06	2,72		0,00	0,04	0,00		11,21
	BALEARES	4,14	0,04	0,32	0,08	3,73	0,07	0,05	0,72	0,01	0,15	9,31
	MADRID	1,23	1,54	0,60	0,01	0,92	0,07	0,25	3,88	0,17	0,62	9,29
	ALMERIA	0,03		0,01		0,00	0,08		0,03	5,80	0,01	5,97
	PONTEVEDRA	0,17	1,30	0,05	0,00	0,71	0,21		0,02			2,47
	SEVILLA	0,54	0,00	0,01		0,07		0,00	0,07	0,01		0,70
	MALAGA	0,22				0,19		0,24	0,00		0,01	0,66
	ALAVA	0,37				0,00	0,01	0,09		0,07		0,53
	ZARAGOZA	0,04	0,01	0,00		0,21			0,02	0,18		0,47
	SEGOVIA	0,42										0,42
Provincias	LAS PALMAS	0,27	0,00		0,00					0,03	0,00	0,30
	Resto provincias	0,60	0,37	0,11	0,02	1,43	0,05	0,23	0,36	0,36	0,06	3,57

Un último análisis sobre este tránsito desigual de mercancías entre aduanas lo centraremos además en la vía de transporte utilizada, y en particular sobre las dos más utilizadas, la marítima y la carretera. En el siguiente cuadro se expone de forma simplificada el detalle por medio de transporte empleado y en los siguientes el detalle territorial. Claramente se aprecia que entre estas dos opciones de transporte se encuentra

en torno al 94% del saldo o desviación entre aduanas. Y que en particular, la opción del transporte marítimo representa 2 de cada 3 euros que se “marchan” de la provincia de Alicante. En esta tabla, los signos “+” de la primera columna representan la “captación” que se produce de otras provincias, mientras que el signo “-” recoge la situación inversa, las mercancías de la provincia que se “escapan” de la aduana de Alicante.

Mill. €	01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
(+) Imp-MARÍTIMO	32,43	8,66	8,37	0,80	27,27	0,17	0,49	9,18	0,04	1,13	88,53
(+) Exp-MARÍTIMO	26,18	34,96	2,51	0,67	2,27	9,98	24,17	53,97	3,34	2,29	160,35
(-) Imp-MARÍTIMO	95,60	17,88	222,54	23,07	211,62	10,92	37,97	33,75	26,20	102,64	782,17
(-) Exp-MARÍTIMO	81,89	184,84	76,02	13,20	166,20	81,60	42,47	53,67	20,04	61,71	781,62
Saldo MARÍTIMO	-118,88	-159,10	-287,68	-34,80	-348,28	-82,36	-55,77	-24,27	-42,86	-160,92	-1.314,92
(+) Imp-CARRETERA	17,37	4,36	3,14	1,44	2,29	0,48	1,56	3,45	8,79	0,72	43,60
(+) Exp-CARRETERA	46,64	35,15	8,10	0,58	11,35	2,37	1,08	17,64	3,30	1,34	127,54
(-) Imp-CARRETERA	30,94	80,85	62,00	17,80	101,84	4,18	20,29	41,02	24,07	9,59	392,61
(-) Exp-CARRETERA	78,40	26,86	7,26	1,56	62,88	4,70	105,28	107,20	4,73	17,13	416,01
Saldo CARRETERA	-45,34	-68,21	-58,02	-17,35	-151,08	-6,04	-122,94	-127,14	-16,71	-24,66	-637,48

El transporte marítimo tiene en Murcia su principal aliado, pues de esta provincia es de donde provienen principalmente los saldos positivos, en concreto 29,5 y 58,1 millones de euros respectivamente en las importaciones y las exportaciones. Otras provincias que en menor medida también aportan al transporte marítimo de Alicante son Madrid, Navarra, Tarragona y Barcelona, entre otras.

		IMPORTACIONES de otras provincias que circulan por la aduana de Alicante por vía MARÍTIMA										
Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Top-10	ALICANTE	139,85	27,76	63,32	3,72	315,54	3,58	11,72	12,53	1,50	22,28	601,79
	MURCIA	5,02	0,00	7,26	0,52	10,48	0,01	0,09	5,50	0,00	0,64	29,52
	TARRAGONA	16,95							0,01			16,96
	BARCELONA		1,33	0,14	0,26	7,32		0,00	0,00	0,00	0,00	9,06
	ALBACETE		5,93	0,12		2,19			0,01	0,00		8,24
	BALEARES	4,13		0,04		3,22						7,40
	MADRID	0,58	1,38	0,59	0,01	0,78	0,07	0,16	3,53	0,01	0,19	7,30
	VALENCIA	5,26	0,00	0,17	0,01	1,06	0,00	0,03	0,07	0,02	0,23	6,84
	PONTEVEDRA	0,11	0,01			0,53			0,02			0,68
	LAS PALMAS	0,27										0,27
ZARAGOZA			0,00		0,21						0,22	
Resto provincias	0,10	0,00	0,05	0,01	1,47	0,09	0,21	0,03	0,00	0,07	2,02	

		EXPORTACIONES de otras provincias que circulan por la aduana de Alicante por vía MARÍTIMA										
Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Top-10	ALICANTE	41,33	55,74	9,47	14,04	48,59	56,46	5,66	25,26	14,65	61,38	332,58
	MURCIA	5,75	23,51	1,42	0,22	0,40	0,35	14,53	11,33	0,15	0,47	58,13
	NAVARRA	5,15	0,17			0,01	0,00	4,90	16,75	0,17		27,15
	MADRID	1,38	4,91	0,15	0,04	0,75	0,04	0,27	14,59	0,19	0,50	22,81
	PONTEVEDRA		0,40			0,01	8,31	0,00		0,01	0,00	8,73
	TOLEDO		1,78			0,00	0,44	0,02	5,74	0,05		8,03
	VALENCIA	4,61	0,64	0,38	0,09	0,21	0,17	0,17	0,37	0,13	0,82	7,60
	SEVILLA	1,11	0,20	0,03	0,00			3,32	0,47	0,24	0,01	5,38
	BARCELONA	2,28	0,29	0,15	0,01	0,13	0,04	0,45	0,25	0,08	0,11	3,80
	ALBACETE	0,10	1,47	0,14	0,04	0,19		0,06	0,14	0,40	0,01	2,55
SEGOVIA	2,49										2,49	
Resto provincias	3,31	1,59	0,24	0,27	0,57	0,63	0,46	4,33	1,92	0,38	13,68	

La otra cara de la moneda del tráfico marítimo de Alicante, la que abandona la provincia, se centra básicamente en Valencia; esta provincia recoge prácticamente el 80% de la

mercancía que por vía marítima no se gestiona por la aduana de Alicante. Otras provincias que en menor medida también contribuyen a esta situación son Barcelona, Cádiz y Madrid.

Aduanas por donde circulan las IMPORTACIONES de las empresas de la provincia de Alicante por vía MARÍTIMA												
Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Top-10	ALICANTE	139,85	27,76	63,32	3,72	315,54	3,58	11,72	12,53	1,50	22,28	601,79
	VALENCIA	65,25	12,17	180,14	20,68	169,75	10,27	25,26	27,07	24,39	90,85	625,83
	BARCELONA	2,76	1,28	23,12	0,29	12,22	0,14	2,82	4,62	0,36	7,02	54,64
	CADIZ	17,61	0,15	3,51	0,12	23,06	0,02	0,05	0,32	0,15	0,15	45,14
	MADRID		3,90	0,72	1,97	4,91	0,25	2,56	1,56	0,93	4,59	21,39
	PONTEVEDRA	0,59	0,23	1,54		0,20	0,22	6,17	0,00	0,35	0,01	9,32
	MURCIA	6,11		0,39	0,00	0,92	0,01	0,96	0,00	0,00	0,01	8,41
	TARRAGONA	2,40	0,01	5,61								8,02
	VIZCAYA			7,50		0,16						7,66
	ALMERIA	0,83	0,01					0,06	0,18			1,10
Aduanas	CASTELLON					0,19						0,19
	Resto aduanas	0,04	0,13	0,00	0,00	0,22	0,00	0,07	0,00	0,02	0,00	0,48

Aduanas por donde circulan las EXPORTACIONES de las empresas de la provincia de Alicante por vía MARÍTIMA												
Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Top-10	ALICANTE	41,33	55,74	9,47	14,04	48,59	56,46	5,66	25,26	14,65	61,38	332,58
	VALENCIA	65,44	165,28	44,36	9,19	102,79	76,51	30,21	34,82	15,82	51,75	596,17
	CADIZ	2,75	2,02	20,59	2,01	15,30	1,01	6,36	6,63	0,27	2,44	59,38
	BARCELONA	3,58	11,26	7,25	1,91	15,77	1,15	3,60	3,95	1,34	4,36	54,17
	MADRID	0,75	3,72	1,68	0,02	21,39	0,54	0,37	4,64	0,05	0,70	33,88
	ALMERIA	1,83	0,06	0,84	0,02	8,60	0,22	0,41	0,97	1,82	0,31	15,09
	VIZCAYA	4,60	0,24	0,33	0,00	0,12	0,53	0,01	0,53	0,13	0,07	6,54
	MURCIA	1,57	1,71	0,04	0,03	0,04	0,25	1,28	0,18	0,04	0,23	5,36
	CASTELLON	0,45	0,48	0,67	0,01	1,68	0,97	0,10	0,38	0,23	0,12	5,08
	PONTEVEDRA (*)	0,02	0,01	0,00	0,00	0,07	0,32	0,07	0,04	0,24	1,55	2,35
Aduanas	TARRAGONA	0,04	0,04		0,01	0,20	0,05	0,06	1,43	0,01	0,04	1,87
	Resto aduanas	0,87	0,01	0,26	0,00	0,24	0,03	0,00	0,08	0,09	0,14	1,74

(*) La aduana de Pontevedra incluye los datos de la aduana de Vigo que en las mercancías del Grupo 2 registra 0,01 mill. €

Por parte del transporte por carretera la situación que nos encontramos difiere a la anterior. Así mientras en el caso anterior Valencia era el principal destino que recoge las mercancías de Alicante, ahora se convierte en el principal aliado, si bien a una escala tan pequeña que apenas compensa a la anterior. En las dos tablas siguientes evidenciamos que Valencia aporta entre importaciones y exportaciones unos 48 millones de euros de los 170 que recoge la aduana de Alicante por carretera. Las otras provincias que con menor intensidad también contribuyen son Barcelona, Murcia, Almería o Madrid, entre otras.

IMPORTACIONES de otras provincias que circulan por la aduana de Alicante por CARRETERA												
Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Top-10	ALICANTE	225,09	48,47	254,31	54,72	226,65	16,69	50,91	111,07	33,98	47,66	1.069,55
	VALENCIA	8,06	2,10	2,80	0,06	0,23	0,17	0,75	0,64	0,34	0,57	15,72
	BARCELONA	2,22	0,40	0,09	0,90	1,35		0,10	1,32	0,75		7,13
	MURCIA	4,49	0,04	0,09	0,33	0,19		0,13	0,02	1,15		6,44
	ALMERIA			0,01					0,00	5,80	0,01	5,83
	PONTEVEDRA	0,06	1,29	0,05		0,02	0,21					1,63
	BALEARES	0,00	0,04	0,06	0,08	0,22	0,07	0,05	0,72	0,01	0,14	1,38
	MADRID	0,49	0,16	0,01	0,00	0,11		0,08	0,28	0,11	0,00	1,25
	SEVILLA	0,54	0,00	0,00				0,00	0,07	0,01		0,62
	ALAVA	0,37				0,00	0,00	0,09		0,07		0,52
Provincias	SEGOVIA	0,42										0,42
	Resto provincias	0,72	0,32	0,03	0,07	0,18	0,02	0,35	0,39	0,55	0,00	2,65

EXPORTACIONES de otras provincias que circulan por la aduana de Alicante por CARRETERA

Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Top-10	ALICANTE	915,01	36,82	296,28	21,10	875,02	36,71	83,17	65,07	61,00	129,36	2.519,55
	VALENCIA	20,18	1,37	1,87	0,46	2,64	0,21	0,34	0,88	3,27	1,22	32,44
	MADRID	0,08	17,98	0,05	0,01	0,03	0,00	0,12	1,08	0,01	0,00	19,35
	BARCELONA	0,98	14,01	0,08	0,04	1,67		0,09	0,33	0,02		17,23
	BURGOS	0,45				0,02			14,80			15,27
	MURCIA	7,74	0,48	0,27	0,01	2,56		0,44	0,46	0,01	0,07	12,04
	ALBACETE	7,66	0,00	0,12	0,00	0,95	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	8,75
	ZARAGOZA	0,25	0,35	5,66								6,25
	BALEARES		0,05	0,01	0,05	3,39	0,08	0,00			0,00	3,59
	PONTEVEDRA	0,05	0,65					2,05				2,75
Provincias	CUENCA	2,37				0,00						2,37
	Resto provincias	6,86	0,25	0,04	0,01	0,09	0,02	0,08	0,08	0,00	0,04	7,49

La parcela negativa del transporte por carretera, la que resta actividad y recursos económicos, recae principalmente en las provincias de Barcelona, Madrid, La Coruña, Valencia o Girona. Y al igual que sucede en el transporte marítimo, las mermas hacia otras provincias son tan importantes que apenas son compensadas por las aportaciones que la aduana de Alicante recibe del resto.

Aduanas por donde circulan las IMPORTACIONES de las empresas de la provincia de Alicante por CARRETERA

Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Top-10	ALICANTE	225,09	48,47	254,31	54,72	226,65	16,69	50,91	111,07	33,98	47,66	1.069,55
	BARCELONA	5,18	44,52	27,46	4,34	20,93	1,17	0,84	4,18	2,87	3,33	114,83
	MADRID	12,62	12,10	5,57	11,16	8,45	0,66	15,88	16,11	4,81	4,02	91,38
	LA CORUÑA			15,97	1,49	59,48		0,00	0,00	0,00		76,94
	VALENCIA	1,27	18,00	3,27	0,43	1,68	0,15	0,47	4,06	13,14	1,62	44,10
	GIRONA	1,14	0,07	6,13	0,13	8,30	0,02	0,05	1,20	0,00	0,35	17,38
	VIZCAYA		0,15	0,12	0,00	0,36		0,10	14,62	0,04	0,00	15,39
	STA. CRUZ TENERIFE	9,85	0,51	0,01	0,06	0,01	0,00	0,01	0,01		0,01	10,46
	TARRAGONA	0,09	4,68	0,16	0,03	0,00		0,01	0,04	0,00		5,01
	ALBACETE				0,00		0,08		0,05	3,19		3,32
Aduanas	GUIPUZCOA	0,02		0,03	0,01	0,22	1,92	0,63	0,02		0,00	2,86
	Resto aduanas	0,76	0,83	3,27	0,16	2,40	0,18	2,32	0,72	0,02	0,26	10,94

Aduanas por donde circulan las EXPORTACIONES de las empresas de la provincia de Alicante por CARRETERA

Mill. €		01-24	25-38	39-43	44-49	50-67	68-71	72-83	84-85	86-92	93-99	Total
Top-10	ALICANTE	915,01	36,82	296,28	21,10	875,02	36,71	83,17	65,07	61,00	129,36	2.519,55
	MADRID	3,19	6,50	0,93	0,26	0,29	0,06	95,70	94,93	0,98	0,06	202,91
	GIRONA	17,80	2,88	4,13	0,65	33,46	2,02	7,18	9,74	0,96	8,86	87,67
	VALENCIA	38,41	0,07	0,49	0,29	1,18	0,49	0,97	0,52	0,03	0,74	43,19
	BARCELONA	0,64	3,77	0,93	0,05	23,86	0,05	0,22	1,13	1,20	6,06	37,92
	TARRAGONA		11,83							0,80		12,63
	MURCIA	8,35	0,25			0,43			0,01	0,00		9,03
	LLEIDA	1,35	0,19	0,61	0,15	2,27	0,16	0,24	0,53	0,11	1,08	6,68
	CARTAGENA	4,54										4,54
	ALMERIA	3,38	0,00						0,00			3,38
Aduanas	GUIPUZCOA	0,18		0,07	0,07	0,18	1,39	0,00	0,27		0,21	2,38
	Resto aduanas	0,56	1,37	0,09	0,10	1,21	0,54	0,97	0,07	0,65	0,11	5,67

Resumiendo el análisis territorial que acabamos de realizar sobre el desvío de mercancías entre aduanas podemos señalar que en el entorno más cercano a la provincia de Alicante, las provincias de Murcia y Valencia, concentran los principales trasvases de mercancías, con un importante saldo final negativo para Alicante. No obstante, la provincia de Murcia contribuye positivamente con al menos unos 102 millones de euros, mientras que Valencia lo hace negativamente con un saldo a su favor de 1.275 millones de euros.

En las siguientes tablas se comprueba cómo varía la posición de la provincia de Alicante, tal y como estamos comentando, en función de si se tiene en cuenta la aduana por la que circulan las mercancías o simplemente el origen/destino de la provincia que realiza el comercio exterior. El saldo final para la provincia de Alicante es negativo, en general y para cada uno de los 10 grupos considerados, de forma que por la aduana de Alicante tan solo se tramita una parte del conjunto del valor de las mercancías que gestionan las empresas de Alicante. Las pérdidas más pequeñas se producen en las exportaciones del grupo 1 y el grupo 10, que son las únicas con un saldo negativo inferior al 10%.

	Posición de Alicante en España				Valor del comercio exterior de Alicante				
	Importación		Exportación		Importación (mill.€)		Exportación (mill.€)		
	Aduana	Provincia	Aduana	Provincia	Aduana	Provincia	Aduana	Provincia	
Grupo 1	14	13	8	10	Grupo 1	429,43	514,73	1086,46	1167,17
Grupo 2	26	29	15	15	Grupo 2	92,89	189,44	199,82	337,57
Grupo 3	5	4	10	8	Grupo 3	352,03	630,56	343,61	420,91
Grupo 4	13	13	18	24	Grupo 4	61,30	100,45	36,69	50,52
Grupo 5	6	5	4	3	Grupo 5	624,36	913,20	1066,17	1369,25
Grupo 6	19	13	10	9	Grupo 6	21,56	37,55	105,75	180,20
Grupo 7	23	22	23	19	Grupo 7	65,89	125,31	116,58	239,91
Grupo 8	17	19	22	27	Grupo 8	149,04	225,85	173,00	266,43
Grupo 9	20	17	20	20	Grupo 9	65,82	121,56	108,37	144,20
Grupo 10	8	6	9	10	Grupo 10	72,50	185,86	327,36	354,72

% Variación Aduana-Provincia

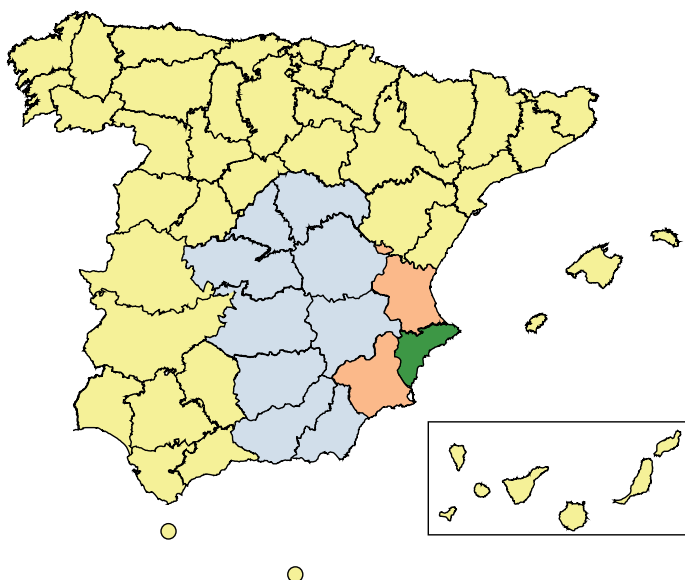
	Importación	Exportación
Grupo 1	-16,6%	-6,9%
Grupo 2	-51,0%	-40,8%
Grupo 3	-44,2%	-18,4%
Grupo 4	-39,0%	-27,4%
Grupo 5	-31,6%	-22,1%
Grupo 6	-42,6%	-41,3%
Grupo 7	-47,4%	-51,4%
Grupo 8	-34,0%	-35,1%
Grupo 9	-45,9%	-24,8%
Grupo 10	-61,0%	-7,7%

A continuación veremos para cada uno de los 10 grupos de mercancías cuáles son en el entorno nacional las principales provincias por donde se tramitan estas mercancías, viendo además la posición que ocupa Alicante. Además, se analizará la actividad de las aduanas de Murcia y Valencia conjuntamente, que son las dos provincias vecinas y que por cercanía más influyen en este trasvase de mercancías entre aduanas distintas a las de origen de las empresas. Se trata de conocer, viendo los principales lugares de entrada/salida de las mercancías así como los principales receptores o productores provinciales del tráfico exterior de estas dos provincias, cuáles serían las posibilidades de

Alicante para recuperar por un lado la tramitación de su comercio exterior y a la vez incrementar el de otras provincias.

Como se comprobará hay más de 44.000 millones de euros en comercio exterior que pasa por las aduanas de Murcia y Valencia; y una buena parte de este volumen se dirige o procede de provincias distintas de estas dos, en concreto casi 25.000 millones de euros en mercancía.

La oportunidad para la provincia de Alicante es clara y debe preparar su oferta logística, sus infraestructuras y los procesos de gestión y comerciales para atraer, al menos, una pequeña parte de este importante volumen comercial. La coyuntura es especialmente adecuada centrando la mirada en aquellos territorios que van desde el centro peninsular hacia el sureste, que presentan una actividad en comercio exterior cercana a los 6.000 millones de euros. El objetivo sería poder recuperar y/o captar un volumen de mercancía que dejara el saldo provincial al menos en una posición neutral, y ello pasa por “rescatar” esos 2.077 millones. Este volumen monetario de mercancía supondría en términos medios unos 86.500 contenedores-TEUS más tramitados por la aduana de Alicante con un valor medio de unos 24.000€.⁸ Además, el área de depósito de estos contenedores requeriría una superficie de unas 4,3 hectáreas, a razón del valor óptimo del ratio 20.000 TEUs/ha/año para zonas portuarias.



⁸ Valor estimado a partir del *Informe anual de competitividad de los servicios portuarios 2013*, del Ministerio de Fomento y del importe de las cifras de comercio exterior de Datacomex.

Cómo se ha indicado más arriba, en las siguientes páginas se comprobará para cada uno de los 10 grupos de mercancías, las principales aduanas de entrada y salida en España, así como en particular las aduanas de Valencia y Murcia conjuntamente, viendo para el volumen global que tramitan estas dos provincias el detalle de los principales países de origen/destino, el medio de transporte empleado y el origen de las provincias que tramitan sus mercancías por esas dos aduanas concretas. De este modo se espera comprender mejor qué posibilidades reales existen y con qué medio de transporte de incrementar el movimiento aduanero en Alicante.

A modo de resumen en las siguientes tablas se indican los principales países con los que las aduanas conjuntas de Murcia y Valencia trabajan, así como el volumen económico de las mercancías que manejan de su propia provincia como de otras provincias españolas:

Top-20 comercio exterior con Murcia-Valencia (miles €)

Países UE		Países no UE	
ALEMANIA	3.991.665,9	CHINA	4.367.728,1
FRANCIA	3.283.855,4	ARABIA SAUDÍ	3.135.714,1
ITALIA	2.230.520,7	MÉXICO	2.592.883,9
REINO UNIDO	2.228.385,7	USA	2.572.032,1
PORTUGAL	1.343.952,1	RUSIA	1.513.393,7
PAÍSES BAJOS	1.070.538,4	BRASIL	1.418.021,2
BÉLGICA	923.858,6	COLOMBIA	1.283.717,4
POLONIA	693.316,4	TURQUÍA	1.180.590,0
SUECIA	493.434,7	R. DOMINICANA	1.142.013,4
AUSTRIA	301.987,0	VENEZUELA	859.491,0
REP. CHECA	293.990,4	JAPÓN	722.785,6
HUNGRÍA	236.000,9	INDIA	687.190,3
DINAMARCA	219.599,2	QATAR	628.116,0
RUMANÍA	197.813,0	MARRUECOS	592.753,8
ESLOVAQUIA	187.979,4	SUIZA	542.956,4
IRLANDA	156.654,3	REP. COREA	533.265,9
FINLANDIA	110.134,4	SUDÁFRICA	485.209,3
GRECIA	99.011,1	EGIPTO	462.558,8
ESLOVENIA	60.337,4	ISRAEL	442.549,3
LITUANIA	50.272,0	AUSTRALIA	429.757,8
Total	18.173.306,9	Total	25.592.728,0

Top-40 Comercio exterior a través de Murcia-Valencia (miles €)

VALENCIA	21.609.041,5	SEVILLA	115.772,1
MURCIA	17.112.693,0	GRANADA	104.274,4
CADIZ	11.709.377,3	GUADALAJARA	101.448,2
MADRID	4.385.570,4	CUENCA	93.007,3
CASTELLON	1.895.530,2	BALEARES	90.110,0
ALICANTE	1.370.686,0	HUELVA	86.169,3
BARCELONA	1.151.007,2	ALAVA	79.340,7
ZARAGOZA	314.941,8	LEON	78.274,3
ALMERIA	313.982,5	SANTANDER	74.843,7
TOLEDO	311.167,8	LA CORUÑA	72.494,0
BURGOS	310.984,4	VALLADOLID	71.610,5
CIUDAD REAL	225.450,5	MALAGA	54.821,0
TARRAGONA	215.015,7	OVIEDO	49.294,5
GUIPUZCOA	198.299,9	SALAMANCA	47.870,3
LA RIOJA	192.530,0	GIRONA	46.731,3
ALBACETE	189.950,1	BADAJOS	43.418,1
VIZCAYA	151.180,2	SEGOVIA	41.332,3
CORDOBA	143.127,9	PALENCIA	39.384,1
NAVARRA	139.809,6	JAEN	38.247,8
PONTEVEDRA	123.015,3	LLEIDA	36.078,0
Total	63.427.883,0		

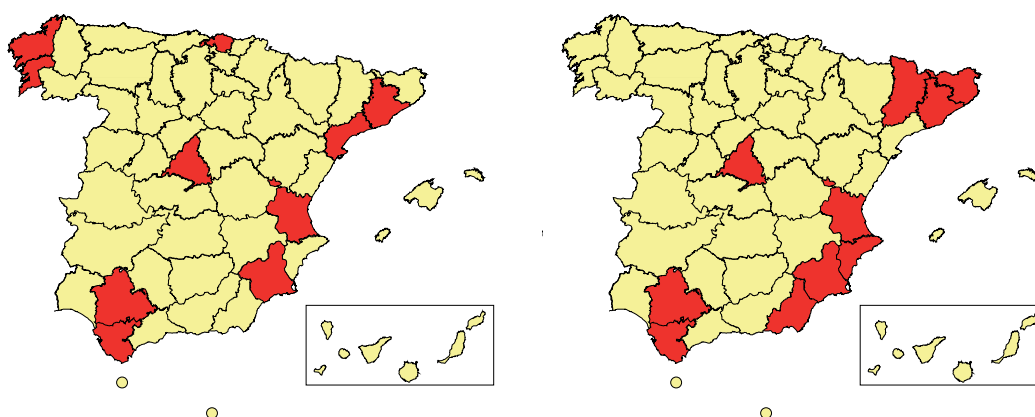
Grupo 1: principales aduanas de Importación y Exportación

Este primer grupo dedicado a las mercancías de origen vegetal, animal y a los de las industrias de la alimentación es el que mayor dispersión presenta tanto en las operaciones de entrada como en las de salida. En este caso las 10 aduanas-provincias que presentan mayor volumen económico tan solo agrupan en 75,85% del total de las importaciones, y en el caso de las exportaciones este valor se reduce hasta el 64,9%.

Las características intrínsecas de estas mercancías conlleva el que las puertas de entrada y salida se produzcan cerca del lugar de producción o consumo; a diferencia del resto de mercancías, las cuales tienen menores problemas de caducidad y son menos perecederos, donde las aduanas pueden situarse en lugares diferentes.

La aduana de Alicante no se encuentra entre las 10 con más importaciones; con su 429,4 millones de euros y un peso del 0,8% sobre el total del grupo ocupa la posición nº 14. Por el lado de las exportaciones de las mercancías del Grupo 1 la aduana de Alicante se encuentra dentro de las 10 primeras de España; con sus 1.086,5 millones de euros ocupa la 8ª posición y representa el 2,9% del total nacional para estas mercancías. Alicante busca su hueco junto al resto de provincias del sudeste español, como son las provincias de Valencia, Murcia y Almería, territorios que mueven mercancías con mucho más valor del que transita por Alicante, por lo que suposición no es precisamente de supremacía.

Total Importaciones 28.810.875,8 Mill. €			Total Exportaciones 36.918.687,1 Mill. €		
BARCELONA	6.861.676	23,8%	BARCELONA	5.306.635	14,4%
MADRID	4.640.091	16,1%	VALENCIA	4.459.952	12,1%
VALENCIA	2.564.818	8,9%	MADRID	2.795.248	7,6%
PONTEVEDRA	1.688.480	5,9%	MURCIA	2.693.000	7,3%
CADIZ	1.660.646	5,8%	ALMERIA	2.092.963	5,7%
MURCIA	1.107.854	3,8%	GIRONA	1.873.080	5,1%
VIZCAYA	967.803	3,4%	SEVILLA	1.564.744	4,2%
TARRAGONA	817.189	2,8%	ALICANTE	1.086.457	2,9%
LA CORUÑA	812.906	2,8%	LLEIDA	1.079.606	2,9%
SEVILLA	718.860	2,5%	CADIZ	1.021.593	2,8%
	75,8%			64,9%	



Importaciones: países origen y provincias de destino

En la siguiente tabla aparece el detalle de los principales países de donde proceden las importaciones en este Grupo 1 tramitadas por Valencia-Murcia. En el caso de los países comunitarios, básicamente las importaciones de este grupo se realizan vía carretera todo lo contrario de lo que ocurre con las importaciones de países no UE que se decantan por la vía marítima.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
FRANCIA	333.116,0	76,3	86,2	332.950,2	3,3	
PAISES BAJOS	218.185,6			217.924,7	260,9	
ALEMANIA	107.766,8	533,3		106.595,1	132,9	505,5
ITALIA	106.439,6	2.237,9	0,2	104.039,6	124,0	37,9
PORTUGAL	80.893,6			80.893,6		
BELGICA	75.486,8			75.486,8		
REINO UNIDO	47.982,2	1.041,8		46.129,6	810,7	
DINAMARCA	43.644,9			43.640,2	4,7	
GRECIA	43.127,5	2.363,5		40.763,9		
IRLANDA	39.703,4			39.703,4		
	1.096.346,4	6.252,9	86,4	1.088.127,2	1.336,5	543,4
	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
USA	395.617,9	389.317,1		4.265,0	2.035,8	
BRASIL	378.831,1	368.167,2		10.661,4	2,5	
UCRANIA	244.148,2	242.380,2		1.768,0		
CHINA	220.252,3	219.377,4		540,5	334,4	0,1
ARGENTINA	156.220,0	152.497,5		3.704,5	18,0	
CHILE	88.090,7	86.859,3		1.223,4	8,0	0,0
INDIA	82.204,7	81.673,5		423,6	107,5	
PERU	66.560,1	65.458,3		474,1	225,4	402,3
TURQUIA	59.797,9	59.495,3		301,7	0,8	
CUBA	53.832,0	52.451,9		1.380,2		
	1.745.555,0	1.717.677,8	0,0	24.742,4	2.732,4	402,4

Además se puede analizar qué otras provincias junto a Murcia y Valencia son las destinatarias de estas mercancías. Esta información se facilita en la siguiente tabla con el detalle del medio de transporte empleado. Comprobamos como junto a los 73,4 millones

que van hacia Alicante primordialmente vía mar, por ejemplo otros 231,1 millones€ se dirigen a Madrid:

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	1.853.753,8	937.751,8	140,3	879.312,8	13.364,4	23.184,5
MURCIA	1.136.171,9	854.206,7		280.478,6	455,0	1.031,5
MADRID	231.070,0	220.564,9		10.450,0	55,1	
ALICANTE	73.463,3	71.357,8		1.290,3	815,1	
LEON	43.517,7	43.431,5		86,1		
BARCELONA	42.060,3	35.607,7		6.105,3	347,3	
CASTELLON	29.270,0	19.015,0		10.254,6	0,4	
TOLEDO	25.969,5	25.218,7		750,7		
CIUDAD REAL	17.037,5	16.819,4		218,1		
CORDOBA	16.899,2	6.340,6		10.558,7		
	3.469.213,2	2.230.314,3	140,3	1.199.505,3	15.037,4	24.216,0

Exportaciones: países destino y provincias de origen

La mercancía que se exporta por Valencia-Murcia se dirige principalmente a países de la UE, en concreto 4.786,6 millones de euros frente a los 1.083,9 millones de euros de valor de mercancía destinada hacia otros países básicamente por vía marítima, entre los que destacan las exportaciones hacia USA.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ALEMANIA	1.363.401,4	17.283,1	918,1	1.345.092,3	59,9	48,1
FRANCIA	1.040.869,9	9.753,9	68,3	1.030.991,8	1,1	54,8
REINO UNIDO	671.139,3	36.812,4	5.183,7	624.843,4	235,8	4.064,0
ITALIA	489.339,9	6.427,2	24,2	482.843,5	45,0	
PAÍSES BAJOS	309.555,5	2.480,8	2.128,9	304.890,9	29,0	26,0
PORTUGAL	267.499,5	4,0	35,4	267.430,1	30,0	
POLONIA	225.109,6	454,4		224.244,4	52,3	358,6
BELGICA	156.591,2	1.289,7		155.299,3	2,2	
SUECIA	155.785,0	2.173,8	430,1	153.181,1		
DINAMARCA	107.266,2	5.888,5	139,9	101.139,3	98,4	
	4.786.557,3	82.567,7	8.928,6	4.689.955,9	553,6	4.551,4

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
USA	296.990,4	295.380,2		861,0	749,1	
BRASIL	121.343,5	121.154,0		11,4	178,1	
UCRANIA	115.552,7	113.958,1		38,2	1.496,1	60,4
CHINA	112.285,6	112.226,2		13,8	45,7	
ARGENTINA	86.121,9	86.018,1		103,7	0,0	
CHILE	81.719,3	81.463,3	70,6	147,9	37,6	
INDIA	75.880,4	75.836,4		19,8	19,4	4,7
PERU	67.560,6	67.500,5		40,6	19,5	
TURQUIA	66.082,3	58.611,8		7.401,3	69,3	
CUBA	60.414,5	60.107,3		135,0	172,3	
	1.083.951,2	1.072.256,0	70,6	8.772,6	2.786,9	65,1

El valor de las exportaciones que no siendo ni de Murcia ni Valencia transita por sus aduanas no es nada despreciable, pues estamos hablando de unos 1.000 millones de

euros de mercancía de provincias limítrofes al arco Valencia-Alicante-Murcia, y que podrían sumarse a las ya exportadas desde la propia aduana de Alicante. Respecto al comercio hacia Europa, desarrollado básicamente vía carretera, las posibilidades de Alicante son elevadas al poder establecerse como punto equidistante de dicha zona sudeste peninsular y facilitar el tráfico eficiente hacia países de la UE, bien por carretera o mediante las nuevas posibilidades del tren de alta velocidad para mercancías.

Empresas del sector de la alimentación que requieren en su elaboración de una parte importante de ingredientes procedentes de países terceros podrían estar interesadas en ubicarse en la zona franca, especialmente aquellas que dedican una parte importante de su producción para la exportación.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
MURCIA	3.007.851,4	719.060,8	611,4	2.283.873,2	3.766,4	539,7
VALENCIA	2.648.058,7	360.185,4	8.462,5	2.271.092,2	4.171,5	4.147,1
ALMERIA	217.641,9	4.308,6		213.332,8	0,5	
CASTELLON	158.169,6	18.526,9		139.635,6	7,1	
MADRID	116.869,7	115.404,5		983,6	481,6	
ALICANTE	114.057,4	67.011,5	22,1	46.759,6	264,2	
CIUDAD REAL	106.107,8	104.001,2		2.105,5	1,1	
HUELVA	80.454,4	566,5		79.887,9		
CUENCA	59.760,4	56.511,7		3.248,7		
TOLEDO	56.543,7	55.881,7		659,7	2,3	
	6.565.515,1	1.501.458,8	9.096,0	5.041.578,8	8.694,8	4.686,7

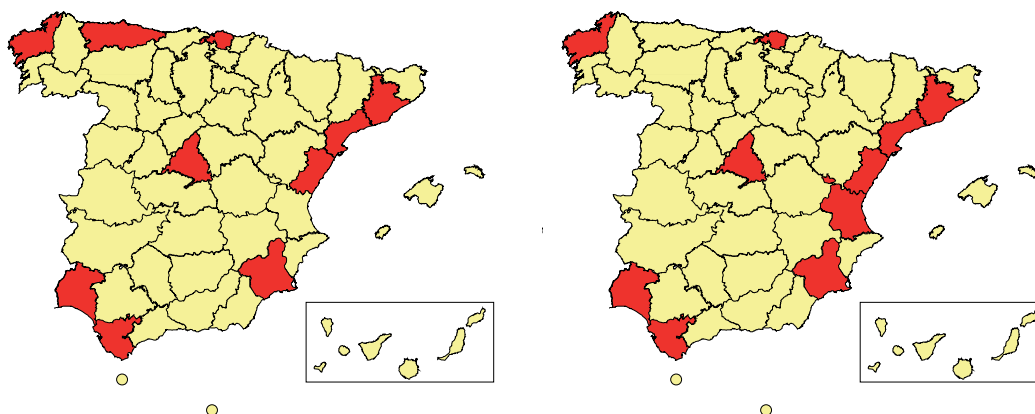
Grupo 2: principales aduanas de Importación y Exportación

En este grupo la concentración de las aduanas es bastante mayor, ya que las 10 primeras superan el 90%. Las importaciones se concentran en Madrid, Barcelona y Huelva, mientras que en las exportaciones se centran básicamente en Madrid y Barcelona, con Valencia en tercera posición. En el top 10 de aduanas de importación no aparece en esta ocasión Valencia, si bien es necesario resaltar que ocupa la posición nº 11, con 1.911,3 millones de euros, solo unos 120 millones menos que el anterior que es Oviedo. En el caso de Alicante, se sitúa en importación en el puesto 26, con un valor de solo 1.934,8 millones de euros (el 0,8% del total nacional).

La exportación de esta mercancía también sufre una importante concentración. Madrid y Barcelona acaparan el 58,3% de todas las exportaciones del país. A diferencia de lo que ocurría en las importaciones, la aduana de Valencia se sitúa en 3ª posición con 2.466 millones de euros. En mapa provincial permite comprobar como buena parte del Este destaca por la exportación de estas mercancías, menos precisamente Alicante. Esta aduana recoge 199,9 millones de euros y ocupa la 15ª posición.

La concentración territorial de las importaciones se debe a que una parte importante de los flujos son los relativos al petróleo y gases, que como es sabido requiere para su importación de instalaciones especializadas. En este sentido las posibilidades o alternativas para la aduana de Alicante son reducidas, ya que por ejemplo Murcia ya recibe prácticamente el 10% del total nacional de estas importaciones, y una explicación similar serviría para comprender los volúmenes elevados de Barcelona, Tarragona y Castellón.

Total Importaciones 92.670.501,6 Mill. €			Total Exportaciones 43.797.469,2 Mill. €		
MADRID	18.229.272	19,7%	MADRID	14.468.025	33,0%
BARCELONA	14.187.970	15,3%	BARCELONA	11.065.806	25,3%
HUELVA	12.636.491	13,6%	VALENCIA	2.466.077	5,6%
MURCIA	8.933.935	9,6%	HUELVA	2.226.688	5,1%
CADIZ	7.749.787	8,4%	CADIZ	2.166.144	4,9%
TARRAGONA	6.892.108	7,4%	VIZCAYA	2.150.429	4,9%
VIZCAYA	6.721.468	7,3%	MURCIA	1.965.248	4,5%
CASTELLON	3.609.006	3,9%	TARRAGONA	1.177.641	2,7%
LA CORUÑA	3.496.567	3,8%	CASTELLON	1.146.640	2,6%
OVIEDO	2.030.944	2,2%	LA CORUÑA	746.767	1,7%
		91,2%			90,4%



Importaciones: países origen y provincias de destino

Las importaciones que pasan por Valencia y Murcia provienen en gran parte de países no UE, en concreto el 95%, y tan solo 462,7 millones de euros provienen de países de la UE y prácticamente la totalidad de los flujos se realizan por vía marítima.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ALEMANIA	88.907,1	1.234,4	116,9	87.419,1	136,2	0,4
ITALIA	80.983,8	532,5	0,9	80.178,1	255,3	17,0
FRANCIA	73.500,1		1,0	73.379,8	105,7	13,6
PORTUGAL	53.184,0			53.130,3	53,8	
IRLANDA	51.640,2	0,2		51.637,5	2,5	
PAÍSES PAJOS	39.164,8	1.838,2	42,0	37.250,6	34,1	
BELGICA	31.454,6			31.337,8	116,8	
AUSTRIA	25.302,8			25.300,1	0,2	2,6
REINO UNIDO	13.847,4	327,4	10,4	13.074,0	435,5	
DINAMARCA	4.715,2			4.715,2		
	462.700,0	3.932,8	171,1	457.422,4	1.140,0	33,6

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ARABIA SAIDÍ	2.505.025,3	2.505.021,1		3,6	0,6	
MEXICO	1.701.117,9	1.701.100,2		0,2	17,5	
COLOMBIA	1.138.792,2	1.138.783,5			8,7	
RUSIA	1.056.863,8	1.056.863,4			0,4	
VENEZUELA	755.142,3	755.142,3				
ARGELIA	543.767,1	543.766,8			0,3	
QATAR	532.393,9	532.393,9				
EGIPTO	265.747,0	265.735,8			11,1	
IRAK	227.911,3	227.911,3				
CHINA	204.196,7	194.306,3		3.233,6	6.656,8	
	8.930.957,5	8.921.024,6	0,0	3.237,4	6.695,5	0,0

Esta mercancía, una vez que llega a España o bien se queda en estas dos provincias (Murcia y Valencia) o en gran medida se dirige al resto de grandes puntos de importación, quedando una parte muy pequeña en otras provincias; en Alicante por ejemplo, del conjunto de Valencia-Murcia tan solo se dirigen unos 30,5 millones de euros.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
MURCIA	8.958.886,1	8.859.509,7	4,3	96.451,8	2.911,7	8,5
VALENCIA	1.314.144,6	964.999,7	166,8	338.768,7	9.760,7	448,7
MADRID	254.082,8	221.304,8		32.212,6	565,5	
CASTELLON	108.764,7	101.879,4		6.485,7	399,5	
TARRAGONA	81.825,9	80.093,7		1.731,5	0,8	
BARCELONA	41.328,7	21.714,6		19.085,2	526,1	2,7
ALICANTE	30.492,6	12.167,3		17.995,6	329,6	
NAVARRA	6.253,2	1.818,5		4.434,1		0,6
TOLEDO	5.648,2	4.768,8		879,4		
OVIEDO	5.104,3	1.719,4		3.384,9		
	10.806.531,0	10.269.975,8	171,1	521.429,6	14.493,9	460,5

Exportaciones: países destino y provincias de origen

Al igual que las importaciones, para las exportaciones los principales mercados están fuera de Europa; el 72% se dirige a estos países y empleando básicamente el transporte marítimo.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
FRANCIA	325.693,7	261.751,3	56,5	63.794,3	1,5	90,1
PAISES BAJOS	138.119,4	128.626,6		9.378,2	114,5	
ITALIA	117.459,8	78.787,4	14,7	38.588,5	69,1	
BELGICA	110.051,5	87.022,6	11,4	23.015,0	2,4	
PORTUGAL	59.157,5	48,6	417,1	58.685,7	6,1	
ALEMANIA	38.975,5	82,9	63,9	38.827,8	0,8	
REINO UNIDO	32.299,3	734,3	5,0	31.529,1	31,0	
ESLOVENIA	22.547,9	22.209,4		338,5		
POLONIA	14.364,1	341,1	51,6	13.971,3		
DINAMARCA	10.845,5			10.844,6		1,0
	869.514,0	579.604,3	620,3	288.973,0	225,4	91,1

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
BRASIL	595.971,6	593.065,7		108,3	2.797,7	
MARRUECOS	282.512,8	282.341,2		2,5	169,1	
CHINA	269.098,5	261.308,0		16,7	7.773,8	
QW/Sin determinar	254.097,5	234.227,7			19.869,9	
KOREA	225.857,6	225.439,8			417,8	
JAPON	221.857,1	216.072,2	12,8	70,9	5.701,3	
USA	117.032,8	115.022,5		180,8	1.829,5	
AUSTRALIA	114.325,4	114.277,6		0,5	47,3	
MEXICO	98.045,1	95.136,5		8,3	2.900,3	
ARGELIA	93.201,2	93.120,0			81,2	
	2.271.999,6	2.230.011,0	12,8	388,0	41.587,9	0,0

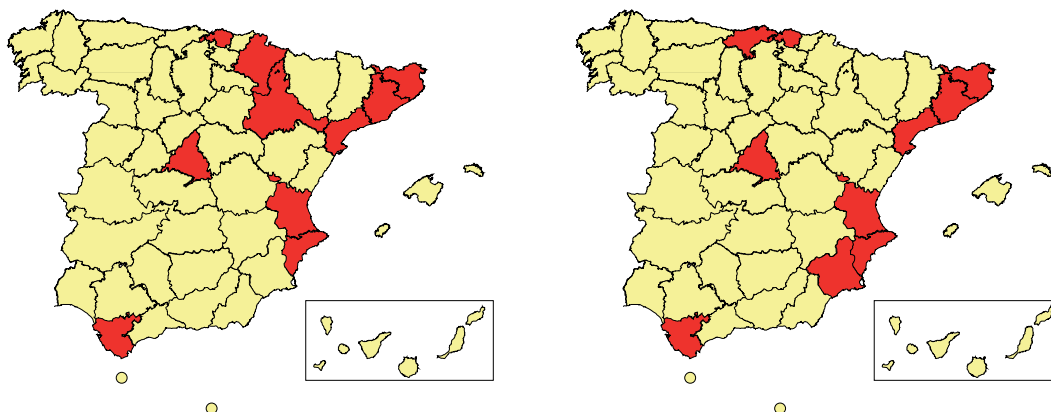
En cuanto a las provincias que exportan esta mercancía, 2 de cada 3 euros proviene de las mismas provincias de Murcia-Valencia, pero todavía queda un tercio, que en valor económico representa algo más de 1.000 millones que proceden de otras provincias y que en buena medida podrían añadir a las que ya factura Alicante que son unos 167,8 millones de euros.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
MURCIA	2.053.251,5	1.925.105,6	13,8	126.122,9	2.009,1	
VALENCIA	981.783,9	785.350,2	637,4	167.295,4	28.406,5	94,4
CASTELLON	432.627,8	397.637,9		15.044,6	19.945,3	
MADRID	371.084,6	369.812,6	12,8	742,0	517,2	
BURGOS	203.704,0	198.511,5			5.192,5	
ALICANTE	167.893,8	166.991,6		322,9	579,4	
BARCELONA	89.831,8	87.722,1		209,9	1.899,8	
ZARAGOZA	19.420,0	15.490,8		3.924,0	5,2	
ALMERIA	18.830,7	18.783,3		44,5	2,9	
TOLEDO	13.998,8	13.998,0		0,8		
	4.352.426,8	3.979.403,5	664,0	313.706,9	58.558,0	94,4

Grupo 3: principales aduanas de Importación y Exportación

El grupo 3 del comercio exterior comprende entre otras las mercancías relativas al plástico y caucho y sus manufacturas, y también los relativos a las pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias (bolsos, carteras, artículos de viaje y similares). Como se aprecia en la siguiente tabla la presencia de la provincia de Alicante es notable, tanto en las importaciones como en las exportaciones. En el primer caso, la provincia ocupa el 5º puesto nacional y en las exportaciones el décimo. En conjunto estos productos, en el caso de Alicante, mueven mercancía por un valor cercano a los 700 millones de euros, importe que representa un 2,6% del conjunto nacional.

Total Importaciones 13.269.069,2 Mill. €			Total Exportaciones 13.878.354,2 Mill. €		
BARCELONA	4.471.212	33,7%	BARCELONA	4.420.675	31,9%
MADRID	3.104.301	23,4%	MADRID	2.839.026	20,5%
VALENCIA	1.391.234	10,5%	VALENCIA	1.062.582	7,7%
VIZCAYA	512.195	3,9%	VIZCAYA	663.465	4,8%
ALICANTE	352.028	2,7%	SANTANDER	655.992	4,7%
TARRAGONA	313.266	2,4%	TARRAGONA	556.706	4,0%
GIRONA	277.664	2,1%	GIRONA	390.109	2,8%
NAVARRA	261.792	2,0%	MURCIA	354.735	2,6%
ZARAGOZA	243.582	1,8%	CADIZ	351.310	2,5%
CADIZ	224.482	1,7%	ALICANTE	343.611	2,5%
		84,0%			83,9%



Importaciones: países origen y provincias de destino

De Italia proceden principalmente las importaciones europeas de las mercancías de este grupo que se tramitan por Valencia y Murcia, con un importe superior a los 153 millones de euros, seguido por Francia con 89 millones. Pero si nos centramos en los terceros países, China ocupa un puesto destacado pues de allí proceden unos 330 millones de

euros, y el segundo lugar lo ocupa Corea con otros casi 100 millones de euros. Como se comprueba en las siguientes tablas las importaciones de terceros países son claramente superiores a las europeas, y con ello la llegada vía marítima de las mercancías a la provincia.

Top 10 Países UE		MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ITALIA	153.387,2	285,8	73,1	152.662,6	359,7	6,1
FRANCIA	89.266,4		8,6	89.080,7	167,8	9,2
ALEMANIA	79.563,5	27,6	109,5	78.805,5	619,0	1,9
BÉLGICA	61.622,4			61.496,6	111,8	14,1
PORTUGAL	52.194,3		11,1	52.180,8	0,5	1,9
PAÍSES BAJOS	32.284,2	361,4		31.411,6	509,0	2,1
POLONIA	24.335,5			24.335,5		
REINO UNIDO	16.215,0	179,8	311,2	14.864,3	857,7	2,0
SUECIA	14.429,1			14.413,3	15,7	0,1
AUSTRIA	12.646,5	1,1		12.559,5	85,9	
	535.944,0	855,7	513,4	531.810,5	2.727,0	37,4

Top 10 Países NO UE		MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
CHINA	331.228,4	326.038,3		1.619,1	3.570,3	0,6
REP. COREA	99.368,3	99.197,1		29,6	141,4	0,1
TURQUÍA	50.716,6	48.007,9		2.496,0	212,7	
BRASIL	49.833,2	49.633,1		152,0	48,2	
INDIA	46.077,0	43.192,6		1.386,0	1.497,2	1,3
USA	42.173,8	40.035,9	11,8	536,0	1.589,0	1,1
ARABIA SAUDÍ	40.098,7	39.616,4		475,4	6,9	
EGIPTO	38.788,5	38.599,6		90,5	98,4	
VIETNAM	34.814,3	34.637,2		148,9	28,2	
TAILANDIA	32.843,5	32.669,6		131,8	42,1	
	765.942,2	751.627,7	11,8	7.065,3	7.234,3	3,1

Una parte muy importante, unos 2 de cada 3 euros se quedan una vez que la mercancía llega a la península en Valencia y Murcia; pero todavía quedan una cantidad muy importante que junto Alicante, con 185 millones de euros, se destina a otras provincias, como los 167 millones de Madrid, 28 de Albacete o 11 de Almería por citar los más significativos y relativos al área de influencia de Alicante.

Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	763.595,8	336.415,7	561,7	415.221,6	11.353,8
MURCIA	248.008,1	145.170,1		102.656,5	181,5
ALICANTE	185.883,8	180.533,1		3.307,4	2.043,3
MADRID	167.176,5	165.405,4		1.587,2	183,9
BARCELONA	43.045,3	21.687,9		20.393,5	963,2
ALBACETE	28.169,8	27.631,1		518,4	20,3
CASTELLON	26.089,3	25.631,7		293,1	164,5
SANTANDER	15.723,8	15.592,1		122,2	9,5
TOLEDO	12.832,1	12.738,9		83,8	9,5
ALMERIA	11.279,0	11.172,0		106,9	0,0
	1.501.803,6	941.978,0	561,7	544.290,6	14.929,5

Exportaciones: países destino y provincias de origen

La exportación de estas mercancías por Valencia y Murcia están claramente dirigidas hacia Europa frente a terceros países; así frente a los 8.791 millones dirigidos a la Unión Europea, tan solo 2.566 millones se van hacia países como China, Turquía, USA o Marruecos. Como se ha indicado en otros grupos, las exportaciones hacia Europa son esencialmente vía carretera.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
FRANCIA	2.540.938,7	25.390,0	2.899,7	2.506.949,9	5.027,8	671,3
PORTUGAL	1.527.532,7	20.514,9	51.355,3	1.454.579,1	952,0	131,5
ALEMANIA	1.482.938,4	471,9	1.761,4	1.473.759,0	5.922,2	1.024,0
ITALIA	1.335.946,9	6.511,6	3.596,1	1.323.861,7	1.435,7	541,8
REINO UNIDO	560.593,1	62.647,8	938,1	482.575,9	13.706,0	725,3
BÉLGICA	459.031,7	640,9	0,7	456.201,5	343,9	1.844,7
PAÍSES BAJOS	343.439,1	422,3	239,9	342.289,1	406,5	81,2
POLONIA	245.735,5	239,9	53,3	243.175,2	2.214,0	53,1
REP. CHECA	174.230,5	21,9	301,7	173.286,3	594,4	26,2
SUECIA	120.983,5	2.562,3	3.779,1	114.029,5	601,4	11,3
	8.791.370,1	119.423,5	64.925,2	8.570.707,1	31.203,9	5.110,3

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
CHINA	475.771,2	430.076,8		3.148,0	41.311,5	1.234,9
TURQUÍA	454.961,4	374.769,3		72.672,9	7.252,5	266,6
USA	389.633,3	353.973,6		5.484,8	30.131,7	43,1
MARRUECOS	333.230,7	306.003,5	38,4	26.826,5	362,3	
BRASIL	188.194,6	182.024,3		952,8	5.217,5	
RUSIA	172.224,9	80.952,8	2.987,5	77.187,3	8.725,6	2.371,7
INDIA	160.854,2	153.140,7		388,2	7.322,4	2,9
R. DOMINICANA	138.689,8	137.999,4		469,9	219,8	0,7
MÉXICO	133.347,6	104.669,2		2.647,6	26.010,3	20,5
HONG KONG	119.800,6	73.084,3		1.648,7	44.776,1	291,5
	2.566.708,2	2.196.693,9	3.025,9	191.426,8	171.329,8	4.231,9

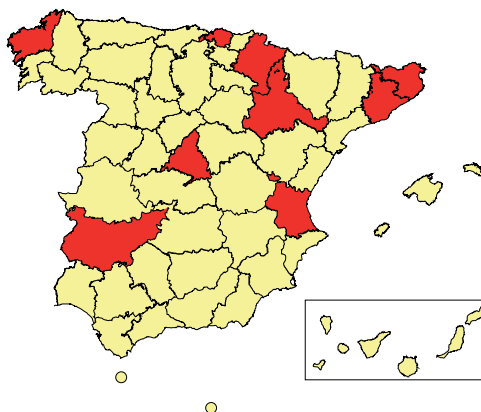
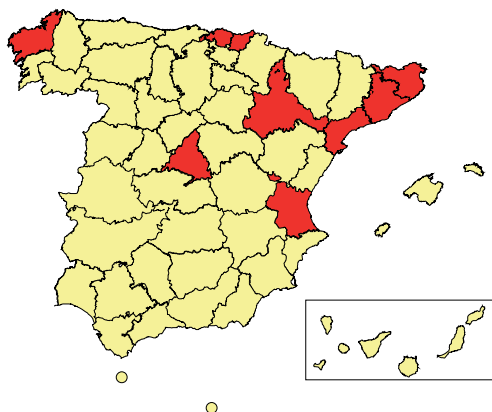
Además de las exportaciones de mercancías de Valencia y Murcia, que ascienden a casi 850 millones, estas dos provincias también tramitan mercancías especialmente de Madrid con 254 millones de euros.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	447.851,6	144.258,8	236,4	287.162,3	16.193,3	0,8
MURCIA	395.475,8	309.263,4	27,9	84.097,7	2.086,8	
MADRID	254.339,8	254.119,1		81,3	139,4	
ALICANTE	53.352,3	44.392,4		493,3	8.466,6	
BARCELONA	52.581,3	40.284,6		11.837,1	459,7	
CASTELLON	50.322,3	49.884,0		101,4	336,9	
CIUDAD REAL	33.609,3	33.588,9		20,5		
LA RIOJA	19.053,3	5.595,9		13.445,7	11,7	
BURGOS	17.196,5	17.196,3			0,1	
VIZCAYA	8.746,9	8.668,1		53,3	25,6	
	1.332.529,0	907.251,3	264,3	397.292,5	27.720,1	0,8

Grupo 4: principales aduanas de Importación y Exportación

En las mercancías vinculadas con la madera, corcho, papel y cartón la presencia de Alicante es reducida, quedando las provincias del norte en general como principales representantes. En importaciones, Alicante con 61,3 millones de euros ocupa la posición nº 13, justo por encima de Murcia que alcanza los 47,2 millones. En exportación, Alicante ocupa una posición mucho más discreta, el puesto 18, y tan solo aporta mercancía por valor de unos 36,6 millones€. Como se comprueba en los mapas, salvo Badajoz en las exportaciones, prácticamente ninguna provincia del sur destaca en estos productos, si bien aportan al comercio exterior más de 450 millones €, por lo que en conjunto es un volumen a considerar. Como en otras mercancías Barcelona y Madrid acaparan la mayoría del tráfico exterior y Valencia ocupa la tercera posición tanto en importaciones como en exportaciones.

Total Importaciones 5.494.954,7 Mill. €			Total Exportaciones 6.256.204,2 Mill. €		
MADRID	1.606.734	29,2%	BARCELONA	1.828.005	29,2%
BARCELONA	1.321.103	24,0%	MADRID	1.323.421	21,2%
VALENCIA	559.554	10,2%	VALENCIA	511.092	8,2%
TARRAGONA	207.629	3,8%	GUIPUZCOA	282.706	4,5%
GIRONA	203.879	3,7%	LA CORUÑA	271.885	4,3%
LA CORUÑA	165.789	3,0%	ZARAGOZA	269.052	4,3%
GUIPUZCOA	163.162	3,0%	GIRONA	246.426	3,9%
ZARAGOZA	140.377	2,6%	VIZCAYA	219.725	3,5%
VIZCAYA	107.964	2,0%	NAVARRA	153.060	2,4%
CASTELLON	78.561	1,4%	BADAJOZ	149.338	2,4%
		82,9%			84,0%



Importaciones: países origen y provincias de destino

Las provincias de Murcia y Valencia tienen un movimiento reducido en el tráfico importador de las mercancías del grupo 4, y entre los principales países de origen apenas mueven mercancías por valor de 550 millones de euros. Por parte de los países no europeos, USA y China reúnen 2 de cada 3 euros importados, básicamente por vía marítima; en el entorno europeo se aprecia una mayor dispersión geográfica, estando Alemania y Francia a la cabeza de los países que nos exportan estas mercancías.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ALEMANIA	44.855,0	29,1		42.369,3	2.354,6	101,9
FRANCIA	41.988,6	7,8		41.831,7	0,0	149,1
PORTUGAL	34.990,2			34.834,8		155,4
ITALIA	32.932,7	7,8		32.914,2	0,6	10,1
SUECIA	21.953,2	6.228,8		15.724,3		0,1
FINLANDIA	21.841,6	11.321,0		10.520,6		
PAÍSES BAJOS	10.524,9			10.520,2	2,0	2,7
POLONIA	6.418,7			6.418,7		
LUXEMBURGO	4.275,1			4.275,1		
AUSTRIA	3.786,6			3.786,6	0,0	
	223.566,6	17.594,5	0,0	203.195,5	2.357,2	419,5
	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
USA	112.292,8	111.636,6		310,3	345,9	0,1
CHINA	107.247,8	106.732,0		270,0	245,8	
BRASIL	37.163,0	37.156,0		3,0	4,0	
CAMERÚN	14.716,2	14.698,4		17,4	0,4	
SUDÁFRICA	11.845,7	11.843,5		1,5	0,7	
AUSTRALIA	11.740,4	7.225,3		4.510,8	4,4	
COSTA MARFIL	9.037,5	9.037,5				
CANADÁ	7.539,8	7.511,8		3,5	24,4	
INDONESIA	7.495,8	7.463,7		8,4	23,8	
CHILE	7.214,0	7.195,8		0,1	18,1	
	326.293,0	320.500,6	0,0	5.124,9	667,4	0,1

Una vez que esta mercancía llega a la península comprobamos que en la provincia de Valencia se queda una parte importante, si bien como en otros casos estas llegadas se reparten por el territorio español como los 21,2 millones que van dirigidos a la provincia de Alicante.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	320.379,7	161.527,1	42,1	155.198,0	3.379,4	233,1
MADRID	106.424,9	103.283,1		3.108,8	32,9	0,1
MURCIA	53.159,8	8.252,4		44.616,6	57,4	233,4
BARCELONA	24.482,0	19.636,2		4.833,5	12,3	
ALICANTE	21.216,1	20.680,2		463,0	72,9	
TOLEDO	9.799,7	9.760,0		39,0	0,6	
SEGOVIA	9.304,7	9.304,7				
CASTELLON	8.896,3	8.796,4		51,8	48,1	
CORDOBA	8.436,9	3.295,2		5.141,7		
GUIPUZCOA	7.210,1	1.248,0		5.962,2		
	569.310,3	345.783,3	42,1	219.414,6	3.603,7	466,6

Entre otros destinos, por ejemplo hacia la provincia de Madrid se dirigen 106,4 millones de euros, los cuales llegan casi en exclusiva por vía marítima. Por su parte, los productos que se dirigen hacia la provincia de Murcia lo hacen esencialmente por vía carretera.

Exportaciones: países destino y provincias de origen

Las exportaciones por Valencia y Murcia de las mercancías del grupo 4 se encauzan en 4 de cada 5 euros hacia los países de la zona euro. En el caso de los países de Europa llama la atención, si bien su importe no es elevado, que los principales destinatarios reciben parte de las mercancías vía ferrocarril, cuando precisamente esta alternativa no es utilizada hacia los destinos de los países europeos. Entre los países que más mercancía reciben vía ferrocarril destaca claramente Portugal, con 22,69 millones de euros. Entre los países no europeos, la primera posición la ostenta Marruecos con 165,86 millones de euros, seguido de USA con 159,89 millones de euros.

Top 10 Países UE		MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
FRANCIA	1.396.741,6	71.148,1	1.241,4	1.320.913,6	473,8	2.964,8
PORTUGAL	1.039.971,9	67.629,5	22.269,8	946.090,4	3.618,1	364,0
ITALIA	538.617,2	202.040,3	183,8	334.866,4	111,2	1.415,5
ALEMANIA	339.778,5	99.384,5	1.792,3	235.985,9	963,0	1.652,9
REINO UNIDO	322.420,8	94.017,3	981,3	223.573,6	1.544,7	2.304,0
PAÍSES BAJOS	274.054,1	170.448,3	0,6	103.336,0	83,5	185,9
POLONIA	105.352,4	63.255,1	25,4	41.817,9	216,0	38,0
GRECIA	65.796,8	45.891,5	135,2	19.048,0	692,3	29,8
BÉLGICA	59.998,3	112,3	1,5	59.671,3	42,1	171,1
IRLANDA	29.456,6	13.466,0	0,8	12.866,5	3.074,3	49,0
	4.172.188,3	827.392,9	26.632,1	3.298.169,5	10.818,9	9.174,9

Top 10 Países NO UE		MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
MARRUECOS	165.867,2	161.575,1		3.805,2	483,9	2,9
USA	159.897,8	149.118,9	0,0	377,8	10.338,4	62,7
MÉXICO	141.544,9	134.149,5	0,1	224,1	7.105,0	66,2
R. DOMINICANA	138.127,8	137.644,7		347,9	135,1	
TURQUÍA	126.615,9	116.156,3		9.701,5	742,1	16,0
CHINA	88.026,4	85.709,5		42,3	2.217,3	57,2
ARABIA SAUDÍ	71.052,7	70.224,6		27,1	800,8	0,2
BRASIL	62.343,9	59.352,3		102,2	2.838,8	50,7
CHILE	56.460,5	52.161,7		90,9	4.158,7	49,3
ARGENTINA	51.454,1	48.657,8		467,3	2.295,3	33,7
	1.061.391,1	1.014.750,4	0,1	15.186,2	31.115,6	338,8

Tal y como ocurre con las importaciones en las exportaciones estas dos provincias, pero esencialmente Valencia, reciben un porcentaje elevado de estas mercancías de terceras provincias, sobre todo del centro y norte de la península. Entre las principales provincias, este top-10, también se encuentra Alicante, que contribuye con 9,56 millones de euros, que se tramitan principalmente por vía marítima.

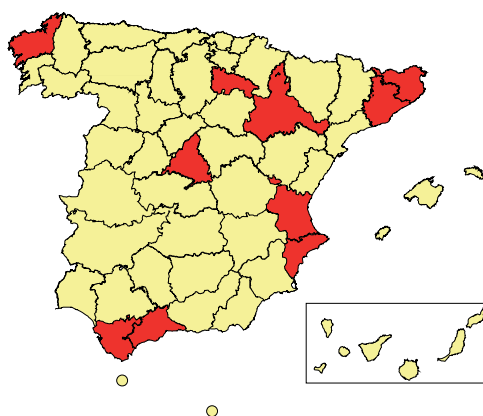
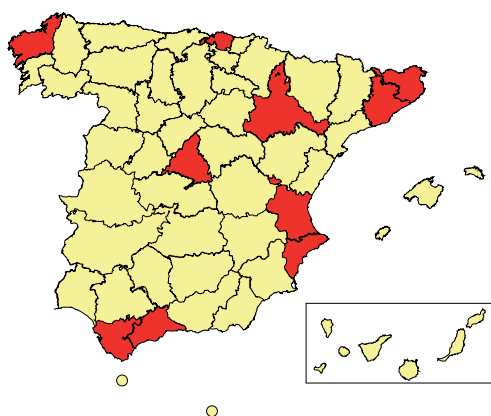
Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	154.185,5	49.025,8	61,5	102.880,0	2.217,8
MADRID	108.264,3	107.687,4		436,0	141,0
BARCELONA	81.395,2	77.524,5		3.718,5	152,1
GUIPUZCOA	42.194,6	25.624,4		16.569,9	0,3
MURCIA	28.607,6	12.174,2		16.340,7	92,7
ZARAGOZA	28.295,7	28.286,6		5,4	3,7
CASTELLON	12.754,1	12.653,0	5,7	41,8	53,7
TARRAGONA	10.596,0	10.596,0			
ALICANTE	9.563,0	9.222,0		291,2	49,8
LLEIDA	6.402,5	6.401,7			0,8
	482.258,5	339.195,5	67,2	140.283,5	2.711,9
					0,4

Grupo 5: principales aduanas de Importación y Exportación

Sobre el grupo 5 (materias textiles, su manufactura y calzado) ya se ha comentado que es uno de los más importantes en el comercio exterior de la provincia de Alicante. Efectivamente si comprobamos los principales territorios tanto de importación como de exportación, Alicante se encuentra entre las primeras posiciones, claro está detrás de Madrid y Barcelona que copan la mayoría en cualquier grupo de mercancías.

Comenzando con las importaciones, la provincia de Alicante aporta el 3,7% del total nacional y ocupa el puesto 5º con 624,3 millones de euros. Por el lado de las exportaciones la provincia de Alicante, tal y como hemos apuntado más arriba, presenta un mayor protagonismo, con el 7,5% del total de las exportaciones nacionales en este grupo y ocupando la 4º posición, por detrás de La Coruña, Barcelona y Madrid.

Total Importaciones 16.780.640,6 Mill. €			Total Exportaciones 14.244.029,6 Mill. €		
BARCELONA	5.822.492	34,7%	LA CORUÑA	4.084.225	28,7%
MADRID	3.342.488	19,9%	BARCELONA	3.741.971	26,3%
LA CORUÑA	1.884.184	11,2%	MADRID	2.012.334	14,1%
VALENCIA	1.445.507	8,6%	ALICANTE	1.066.169	7,5%
ZARAGOZA	1.328.804	7,9%	ZARAGOZA	784.811	5,5%
ALICANTE	624.360	3,7%	VALENCIA	526.118	3,7%
CADIZ	604.075	3,6%	CADIZ	450.997	3,2%
GIRONA	238.657	1,4%	GIRONA	366.235	2,6%
MALAGA	221.606	1,3%	LA RIOJA	173.261	1,2%
VIZCAYA	128.267	0,8%	MALAGA	122.596	0,9%
	93,2%			93,6%	



Importaciones: países origen y provincias de destino

Dentro la Unión Europea destacan las importaciones por Valencia y Murcia de Italia, Portugal y Francia que en conjunto superan los 80 millones de euros que se trasladan básicamente por carretera. Por el lado de países no UE, el grueso proviene de países asiáticos, con China a la cabeza, seguido a gran distancia de Bangladesh, India o Pakistán. Las mercancías procedentes de China prácticamente suponen más de la mitad de las importaciones, siendo el transporte marítimo la principal vía de entrada.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ITALIA	38.134,7	29,1		37.836,6	182,4	86,6
PORTUGAL	25.273,5		0,2	25.273,2	0,0	0,2
FRANCIA	17.208,1	87,9		17.064,7		55,6
BÉLGICA	11.988,9			11.988,8	0,1	
REINO UNIDO	11.693,2	65,9		11.579,7	47,4	0,2
ALEMANIA	10.960,2		0,3	10.913,7	46,1	0,1
HUNGRÍA	3.700,3			3.700,3		
GRECIA	3.349,0	254,1		3.075,9	19,0	
PAÍSES BAJOS	3.225,6			3.153,1	69,5	3,0
AUSTRIA	1.636,9			1.630,0	6,8	
	127.170,4	437,1	0,4	126.215,9	371,3	145,7

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
CHINA	783.022,9	765.054,0		7.481,2	10.475,0	12,8
BANGLADESH	189.448,6	188.182,0		353,1	913,1	0,3
INDIA	118.266,5	114.445,6		555,2	3.262,5	3,1
PAKISTÁN	84.430,0	83.175,6		222,5	1.031,8	
TURQUÍA	40.312,1	36.651,6		3.310,2	348,8	1,6
VIETNAM	20.363,7	19.113,9	0,4	1.130,1	119,2	0,0
REP. COREA	20.301,9	19.975,9		51,6	274,4	
INDONESIA	18.831,6	17.406,7		1.323,1	101,5	0,2
CAMBOYA	13.133,9	13.060,5		65,0	8,3	
MARRUECOS	12.627,4	11.271,5		1.331,5	23,2	1,2
	1.300.738,5	1.268.337,4	0,4	15.823,6	16.557,8	19,3

Una vez introducidas estas mercancías en España, bien por Valencia o Murcia, las provincias finalmente receptoras son Madrid y Valencia, quedando Alicante como tercera provincia de estas mercancías, pero claramente descolgada de las dos primeras que acaparan el destino final. El transporte utilizado es mayoritariamente, el 88%, por vía marítima.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
MADRID	611.232,8	607.607,9		2.663,4	961,5	
VALENCIA	418.299,1	284.099,1	0,2	121.146,7	12.871,1	182,0
ALICANTE	174.777,0	170.668,1		1.841,3	2.267,6	
MURCIA	124.052,0	101.486,8	0,7	20.269,5	2.295,0	
BARCELONA	39.038,9	37.473,0		1.515,5	50,4	
TOLEDO	16.146,8	15.927,0		216,7	3,1	
ALMERIA	10.633,3	10.503,6		129,7		
ALBACETE	10.095,1	9.237,6		218,0	639,6	
BADAJOS	9.173,7	8.558,1			615,6	
PONTEVEDRA	8.611,4	6.362,0		2.226,2	23,2	
	1.422.060,2	1.251.923,3	0,9	150.226,9	19.727,1	182,0

Exportaciones: países destino y provincias de origen

El destino de estas mercancías, al igual que en los casos anteriores, desde las salidas de Murcia y Valencia es muy similar en el caso de los países UE a las importaciones; así son Francia, Portugal e Italia los principales clientes. En el otro colectivo de países destinatarios hay una gran dispersión, si bien los países de América del Norte tienen una gran presencia. La vía de transporte es la lógica, la carretera para los países europeos y el barco para el resto.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
FRANCIA	72.853,8	921,8	1,3	71.244,5	142,3	543,9
PORTUGAL	72.775,6	3,7		72.767,1	3,8	1,0
ITALIA	66.977,3	6,9		65.837,9	1.072,9	59,6
ALEMANIA	33.595,4		0,9	33.347,2	114,5	132,7
REINO UNIDO	15.982,4	269,5		14.883,0	824,4	5,5
BÉLGICA	11.523,4			11.515,1		8,3
RUMANÍA	10.408,4			10.391,6		16,8
PAÍSES BAJOS	9.984,7			9.982,0	2,0	0,7
GRECIA	7.370,8	1.112,5	0,1	6.254,2	1,6	2,4
REP. CHECA	5.917,5			5.917,5		
	307.389,4	2.314,4	2,3	302.140,0	2.161,7	771,0

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
MÉXICO	33.772,7	32.969,3		12,0	791,4	
USA	31.152,5	27.220,9		156,8	3.774,8	
R. DOMINICANA	18.752,9	18.751,1			1,8	
ARABIA SAUDÍ	15.955,0	15.426,4		9,1	519,6	
JAPÓN	13.084,0	8.501,6		48,0	4.534,5	
EMIRATO ÁRABES	9.181,6	8.323,7			857,9	
CHINA	9.084,6	8.051,3			1.033,3	
CANADÁ	8.846,5	8.345,7		98,9	401,8	
AUSTRALIA	8.028,5	7.676,3		50,8	301,4	
ISRAEL	6.159,5	5.865,3		9,3	285,0	
	154.017,9	141.131,6	0,0	385,0	12.501,3	0,0

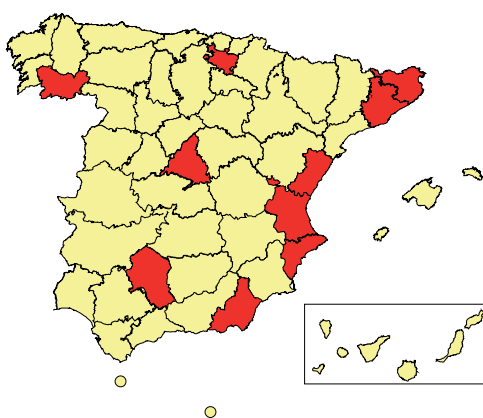
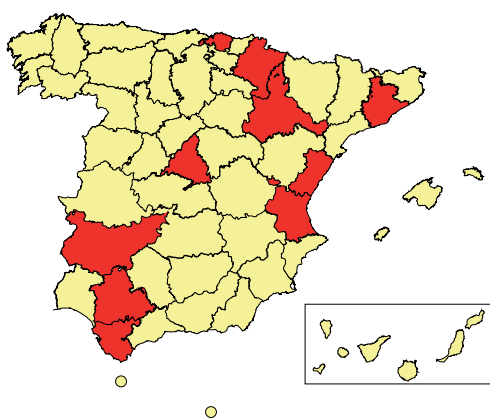
Las principales provincias que envían sus mercancías del grupo 5 por Murcia y Valencia, son además de Alicante con 109,68 millones €, Cádiz, Madrid, Barcelona, Toledo, Albacete, La Rioja y Castellón.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	321.341,5	89.833,5	23,8	219.586,2	11.125,5	772,6
ALICANTE	109.685,5	102.824,8		1.604,4	5.256,3	
MURCIA	88.239,6	7.019,3		80.950,5	269,8	
CADIZ	24.666,5	14,0		24.652,5		
MADRID	12.612,8	12.160,7		14,7	437,4	
BARCELONA	10.921,5	6.853,7		1.475,4	2.592,3	
TOLEDO	8.661,5	8.575,8		40,6	45,1	
ALBACETE	8.343,8	6.410,5		64,6	1.868,7	
LA RIOJA	4.413,0	4.403,3			9,7	
CASTELLON	2.711,0	2.311,1		17,4	382,4	
	591.596,7	240.406,6	23,8	328.406,4	21.987,3	772,6

Grupo 6: principales aduanas de Importación y Exportación

Este grupo incluye las secciones, entre otras mercancías, de la manufactura de la piedra, el cemento, los productos cerámicos, y los metales preciosos. En el conjunto nacional destacan sus exportaciones que se elevan hasta los 8.000 millones €, cuando por el contrario las importaciones son relativamente bajas, tan solo unos 3.200 millones€. Con ello comprobamos que España es un claro exportador de esta mercancía. Y precisamente Alicante, nuevamente juega un papel destacado al incluirse en esta lista de las 10 provincias con mayor volumen. Aunque su peso no es elevado, con unas exportaciones de 105 millones€ representa el 1,3% de las exportaciones nacionales. Estas cifras quedan ciertamente lejos de las que presenta Almería, provincia que también es un claro exportador de piedra natural, y que alcanza un volumen de 230 millones€. Por el lado de las importaciones, Alicante ocupa la posición 19 con un volumen de 21,5 millones€.

Total Importaciones 3.205.790,0 Mill. €			Total Exportaciones 8.001.207,9 Mill. €		
MADRID	1.239.698	38,7%	MADRID	2.173.362	27,2%
BARCELONA	714.129	22,3%	VALENCIA	1.613.539	20,2%
VALENCIA	315.058	9,8%	CASTELLON	1.269.747	15,9%
BADAJOS	109.542	3,4%	BARCELONA	905.992	11,3%
ZARAGOZA	89.071	2,8%	ALMERIA	230.445	2,9%
VIZCAYA	73.929	2,3%	ALAVA	216.659	2,7%
NAVARRA	64.864	2,0%	OURENSE	158.286	2,0%
CASTELLON	61.351	1,9%	CORDOBA	118.189	1,5%
CADIZ	40.579	1,3%	GIRONA	107.297	1,3%
SEVILLA	36.237	1,1%	ALICANTE	105.753	1,3%
		85,6%			86,2%



Importaciones: países origen y provincias de destino

Las importaciones de estas mercancías hacia Valencia-Murcia representan, dentro del grupo de los países con mayor volumen, en torno a un 10% del total nacional. Portugal y China destacan respectivamente entre los países importadores de la UE y de terceros países. De Portugal se importan unos 79 millones de euros seguido por Italia con otros casi 36 millones de euros que llegan a la península por carretera. Por su parte China acapara más de 100 millones y Turquía le sigue con apenas unos 13 millones de euros. En este último caso llegan a estas provincias por vía marítima.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
PORTUGAL	80.411,3	3,6		79.085,3		1.322,3
ITALIA	37.138,0			35.960,9	1.139,2	37,9
ALEMANIA	16.862,0			15.344,1	1.517,9	
POLONIA	15.618,8			15.618,8		
FRANCIA	5.440,9			5.357,9	81,5	1,5
RUMANÍA	3.167,9			3.167,9		
REINO UNIDO	2.713,3	45,4		2.657,4	10,5	
REP. CHECA	2.091,1			2.082,3		8,8
PAÍSES BAJOS	1.714,3			1.710,0	4,3	
BÉLGICA	1.337,7			1.302,8	35,0	
	166.495,3	49,1	0,0	162.287,4	2.788,3	1.370,6

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
CHINA	102.324,6	100.010,5		405,8	1.908,0	0,3
TURQUÍA	12.818,0	11.298,4		1.340,1	179,5	
SUIZA	6.606,6			32,0	6.574,7	
USA	5.844,5	5.513,7		112,1	218,7	
INDIA	4.844,7	4.541,7		5,1	297,8	0,1
R. DOMINICANA	4.444,8	4.444,8				
TAILANDIA	2.237,8	1.850,2		4,7	382,9	
TAIWÁN	1.955,9	1.911,6		5,6	38,7	
INDONESIA	1.936,7	1.881,2		5,9	49,5	
SUDÁFRICA	1.776,9	1.763,0			13,9	
	144.790,4	133.215,0	0,0	1.911,3	9.663,7	0,4

La propia provincia de Valencia es un consumidor destacado de estas importaciones con 218 millones de €. Murcia recibe otros casi 18 millones y hacia Alicante se destina mercancía por valor de 10,7 millones de €. Otros destinos finales en el entorno de Alicante serían las mercancías que llegan a Madrid, Toledo, Ciudad Real o Albacete por más de 30 millones de €.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	218.358,4	51.618,5		154.335,2	12.343,5	61,2
CASTELLON	26.525,2	25.774,9		390,3	360,1	
MADRID	19.911,6	19.724,1		167,5	20,1	
MURCIA	17.810,7	7.592,4		8.725,9	54,7	1.437,7
ALICANTE	10.734,2	10.282,8		150,9	300,5	
BARCELONA	6.309,8	5.639,0		660,8	10,0	
TOLEDO	4.149,8	2.232,0		1.881,5	36,3	
CIUDAD REAL	3.866,5	3.866,5				
ALBACETE	3.278,8	3.271,8		4,6	2,5	
BALEARES	2.787,8	2.703,6		68,1	16,0	
	313.733,0	132.705,7	0,0	166.384,8	13.143,7	1.498,8

Exportaciones: países destino y provincias de origen

En la esfera de las exportaciones destacan las exportaciones a terceros países, ya que son mucho más elevadas que las destinadas a los países UE. En el entorno del euro sobresale la mercancía que por más de 80 millones de euros se envía a Italia y los 46 de Francia. Pero sin duda el bloque más amplio está en los países no UE. A la cabeza se sitúa Suiza con 342 millones, seguido de Arabia saudí con 175 millones y Rusia con otros 133 millones de euros.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ITALIA	81.582,7	0,3		81.542,1	38,9	1,4
FRANCIA	46.585,2	10.931,1		34.143,9	1.347,0	163,3
PORTUGAL	21.899,3	4,0	220,0	21.651,9	0,7	22,6
REINO UNIDO	15.101,5	917,9	106,5	13.672,1	396,8	8,2
ALEMANIA	11.049,1			10.912,6	59,9	76,6
BÉLGICA	3.849,1	11,5		3.714,7	102,2	20,8
PAÍSES BAJOS	3.581,8	28,7		3.547,5	2,6	3,0
POLONIA	3.063,6	6,0	0,4	3.056,3	0,9	
SUECIA	789,6			646,0	138,3	5,3
ESLOVAQUIA	731,4			731,4		
	188.233,3	11.899,5	326,9	173.618,4	2.087,3	301,2

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
SUIZA	342.365,4			52,7	342.312,7	
ARABIA SAUDÍ	175.017,8	174.950,3		46,4	21,0	
RUSIA	133.748,4	127.950,0		5.774,1	4,0	20,3
USA	110.158,8	109.251,0		61,4	846,4	
R. DOMINICANA	77.162,5	77.160,2		1,5	0,8	
EMIRATO ÁRABES	52.382,3	52.166,8			215,5	
LIBIA	35.686,7	35.684,9			1,8	
MÉXICO	31.953,1	31.733,1		48,8	171,2	
MARRUECOS	31.934,1	31.916,8			17,3	
JAMAICA	26.956,2	26.906,2			50,0	
	1.017.365,1	667.719,2	0,0	5.985,0	343.640,6	20,3

La actividad exportadora de Valencia-Murcia es muy intensa y no precisamente por mercancías de su propia provincia. En primer lugar despuntan las exportaciones de

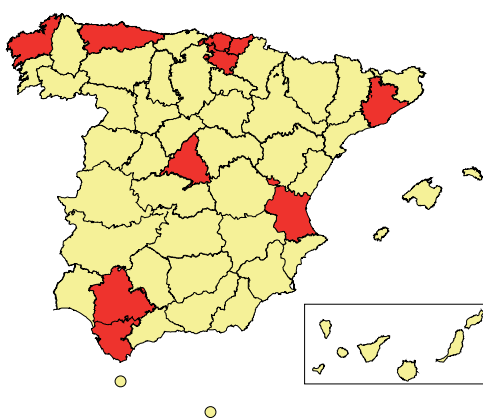
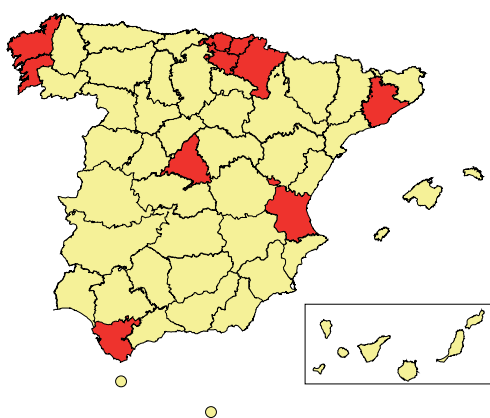
Castellón con casi 840 millones, seguido de Barcelona con otros 363 millones. De la provincia de Alicante se tramitan por estas dos provincias unos 77 millones de euros.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
CASTELLÓN	839.483,8	834.182,5	31,3	4.494,9	774,0	1,1
BARCELONA	363.722,5	13.649,2		8.888,5	341.184,7	
VALENCIA	241.874,5	136.133,8	148,0	99.028,2	6.549,8	14,7
MURCIA	83.234,6	11.799,7	206,8	70.932,6	2,3	293,2
ALICANTE	77.282,2	76.762,3		489,2	30,7	
MADRID	29.961,7	27.138,3		1.942,2	881,2	
GUADALAJARA	10.592,5	10.592,5				
TOLEDO	9.156,1	9.145,9		0,9	9,4	
ALAVA	5.046,7	5.046,7				
ALMERIA	4.165,2	4.165,2			0,0	
	1.664.519,8	1.128.616,1	386,0	185.776,6	349.432,1	309,0

Grupo 7: principales aduanas de Importación y Exportación

El grupo dedicado a los metales comunes y su manufactura factura en global en España unos 36.500 millones de euros, siendo el saldo comercial claramente positivo. Estas mercancías tienen en el norte de España un importante aliado que compiten directamente con el tráfico de Madrid y Barcelona; y donde además Valencia abandona la tercera posición en la que se instala en general a favor de otros territorios como Vizcaya, Oviedo o Guipúzcoa. Las importaciones de Alicante son bastante reducidas, tan solo 65,8 millones € y ocupa la 23ª posición, la misma que ocupa por el lado de las exportaciones. En este caso, el valor de las mismas asciende a 116,5 millones de euros, muy lejos de los territorios más punteros en esta mercancía. En el sur de España destaca claramente Cádiz en las importaciones con casi el 3% del total nacional y en las exportaciones igualmente Cádiz junto a Sevilla que aportan en torno al 6% del comercio exportador de este grupo.

Total Importaciones 16.253.564,4 Mill. €			Total Exportaciones 20.227.515,5 Mill. €		
BARCELONA	3.439.222	21,2%	BARCELONA	3.333.934	16,5%
MADRID	3.409.477	21,0%	VIZCAYA	2.803.219	13,9%
VIZCAYA	2.127.824	13,1%	MADRID	2.636.866	13,0%
VALENCIA	1.038.042	6,4%	OVIEDO	1.490.938	7,4%
GUIPUZCOA	842.405	5,2%	GUIPUZCOA	1.293.123	6,4%
ALAVA	638.627	3,9%	VALENCIA	1.129.835	5,6%
CADIZ	475.008	2,9%	ALAVA	1.065.825	5,3%
LA CORUÑA	374.106	2,3%	LA CORUÑA	690.207	3,4%
PONTEVEDRA	354.719	2,2%	CADIZ	622.992	3,1%
NAVARRA	346.176	2,1%	SEVILLA	567.474	2,8%
		80,3%			77,3%



Importaciones: países origen y provincias de destino

El país de la UE del que más se importa por Valencia y Murcia es Italia con más de 222 millones de euros, que llegan a España esencialmente por carretera, si bien también hay una parte importante que lo hace por vía marítima. El segundo país del que se importan estas mercancías es Alemania con casi 83 millones de euros. En el caso de los terceros países, sin duda el principal origen de la mercancía es China con 337 millones de euros que llegan casi en su totalidad por barco.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ITALIA	222.586,5	59.669,6	66,6	162.460,5	377,5	12,3
ALEMANIA	82.845,7	20.554,4		62.007,2	280,1	4,0
PORTUGAL	70.345,5	470,3		69.841,7	16,6	17,0
PAÍSES BAJOS	35.562,4	13.838,0		21.702,4	22,0	
FRANCIA	28.424,1	64,8	0,7	28.181,5	156,0	21,1
POLONIA	14.151,0			14.150,8	0,3	
REINO UNIDO	11.681,3	2.783,8	2.950,8	4.997,6	949,1	
REP. CHECA	7.536,8		16,8	7.519,5	0,6	
SUECIA	7.176,0	1.687,2		5.464,4	24,4	
BÉLGICA	6.577,8			6.558,9	3,9	15,0
	486.887,3	99.068,2	3.034,9	382.884,5	1.830,4	69,3

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
CHINA	337.056,1	333.346,7	81,7	2.146,4	1.480,8	0,6
TURQUÍA	60.321,0	54.090,4	24,9	5.837,6	368,1	
INDIA	56.330,6	55.591,0	0,9	616,6	122,1	
USA	42.185,0	39.935,3		632,8	1.616,9	
QATAR	33.128,5	32.996,5		72,8	59,1	
TAIWÁN	25.416,7	25.231,4		62,5	122,8	
RUSIA	22.636,5	22.632,0		2,0	2,5	
REP. COREA	17.151,6	16.948,9		135,8	66,9	
MÉXICO	11.885,2	10.209,9		1.660,7	14,5	
LÍBANO	10.253,9	10.227,4			26,5	
	616.365,0	601.209,3	107,5	11.167,2	3.880,4	0,6

La mayoría de la mercancía que llega a Valencia y Murcia es utilizada por sus propias empresas, casi unos 900 millones de euros, y el resto, como los 27,2 millones de Alicante se destinan hacia otras provincias, con una dispersión muy variada, desde Castellón, Vizcaya o Pontevedra.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	715.154,4	383.071,4	3.150,5	321.343,3	7.540,0	49,2
MURCIA	173.502,9	100.401,7		72.967,4	112,3	21,5
MADRID	93.949,5	91.301,7	27,9	2.599,2	20,2	0,4
ALICANTE	27.265,5	26.223,0		674,7	367,8	
BARCELONA	23.040,8	16.311,4		6.635,7	93,7	
TOLEDO	22.362,0	19.697,6		2.659,9	4,5	
CASTELLON	17.281,6	16.939,4		294,9	47,3	
VIZCAYA	17.189,7	13.266,4		3.923,3		
ZARAGOZA	13.151,6	13.023,6		117,7	10,3	
PONTEVEDRA	13.117,2	8.810,7		4.274,2	32,2	
	1.116.015,1	689.046,9	3.178,4	415.490,3	8.228,3	71,1

Exportaciones: países destino y provincias de origen

Las exportaciones de las mercancías del grupo 7 por estas dos provincias es escasa dentro del conjunto nacional, y los cinco países que centran sus destinos son Francia (149 millones €), Italia (108 millones €) y República Dominicana (106 millones €), Portugal (97 millones €) y China (millones €). Y al igual que ocurre en otros grupos de mercancías los envíos a los países europeos se realiza por carretera mientras que en el resto de países el barco es vía básica.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
FRANCIA	148.980,0	6.885,9	13,0	141.860,2	220,9	
ITALIA	108.408,0	67.432,7	46,1	40.439,9	489,2	
PORTUGAL	96.886,8	16.166,0	13.707,0	67.013,8		
ALEMANIA	47.930,2	157,1	119,6	46.826,0	827,4	
PAÍSES BAJOS	44.829,0	164,0		44.660,3	4,7	
REINO UNIDO	26.738,5	0,5	48,1	26.247,8	442,1	
BÉLGICA	16.495,1	77,3	4,0	16.407,5	6,4	
HUNGRÍA	14.520,0		0,2	14.519,8		
AUSTRIA	9.449,9			9.429,7	17,5	2,6
LUXEMBURGO	7.226,9	906,4		6.320,5		
	521.464,3	91.789,8	13.938,0	413.725,6	2.008,3	2,6

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
R. DOMINICANA	106.229,1	106.194,8		20,0	13,3	1,0
CHINA	89.340,6	88.729,4		40,9	570,3	
MARRUECOS	67.439,7	67.424,4			7,1	8,1
USA	46.941,2	45.938,3		20,5	766,2	216,2
TURQUÍA	37.863,5	35.954,0		1.776,8	132,7	
MÉXICO	37.096,8	36.902,8		29,6	153,8	10,6
BRASIL	35.079,3	34.908,7			132,9	37,7
IRAK	34.100,0	34.099,9			0,0	
CHILE	29.259,3	29.121,3		46,4	91,6	
GUINEA ECUAT.	18.900,5	18.539,4		79,3	281,7	
	502.250,0	497.813,1	0,0	2.013,6	2.149,6	273,7

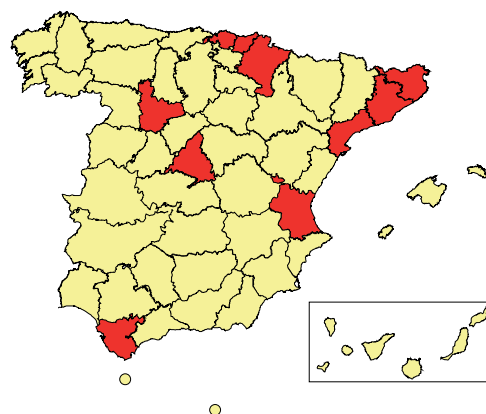
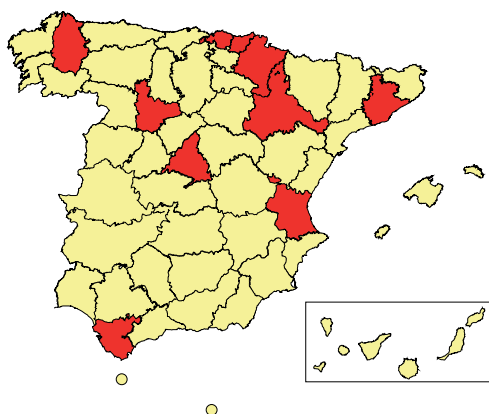
Las exportaciones de empresas de Valencia y Murcia copan la mayor parte de las exportaciones que se tramitan por su aduana, entre las que se incluyen unos 32,5 millones de empresas de Alicante, los cuales básicamente se movilizan por vía marítima.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	573.492,6	305.880,4	13.939,7	248.205,3	5.102,6	364,4
MURCIA	207.927,3	138.776,1		69.122,3	26,3	2,6
MADRID	164.789,1	162.613,1	150,2	1.933,2	92,5	
LA RIOJA	102.996,9	6.442,9		96.554,0		
CORDOBA	44.772,2	44.769,1			3,1	
BARCELONA	36.256,0	35.627,2		203,5	425,3	
ALICANTE	32.530,0	31.491,1		965,2	73,8	
ZARAGOZA	27.432,8	27.318,3		114,5		
ALBACETE	25.366,4	24.899,4		344,6	122,4	
CIUDAD REAL	15.691,1	15.671,1		20,0		
	1.231.254,5	793.488,8	14.090,0	417.462,6	5.846,1	367,1

Grupo 8: principales aduanas de Importación y Exportación

Con el grupo 8 nuevamente nos encontramos con un tipo de mercancía que no tiene una gran presencia en Alicante, más bien todo lo contrario, siendo nuevamente el norte de España el que presenta una notable presencia. Las importaciones de Alicante alcanzan los 149 millones€ lo que le sitúa en la posición 17 del panorama nacional. En cambio en las exportaciones desciende su posición, ya que los 173 millones de euros exportados le dejan en la posición nº 22. La provincia de Cádiz se configura nuevamente como la principal puerta utilizada por el sur peninsular para esta mercancía, mientras que Barcelona y Valencia acaparan la zona del mediterráneo.

Total Importaciones 37.762.622,8 Mill. €			Total Exportaciones 32.493.896,7 Mill. €		
MADRID	13.290.262	35,2%	BARCELONA	8.306.014	25,6%
BARCELONA	11.081.344	29,3%	MADRID	4.782.679	14,7%
VALENCIA	3.238.350	8,6%	VALENCIA	3.125.398	9,6%
CADIZ	1.189.460	3,1%	VIZCAYA	2.766.678	8,5%
ZARAGOZA	1.149.024	3,0%	CADIZ	2.076.026	6,4%
NAVARRA	1.087.873	2,9%	GUIPUZCOA	1.727.116	5,3%
VIZCAYA	1.034.664	2,7%	NAVARRA	1.397.223	4,3%
VALLADOLID	927.573	2,5%	VALLADOLID	1.245.380	3,8%
GUIPUZCOA	629.337	1,7%	GIRONA	762.597	2,3%
LUGO	490.067	1,3%	TARRAGONA	688.225	2,1%
		90,3%			82,7%



Importaciones: países origen y provincias de destino

Las importaciones que realizan Valencia y Murcia provienen básicamente de Alemania seguido del Reino Unido. Y en este último caso llama la atención que la principal vía de entrada es por ferrocarril y no por carretera que es la forma más habitual de transporte con los países europeos. Por parte de los países no UE las importaciones de China por estas dos provincias supera el 50% de toda la mercancía, dejando en una posición residual otros

países que tradicionalmente han sido grandes exportadores de este grupo como sería Japón, Corea y Taiwán.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ALEMANIA	479.017,9	48,0	32,1	476.893,7	1.822,9	221,2
REINO UNIDO	219.080,2	669,1	192.702,7	24.083,1	1.529,8	95,5
SUECIA	191.862,0			191.800,3	15,6	46,1
ITALIA	143.475,5	0,7	17,1	142.347,1	955,2	155,3
HUNGRÍA	125.760,2			125.754,7	5,5	
FRANCIA	124.783,2	0,4		124.303,9	426,0	52,8
BÉLGICA	91.463,9			91.061,6	322,3	80,0
PORTUGAL	90.615,2	16,8		90.592,4	3,2	2,8
POLONIA	85.534,3	405,0		85.123,0	5,9	0,4
REP. CHECA	62.165,3			1.557,4	60.599,6	8,2
	1.613.757,5	1.140,0	194.309,3	1.412.559,5	5.094,5	654,1

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
CHINA	826.152,8	746.299,3	587,4	47.146,7	32.118,7	0,8
TURQUÍA	222.157,2	210.133,5		11.614,6	409,1	
USA	121.431,4	87.871,7	1.196,0	5.719,1	26.643,4	1,1
MÉXICO	86.887,3	82.957,5	19,9	310,5	3.599,4	
SUDÁFRICA	61.284,1	60.066,6		11,0	1.206,5	
JAPÓN	57.578,5	41.077,1	3.479,3	6.834,2	6.187,9	
REP. COREA	45.719,0	40.776,6	72,5	2.276,3	2.593,6	
TAIWÁN	28.667,5	22.688,0	38,6	752,9	5.181,9	6,1
INDIA	23.759,0	15.501,8		7.695,9	561,3	
INDONESIA	17.395,3	17.052,9		15,3	327,2	
	1.491.032,1	1.324.425,0	5.393,7	82.376,5	78.829,0	8,0

La mercancía importada por Valencia y Murcia se queda en gran medida en estas dos provincias, tal y como se comprueba en la siguiente tabla, unos 760 millones se destinan posteriormente a diversas provincias españolas, incluida la de Alicante, que recibe mercancía por valor de 36,4 millones de euros de este grupo 8.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	2.315.774,7	519.287,0	199.814,0	1.530.078,3	65.821,4	773,9
MADRID	492.686,8	478.568,4		10.949,1	3.169,3	
MURCIA	152.710,5	61.214,8	16,6	74.221,0	17.185,2	72,9
BARCELONA	108.983,2	103.414,7		4.725,3	843,2	
ALICANTE	36.420,7	27.070,8		4.260,6	5.089,4	
CASTELLON	33.939,1	30.185,0		825,7	2.928,4	
TOLEDO	33.686,9	33.534,0		124,0	28,8	
SANTANDER	26.364,5	26.324,2		40,3	0,0	
ZARAGOZA	13.969,1	12.455,2		1.379,5	134,4	
VIZCAYA	13.434,8	13.130,2		267,4	37,3	
	3.227.970,3	1.305.184,3	199.830,6	1.626.871,2	95.237,4	846,8

Exportaciones: países destino y provincias de origen

Por la vertiente exportadora hacia los países europeos, una de las primeras conclusiones que se observan es que son bastante inferiores a las importaciones; tan solo se exportan por estas dos provincias unos 706,8 millones € cuando antes hemos visto que las importaciones ascendían hasta los 1.613,7 millones de euros. En cambio, con terceros

países sí se mantiene un nivel de exportaciones similar al de las importaciones. Las operaciones con Europa tienen en el ferrocarril nuevamente un buen aliado para transportar las mercancías, las cuales llegan además de al Reino Unido a Alemania y especialmente a Bélgica.

Top 10 Países UE		MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
REINO UNIDO	318.987,3	257.649,8	8.582,8	51.488,7	1.265,9	
ALEMANIA	88.228,5		45.929,7	41.484,6	808,4	5,7
BÉLGICA	85.490,5		75.256,2	10.226,8	7,5	
FRANCIA	77.824,7	3.919,4	52,9	73.751,9	100,4	0,0
PORTUGAL	40.986,2		4,6	40.864,5	47,0	70,1
ITALIA	36.839,6	0,5	3,9	36.804,2	27,5	3,5
PAÍSES BAJOS	21.770,2	620,2	370,5	20.629,8	149,7	
ESLOVAQUIA	17.725,6			17.725,5		0,2
POLONIA	12.127,6		90,7	12.032,3	4,5	0,1
SUECIA	6.841,4	3.097,8	40,1	3.540,4	163,1	
	706.821,5	265.287,7	130.331,4	308.548,7	2.574,0	79,6

Top 10 Países NO UE		MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
USA	521.722,2	513.133,3		1.319,3	7.262,0	7,6
MÉXICO	281.795,3	278.517,3		196,3	3.077,6	4,1
R. DOMINICANA	100.593,7	99.890,1		274,2	429,4	
ARABIA SAUDÍ	93.503,1	92.992,2		63,5	447,4	
BRASIL	92.799,2	89.960,4		118,1	2.720,6	
CHINA	87.373,4	79.305,5	44,2	25,8	7.997,9	
CHILE	82.029,1	81.499,7		105,2	424,3	
TURQUÍA	77.364,2	75.779,9		209,8	1.374,4	
CANADÁ	63.553,2	63.249,9		88,9	214,4	
CUBA	61.363,9	60.052,7		156,6	1.154,7	
	1.462.097,3	1.434.381,0	44,2	2.557,7	25.102,7	11,7

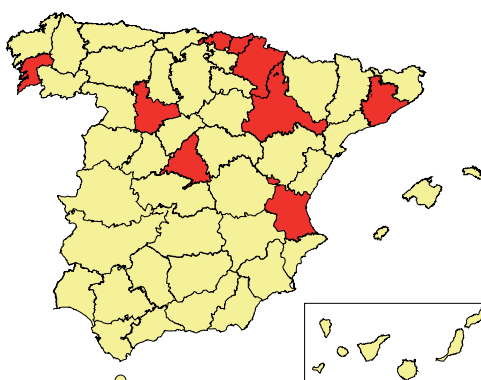
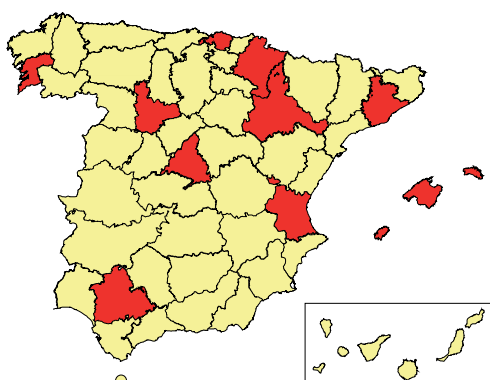
La mercancía exportada proviene al igual que en las importaciones de la propia provincia de Valencia y Murcia, si bien quedan más de 1.000 millones € que proceden de otros territorios, de los cuales unos 36,3 millones € son de Alicante.

Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	1.671.491,6	1.210.193,7	130.585,9	296.442,6	34.180,5
MADRID	588.503,2	578.839,6	61,5	4.789,2	4.813,1
MURCIA	192.720,4	145.518,8	52,9	44.997,1	2.147,6
ZARAGOZA	92.300,2	90.853,4		1.358,5	88,4
CASTELLON	90.568,8	78.572,9		1.768,7	10.227,2
BARCELONA	77.994,3	62.487,9		2.861,1	12.645,3
GUIPUZCOA	67.224,3	67.008,3		90,3	125,8
VIZCAYA	52.822,1	52.653,8		142,5	25,7
TOLEDO	39.653,9	39.546,6		75,1	32,2
ALICANTE	36.361,5	34.997,6		522,5	841,5
	2.909.640,4	2.360.672,5	130.700,3	353.047,5	65.127,2

Grupo 9: principales aduanas de Importación y Exportación

Este grupo es el que incluye entre otros al material de transporte, donde la fabricación de vehículos es uno de los principales productos exportados por España. El valor global de las exportaciones asciende a los 46.221 millones €, frente a unas importaciones de 33.074 millones€. Como ya se ha comentado anteriormente éste es uno de los grupos más dinámicos del comercio exterior español. Al igual que ocurre con las mercancías más vinculadas con la maquinaria y los metales, el norte de España vuelve a copar el protagonismo, junto a aquellas provincias que poseen alguna planta de ensamblaje de coches. Es el caso por ejemplo de la ciudad de Vigo (Pontevedra), provincia que cuenta a efectos de la AEAT con dos aduanas, una precisamente en Vigo y otra para el resto de la provincia. En la tabla aparece Vigo y no Pontevedra porque en estas tablas el cómputo se realiza por aduanas no por provincias.⁹ En el caso particular de Alicante, ocupa la posición nº 20 tanto en importación como en exportación, con un saldo conjunto de unos 175 millones€.

Total Importaciones 33.074.663,8 Mill. €			Total Exportaciones 46.221.378,1 Mill. €		
MADRID	10.566.670	31,9%	MADRID	10.435.501	22,6%
BARCELONA	8.156.012	24,7%	BARCELONA	9.808.090	21,2%
VALLADOLID	4.109.721	12,4%	VALENCIA	4.381.135	9,5%
VIGO	2.512.726	7,6%	VALLADOLID	3.661.030	7,9%
VALENCIA	2.310.704	7,0%	NAVARRA	3.290.104	7,1%
ZARAGOZA	1.059.719	3,2%	ZARAGOZA	2.876.725	6,2%
NAVARRA	911.694	2,8%	VIGO	2.628.453	5,7%
BALEARES	474.858	1,4%	PONTEVEDRA	1.644.527	3,6%
SEVILLA	452.465	1,4%	VIZCAYA	1.543.628	3,3%
VIZCAYA	293.526	0,9%	GUIPUZCOA	1.125.274	2,4%
		93,3%			89,6%



⁹ Los otros casos con una doble presencia aduanera en la provincia son Murcia con Cartagena, Cádiz con Jerez de la Frontera, y Oviedo con Gijón.

Importaciones: países origen y provincias de destino

El volumen de las importaciones por estas dos provincias de países europeos es claramente superior al de terceros países. Claramente las mercancías de este grupo 9, básicamente elementos de transporte, provienen de Europa, con Alemania claramente a la cabeza seguida de Francia y Eslovaquia. En cuarta posición se encuentra el Reino Unido y donde nuevamente se observa que utiliza para su transporte esencialmente el ferrocarril. Entre los países no europeos destacan las importaciones de Turquía, Usa y Japón, quedando China en cuarta posición.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ALEMANIA	571.743,0	87.549,0	2,2	481.548,5	2.573,4	69,9
FRANCIA	158.072,5	19,0		154.023,4	3.973,3	56,8
ESLOVAQUIA	112.629,0			112.629,0		
REINO UNIDO	101.975,2	3.005,2	64.871,4	33.043,4	1.055,2	
PORTUGAL	98.603,6			98.578,7	24,9	
BÉLGICA	95.334,7	46.870,3		48.443,1	14,4	6,9
ITALIA	62.498,4			58.623,9	3.860,4	14,1
POLONIA	62.203,8	10.938,8		51.261,9	3,1	
RUMANÍA	51.224,2			51.224,2		
REP. CHECA	49.707,7			49.702,7	4,8	0,2
	1.363.992,2	148.382,4	64.873,6	1.139.078,8	11.509,6	147,8
	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
TURQUÍA	239.321,8	231.857,0		6.173,6	1.291,2	
USA	196.489,1	108.604,7	1,4	1.717,0	44.790,6	41.375,4
JAPÓN	185.042,0	176.044,5	2.440,7	4.785,3	1.745,8	25,8
CHINA	90.492,9	70.657,0	4,6	5.315,3	14.147,1	368,9
SUDÁFRICA	39.508,0	39.473,3		33,6	1,1	
TAIWÁN	37.764,0	25.821,5		11.334,1	608,3	
REP. COREA	20.643,7	19.606,8		398,8	624,1	14,0
TAILANDIA	9.098,6	7.081,8		2.016,0	0,8	
SUIZA	8.777,2	410,3		7.254,0	959,1	153,8
MÉXICO	7.239,4	4.121,0	2.747,0	23,4	348,0	
	834.376,6	683.678,0	5.193,6	39.051,0	64.516,1	41.937,8

La mercancía importada por Valencia y Murcia se queda en gran medida en Valencia, básicamente para todo el suministro de sus plantas de coches como la Ford; pero también hay una pequeña parte, unos 46,5 millones de euros que tienen como destino final la provincia de Alicante.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	1.905.617,0	616.829,0	70.065,0	1.083.160,9	92.772,0	42.790,0
MADRID	132.785,5	92.005,2		39.674,7	707,4	398,3
ALICANTE	46.568,5	24.395,5		13.142,8	8.825,5	204,7
BARCELONA	31.663,6	14.629,2		14.204,9	2.814,8	14,7
MURCIA	27.236,5	7.280,0	2,2	19.600,6	217,1	136,6
BALEARES	27.161,6	13.498,3		13.571,3	83,7	8,3
PONTEVEDRA	21.274,3	2.027,6		19.236,4	10,3	
ZARAGOZA	13.940,9	9.085,1		4.845,3	10,6	
GUIPUZCOA	10.641,0	6.722,5		3.918,5	0,1	
S. C. TENERIFE	9.824,4	4.442,3		5.382,2		
	2.226.713,4	790.914,6	70.067,2	1.216.737,5	105.441,5	43.552,5

Exportaciones: países destino y provincias de origen

Las exportaciones de las mercancías del grupo 9 hacia Europa se realizan básicamente por vía marítima, y no por carretera como se ha podido comprobar en los casos anteriores. Además, el transporte por ferrocarril también ocupa una posición destaca con un movimiento superior a los 723 millones €, especialmente dirigida hacia Alemania. Entre los países no europeos receptores de estas mercancías destaca en primer lugar USA, seguido de Australia y Turquía, con unos 545 millones en conjunto, y básicamente por vía marítima.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ALEMANIA	828.583,6	12.065,0	702.793,7	113.205,9	519,1	
REINO UNIDO	632.792,0	544.936,8	19.822,7	67.986,5	46,0	
FRANCIA	421.795,5	5.414,9		416.069,0	311,6	
ITALIA	319.294,2	303.169,1	3,0	15.884,9	236,4	0,7
POLONIA	174.355,7	136.360,7	46,5	37.937,3	11,3	
BÉLGICA	122.100,1	94.671,2	293,6	27.120,9	14,3	
AUSTRIA	93.661,4			93.649,6	11,8	
PAÍSES BAJOS	60.765,3	54.698,3	88,7	5.545,3	433,0	
PORTUGAL	50.244,8		82,4	50.061,0	99,8	1,7
SUECIA	42.448,5	35.361,9	0,8	7.018,5	67,3	
	2.746.041,1	1.186.678,0	723.131,4	834.478,9	1.750,4	2,4

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
USA	298.515,0	240.931,4		258,5	28.092,8	29.232,3
AUSTRALIA	124.168,7	117.621,0			1.547,8	5.000,0
TURQUÍA	122.481,2	121.443,3		713,4	324,5	
SUDÁFRICA	91.563,8	83.930,5			1.633,4	6.000,0
SUIZA	90.330,7			90.245,4	85,3	
MÉXICO	79.060,0	68.258,5			801,4	10.000,0
RUSIA	68.843,3	63.247,8		1.889,0	3.703,5	3,0
ISRAEL	66.660,7	66.541,0			119,7	
NORUEGA	52.863,1	50.829,5		2.032,1	1,6	
ARGENTINA	45.582,1	45.306,2		10,5	265,5	
	1.040.068,6	858.109,1	0,0	95.149,0	36.575,3	50.235,3

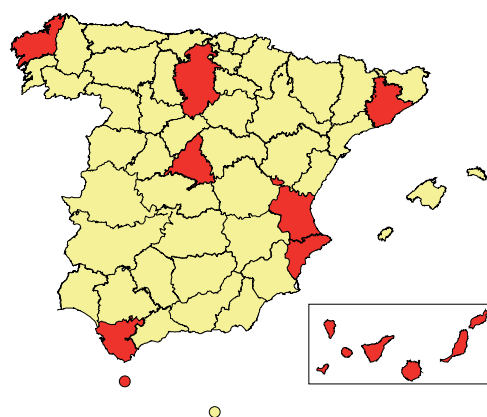
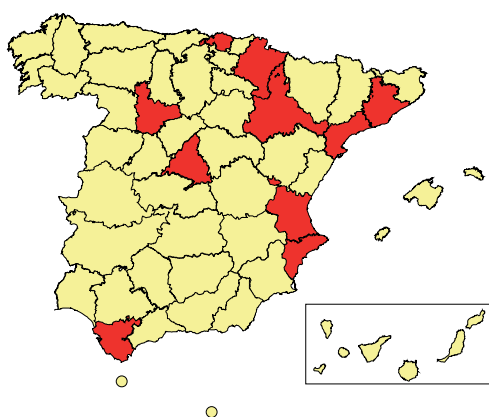
Salvo Valencia, ciertamente el resto de provincias no cuenta con una aportación significativa al tándem Valencia-Murcia para su exportación. De hecho, Alicante tan solo mueve unos 16 millones de euros por estas dos provincias.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	4.008.961,8	2.217.235,4	723.339,0	964.473,5	36.390,2	67.523,6
MADRID	169.820,4	169.158,4	16,2	309,2	336,7	
VIZCAYA	24.057,2	20.072,9		41,2	3.943,2	
BARCELONA	23.943,5	23.105,9		107,9	729,7	
GUIPUZCOA	22.050,5	21.989,5			61,0	
MURCIA	21.730,3	6.243,0		13.789,6	108,4	1.589,3
PONTEVEDRA	19.878,2	4.780,8		15.024,3	73,1	
ALICANTE	16.018,9	15.859,4		29,6	129,9	
SEVILLA	14.712,6	2.734,0		0,3	11.978,4	
VALLADOLID	9.021,2	9.021,2				
	4.330.194,6	2.490.200,5	723.355,2	993.775,5	53.750,6	69.112,9

Grupo 10: principales aduanas de Importación y Exportación

En el último grupo de mercancías se incluyen un conjunto muy variado de mercancías, que van desde los juguetes, los muebles o elementos de iluminación, triciclos e incluso armas y antigüedades. Precisamente por los juguetes y los muebles la provincia de Alicante se encuentra entre los 10 primeras provincias, si bien con una participación pequeña. El volumen de importaciones de Alicante asciende a los 72,5 millones y en las exportaciones se eleva hasta los 327,35 millones de euros. La variedad de productos y algunos tan especiales como las armas hace que estas mercancías, especialmente por las exportaciones, se movilicen por provincias que en las anteriores mercancías no aparecían entre las 10 con mayor movimiento. Destacan en las exportaciones provincias como Las Palmas, Burgos, Santa Cruz de Tenerife o Ceuta. El saldo comercial para estas mercancías es claramente positivo, de tal forma que por cada euro que se importa se exportan 3.

Total Importaciones 5.024.092,3 Mill. €			Total Exportaciones 13.775.326,5 Mill. €		
MADRID	1.693.319	33,7%	BARCELONA	3.448.108	25,0%
BARCELONA	1.396.916	27,8%	MADRID	2.189.673	15,9%
VALENCIA	696.467	13,9%	CADIZ	1.511.614	11,0%
TARRAGONA	168.802	3,4%	LAS PALMAS	1.072.516	7,8%
CADIZ	163.018	3,2%	VALENCIA	927.974	6,7%
ZARAGOZA	151.083	3,0%	LA CORUÑA	684.781	5,0%
NAVARRA	85.546	1,7%	BURGOS	426.240	3,1%
ALICANTE	72.504	1,4%	SANTA CRUZ DE TENERIFE	422.281	3,1%
VALLADOLID	63.560	1,3%	ALICANTE	327.357	2,4%
VIZCAYA	60.755	1,2%	CEUTA	303.458	2,2%
		90,6%			82,1%



Importaciones: países origen y provincias de destino

La participación de Valencia y Murcia en el movimiento de estas mercancías es relativamente reducida, y viendo los principales países origen de las mercancías, en gran parte provienen de terceros países y especialmente de China. De hecho de este país se mueven por las aduanas de estas dos provincias unos 500 millones de euros, que llegan por vía marítima. Así, China se presenta como el principal suministrador de este grupo con prácticamente 5 de cada 7 euros importados. Los restantes 2 euros se reparten en un número amplio de países tanto europeos como del resto del mundo.

Top 10 Países UE		MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
ALEMANIA	27.366,0			27.365,5	0,1	0,4
ITALIA	20.158,0	7,0		19.438,6	595,6	116,8
PAÍSES BAJOS	12.362,3	9,4		12.352,7	0,2	
REP. CHECA	12.210,0			12.210,0		
FRANCIA	11.666,5	2,5		11.656,4	2,0	5,7
PORTUGAL	8.720,2			8.720,2		
AUSTRIA	6.249,1			6.249,1		
POLONIA	4.527,4			4.527,3		0,1
FINLANDIA	3.230,0			3.230,0		
REINO UNIDO	2.878,7			2.877,5	1,2	
	109.368,3	18,9	0,0	108.627,4	599,1	122,9

Top 10 Países NO UE		MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
CHINA	503.368,5	494.600,2		2.933,9	5.834,0	0,4
MÉXICO	15.624,4	15.591,0		13,5	19,9	
INDONESIA	9.220,5	9.198,0		14,0	8,5	
TAIWÁN	8.801,5	8.646,4		46,9	108,2	
VIETNAM	8.323,7	8.284,3		13,2	26,2	
ISRAEL	7.551,1	7.525,1		25,6	0,3	
USA	7.034,1	5.853,4		254,0	926,7	
QATAR	4.414,7	561,3		76,2	36,5	3.740,7
BRASIL	3.642,9	3.626,7		4,9	11,3	
MALASIA	3.505,9	3.501,7		1,2	3,0	
	571.487,2	557.388,2	0,0	3.383,4	6.974,5	3.741,1

De los 700 millones que se importan de estas mercancías por Valencia y Murcia, la mitad se queda en estas provincias, y el resto se redistribuye por toda la península, quedándose Alicante con unos 93,5 millones de euros, los cuales en su gran mayoría llegan por vía marítima.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	321.818,5	208.468,7		107.125,6	6.206,2	18,0
MADRID	167.559,3	160.073,0		3.052,0	693,6	3.740,7
ALICANTE	93.453,4	90.860,8		1.687,7	904,7	0,1
MURCIA	33.252,1	24.034,9		8.903,0	205,6	108,6
TOLEDO	20.730,8	20.517,9		209,0	3,9	
ZARAGOZA	12.526,5	10.416,8		2.089,9	19,9	
BARCELONA	10.706,1	9.386,2		1.169,3	150,6	
GUADALAJARA	8.267,4	8.245,9		21,5		
CASTELLON	7.284,7	6.276,2		754,9	253,6	
ALMERIA	6.061,9	5.829,1		232,8		
	681.660,7	544.109,5	0,0	125.245,7	8.438,1	3.867,4

Exportaciones: países destino y provincias de origen

Las exportaciones se destinan tanto a países de la UE como a otros países terceros. No obstante es necesario destacar que dada la naturaleza de algunas mercancías incluidas en este grupo, dígame armas, no existe en ocasiones un detalle explícito de los destinatarios. Así por ejemplo, en el bloque de países no UE se ha incluido en las dos primeras posiciones los envíos de, tal y como aparece en la codificación oficial, *Avituallamiento y combustible en el marco del comercio dentro de la UE*, y *Avituallamiento y combustible en el marco del comercio con terceros países*. Ambas partidas representan casi 260 millones de euros.

	Top 10 Países UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
FRANCIA	127.086,5	1.636,5	11,3	125.419,1	19,6	
REINO UNIDO	37.085,3	2.819,6	4,1	34.239,3	22,0	0,2
PORTUGAL	31.904,6	98,0		31.805,6	1,0	
ALEMANIA	28.693,0	85,1	3.479,7	25.126,6	1,6	
ITALIA	22.919,9	5.286,3	0,2	17.632,1	1,4	
BÉLGICA	10.147,6	13,3		10.088,9	0,4	45,1
PAÍSES BAJOS	7.517,8	70,3		7.447,4	0,1	
POLONIA	5.512,1			5.512,1		
REP. CHECA	3.106,0	0,6		3.105,2	0,2	
DINAMARCA	3.055,6	2,0		3.053,6		
	277.028,4	10.011,5	3.495,3	263.429,9	46,4	45,3

	Top 10 Países NO UE	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
QS	176.145,5	130.512,4		24.084,9	21.548,2	
QR	82.491,2	63.027,7		18.273,5	1.190,0	
USA	56.090,5	53.916,9		118,6	2.055,0	
ARABIA SAUDÍ	36.379,7	35.660,1		10,9	708,7	
MÉXICO	27.423,2	26.959,4		26,9	437,0	
RUSIA	22.199,5	21.244,7		917,3	37,4	
BRASIL	21.315,2	21.293,6			21,6	
GUINEA ECUAT.	19.920,2	16.550,2			3.370,0	
EMIRATO ÁRABES	18.066,4	16.840,3		0,0	1.226,1	
CHINA	13.611,7	12.884,7		0,0	726,9	
	473.643,1	398.890,1	0,0	43.432,1	31.320,9	0,0

Las provincias que más participan en las exportaciones de estas mercancías por Valencia y Murcia además de estas dos son por orden de importancia Madrid con 292,44 millones y Alicante con 53,66 millones de Euros.

	Top-10	MARÍTIMO	FERROCARRIL	CARRETERA	AVIÓN	OTROS
VALENCIA	413.104,0	164.006,8	3.497,1	232.257,8	13.297,0	45,3
MADRID	292.445,2	228.735,8	7,1	42.330,7	21.371,6	
MURCIA	108.863,6	64.746,9		43.564,9	551,8	
ALICANTE	53.666,1	51.980,6		744,4	941,0	
CASTELLON	24.568,0	23.957,6		5,3	605,1	
LA CORUÑA	23.996,2	23.993,8			2,4	
ZARAGOZA	20.620,6	16.963,6		3.652,5	4,6	
BARCELONA	10.256,1	9.612,8		64,3	579,0	
GUADALAJARA	6.123,2	6.123,2				
GRANADA	5.776,2	5.775,1			1,2	
	959.419,3	595.896,2	3.504,2	322.619,9	37.353,8	45,3

2.4 PRINCIPALES MERCANCÍAS Y SECTORES ECONÓMICOS EN LAS IMPORTACIONES

Para comprender mejor la incidencia de una zona franca en Alicante, veamos a continuación qué mercancías en concreto son las que de forma mayoritaria son importadas por las empresas alicantinas. El detalle se realizará para cada uno de los 10 grupos de mercancías y recoge aquellos artículos que, al menos en 2013, han tenido mayor demanda. También se proporciona el porcentaje que representa cada grupo en el conjunto de las importaciones de las empresas de Alicante. Las empresas que adquieren estas mercancías son las que en principio podrían estar interesadas en ubicarse en la zona franca, pero también es cierto que sería atractivo el incorporar otro tipo de industrias no tan habituales en la provincia, con la idea de diversificar el tejido productivo que actualmente presentan las empresas alicantinas.

Grupo 1 16,9%	Almendra pelada, kiwis, plátanos, sepia, manzana, calamar, pulpo, chocolate, especias, jarabes de azúcar, embutidos y productos similares de carne, semillas de hortalizas, guayabas y mangos, pez espada, piñas, azúcar blanco, preparaciones alimenticias, cacao, ciruelas, galletas
Grupo 2 6,2%	Medicamentos, adhesivos a base de polímeros, urea, fungicidas, herbicidas, productos y preparaciones para usos farmacéuticos o quirúrgicos, mezclas de sustancias odoríferas y mezclas, fosfato diamónico, insecticidas, desinfectantes, betún de petróleo, ácido fosfórico y ácidos polifosfóricos, velas, cirios y artículos similares, pigmentos, hojas para el marcado a fuego, preparaciones de belleza, abonos de origen animal o vegetal, cemento blanco
Grupo 3 20,7%	Hojas de plástico, cueros preparados, neumáticos (llantas neumáticas) de caucho, polietileno, piel de bovino, piel de porcino, polipropileno, copolímeros de propileno, cueros y pieles charolados, cueros preparados, bolsos de mano (carteras), copolímero, vajilla y demás artículos para el servicio de mesa/cocina, látex, polietileno lineal, cueros y pieles enteros de bovino
Grupo 4 3,3%	Papel y cartón, pasta química de madera, papel semiquímico para acanalar, papel rizado y napas de fibra de celulosa, cajas, sacos (bolsas), bolsitas, cucuruchos y demás envases de papel, perchas para prendas de vestir, papel y cartón filtro, estampas, grabados y fotografías, artículos de cestería, guata de celulosa, cestería de bambú, papel de fumar, cajas y cartonajes, plegables, de papel o cartón, sin corrugar, papel rizado y napas de fibra de celulosa llamado «tissue», papel y cartón kraft

Grupo 5 30,0%	Calzado para casa, calzado para hombre, calzado para mujer, fibras textiles, hilados
Grupo 6 1,2%	Rovings (fibra de vidrio), mármol, travertinos y alabastro, tejidos, bisutería, artículos de joyería, abalorios, espejos, granito pulimentado, elementos prefabricados para la construcción, fregaderos de porcelana, vajillas, napas, colchones, paneles y productos similares sin tejer, botellas y frascos de vidrio, objetos de cristal, vidrios
Grupo 7 4,1%	Plomo refinado, alambre de aluminio, productos laminados planos de hierro o acero sin alear, aleaciones de aluminio, productos laminados planos de acero inoxidable, cierres, monturas, hebillas, corchetes, ganchos, herrajes, hojas y tiras, delgadas de aluminio, manufacturas de alambre de hierro o acero, cadenas, perfiles de aluminio, tubos para canalizaciones a presión, artículos metálicos de uso doméstico, artículos de adorno de metal, alambre de hierro o acero sin alear, telas metálicas, redes y rejillas, de alambre de aluminio
Grupo 8 7,4%	Tubos fluorescentes, onduladores, teléfonos móviles, máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, cajas de fundición para moldeo por inyección o compresión, máquinas y aparatos mecánicos con función propia, antenas y reflectores de antena, acumuladores eléctricos, dispositivos semiconductores fotosensibles, incluidas las células fotovoltaicas, robots industriales, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido (vídeos), máquinas recogedoras-picadoras, excavadoras de orugas, conjuntos electrónicos montados, máquinas y aparatos para empaquetar o envolver, llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar botellas, botes o latas, cajas, sacos (bolsas) o demás continentes; máquinas y aparatos de capsular botellas, tarros, tubos y continentes análogos; máquinas y aparatos para el trabajo de la pasta de papel, aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, turbinas de gas, tiristores, diacs y triacs
Grupo 9 4,0%	Automóviles de turismo, audífonos, partes de aviones o helicópteros, auto-caravanas, relojes de pulsera, bolsillo y similares, tractores de carretera para semirremolques, partes y accesorios de vehículos, instrumentos y aparatos de navegación, bicicletas, helicópteros, aparatos electrónicos médicos, yates y demás barcos y embarcaciones de recreo o deporte

Grupo 10 6,1%	Juguetes presentados en juegos o surtidos, armas de juguete, muñecas y muñecos, juguetes que representen animales o seres no humanos, asientos, con armazón de metal, artículos para equipar los aparatos eléctricos de iluminación, artículos y material para cultura física, gimnasia o atletismo, triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; circuitos eléctricos de coches con características de juegos, muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios, muebles de madera de los tipos utilizados en comedores y cuartos de estar, lámparas y demás aparatos eléctricos de alumbrado, somieres; artículos de cama y artículos similares, modelos en miniatura de metal obtenidos por moldeo, proyectores
----------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

El detalle anterior sin duda nos ofrece una radiografía de las principales actividades desarrolladas en la provincia, donde comprobamos que la faceta importadora tiene un gran aliado en los grupos 5, 3 y 1, que en conjunto representan 2 de cada 3 euros que las empresas de Alicante dedican a las importaciones.

Si examinamos esta información con la relación de actividades económicas que presentan un mayor porcentaje de importación en su facturación, como sería el caso, por citar alguno, de la fabricación de vehículos de motor, la industria química o fabricación de productos electrónicos, comprobamos que actualmente el tejido de la provincia no está nutrido, en general, de empresas claramente importadoras.

Con ello, la creación de una zona franca puede resultar interesante no solo para las empresas actualmente instaladas en la provincia sino también para otros sectores productivos no tan presentes en Alicante que sí son más intensivos en mercancías de importación y que en consecuencia obtendrán mayores beneficios fiscales. La introducción de este tipo de empresas sin duda va a aumentar la diversificación productiva de la provincia, demandando nuevos perfiles profesionales y dotando a la sociedad de más y mejores pilares para afrontar un nuevo periodo de bienestar socioeconómico.

CLASIFICACIÓN DE RAMAS POR CONTENIDO IMPORTADOR	%
Coquerías, refino y combustibles nucleares	82,8
Fabricación de vehículos de motor y remolques	63,3
Industria química	54,8
Transporte aéreo y espacial	52,2
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	48,5
Fabricación de otro material de transporte	48
Industria textil	46,3
Industria del papel	45,2
Industria del caucho y materias plásticas	43,5
Fabricación de maquinaria y material eléctrico	42,5
Reciclaje	39,1
Industria de la madera y el corcho	38,8
Metalurgia	38,8
Transporte marítimo	38,5
Industria del tabaco	36,7
Maquinaria y equipo mecánico	27,3
Industria de alimentación y bebidas	26,9
Construcción	23,6

Fuente: Banco de España, BOLETÍN ECONÓMICO, FEBRERO 2012

Profundizando en las actividades más importadoras, la Encuesta Industrial del INE para el año 2013 nos concreta todavía más esta descripción, detallando qué parte de las importaciones provienen de la Unión Europea y cuáles de terceros países. De hecho, en el entorno de la zona franca las empresas más interesadas son precisamente aquellas que mayor porcentaje de importación tienen de terceros países. En este sentido las dos actividades con mayor porcentaje son la Industria farmacéutica y la Metalurgia, junto claro está a las industrias extractivas y del petróleo. En la siguiente tabla se indica el detalle para el resto de actividades:

% Importador. Procedencia geográfica de las compras (2013)	Global	Unión Europea	Resto del mundo
	36,1%	17,5%	18,5%
INDUSTRIA			
Industrias extractivas y del petróleo (CNAE 05, 06, 07, 08, 09, 19)	85,8%	8,3%	77,5%
Alimentación (CNAE 10)	20,5%	10,6%	9,9%
Bebidas y tabaco (CNAE 11, 12)	21,3%	18,1%	3,1%
Textil, confección, cuero y calzado (CNAE 13, 14, 15)	33,4%	15,7%	17,7%
Madera y corcho (CNAE 16)	18,0%	15,2%	2,7%
Papel y artes gráficas (CNAE 17, 18)	26,0%	20,8%	5,2%
Industria química (CNAE 20)	36,8%	25,8%	11,0%
Industria farmacéutica (CNAE 21)	69,8%	37,8%	32,0%
Caucho y materias plásticas (CNAE 22)	43,4%	35,0%	8,4%
Productos minerales no metálicos diversos (CNAE 23)	17,5%	12,4%	5,1%
Metalurgia (CNAE 24)	44,2%	17,5%	26,7%
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo (CNAE 25)	22,4%	16,5%	5,9%
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico (CNAE 26, 27)	43,9%	32,0%	11,9%
Maquinaria y equipo mecánico (CNAE 28)	31,4%	21,0%	10,4%
Vehículos de motor, remolques y semiremolques (CNAE 29)	49,9%	44,7%	5,2%
Material de transporte, excepto vehículos de motor (CNAE 30)	28,2%	17,9%	10,3%
Industrias manufactureras diversas (CNAE 31, 32)	24,8%	14,3%	10,5%
Reparación e instalación de maquinaria y equipo (CNAE 33)	19,1%	14,2%	5,0%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado (CNAE 35)	11,5%	5,7%	5,8%
Agua y residuos (CNAE 36, 37, 38, 39)	6,7%	3,9%	2,7%

En la siguiente tabla se indica para los años 2013 y 2014 el total de las importaciones españolas (de países de Europa y resto de países) por grupo de mercancías. Se comprueba que al margen de las mercancías vinculadas con los productos energéticos, las principales mercancías importadas en 2013 son por ejemplo: Medicamentos (11.435,4 millones€), Plásticos (7.916,7 millones €), Productos químicos orgánicos (8.167,9 millones €), Aparatos eléctricos (8.716,3 millones €), Maquinaria de uso general (7.985,4 millones €), Componentes del automóvil (16.639,6 millones €), Automóviles y motos (9.341,5 millones €) o Textiles Confección (11.398,9 millones €). Solo estos productos importados por España representan en torno a un tercio del total, un 40% si no se tienen en cuenta las importaciones de productos energéticos. Todas estas mercancías son candidatas ideales, sin descartar a las otras, para ocupar la zona franca.

DESGLOSE POR SECTORES ECONÓMICOS					
IMPORTACIONES (millones de euros)	2013	2014 (Prov.)	IMPORTACIONES (millones de euros)	2013	2014 (Prov.)
TOTAL	252.346,8	264.506,7	Bienes de equipo	43.398,6	46.990,2
Alimentación, bebidas y tabaco	27.865,1	28.362,3	Aparatos eléctricos	8.716,3	9.134,3
Productos pesqueros	4.769,7	5.134,1	Maquinaria de uso general	7.985,4	8.911,1
Frutas, hortalizas y legumbres	3.820,3	3.965,5	Equipos telecomunicaciones	5.728,5	6.148,3
Azúcar, café y cacao	2.823,7	2.795,0	Resto bienes de equipo	4.465,6	4.775,9
Otros alimentos Cereales	2.412,5	2.454,3	Aparatos de precisión	3.467,5	3.943,3
Otros alimentos Preparados alimenticios	2.119,7	2.032,3	Maquinaria de automatización de datos	3.326,3	3.470,3
Lácteos y huevos	1.968,2	1.973,2	Material transporte Carretera	1.609,6	2.141,5
Productos cárnicos	1.820,7	1.866,0	Material transporte Aeronaves	2.152,7	1.901,1
Otros alimentos Semillas y frutos oleaginosos	1.804,4	1.784,9	Otra maquinaria específica	1.471,0	1.540,5
Aceites y grasas	1.718,0	1.702,2	Equipos de oficina	1.028,0	1.175,4
Otros alimentos Piensos animales	1.531,5	1.683,2	Motores	1.127,6	1.086,3
Bebidas	1.689,6	1.613,5	Maquinaria agrícola	729,4	801,5
Tabacos	1.386,9	1.358,2	Maquinaria para trabajar metal	647,3	747,0
Productos energéticos	57.332,4	55.388,2	Maquinaria de obras públicas	350,8	463,8
Petróleo y derivados	45.200,4	43.303,9	Maquinaria textil	193,3	262,5
Gas	10.738,6	10.612,0	Material transporte Buques	171,3	257,7
Carbón y electricidad	1.393,5	1.472,3	Material transporte Ferroviario	228,2	229,7
Materias primas	9.519,1	9.532,5	Sector automóvil	25.981,1	30.729,6
Minerales	6.579,5	6.801,8	Componentes del automóvil	16.639,6	18.575,8
Animales y vegetales	2.939,6	2.730,7	Automóviles y motos	9.341,5	12.153,8
Semimanufacturas no químicas	17.137,9	17.883,0	Bienes de consumo duradero	5.585,7	6.254,4
Hierro y acero	6.473,7	6.839,8	Muebles	1.969,7	2.254,1
Papel	3.281,1	3.378,7	Electrodomésticos	1.550,0	1.755,8
Metales no ferrosos	3.179,4	3.177,8	Electrónica de consumo	1.465,9	1.589,0
Otras semimanufacturas Resto de otras semimanufacturas	1.640,1	1.769,4	Otros bienes de consumo duradero	600,2	655,6
Otras semimanufacturas Neumáticos y cámaras	1.511,1	1.501,8	Manufacturas de consumo	25.818,1	28.972,4
Productos cerámicos y similares	508,3	586,2	Textiles Confección	11.398,9	12.884,2
Otras semimanufacturas Vidrio	436,7	497,1	Resto de otras manufacturas de consumo	5.329,5	5.900,7
Otras semimanufacturas Cal y cemento	107,5	132,1	Calzado	2.185,7	2.515,9
Productos químicos	38.797,1	39.676,7	Juguetes	1.528,0	1.724,6
Medicamentos	11.435,4	11.935,1	Textiles Resto de textiles	1.464,1	1.654,2
Plásticos	7.916,7	8.499,1	Textiles Tejidos	1.199,0	1.302,2
Productos químicos orgánicos	8.167,9	8.113,1	Otras manufacturas Joyería y relojes	1.081,1	1.170,3
Resto de productos químicos	4.039,7	3.734,4	Otras manufacturas Cuero y manufacturas del cuero	585,7	686,2
Aceites esenciales y perfumados	3.047,8	3.132,6	Textiles Hilados	562,4	618,2
Productos químicos inorgánicos	1.992,3	1.907,3	Textiles Fibras textiles	373,8	390,2
Colorantes y curtientes	1.294,6	1.369,5	Otras manufacturas Alfarería	109,9	125,8
Abonos	902,7	985,7	Otras mercancías	911,7	717,7

Fuente: S.G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos del Departamento de Aduanas

2.5 EL SUELO INDUSTRIAL EN LA PROVINCIA DE ALICANTE

El desarrollo de una zona franca industrial requiere de una dotación importante de superficie. Entre otros detalles, dicho recinto tiene que estar cerrado y con control en los puestos de acceso para el correcto control de las mercancías así como locales para el resto de instalaciones aduaneras. Con ello además de disponer de una cantidad significativa de superficie disponible, ésta ha de permitir además albergar todas estas instalaciones administrativas además de la superficie netamente industrial y terciaria. Sin olvidar la prioridad de situarse en un enclave dotado de las comunicaciones y conexiones oportunas con las distintas zonas productivas de la provincia y demás territorios colindantes así como con las principales vías de salida de la mercancía al exterior, dígase puerto y aeropuerto.

En la provincia de Alicante, con datos del 2008 (último año con detalle de los polígonos de la Comunidad Valenciana), un total de 77 municipios cuentan con polígono industrial. Estos municipios disponen de un total de 53.645.451 metros cuadrados repartidos en 174 polígonos. La distribución por comarcas sería la siguiente:¹⁰

Comarcas	Nº de polígonos industriales	Superficie total (m ²)
L'Alt Vinalopó/El Alto Vinalopó	16	4.096.927
El Baix Vinalopó/El Baix Vinalopó	23	8.179.830
El Comtat/El Comtat	16	1.922.057
El Vinalopó Mitjà/El Vinalopó Medio	24	5.190.157
La Marina Alta/La Marina Alta	16	2.690.227
La Marina Baixa/La Marina Baixa	11	1.792.101
El Baix Segura/La Vega Baja	25	5.370.896
L'Alacantí/L'Alacantí	23	19.124.092
L'Alcoià/L'Alcoià	20	5.279.164
		53.645.451

Los 25 municipios que cuentan con mayor superficie industrial son los siguientes:

¹⁰ Información de la Dirección de Análisis y Políticas Públicas de la Presidencia de la Generalitat Valenciana

Comarca	Municipios	Nº de polígonos industriales	Superficie total (m ²)
L'Alacantí/L'Alacantí	Sant Vicent del Raspeig/San Vicente del Raspeig	3	9.730.902
L'Alacantí/L'Alacantí	Alacant/Alicante	10	7.496.033
El Baix Vinalopó/El Baix Vinalopó	Elx/Elche	9	5.706.654
El Baix Vinalopó/El Baix Vinalopó	Crevillent	12	1.960.129
L'Alt Vinalopó/El Alto Vinalopó	Villena	3	1.719.462
El Vinalopó Mitjà/El Vinalopó Medio	Aspe	6	1.492.278
L'Alcoià/L'Alcoià	Ibi	3	1.360.135
L'Alt Vinalopó/El Alto Vinalopó	Sax	5	1.291.770
L'Alcoià/L'Alcoià	Alcoi/Alcoy	6	1.217.892
El Comtat/El Comtat	Cocentaina	7	1.074.716
L'Alcoià/L'Alcoià	Banyeres de Mariola	5	1.058.519
El Vinalopó Mitjà/El Vinalopó Medio	Elda	3	1.011.478
La Marina Baixa/La Marina Baixa	Finestrat	4	964.341
El Baix Segura/La Vega Baja	Almoradí	2	911.921
El Vinalopó Mitjà/El Vinalopó Medio	Monforte del Cid	2	890.811
El Vinalopó Mitjà/El Vinalopó Medio	Petrer	4	810.017
El Baix Segura/La Vega Baja	Guardamar del Segura	2	800.266
L'Alacantí/L'Alacantí	Xixona/Jijona	3	792.829
El Baix Segura/La Vega Baja	Albatera	1	748.768
L'Alacantí/L'Alacantí	Agost	2	735.621
L'Alcoià/L'Alcoià	Onil	2	656.711
L'Alcoià/L'Alcoià	Castalla	2	656.301
El Comtat/El Comtat	Muro de Alcoy	2	603.220
La Marina Alta/La Marina Alta	Verger, el	1	586.865
El Baix Vinalopó/El Baix Vinalopó	Santa Pola	2	513.047

Con carácter individual, en la siguiente tabla se muestran los polígonos industriales más grandes de la provincia, aquellos que cuentan con una superficie superior al medio millón de metros cuadrados:

Localidad	Nombre	Superficie total (m ²)
Sant Vicent del Raspeig/San Vicente del Raspeig	Ptda. Torregrosa	8.364.719
Alacant/Alicante	Llano Espartall	3.578.264
Elx/Elche	Parque industrial de Elche	1.682.285
Elx/Elche	Carrus	1.293.783
Alacant/Alicante	Las Atalayas	1.197.015
Elx/Elche	Llano de San Jose	1.066.514
Alacant/Alicante	Pla de la Vallonga	881.409
Sant Vicent del Raspeig/San Vicente del Raspeig	Canastell	838.082
Banyeres de Mariola	Zona industrial de Banyeres de Mariola	826.267
Villena	Zona industrial autovía de Levante	813.454
Ibi	El Derramador	775.965
Albatera	La Granadina	748.768
Elx/Elche	Altabix	657.668
Xixona/Jijona	Espartall	653.925
Verger, el	El Verger	586.865
Sax	El Castillo	583.646
Agost	Els Campet	580.619
Alacant/Alicante	Agua Amarga	579.606
Crevillent	I-4	566.458
Elda	Finca Lacy	528.465
Sant Vicent del Raspeig/San Vicente del Raspeig	de intermediaciones	528.101
Villena	El Rubial	526.260
Monforte del Cid	Zona industrial de Monforte del Cid	523.770
Almoradí	Las Maromas	495.249

En la tabla anterior, el polígono de la Partida Torregrosa de San Vicente del Raspeig está compuesto por 7 unidades, denominadas desde la A hasta la G, por lo que la superficie total de dicho polígono se descompone en otros más pequeños.

Junto a estos polígonos el propio puerto de Alicante dispone de una zona industrial amplia, cuyo detalle se analizará posteriormente en otro apartado.

La información disponible actualmente sobre los polígonos industriales en la provincia no está actualizada, tal y como ya se ha comentado, por lo que pueden existir otros polígonos además de los nombrados en la tabla; asimismo se desconoce el grado de ocupación real y la superficie disponible. No obstante, el análisis visual que nos permiten las fotos que al final de este apartado se presentan nos permite comprobar que su posible conversión en una zona franca es reducida, siendo más interesante buscar una nueva localización más acorde a su finalidad y a las necesidades de superficie requeridas.

Junto a la disponibilidad de suelo industrial en la provincia de Alicante, y el mejor emplazamiento para establecer una zona franca, otro elemento a considerar para poder determinar el potencial productivo de una zona franca es conocer lo que podríamos denominar la productividad de dicho recurso. Se trata de conocer y poder comparar en términos globales que provincias tienen un mejor aprovechamiento de su territorio industrial y en particular de las operaciones de importación.

En la siguiente tabla¹¹ se indica para cada provincia la superficie en hectáreas destinadas a actividades industriales, su PIB así como el valor de sus importaciones, obteniendo en las últimas columnas la productividad del recurso suelo para la producción global y también para las importaciones realizadas, distinguiendo a su vez entre las importaciones de países comunitarios de las del resto de países, siendo éstas últimas las que generan el pago de los aranceles y la que más nos interesa a los efectos de la zona franca.

Comprobamos en particular que la provincia de Alicante es la 7ª en superficie industrial con 6.793,19 hectáreas (el 3,7% del conjunto nacional), y que ocupa la posición número 5ª con 32.139,347 millones de euros de producción (el 3,0% de total de España). La combinación de estas dos variables nos permite determinar la producción por metro cuadrado, y en esta ocasión la provincia de Alicante desciende hasta el puesto nº 20 sin

¹¹ Información obtenida del INE, Datacomex y Ministerio de Fomento.

tener en cuenta Ceuta y Melilla. La productividad de la superficie industrial en Alicante es de 473,1€/m², muy alejado de otras provincias que como por ejemplo Madrid se sitúa en los 1.413€/m² o Barcelona 938€/m².

Centrando el análisis en las importaciones, comprobamos nuevamente que la provincia de Alicante, y su superficie industrial, no se encuentra entre las primeras posiciones. Sin contar con Ceuta y Melilla, Alicante ocupa el puesto nº 29 para el conjunto de las importaciones, pero si distinguimos entre las importaciones de países UE del resto de países, Alicante pasaría a ocupar el puesto 21. Con ello, verificamos que actualmente la provincia de Alicante no se encuentra entre las provincias que como por ejemplo Huelva, Cádiz, Vizcaya, Tarragona, La Coruña, Santa Cruz de Tenerife, Barcelona, Madrid, Murcia o Castellón (que ocupan los 10 primeros puestos sin contar Ceuta y Melilla) son más intensivas en importaciones de países no comunitarios en función de la superficie industrial.

	<i>Industrial</i>			<i>Importaciones €/m2</i>			
	<i>(Ha) 2012</i>	<i>PIB 2012 Total</i>	<i>€/m2</i>	<i>Total</i>	<i>UE</i>	<i>No UE</i>	
Sta. Cruz de Tenerife	1.372,88	19.580.823	1.426,3	Huelva	328,10	18,89	309,20
Madrid	14.059,02	198.652.445	1.413,0	Cádiz	330,28	28,53	301,74
Balears, Illes	1.943,49	26.166.087	1.346,3	Bizkaia	283,35	90,42	192,93
Palmas, Las	2.054,43	20.991.329	1.021,8	Tarragona	251,25	99,68	151,56
Barcelona	15.527,73	145.678.166	938,2	Coruña, A	217,30	69,75	147,55
Málaga	2.897,29	26.612.116	918,5	Sta. Cruz de Tenerife	188,07	47,48	140,59
Bizkaia	3.677,08	32.026.630	871,0	Barcelona	340,96	203,40	137,56
Cantabria	1.585,58	12.365.780	779,9	Madrid	338,43	207,68	130,75
Gipuzkoa	3.011,14	21.519.372	714,7	Murcia	136,10	16,19	119,91
Pontevedra	2.617,59	17.934.597	685,2	Castellón	101,01	21,16	79,85
Coruña, A	3.523,07	23.848.122	676,9	Almería	92,43	14,80	77,63
Girona	3.359,12	19.646.591	584,9	Asturias	89,57	29,03	60,54
Asturias	3.841,31	21.770.433	566,7	Pontevedra	210,69	153,26	57,43
Ávila	584,12	3.129.151	535,7	Valencia	111,05	65,74	45,31
Ourense	1.182,49	6.292.310	532,1	Palmas, Las	86,69	48,05	38,64
Cádiz	3.942,16	20.382.458	517,0	Balears, Illes	71,19	35,25	35,94
Almería	2.335,73	11.909.684	509,9	Cantabria	109,91	74,97	34,95
Granada	3.053,28	14.943.536	489,4	Zaragoza	72,79	43,35	29,43
Sevilla	7.491,78	35.792.115	477,8	Gipuzkoa	102,85	77,62	25,23
Alicante/Alacant	6.793,19	32.139.347	473,1	Guadalajara	174,04	150,38	23,66
Tarragona	4.602,71	21.150.472	459,5	Alicante/Alacant	44,82	21,26	23,56
Valencia/València	11.776,20	53.100.702	450,9	Málaga	42,36	22,01	20,35
Lleida	2.690,79	11.796.872	438,4	Sevilla	45,38	26,86	18,53
Lugo	1.524,66	6.641.502	435,6	Alava/Araba	75,66	57,48	18,18
Salamanca	1.541,12	6.534.071	424,0	Valladolid	208,74	191,98	16,76
Zamora	862,89	3.542.033	410,5	Navarra	81,40	65,76	15,64
Ciudad Real	2.429,97	9.881.134	406,6	Rioja, La	37,09	22,14	14,95
Valladolid	3.168,47	12.067.884	380,9	Lugo	70,73	56,17	14,55
Navarra	4.811,42	17.785.497	369,7	Teruel	15,39	4,96	10,42
Cáceres	1.774,04	6.435.360	362,8	Salamanca	35,62	25,29	10,32
León	2.801,30	9.823.048	350,7	Toledo	46,45	36,18	10,27
Albacete	2.089,42	7.235.991	346,3	Girona	60,78	50,80	9,98
Huelva	2.769,19	9.298.405	335,8	Burgos	66,94	57,46	9,48
Guadalajara	1.523,81	5.086.041	333,8	Ourense	33,02	24,10	8,92
Córdoba	3.829,32	12.766.642	333,4	Granada	18,07	9,86	8,22
Alava/Araba	3.219,24	10.716.021	332,9	Córdoba	17,87	9,79	8,08
Huesca	1.769,04	5.654.424	319,6	Albacete	31,18	24,28	6,90
Murcia	8.752,57	26.994.938	308,4	León	13,26	7,30	5,96
Cuenca	1.337,63	4.093.969	306,1	Lleida	30,90	25,25	5,65
Jaén	3.358,35	9.913.384	295,2	Huesca	27,94	23,23	4,71
Teruel	1.205,23	3.432.505	284,8	Jaén	14,83	10,85	3,98
Toledo	4.251,23	11.857.596	278,9	Palencia	17,71	13,96	3,76
Burgos	3.483,45	9.686.905	278,1	Ciudad Real	14,40	11,19	3,22
Badajoz	3.817,04	10.581.366	277,2	Zamora	13,05	9,97	3,08
Zaragoza	8.636,10	23.919.114	277,0	Segovia	13,18	10,42	2,76
Castellón/Castelló	4.668,09	12.862.819	275,5	Badajoz	20,60	18,06	2,54
Rioja	2.877,02	7.758.416	269,7	Soria	23,94	21,43	2,51
Segovia	1.258,80	3.283.736	260,9	Cáceres	18,99	16,83	2,16
Soria	856,09	2.101.321	245,5	Cuenca	6,66	4,64	2,02
Palencia	1.876,00	3.978.758	212,1	Ávila	15,10	14,51	0,60
Ceuta	60,02	1.548.079	2.579,4	Ceuta	665,24	104,38	560,86
Melilla	84,58	1.397.441	1.652,2	Melilla	293,52	64,38	229,14

De otro lado, la provincia de Alicante, según el registro de las Cámaras de Comercio, en su Directorio de Empresas Exportadoras e Importadoras, contabiliza para el año 2013, un total de 218 empresas que realizan algún tipo de actividad conjunta de importación-exportación, por lo que inicialmente podrían estar interesadas en localizar en la zona

franca parte de su producción, especialmente la parte que luego destinan a la exportación. La relación de empresas aparece en los siguientes cuadros:

ACCESORIOS Y RESORTES, SL	CHEVRO ESPAÑA SL	FRIGORIFICOS MARBAMAR SA
ACE CARAVANS SA	CLAUDIO REIG, SL	FRUVERPACK SL UNIPERSONAL
ACTECO PRODUCTOS Y SERVICIOS SL	COMERCIAL MIVER SL	G B CARPETS SA
ACTIU BERBEGAL Y FORMAS SA	COMERSAN SA	GABRIEL POVEDA VERDU SL
ADETEX SL	CONSERVAS HOLA SL	GESTION DE TERMO PLASTICOS, SL
ADOLFO ALBA, SL	CORMODE SL	GONHER SA
ADORNOS CLEMENT SL	CREACIONES LLOPIS SL	GRUPO DEKORA OBLEAS, SA
AGROSERC SA	CREACIONES VELASCO MILLAN SL	GRUPO VULCASA SA
ALHAMBRA INTERNACIONAL SA	CREAR PLAST, SL	HELICOPTEROS DEL SURESTE SA
ALIDATIL SL	CRISTALERIA SOLER HERMANOS SA	HEPOLUZ SL
ALIFOODS S.A	CURTIDOS BARBERO SA	HICOMAN, SL
ALMACENES PINET SA	CURTIDOS ELDA, SL	HIJOS DE ANTONIO FERRE SA
APLISTAR SL	CURTIDOS GABRIEL SL	HIJOS DE FRANCISCO CAMINA SL
ARTESANOS EN REDES SL	CURTIDOS JOMAR SL	HIJOS DE OSCAR BOTELLA SEMPERE SL
ARTICULOS PARA CALZADO Y CINTURONES SL	CURTIDOS VALLE SL	HILADOS BENISAIDO SL
ASAC PHARMACEUTICAL INMUNOLOGY SA	D'C CALZADOS SL	HILATURAS FERRE SA
ASOC DE EXPORTADORES SL	DELTA ALFOMBRAS SL	HILATURAS MAR SL
ATLANTICA AGRICOLA SA	DICARCONO, SL	I & C MINILAND PROMOTIONS, SA
AUTOMOVILES GOMIS SA	ELASTICOS FONT, SL	I.D. ELECTROQUIMICA SL
AZACONSA SL	ELASTOQUIM SL	IBERFOL SL
AZAFRANES LA BARRACA SL	ELITE BAGS, SL	IBX 2003 SL
BALCHINI, SL	EMEREX TRADING SL	IMPRESOS Y MANIPULADOS SANCHIS SL
BARCELO Y VALERO SL	ENCONADOS Y TORCIDOS, SA	INCUS TECHNOLOGY, SL
BIOMEDICAL SHOES, SL	ENRIQUE GARRIGOS MONERRIS SA	INDUSTRIAL JUGUETERA SA
BOIX MAQUINARIA SA	ENVASES METALICOS EUROBOX SL	INDUSTRIAS DEL NEUMATICO SA UNIPERSONAL
BORNAY SA	ESPECIALIDADES FARMACEUTICAS CENTRUM SA	INDUSTRIAS FALCA SL
BORRAS DE ALGODON SL	EUROKEYTON, S.A	INDUSTRIAS GRAFICAS DEL ENVASE SL
CALZADOS DANUBIO SL	EUROSAT S.L	INDUSTRIAS JOVIALCO SL
CALZADOS DIMAR, SL	EVELIO MATAIX MOLINA SA	INDUSTRIAS TECNICAS DEL CABLE, SL
CANDIDO MIRO SA	EXCLUSIVAS RIMAR SL	INNOVA FOOTWEAR SL
CARNES AMARO GONZALEZ SA	EXCLUSIVAS YUMAS SL	INSOCO SL
CARPETAS ABADIAS, SL	EXCURSION SHOES SL	INTERFABRICS S.L
CASA VIGAR SL	EXTRUSION DE POLIMEROS SA	INTERIBI, SL
CAUCHOS KAREY SA	FABRICA DE JUGUETES, SL	INTUF, SA
CAUCHOS LOZOYA, SL	FIEL KANGURO SA	INZONE TRADING SL
CAVIFES SL	FILPRIM SA	IRC INTERNACIONAL DE REDES Y CUERDAS SA
CENTRAL HISUMER SL	FLEJES INDUSTRIALES SA	ISMAEL QUESADA SA
CERAMICA LA ESCANDELLA SA	FLORENCIA MARCO SL	IXIA REGAL SA
CERVIC SA	FLORITUR SL	JAIME GARCIA MOLL, SL
CHARONIA, SL	FRANCISCO JOVER SA	JOSE ALBERO PUERTO SL

JOSE CANDELA GARCIA SL	NATURTEX SL	SANJUAN HERMANOS SA
JOSE GISBERT SL	NEUMATICOS SOLEDAD SL	SECALIM SL
JOSE MONLLOR SL	NEW FLASH SHOES SL	SERIADORNOS SL
JUAN CAMPOS SA	NIETOS DE MIGUEL MARTINEZ RAMIREZ S.L	SERIEEMPLAST SL
JUAN POVEDA, SL	NIRVEL COSMETICS SL	SIDO MADERA SL
JUGUETES CAYRO SL	OBLEAS QUINTIN SL	SIGNES GRIMALT ARTESANIA SA
JUGUETES INDUSTRIALES SA	PACO HERRERO EXPORT S.L	SIMO SASTRE SL
JUGUETES Y HERRAJES JOAL SA	PEDRO MIRALLES SL	SIRFRAN SL
JULIO MAESTRE SL	PEMARS SA	SIRVENT ALMENDRAS SA
JUYPAL HOGAR, SL	PERSIANAS PERSAX, SA	SPORT ENEBE, SL
KARMINE MODE SL	PESCADOS JUASO SL	STILO TEX, SL
KOAN DISTRIBUCIONES SL	PIKOLINO'S INTERCONTINENTAL SA	SUALFOMBRA SA
LA ESPAÑOLA ALIMENTARIA ALCOYANA SA	PINET PRODUCTOS QUIMICOS SA	TABISAM, SLU
LABORATOIRES QUINTON INTERNATIONAL SL	PLANTAS MEDITERRANEAS SL	TECNOTAC, SL UNIPERSONAL
LICORES SINC SA	PLASTICOS ELCHE SA	TENGOTENIS, SL
LIMIT SPORT SL	PLAYMOBIL IBERICA, S.A	TERRAPILAR, SA
LLOORPIC VENTILADORES SA	PODO ORTOSIS SL	TEX-DELTA SL
LUIS HERNANDEZ LOPEZ SL	POLIEX SA	TEX-PETREL SL
LUXBER SL	PRIMICIAS TECNICAS CARDI SL	TEXTILES PASCUAL SA
M C E MEZCLAS CAUCHO S.A.UNIPERSONAL	QUIMICA 21, SL	TINNY SHOES, SL
MANDO FOOTWEAR SL	QUORO SL	UNILEATHER, SL
MANUFACTURAS ARTESA SL	R BELDA LLORENS SA	UNIVERSAL IMPORTADORA ALICANTINA SA
MAQUINAS DE COSER Y CORTAR SL	R.B. FIBRES SL	VALPERCAN SL
MARINA GATA SL	RAFAEL CASTAÑER SL	VENDEMAIL SL
MARTIN SAN SA	REDESMAR SA	VERDU CANTO SAFFRONSPAIN SL
MARTINEZ Y CANTO SL	RIEL CHYC SL	VILAPLANA SA
MATIAS SALVA SL	ROBERT PIETRI, SL	VIMALUZ SL
MAYJA, SL	ROLSER SA	VIUDA DE BLAS GISBERT SUCESOES SL
MINILAND SA	ROTATEX SL	VIVES Y BERNA SL
MIRA Y LLORENS SA	SA SEDNI	WATER GATES, SA
MONTELOEDER SL	SABATER-FUNDIMOL, SL	YOVINA SL
MONTERO CREACIONES ARTISTICAS SL	SACHA LONDON SL	ZAHONERO SL
MOQUETAS ROLS SA	SANCHIS MIRA, SA	

Grandes polígonos industriales de la provincia de Alicante

Agost Els Campet 580.619m²



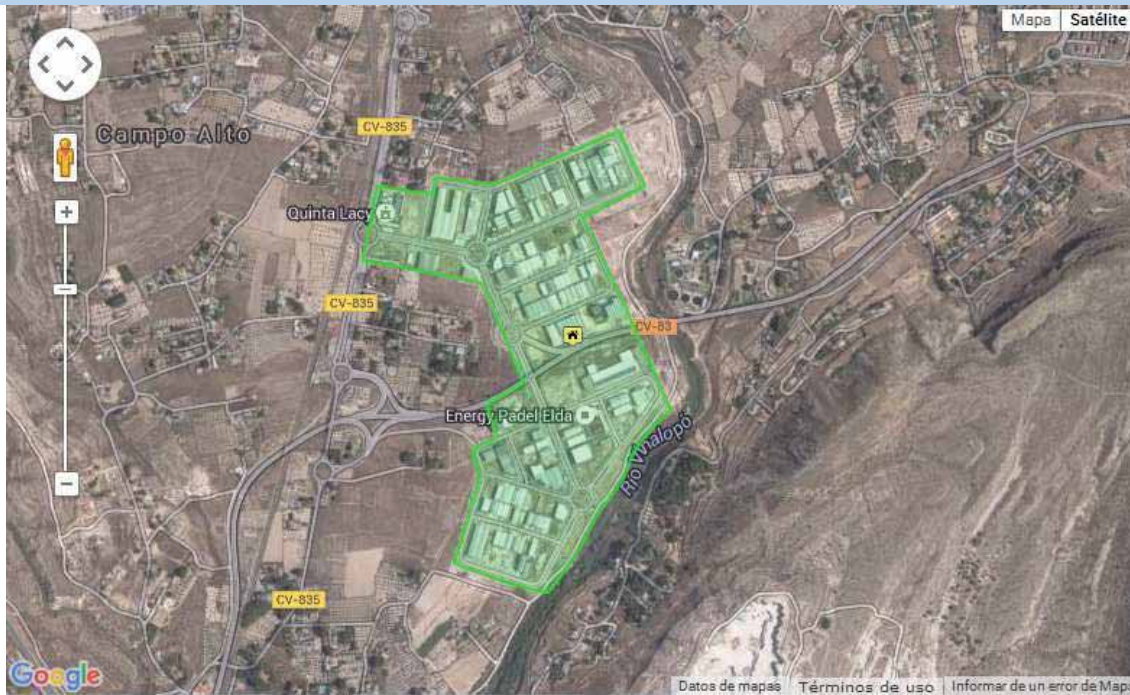
Alacant/Alicante Las Atalayas 1.197.015



Crevillent I-4 566.458



Elda Finca Lacy 528.465



Elx/Elche Parque industrial de Elche 1.682.285



Elx/Elche Carrus 1.293.783



Elx/Elche Llano de San Jose 1.066.514

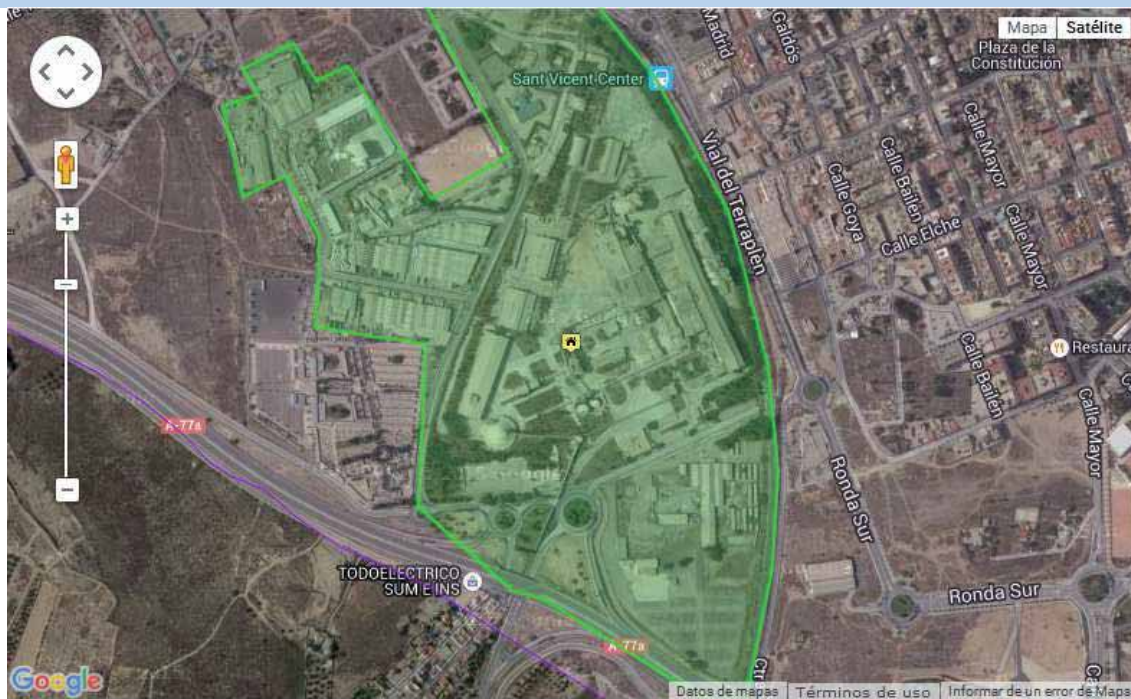


Elx/Elche Altavix 657.668



Sant Vicent del Raspeig/San Vicente del Raspeig Inmediaciones

528.101



Sax El Castillo

583.646





3 CONCEPTO, ANÁLISIS Y UBICACIÓN DE ZONAS FRANCAS EN ESPAÑA Y OTRAS FIGURAS AFINES

3.1 ANTECEDENTES NORMATIVOS. EL CONCEPTO DE ZONA FRANCA

La norma reguladora básica de las zonas francas en España hasta 1985 fue el Decreto-ley de 11 de junio de 1929, que estableció las bases normativas sobre Puertos, Zonas y Depósitos Francos. En él se definía la *zona franca* como “una franja o extensión de terreno situado en el litoral, aislada plenamente de todo núcleo urbano, con puerto propio o al menos adyacente y en el término jurisdiccional de una aduana marítima de primera clase, y en cuyo perímetro podrán realizarse las siguientes operaciones: Todas las que puedan llevarse a cabo en los depósitos francos, esto es, cambios de envases de las mercancías, distribución en clases comerciales, trituración de maderas, tostadura de café y cacao, extracción de aceite de semillas oleaginosas y, en general, todas aquellas operaciones que aumenten el valor de los géneros depositados, sin variar esencialmente la naturaleza de los mismos. Además, la instalación de industrias”.

La integración de nuestro país en la Comunidad Económica Europea en 1986 obligó a incorporar a nuestro ordenamiento jurídico interno el derecho comunitario en vigor, y en particular, la legislación existente sobre zonas francas. En ese momento, tal legislación se recogía en las directivas 69/75/CEE y 71/235/CEE¹², en las que se hacía referencia únicamente a la zona franca, sin que existiera mención alguna al concepto de depósito franco. En este sentido, el apartado 2 del artículo 1 de la directiva de 1969 rezaba como sigue:

2. Se entenderá por zona franca, cualquiera que sea la expresión utilizada por los Estados miembros, todo enclave territorial establecido por las autoridades competentes de los Estados miembros, denominadas en lo sucesivo "autoridades competentes", con el fin de considerar a las mercancías que se encuentren en él como situadas fuera del territorio aduanero de la Comunidad a efectos de la aplicación de los derechos de aduana, de las

¹² Directiva 69/75/CEE del Consejo, de 4 de marzo de 1969, referente a la armonización de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al régimen de zonas francas y a la Directiva 71/235/CEE del Consejo, de 21 de junio de 1971, referente a la armonización de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas a las manipulaciones usuales que pueden efectuarse en los depósitos aduaneros y en las zonas francas.

exacciones reguladoras agrícolas, de las restricciones cuantitativas y de cualquier exacción o medida de efecto equivalente .

La acomodación de la legislación española a las directivas comunitarias sobre esta materia se produjo a través del Real Decreto Legislativo 1297/1986, de 28 de junio, por el que se adapta al derecho de las Comunidades Europeas el régimen vigente en materia de Zonas y Depósitos Francos, si bien dicha disposición legal incluyó dentro de la definición no sólo a las zonas francas sino también a los depósitos francos. Así, el artículo 1º del Real Decreto Legislativo 1297/1986 estableció lo siguiente:

Se entiende por Zonas y Depósitos Francos los enclaves territoriales establecidos con el fin de considerar a las mercancías que se encuentren en los mismos como fuera del territorio aduanero de la Comunidad a efectos de la aplicación de los derechos de Aduana, de las exacciones reguladoras agrícolas, de restricciones cuantitativas y de cualquier impuesto o medida de efecto equivalente.

La Directiva 69/75/CEE y las disposiciones de la Directiva 71/235/CEE adoptadas para su aplicación estuvieron en vigor hasta agosto de 1989, fecha en la que comenzó a aplicarse el Reglamento (CEE) 2504/88¹³. Este reglamento no sólo redefinió el término *zona franca*, sino que añadió la definición de depósito franco. En concreto, el apartado 4 del artículo 1 del citado reglamento disponía lo siguiente:

4. A efectos del presente Reglamento se entenderá por:

a) zona franca: las partes del territorio aduanero de la Comunidad separadas del resto de dicho territorio en las que se considere, para la aplicación de los derechos de importación y de las medidas de política comercial de importación, que las mercancías no comunitarias que se introducen no se encuentran en el territorio aduanero de la Comunidad, siempre y cuando no se encuentren en régimen de libre práctica o bajo otro régimen aduanero en las condiciones fijadas por el presente Reglamento;

¹³ Reglamento (CEE) nº 2504/88 del Consejo, de 25 de julio de 1988 relativo a las zonas francas y depósitos francos. Si bien la entrada en vigor de este reglamento se produjo en agosto de 1988, no fue hasta un año después cuando comenzó a aplicarse y quedaron derogadas la Directiva 69/75/CEE y las disposiciones de la Directiva 71/235/CEE que se dictaron para el desarrollo de la primera. Además, el reglamento de 1988 derogó únicamente aquellos preceptos de la Directiva 71/235/CEE que regulaban las zonas francas, dejando vigente las disposiciones relativas al régimen de depósito aduanero.

b) depósito franco: los locales situados en el territorio aduanero de la Comunidad en los que se considere, para la aplicación de los derechos de importación y de las medidas de política comercial de importación, que las mercancías no comunitarias que se introducen no se encuentran en el territorio aduanero de la Comunidad, siempre y cuando no se encuentren en régimen de libre práctica o bajo otro régimen aduanero en las condiciones fijadas por el presente Reglamento;

Como puede observarse, la distinción que se hace entre zona y depósito podríamos catalogarla como de naturaleza exclusivamente física. La primera es considerada como *una parte del territorio aduanero de la Comunidad, separada del resto de dicho territorio*, mientras que el segundo es considerado como un *local situado en el territorio aduanero*. De acuerdo con estas definiciones, el concepto de depósito franco podría entenderse como una categoría específica de zona franca, dado que perfectamente podemos considerar un *local* como una *parte del territorio*.

La siguiente modificación de la normativa de las Comunidades Europeas sobre las zonas y depósitos francos tuvo lugar en 1992, con la aprobación del Código Aduanero Comunitario, a través de Reglamento (CEE) número 2913/92 del Consejo, de 12 de octubre de 1992¹⁴. Esta nueva disposición legal destinó la Sección Primera, del Capítulo 3, de su Título IV (artículos 166 a 181), a la regulación jurídica comunitaria de las *zonas francas y depósitos francos*¹⁵. El artículo 166 definió ambos conceptos como sigue:

Las zonas francas o depósitos francos son partes del territorio aduanero de la Comunidad o locales situados en ese territorio, separados, del resto del mismo, en los cuales:

a) se considerará que las mercancías no comunitarias, para la aplicación de los derechos de la importación y de las medidas de políticas comercial de importación, no se encuentran en el territorio aduanero de la Comunidad, siempre que no se despachen a libre práctica, ni se incluyan en otro régimen aduanero, ni se utilicen o consuman en condiciones distintas de las establecidas en la normativa aduanera;

¹⁴ Este nuevo reglamento derogó, entre otras muchas disposiciones, el reglamento 2504/88.

¹⁵ Título IV: Destinos aduaneros; Capítulo 3: Los demás destinos aduaneros; Sección primera: zonas francas y depósitos francos.

b) las mercancías comunitarias, para las que una regulación comunitaria específica lo prevea, se beneficiarán, en razón de su inclusión en zona franca o en depósito franco, de las medidas relacionadas en principio con la exportación de mercancías.

Esta nueva definición es prácticamente idéntica a la del reglamento de 1988, si bien, mejor construida sistemáticamente, en la medida en la que centra claramente la distinción entre zona y depósito en la dimensión física antes aludida (*parte del territorio* la primera y *local* el segundo), otorgando el mismo régimen aduanero a ambos elementos.

El Código Aduanero Comunitario de 1992 mantuvo su vigencia hasta el 30 de octubre de 2013, fecha en la que entró en vigor el actual Código Aduanero de la Unión (CAU en adelante)¹⁶. El nuevo código aduanero, si bien mantiene en esencia el régimen aduanero de las zonas y depósitos francos, introduce algunas modificaciones de cierta relevancia.

En primer lugar, el código de 2013 hace referencia únicamente a la *zona franca*, sin que exista ninguna mención al *depósito franco*. Esto no significa que haya desaparecido el régimen aduanero especial que hasta ese momento existía para los depósitos francos, sino que, en consonancia con lo manifestado más arriba, puede entenderse que el término de *zona franca* subsume al de *depósito franco*, en tanto en cuanto podemos concebir un *local* (el depósito) como un supuesto específico de *parte de un territorio* (la zona franca). En otras palabras, dado que la diferencia que tradicionalmente ha existido en la normativa comunitaria entre zona franca y depósito franco no es más que conceptual, sobre la base de un elemento puramente físico, perfectamente pueden unificarse ambos conceptos en un uno solo: el de zona franca.

En segundo término, el CAU no define expresamente el concepto de zona franca, aunque sí que puede derivarse de su artículo 243 una definición implícita de la misma. Este precepto, bajo el título *Designación de zonas francas*, establece en sus apartados 1 y 3 lo siguiente:

¹⁶ Reglamento (UE) Nº 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013, por el que se establece el código aduanero de la Unión. Este reglamento derogó el reglamento 2913/92 (Código Aduanero de la Comunidad).

1. *Los Estados miembros podrán designar determinadas partes del territorio aduanero de la Unión como zonas francas.*

Los Estados miembros fijarán el perímetro de cada zona franca y definirán sus puntos de acceso y salida de ella.

2. (...)

3. *Las zonas francas estarán cercadas.*

El perímetro y los puntos de acceso y salida de las zonas francas estarán sometidos a vigilancia aduanera.

Como puede observarse, la definición de zona franca que se deduce de la disposición del CAU que acabamos de transcribir es la misma que la que se contenía en el Código Aduanero Comunitario de 1992: una parte del territorio aduanero, delimitada perimetralmente y cercada (por lo tanto, separada del resto del territorio).

Otra de las novedades que introduce la nueva normativa comunitaria consiste en la consideración de la zona franca como un régimen aduanero, en lugar de un destino aduanero, como venía sucediendo hasta 2013. El fundamento de esta modificación lo encontramos en el considerando 49 del CAU, en el que se justifica el cambio por razones de seguridad: a diferencia de lo que sucedía con anterioridad, a partir de la entrada en vigor del nuevo código, las mercancías que entren y salgan de la zona franca podrán someterse a controles y registros aduaneros¹⁷.

Una cuarta modificación importante que presenta el nuevo código aduanero es la eliminación de las llamadas *zonas francas de tipo II*, reguladas en el artículo 168 bis del código de 1992. En éstas, a diferencia de lo que sucedía con la tipología general de zonas francas, no era preciso cercar la zona, delimitar los puntos de acceso y salida de mercancías ni la vigilancia perimetral de las autoridades aduaneras; a cambio, la zona

¹⁷ Considerando 49 del CAU: “En vista de mayores medidas de seguridad, es preciso que la inclusión de mercancías en una zona franca pase a convertirse en un régimen aduanero y que tales mercancías se sujeten a controles aduaneros de entrada y a control de registros”. Por su parte, el artículo 243 de esta misma disposición establece que “las personas, las mercancías y los medios de transporte que entren en una zona franca o salgan de ella podrán ser sometidos a controles aduaneros”. Y en iguales términos se manifiesta el artículo 245 por lo que respecta a las obligaciones de presentación en aduana de las mercancías introducidas en una zona franca.

franca de tipo II se sometía a los controles y formalidades propios del régimen de depósito aduanero.

Por último, aunque con un carácter más de forma que de fondo, podemos destacar que las zonas francas en el CAU han pasado a regularse conjuntamente con el régimen de depósito aduanero.

3.2 LAS ZONAS FRANCAS EN ESPAÑA

Actualmente existen cinco zonas francas en España: Barcelona, Cádiz, Vigo, Las Palmas de Gran Canaria y Sevilla. Además, en 2006 se autorizó la creación en Tenerife de una zona franca de control de tipo II. Tal y como comentábamos en el capítulo anterior, a diferencia de lo que sucede con la tipología general de zonas francas, en las de tipo II no es necesario cercar la zona, delimitar los puntos de acceso y salida de mercancías ni la vigilancia perimetral de las autoridades aduaneras; a cambio, la zona franca de tipo II se somete a los controles y formalidades propios del régimen de depósito aduanero. No obstante, el código aduanero de 2013, ahora en vigor, ha eliminado este tipo de zonas francas, por lo que entendemos que ya no es posible constituir ninguna más.

La zona franca de Barcelona.

La zona franca de Barcelona tiene su origen en el puerto franco creado en la ciudad a principios del siglo XX. Como señala ORTEGA, E. (1974)¹⁸, “en aquella época Barcelona se caracterizaba por un fuerte crecimiento industrial y de población, características positivas que, unidas a la penosa situación de la viticultura en España y a la pérdida de las colonias en 1898, serán motivos para que, según se indica en el informe elevado por el ayuntamiento barcelonés en 1915, las clases productoras de la ciudad, a través del Fomento de Trabajo Nacional, propongan al gobierno, en 1900, entre otras medidas económicas, la creación de zonas francas en España. No serían simples depósitos de mercancías, sino también zonas industriales y comerciales que las elaborarían y pasarían así más fácilmente a la exportación. Se contaba con el apoyo de los países sudamericanos, manifestado en el Congreso Social y Económico Iberoamericano celebrado en Madrid en

¹⁸ ORTEGA, E. (1974): *La Zona Franca de Barcelona. De Puerto Franco a Polígono Industrial*. Tesis de Licenciatura.

1900, en el cual se consideraba a España país propicio para el establecimiento de un depósito de estos países en su comercio con Europa”.

La concesión del puerto franco a Barcelona se hizo el 24 de octubre de 1916. La petición formulada en aquellos momentos por Cuba influyó de forma positiva, ya que este país deseaba un puerto franco en España, en sustitución de los de Génova y Hamburgo, como escala del comercio europeo con Iberoamérica.

La designación de la zona franca de Barcelona se alcanzó definitivamente en 1929, con la promulgación del Real Decreto-Ley de 11 de junio de 1929 (Gaceta núm. 164, de 13 de junio de 1929). Esta disposición, además de constituir en aquel momento la ley de bases reguladora de las zonas y puertos francos en nuestro país, promulgó la creación de las dos primeras zonas francas españolas: Barcelona y Cádiz.

La zona franca de Cádiz.

Los antecedentes más lejanos de la actual zona franca de Cádiz se remontan al siglo XIX, cuando se concedió el estatuto de puerto franco a esta ciudad por Real Decreto de 21 de febrero de 1829. Este estatus, que se extendió hasta el 2 de marzo de 1831, no permitió alcanzar los beneficios económicos y sociales perseguidos por la ciudad gaditana, pero sí logró que en sus ciudadanos se mantuviera un deseo permanente de conseguir un régimen aduanero especial que permitiera volver a la prosperidad mercantil de siglos pasados¹⁹. Los esfuerzos de la población de Cádiz en este sentido culminaron con la concesión, en 1914, de lo que entonces se llamó una “zona neutra”, que constituyó el precedente de la actual zona franca de Cádiz²⁰.

Durante los años posteriores se mantuvo la vinculación entre puerto o zona franca y desarrollo económico para la ciudad, alimentándose así la antigua aspiración de Cádiz de ser considerada como puerto franco, identificando esta expresión con la máxima exención fiscal²¹. Esta aspiración se vio colmada con la concesión de la zona franca en 1929, por medio de la aprobación del Real Decreto-Ley de 11 de junio de 1929.

¹⁹ PONCE CALVO, R.A. y PONCE CORDONES, F. (1993): *Historia del Puerto de Cádiz y su Bahía (visión histórica y evolución económica)*. Autoridad portuaria de la bahía de Cádiz. Cádiz

²⁰ Real Orden de 22 de octubre de 1914, del Ministerio de Hacienda.

²¹ GÓMEZ PRIETO, T. (1997): *Aproximación a la zona franca de Cádiz*. Comunicación presentada en el I Congreso de ciencia regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI.

La zona franca de Vigo.

La creación y desarrollo de la zona franca de Vigo se encuentran indisolublemente unidas a la industria del automóvil, y más concretamente a las instalaciones de las que el grupo automovilístico Citroën dispone en esta ciudad, alrededor de la cual se ha desarrollado un importante sector de la automoción (*cluster del automóvil*).

En 1947, en plena autarquía de la dictadura franquista, se aprobó el decreto por el que se concedía al puerto de Vigo la tercera zona franca del país, que consta de dos grandes áreas: el área industrial de Balaídos y el área comercial de Bouzas. El polígono industrial de Balaídos comenzó a operar en 1957, cuando Citroën decidió instalarse en la zona franca de Vigo. Como muestra de la importancia y el peso relativo que la firma automovilística representa en esta zona franca, podemos destacar que el polígono de Balaídos ocupa una superficie de un millón de metros cuadrados, de los que 714.000 son suelo industrial, y de ellos 635.000 los ocupa la fábrica de automóviles de la citada firma francesa. Además, el grupo Citroën ocupa, con un centro logístico, aproximadamente la mitad de los 200.000 metros cuadrados del área comercial de Bouzas.

La zona franca de Las Palmas de Gran Canaria.

La especial situación geográfica de Islas Canarias ha justificado históricamente la existencia de un régimen fiscal más benigno para este territorio, que facilitara su poblamiento y desarrollo económico. Si bien esta situación se retrotrae a los tiempos de la adhesión de Islas Canarias al reino de Castilla, es en 1852 cuando se aprueba la Real Orden de la Dirección General de Contribuciones Indirectas de 24 de julio, por la que “se declararán puertos francos en las Islas Canarias los de Santa Cruz de Tenerife, Orotava, Ciudad Real de Las Palmas, Santa Cruz de La Palma, Arrecife de Lanzarote, Puerto de Cabras y San Sebastián”. Esta declaración eximía del pago de derechos y arbitrios de todas clases sobre el consumo de especies determinadas en dicho puertos, y viene a constituir la disposición jurídica sobre la que se asienta toda la singularidad canaria en materia de puertos francos²².

²² Vid. Arteaga Ortiz, J.; Moreno Gil, S. y Martínez Cobas, X. (2003): *Las zonas francas en Canarias*. Comunicación presentada en el X Congreso de economía pública, Santa Cruz de Tenerife.

La normativa sobre franquicias arancelarias y fiscales fue consagrada posteriormente por la Ley de Puertos Francos de 6 de marzo de 1900, con la que se amplió el conjunto de franquías que hasta ese momento venían reguladas por el decreto de 1852.

Con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea en el año 1986, surgió en Canarias una importante inquietud en torno al mantenimiento del régimen fiscal especial que por razones obvias había mantenido hasta ese momento. Aunque dicho régimen fue salvaguardado en gran parte en el protocolo 2 del Tratado de Adhesión de España, esta circunstancia no evitó la incertidumbre que en las islas se había generado, razón por la cual se comenzó a trabajar en las bases del futuro “Régimen Económico Fiscal para Canarias”²³. Este proceso culminó con la aprobación de la Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias y con la creación de la zona franca de Canarias en 1998²⁴.

La zona franca de Sevilla.

En agosto de 2013 se publicó la orden ministerial que autorizaba la creación de la quinta zona franca en la ciudad de Sevilla, que constituye la única existente en España en una zona de interior, alejada de la costa, en torno a un puerto fluvial. La orden condicionaba la entrada en funcionamiento de esta zona franca a la aprobación, en el plazo de dos años, de los estatutos del consorcio gestor, del reglamento de régimen interior y de la contabilidad de existencias, así como a la ejecución de las obras de cierre del recinto. Sin embargo, debido a las dificultades para ejecutar las obras del cerramiento perimetral, y a solicitud del consorcio gestor, este plazo se amplió un año más, hasta agosto de 2016.

3.3 CREACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS ZONAS FRANCAS EN ESPAÑA

3.3.1 Creación de zonas francas.

La normativa comunitaria delega en los estados miembros la competencia y capacidad para autorizar la constitución de zonas francas en sus respectivos territorios. El artículo 243 del CAU, en el que se establece dicha delegación, únicamente fija algunos requisitos básicos que deben cumplir estas zonas; en concreto son los siguientes:

²³ *Ibidem*.

²⁴ Orden ministerial de Economía y Hacienda de 24 de abril de 1998.

- Las zonas estarán cercadas.
- El perímetro y los puntos de acceso y salida de las zonas francas estarán sometidos a vigilancia aduanera.
- Las personas, las mercancías y los medios de transporte que entren en una zona franca o salgan de ella podrán ser sometidos a controles aduaneros.
- Los estados miembros comunicarán a la Comisión información sobre las zonas francas en funcionamiento en sus respectivos territorios.

En España, la regulación sobre la constitución de zonas francas se recoge en la Orden de 2 de diciembre de 1992 por la que se dictan normas sobre Zonas y Depósitos Francos. Según esta disposición, la autorización para la creación de una zona franca corresponde al Ministerio de Economía y Hacienda, a través del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria. Es este último organismo ante quien debe tramitarse la constitución de una zona franca, presentando para ello la documentación que se indica a continuación:

1. Solicitud escrita en la que figuren los datos siguientes:
 - a. Nombre y apellidos o razón social, número de identificación fiscal (NIF) y domicilio del solicitante.
 - b. Descripción detallada de la ubicación, límites y accesos de los terrenos y/o de los locales e instalaciones con referencias a planos y croquis, así como características del cierre que los delimitará y acondicionamientos del mismo.
 - c. Justificantes que acrediten la propiedad, arrendamiento o concesión administrativa de dichos terrenos y/o locales.
 - d. Actividades de comercio exterior que se propone promocionar.
 - e. Mercancías que se pretende introducir y en particular las comunitarias, así como los tratamientos a que, en su caso, se someterán.
2. Memoria de los tipos de actividades, tráfico y operaciones que pretende realizar.
3. Descripción de los sistemas contables e informáticos previstos para la gestión de la zona franca.
4. Proyecto de reglamento de régimen interior de la zona franca.

Asimismo, el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales podrá recabar de autoridades y organismos competentes los oportunos informes, a fin de determinar la conveniencia de su constitución o creación. Este mismo departamento, por otra parte, es el competente para autorizar:

- El reglamento de régimen interior que regule las relaciones entre el titular y los operadores.
- La construcción o transformación de inmuebles en la zona franca, previa solicitud, por escrito, del titular, que especificará el tipo de actividad para el que será utilizado y

facilitará toda la información complementaria que permita evaluar la oportunidad de su concesión.

- El funcionamiento en la zona franca de almacenes de avituallamiento, previa solicitud, por escrito, de la persona que lo ha de gestionar y explotar.
- La consideración de la zona franca como depósito fiscal, previa solicitud, por escrito, del operador que desee almacenar bienes que sean objeto de impuestos especiales para los que no se hubiese originado el devengo del tributo, justificando que reúne las condiciones y se cumplen los requisitos reglamentarios establecidos para su concesión²⁵.

3.3.2 Funcionamiento de las zonas francas.

Sin ánimo de ser exhaustivos, vamos a analizar a continuación cuáles son los aspectos esenciales del régimen aduanero actual de las zonas francas, haciendo especial hincapié en aquellos elementos que las diferencian del régimen general y de otros regímenes especiales similares.

Como hemos visto en un epígrafe anterior, la legislación básica de las zonas francas se recoge en el CAU²⁶. El título VII de este texto dispositivo se dedica a los regímenes aduaneros especiales, entre los que se incluyen los regímenes de depósito (capítulo 3 del título VII). Estos últimos son dos: el *régimen de depósito aduanero* y el *régimen de zonas francas*²⁷. Los elementos básicos de este último son los siguientes.

a) Inclusión de mercancías no comunitarias en una zona franca.

Las mercancías que procedan de fuera del territorio aduanero de la Unión (territorio aduanero en adelante) pueden ser introducidas directamente en una zona franca, bien

²⁵ En un epígrafe posterior abordaremos la aplicación de los impuestos especiales en las zonas francas y el concepto de depósito fiscal a los efectos de estos tributos.

²⁶ Otras normas de referencia que regulan el funcionamiento de las zonas francas son el Reglamento (CEE) nº 2454/93 de la Comisión de 2 de julio de 1993 por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2913/92 del Consejo por el que se establece el Código Aduanero Comunitario y, a nivel interno, la Orden de 2 de diciembre de 1992 por la que se dictan normas sobre zonas y depósitos francos.

²⁷ Bajo el encabezamiento de “Regímenes especiales”, el título VII del CAU se estructura en cinco capítulos. El primero recoge las disposiciones generales de título, y los otros cuatro otras tantas categorías de regímenes especiales; a saber: el capítulo 2 se destina a los regímenes de “tránsito”, que incluye el “tránsito interno y externo” y el de “tránsito de la Unión”; el capítulo 3 es el de los regímenes de depósito, donde están el de “depósito aduanero” y el de “zonas francas”; el capítulo 4 agrupa los regímenes de “destino especial”, que son el de “importación temporal” y el de “destino especial”; y el capítulo 5 dedicado a los regímenes de “perfeccionamiento”, tanto el de “perfeccionamiento activo” como el de “perfeccionamiento pasivo”.

por vía marítima o aérea o, en caso de que sea por vía terrestre, sin pasar por otra parte del territorio aduanero, cuando se trate de una zona franca contigua a la frontera terrestre entre un estado miembro y un tercer país²⁸. Una vez introducidas en la zona franca, las mercancías deben presentarse en la aduana²⁹, si bien, a diferencia de lo que sucede con cualquier otro régimen aduanero, no es necesario presentar una *declaración en aduana* de dicha mercancía³⁰.

Las mercancías de la Unión, o mercancías comunitarias, también pueden introducirse en una zona franca, para ser almacenadas, trasladadas, transformadas o consumidas en la misma³¹.

b) Plazo de permanencia de las mercancías en la zona franca.

Las mercancías introducidas en una zona franca podrán permanecer en la misma durante un plazo de tiempo ilimitado, salvo que las autoridades aduaneras establezcan un plazo máximo de permanencia por razones de salud pública, sanidad animal o fitosanitaria o amenaza medioambiental³².

c) Utilización de las mercancías en las zonas francas.

Las mercancías que entren en una zona franca pueden utilizarse para diferentes fines. Así por ejemplo, los bienes pueden simplemente ser almacenadas por tiempo indefinido en la zona franca. En ese caso, las mercancías podrán ser sometidas a las manipulaciones usuales destinadas a garantizar su conservación, mejorar su presentación o su calidad comercial o preparar su distribución o reventa³³.

²⁸ Artículo 135.2 del CAU.

²⁹ Artículo 254.1 del CAU.

³⁰ Artículo 158.1 del CAU. Sí que debe presentarse una *declaración sumaria de entrada*, que deberá contener únicamente los datos necesarios para el análisis de riesgos, por parte de la aduana, a efectos de seguridad y protección (artículo 127 del CAU). El propio código aduanero define el término *declaración sumaria de entrada* como “el acto por el que una persona informa a las autoridades aduaneras, en la forma y el modo establecidos, y dentro de un plazo concreto, de que determinadas mercancías van a entrar en el territorio aduanero de la Unión” (artículo 5.9)

³¹ Artículo 246.1 del CAU. Según indica esta disposición, las mercancías comunitarias pueden introducirse físicamente en el territorio de una zona franca, si bien no se considerarán incluidas en el *régimen aduanero de zona franca*.

³² Artículo 238 del CAU.

³³ Artículo 220 del CAU.

Las mercancías introducidas en una zona franca también pueden afectarse a una actividad de tipo industrial, comercial o de prestación de servicios, dado que todas ellas pueden llevarse a cabo dentro de la zona franca³⁴. No obstante, en estos supuestos, las mercancías no comunitarias deberían incluirse en alguno de los regímenes aduaneros que habilitan para el desarrollo de tales actividades (régimen de perfeccionamiento activo o régimen de destino final), en las condiciones establecidas en dichos regímenes³⁵.

El código aduanero también prevé la posibilidad de que una mercancía no comunitaria, situada en una zona franca, sea despachada a libre práctica, de manera que pase a convertirse en mercancía comunitaria³⁶. Como es evidente, el despacho a libre práctica supondría afrontar todas las obligaciones correspondientes a este régimen (presentación de declaración aduanera, pago de aranceles, aplicación de las medidas de política comercial, etc.)³⁷.

d) Salida de las mercancías de una zona franca.

Las mercancías que se encuentren en una zona franca pueden salir de la misma con destino al territorio aduanero de la UE o con destino a un territorio ajeno a la unión aduanera³⁸.

Si las mercancías que salen de la zona franca hacia el interior de la UE fueran de origen no comunitario, habría que despacharlas a libre práctica y cumplir con todas las obligaciones correspondientes y que acabamos de comentar en el apartado anterior: pago de aranceles, presentación de declaraciones, etc. Evidentemente, si se tratara de mercancías comunitarias (bienes que entraron en la zona franca desde el interior de la unión aduanera para volver después al mismo), no procedería el despacho a libre práctica.

Igualmente, las mercancías que salgan desde la zona franca hacia territorios no pertenecientes a la UE pueden ser tanto de origen comunitario (en cuyo caso tales bienes estarían siendo exportados), como no comunitario (mercancías reexportadas). No

³⁴ Artículo 244.2 del CAU. En este mismo precepto se indica que las autoridades aduaneras pueden imponer determinadas prohibiciones o restricciones en el ejercicio de actividades económicas por razones de seguridad y protección.

³⁵ Artículo 247.1 del CAU.

³⁶ *Ibidem*.

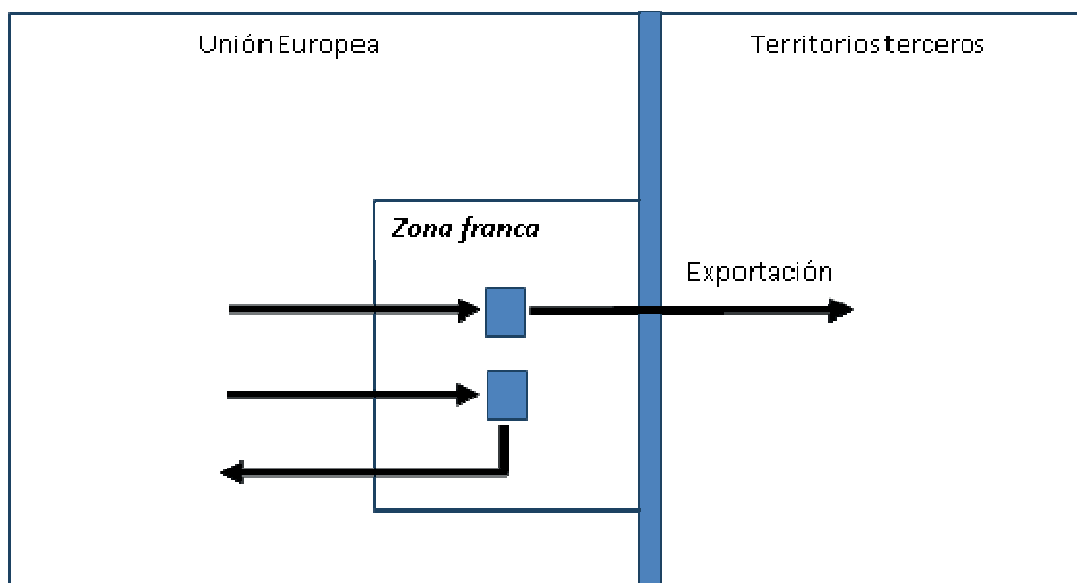
³⁷ Artículo 201.2 del CAU.

³⁸ Artículo 248 del CAU.

obstante, en este segundo caso, cuando la mercancía se reexporta directamente desde una zona franca, no existe obligación de presentar la *declaración de reexportación*³⁹.

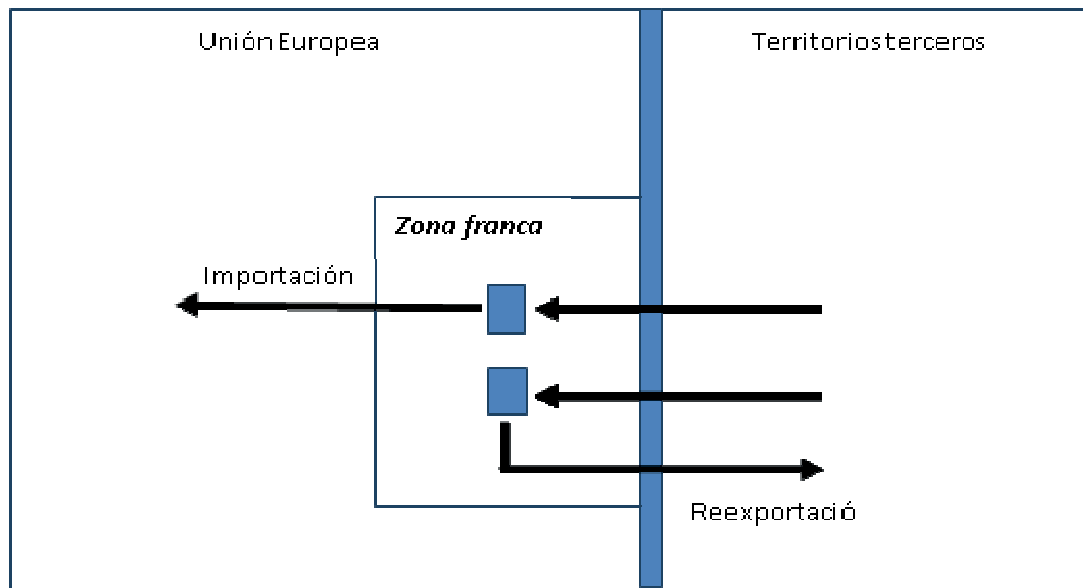
A continuación recogemos con dos gráficos los esquemas básicos del tránsito de mercancías en una zona franca en función de su origen y destino.

Mercancías comunitarias.



³⁹ Artículo 270.3.b del CAU. La *declaración de reexportación* se define en el apartado 13) del artículo 5 como sigue: “el acto por el que una persona expresa, en la forma y el modo establecidos, la voluntad de sacar del

Mercancías no comunitarias.



territorio aduanero de la Unión mercancías no pertenecientes a la Unión, a excepción de las que se hallen en régimen de zona franca o en depósito temporal”.

4 VENTAJAS FISCALES DE LAS ZONAS FRANCAS PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR EMPRESARIAL

4.1 VENTAJAS ADUANERAS

Las ventajas aduaneras de las zonas francas dimanan de un rasgo fundamental de su régimen jurídico aduanero, que se recoge explícitamente en la definición de zona franca del código aduanero de 1992: “las zonas francas son partes del territorio aduanero en las que se considerará que las mercancías no comunitarias, para la aplicación de los derechos de la importación y de las medidas de políticas comercial de importación, *no se encuentran en el territorio aduanero de la Comunidad (...)*”, mientras que “las mercancías comunitarias, para las que una regulación comunitaria específica lo prevea, se beneficiarán, en razón de su inclusión en zona franca (...), de las medidas relacionadas en principio con la *exportación de mercancías*”⁴⁰. En definitiva, las zonas francas, si bien se sitúan dentro del territorio de la unión aduanera, a efectos arancelarios y de política comercial se tratan como si no lo estuvieran, es decir, como territorios neutros o zonas localizadas fuera del territorio aduanero de la UE. Ello supone, en esencia, que si una mercancía, procedente de un país no comunitario, entrara en una zona franca, no se consideraría que ha sido importada. Y a la vez, si la mercancía introducida en la zona franca procediera de territorio comunitario, dicha operación se asimilaría a una exportación.

En la actualidad, las ventajas aduaneras de las zonas francas que acabamos de comentar se regulan en el artículo 237 del CAU. Así, para las mercancías que procedan de fuera de la UE, el apartado 1 del citado precepto establece que “podrán ser almacenadas en las zonas francas sin estar sujetas:

- a) A derechos de importación;
- b) A otros gravámenes prescritos por otras disposiciones pertinentes en vigor;
- c) A medidas de política comercial en la medida en que no prohíban la entrada de mercancías en el territorio aduanero de la Unión o su salida de él”.

Por lo que respecta a los bienes precedentes del interior de la Unión, el apartado 2 de este mismo artículo señala que “podrán incluirse en el régimen (...) de zona franca con

⁴⁰ Artículo 166 del Reglamento (CEE) 2913/92.

arreglo a la legislación de la Unión reguladora de ámbitos específicos, o con el fin de beneficiarse de una decisión que conceda la devolución o condonación de los derechos de importación”.

Además de los beneficios de carácter sustancial que acabamos de citar, las zonas francas gozan de ventajas de carácter formal: medidas de control, presentación de declaraciones y documentación, etc. En este sentido, cabe destacar que, una vez introducidas en la zona franca, las mercancías deben presentarse en la aduana, si bien, a diferencia de lo que sucede con cualquier otro régimen aduanero, no es necesario presentar una declaración en aduana de dicha mercancía.

Las mercancías introducidas en la zona franca pueden simplemente permanecer en la misma o pueden incorporarse a un proceso productivo, sin tener que afrontar el pago de aranceles ni las demás obligaciones aduaneras. No sería hasta el momento en el que la mercancía saliera con destino al interior del territorio comunitario, en el mismo estado en el que entró o como componente de otro bien, cuando se produciría la importación y nacerían las obligaciones que se derivan de tal circunstancia: presentación de declaración en aduana, pago de aranceles, aplicación de medidas de política comercial, etc. Se produce, por consiguiente, un diferimiento temporal en el pago de aranceles y en el cumplimiento del resto de obligaciones aduaneras. Por otra parte, si la mercancía no comunitaria introducida en la zona franca fuera objeto de reexportación, sin llegar a introducirse en la Unión, no surgiría ninguna de las obligaciones citadas.

4.2 VENTAJAS EN EL IVA

El IVA en las operaciones de comercio internacional.

La fiscalidad indirecta del comercio internacional se basa en el llamado principio de tributación en destino. En virtud del mismo, las mercancías salen del país de origen (estado exportador) libres de toda carga impositiva y son sometidas a los impuestos indirectos que corresponda en el estado donde van a ser consumidas efectivamente, es decir, en el país de destino (estado importador). Por tanto, no será hasta el momento en el que la mercancía se encuentre en la aduana del país de destino cuando el importador

se vea obligado, como requisito indispensable para la introducción del bien en dicho estado, al pago del IVA⁴¹.

Por lo que respecta a la tributación en el país de origen (país exportador), la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (Ley del IVA en adelante) establece la exención de las exportaciones en su artículo 21, en virtud del cual, quedan exentas del impuesto las entregas de bienes expedidos o transportados fuera del territorio de la UE. Adicionalmente, el exportador, a pesar de no repercutir el impuesto en sus ventas, puede deducir y recuperar el IVA que ha soportado en sus compras⁴². Ambas circunstancias, la no repercusión del tributo en las ventas junto con la posibilidad de recuperar el impuesto satisfecho en las compras, permiten que las mercancías exportadas salgan del territorio comunitario sin la carga impositiva del IVA.

Si analizamos la operación desde la perspectiva del país de destino (país importador), la sujeción al IVA de las mercancías importadas se articula en la ley del impuesto mediante la consideración de la *importación* como hecho imponible del tributo⁴³. Además, la Ley del impuesto vincula el momento del pago del IVA al del pago de los aranceles⁴⁴; con carácter general, ambos deben satisfacerse a las autoridades aduaneras de forma simultánea, al realizarse la importación⁴⁵.

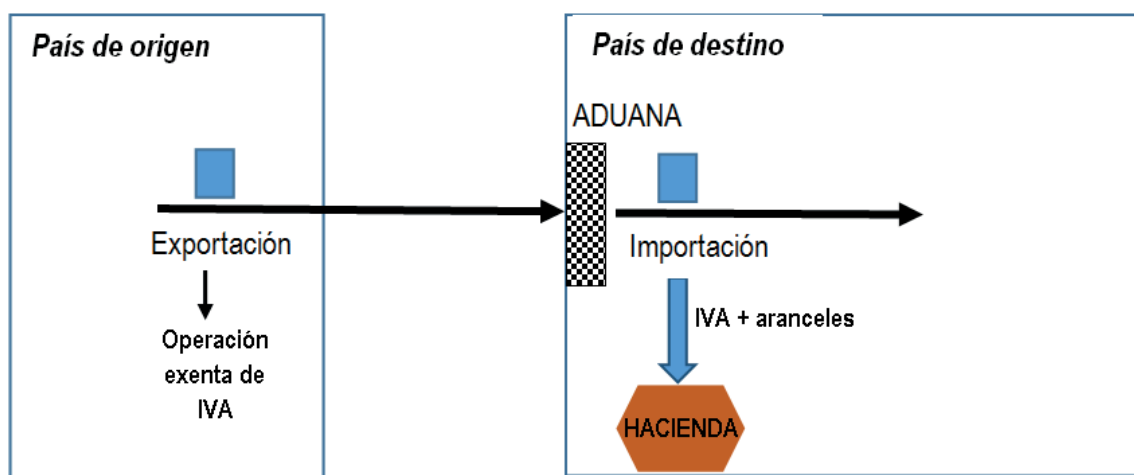
⁴¹ También habría que pagar los aranceles y, en su caso, los Impuestos Especiales que gravan el consumo de determinados bienes (hidrocarburos, alcohol y tabaco, fundamentalmente).

⁴² Artículo 94.Uno.1º.c de la Ley del IVA.

⁴³ Artículo 17 de la Ley del IVA: “Estarán sujetas al impuesto las importaciones de bienes, cualquiera que sea el fin a que se destinen y la condición del importador”.

⁴⁴ El artículo 77 de la Ley del IVA dispone que “en las importaciones de bienes, el devengo del impuesto se producirá en el momento en que hubiera tenido lugar el devengo de los derechos de importación, de acuerdo con la legislación aduanera, independientemente de que dichas importaciones estén o no sujetas a los mencionados derechos de importación”.

⁴⁵ El artículo 77 del CAU establece que la deuda aduanera nacerá cuando las mercancías no pertenecientes a la Unión se despachen a libre práctica o se acojan al régimen aduanero de importación temporal con exención parcial de los derechos de importación.



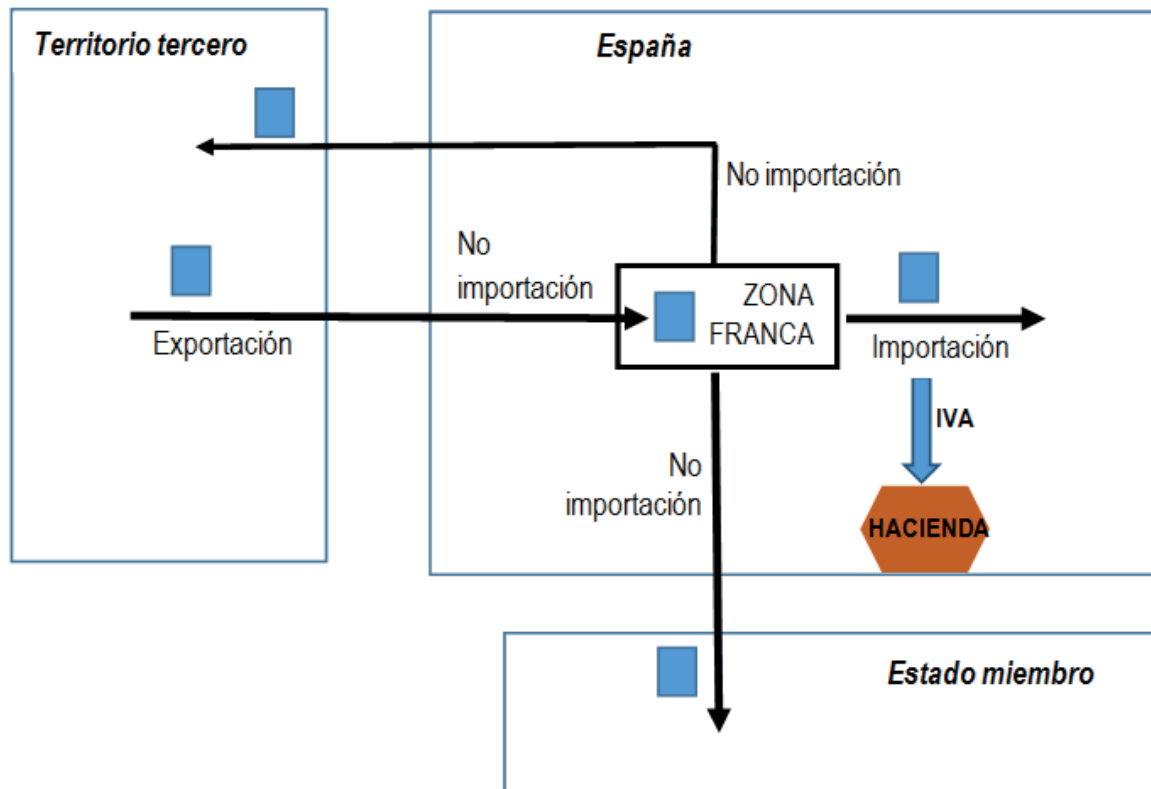
Aplicación del IVA en las zonas francas.

Frente al mecanismo general que acabamos de describir, la normativa del IVA otorga un tratamiento especial a lo que ella misma denomina como “áreas exentas” (*zonas francas* y *depósitos francos*), que alcanza a todas las mercancías que se introducen en las mismas, tanto si proceden de territorios terceros, ajenos al UE, como si lo hacen desde el interior del territorio comunitario.

Cuando la mercancía que se introduce en una zona franca procede de un territorio tercero, la Ley del IVA considera que la importación no se producirá hasta que la mercancía abandone la zona franca con destino al interior del territorio español⁴⁶. Por consiguiente, si la mercancía no comunitaria saliera de la zona franca con destino a un territorio tercero (reexportación) o hacia otro estado miembro de UE (entrega intracomunitaria), no llegaría a existir una importación a los efectos del IVA⁴⁷.

⁴⁶ Por territorio español debemos entender, en este contexto, el territorio de aplicación del IVA en España, que excluye a Ceuta y Melilla, por no formar parte de la unión aduanera comunitaria, y a Canarias, que aunque sí se incluye en el territorio aduanero no es territorio de aplicación del IVA.

⁴⁷ Artículo 18.Dos de la Ley del IVA.



Si la mercancía introducida en la zona franca procede del interior de la UE, debemos distinguir varios supuestos, aunque todos ellos con un denominador común: la no aplicación del IVA a la operación por la cual el bien entra en la zona franca.

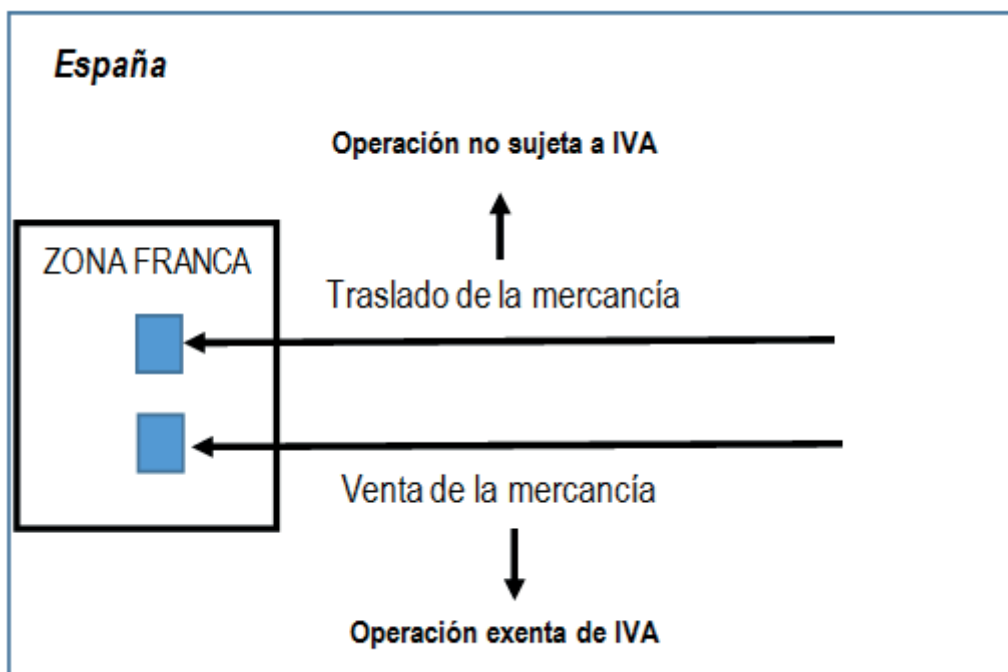
Supuesto 1: mercancía introducida en una zona franca procedente del territorio español.

En este supuesto caben, a su vez, dos situaciones distintas. En primer lugar, que la introducción de la mercancía en la zona franca no conlleve un entrega de bienes. Es decir, que el mismo propietario del bien lo traslade para sí mismo desde territorio español a una zona franca, sin que se haya producido ninguna compraventa del mismo. En este caso, dado que no ha existido una entrega de bienes, simplemente no existe sujeción al IVA.

En segundo lugar, podría suceder que la entrada de la mercancía en la zona franca, procedente de territorio español, viniera provocada por una entrega del bien (el caso más común sería el de una compraventa)⁴⁸. En ese caso, la Ley del IVA establece la exención de dicha entrega.

⁴⁸ Artículo 23.Uno.1º de la Ley del IVA.

En ambos caso, por lo tanto, la mercancía entraría en la zona franca sin carga impositiva alguna.

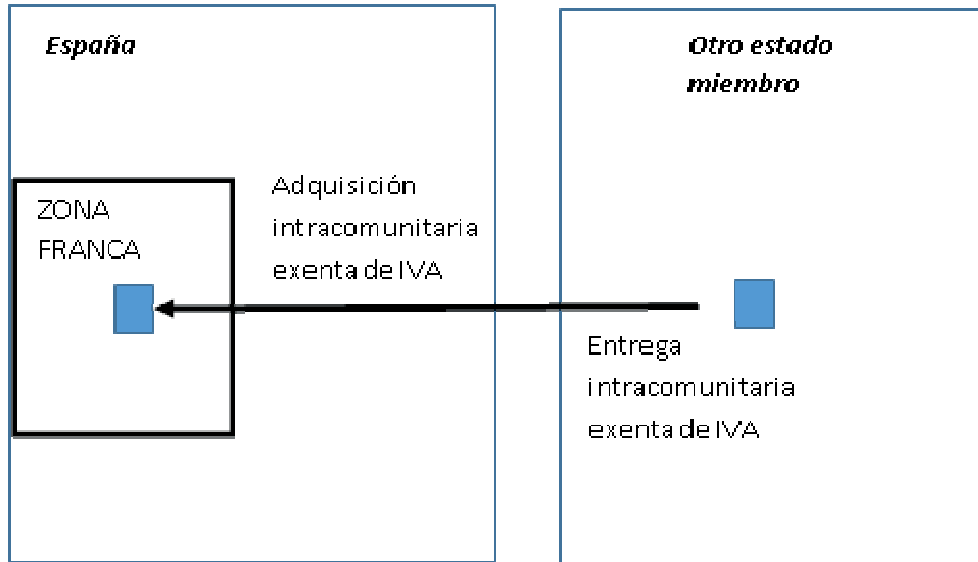


Supuesto 2: mercancía introducida en una zona franca procedente de otro estado miembro.

Con carácter previo, debemos indicar que el comercio intracomunitario de mercancías entre empresas se sujeta al principio de tributación en destino al que antes aludíamos. En consonancia con el mismo, la entrega del bien en el estado miembro de origen se declara exenta del IVA (exención de la entrega intracomunitaria) y su recepción en el estado miembro de destino se sujeta al impuesto (sujeción de la adquisición intracomunitaria). Además, ello es así tanto si el tránsito intracomunitario se produce por una mera translación del bien de un estado miembro a otro por parte de una empresa, como si se efectúa como consecuencia de una compraventa de la mercancía entre dos operadores comunitarios.

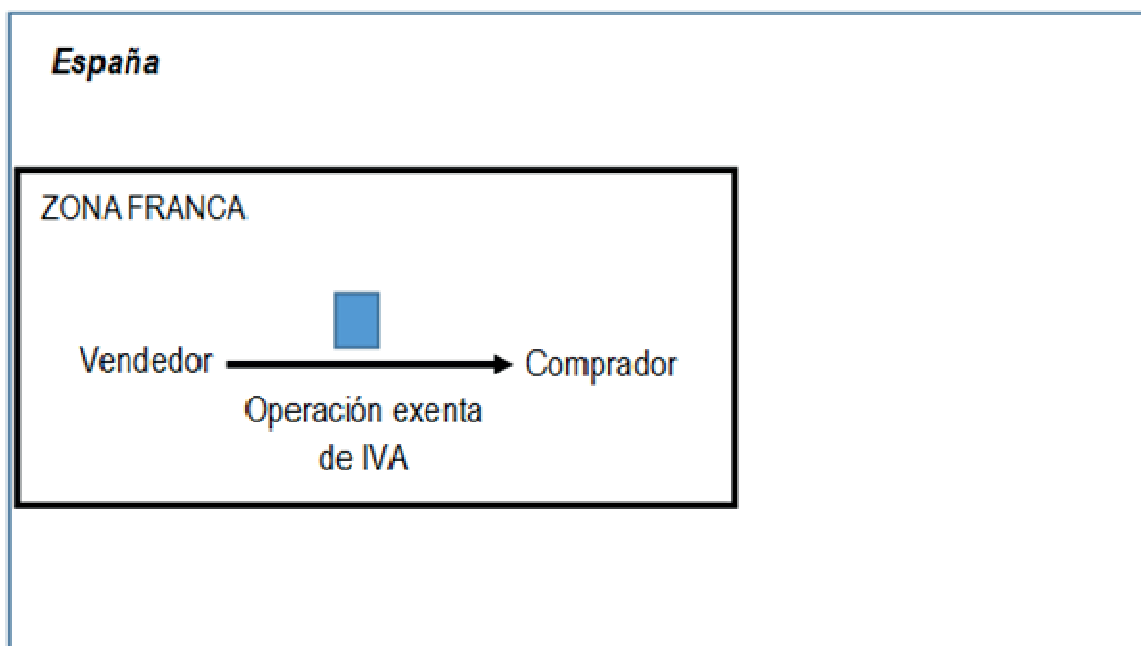
Pues bien, si la mercancía procedente de otro estado miembro fuese introducida en una zona franca española, la adquisición intracomunitaria correspondiente quedaría exenta

del IVA, otorgándoles así un trato equivalente al de las mercancías procedentes del interior del territorio español⁴⁹.



Otra de las ventajas de las zonas francas en relación con el IVA la encontramos en la no aplicación del impuesto a las operaciones comerciales y de servicios que se realicen dentro de dichas zonas. A tal efecto, el apartado 4º del artículo 23.Uno de la Ley del IVA declara exentas las entregas de bienes que se encuentren en las zonas francas, mientras permanezcan en las mismas, y de las prestaciones de servicios realizadas en dichos lugares.

⁴⁹ La exención de la adquisición intracomunitaria se recoge en el artículo 26.Uno de la Ley del IVA.



Un requisito para poder aplicar cualquiera de las exenciones que hemos visto en este apartado, tanto las que rigen para las mercancías introducidas en la zona franca como las que afectan a las entregas que se producen dentro de la misma, estriba en que los bienes a que se refieren no sean utilizados ni destinados a su consumo final en las áreas indicadas⁵⁰. Las mercancías sí pueden incorporarse a un proceso productivo de transformación, de manera que los bienes con ellas obtenidos salgan posteriormente de la zona franca, pero no pueden ser objeto de consumo finalista dentro de la misma.

4.3 VENTAJAS EN LOS IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

Los impuestos especiales son tributos de naturaleza indirecta que gravan el consumo de bienes específicos. Los impuestos especiales que existen actualmente en España son: los Impuestos Especiales de Fabricación, el Impuesto Especial sobre la Electricidad, el Impuesto Especial sobre Determinados Medios de Transporte y el Impuesto Especial sobre el Carbón⁵¹. No obstante, las particularidades y ventajas fiscales que dimanen de las

⁵⁰ Apartado tres del artículo 23 de la Ley del IVA.

⁵¹ Artículo 1.2. de la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales (Ley de IEF en adelante).

zonas francas actúan únicamente sobre los primeros, razón por la cual centraremos nuestra atención en los Impuestos Especiales de Fabricación (IEF en adelante).

Los IEF son los que se citan a continuación⁵²:

1. Los siguientes impuestos especiales sobre el alcohol y las bebidas alcohólicas:

- a) El Impuesto sobre la Cerveza.
- b) El Impuesto sobre el Vino y Bebidas Fermentadas.
- c) El Impuesto sobre Productos Intermedios.
- d) El Impuesto sobre el Alcohol y Bebidas Derivadas.

2. El Impuesto sobre Hidrocarburos.

3. El Impuesto sobre las Labores del Tabaco.

Por lo tanto, a diferencia del IVA, que grava el consumo de todo tipo de bienes y servicios, los IEF recaen únicamente sobre bienes específicos, los que acabamos de enumerar. El gravamen de los IEF, además, se acumula al del IVA, y lo hace en un doble sentido. Por una parte, los productos en cuestión se someten simultáneamente a ambos tributos. Por otra, el IVA se aplica sobre el precio total del bien, incluido el impuesto especial correspondiente; se produce así un efecto de acumulación que hace que el impuesto especial en sí mismo genere una recaudación adicional de IVA.

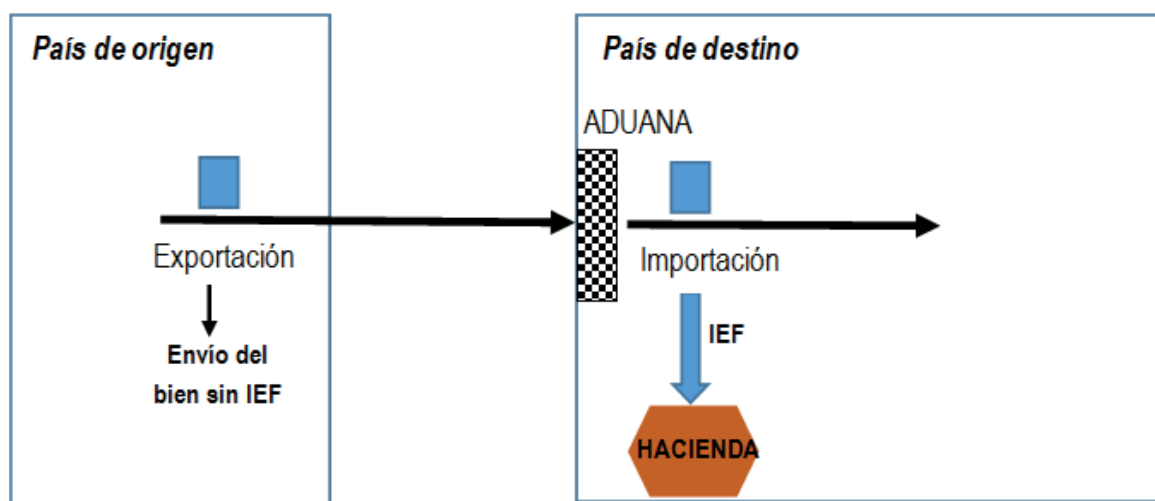
Otra diferencia importante entre el IVA y los II.EE. viene dada por la naturaleza multifásica del primero frente al carácter monofásico de los segundos. El IVA actúa en todas las fases de producción y distribución de los bienes y servicios, mientras que los IEF lo hacen solamente en la fase de fabricación del bien; desde ésta, el impuesto especial es repercutido vía precio hasta su consumo final⁵³. La repercusión obligatoria del impuesto a los adquirentes de las mercancías produce el efecto deseado de que el gravamen sea realmente soportado por el consumidor final de los productos objeto de tributación.

⁵² Artículo 2 de la Ley de IEF.

⁵³ Con carácter general, el fabricante ingresa el impuesto en Hacienda y se lo repercute a sus clientes incorporándolo en el precio de venta. El artículo 14 de la Ley de IEF establece la obligación de repercusión

Frente al mecanismo de repercusión del impuesto, la normativa reguladora de los IEF recoge lo que ella misma define como “régimen suspensivo”, que consiste en la suspensión o no aplicación de los impuestos especiales cuando se cumplen los requisitos para la aplicación de dicho régimen. De acuerdo con el mismo, los bienes pueden permanecer en régimen suspensivo mientras no salgan de la fábrica en que se han obtenido o del depósito fiscal en que se almacenan, así como durante el transporte entre fábricas y depósitos fiscales, aunque dicho transporte transcurra por estados miembros distintos; la existencia de este régimen suspensivo evita la aparición de costes financieros como consecuencia del desfase temporal entre la realización del hecho imponible y el momento en que se produce la puesta a consumo.

En el ámbito del comercio internacional, para los IEF también rige el principio de tributación en destino que veíamos en un capítulo anterior de este estudio. En virtud del mismo, los bienes salen sin la carga del tributo desde el estado de origen (estado exportador) y se les aplica el impuesto especial en el estado de destino (estado importador) en la aduana en la que la mercancía se despacha a importación para su consumo en dicho estado.



del impuesto sobre los adquirentes de los productos objeto de estos impuestos, quedando éstos obligados a soportarlos.

De igual manera que sucede con el IVA, cuando se importa una mercancía, la Ley de IEF vincula el momento del pago del impuesto especial al del pago de los aranceles⁵⁴; con carácter general, ambos deben satisfacerse a las autoridades aduaneras de forma simultánea, al realizarse la importación⁵⁵.

En el comercio intracomunitario también se aplica el principio de tributación en destino a los IEF. En este contexto, la herramienta jurídica que se utiliza para lograr que los productos sean gravados en el estado en el que se van a consumir es el *régimen suspensivo* al que antes aludíamos⁵⁶. En última instancia, este régimen va a permitir que las mercancías salgan desde el estado miembro de origen sin la carga impositiva y que se les aplique la misma en el estado miembro de destino.

El gravamen en destino también se puede aplicar sobre aquellos bienes que han sido previamente sometidos al impuesto en el territorio de origen. En este caso, el mecanismo utilizado es el de la devolución del impuesto. En esencia, este sistema permite que se devuelvan los IEF cuando el producto que los ha soportado se envíe a otro estado miembro o a un territorio tercero, es decir, cuando no vaya a ser objeto de consumo final en territorio español⁵⁷.

Aplicación de los IEF en las zonas francas.

Para abordar cuál es la aplicación de los IEF en las zonas francas vamos a distinguir dos supuestos distintos: aquel en el que las mercancías que se someten a estos tributos proceden de territorios no comunitarios (territorios terceros) y el caso en el que provienen del interior de la UE⁵⁸.

⁵⁴ Según artículo 7.2 de la Ley de II.EE, “el Impuesto se devengará:

(...)

2. En los supuestos de importación, en el momento del nacimiento de la deuda aduanera de importación.

(...)”

⁵⁵ El artículo 77 del CAU establece que la deuda aduanera nacerá cuando las mercancías no pertenecientes a la Unión se despachen a libre práctica o se acojan al régimen aduanero de importación temporal con exención parcial de los derechos de importación.

⁵⁶ Artículo 16 de la Ley de IEF.

⁵⁷ Artículo 10 de la Ley de IEF

⁵⁸ Por interior de la UE debemos entender el territorio de la Unión en el que son de aplicación los IEF. A estos efectos, debe tenerse en cuenta que ciertas partes de algunos estados miembros que se encuentran excluidas del territorio de aplicación de estos tributos; en concreto:

– En la República Federal de Alemania: la Isla de Helgoland y el territorio de Büsingen.

– En la República Francesa: los departamentos franceses de ultramar.

Supuesto 1: productos procedentes de territorios no comunitarios.

La entrada de mercancías procedentes de un territorio no comunitario en una zona franca no genera por sí misma una importación desde el punto de vista aduanero, lo que implica que mientras permanezcan en dicha zona, los bienes no deben satisfacer derechos de importación ni se les aplican las medidas de política comercial⁵⁹. No es hasta que las mercancías se despachen a libre práctica para su consumo en el territorio comunitario cuando se entiende efectuada la importación y nace la obligación del pago de los aranceles⁶⁰.

Los IEF se aplican, además de a la fabricación, a la importación de los bienes que son objeto de estos impuestos. En estos casos, los impuestos se devengan en el mismo instante en el que nace la deuda aduanera de importación⁶¹. Por consiguiente, si las mercancías sobre las que recaen los IEF entran directamente desde un territorio tercero en una zona franca, la obligación de pago de estos tributos no nacerá hasta que tales bienes sean despachados a libre práctica⁶².

En definitiva, las mercancías que provienen de un territorio no comunitario y entran en una zona franca, no se someten los IEF mientras permanezcan en dicha zona y no se despachen a libre práctica.

– En la República Italiana: Livigno, Campione d’Italia y las aguas italianas del lago de Lugano.

– En la República de Finlandia: las Islas Aland.

– En el Reino Unido: Islas del Canal.

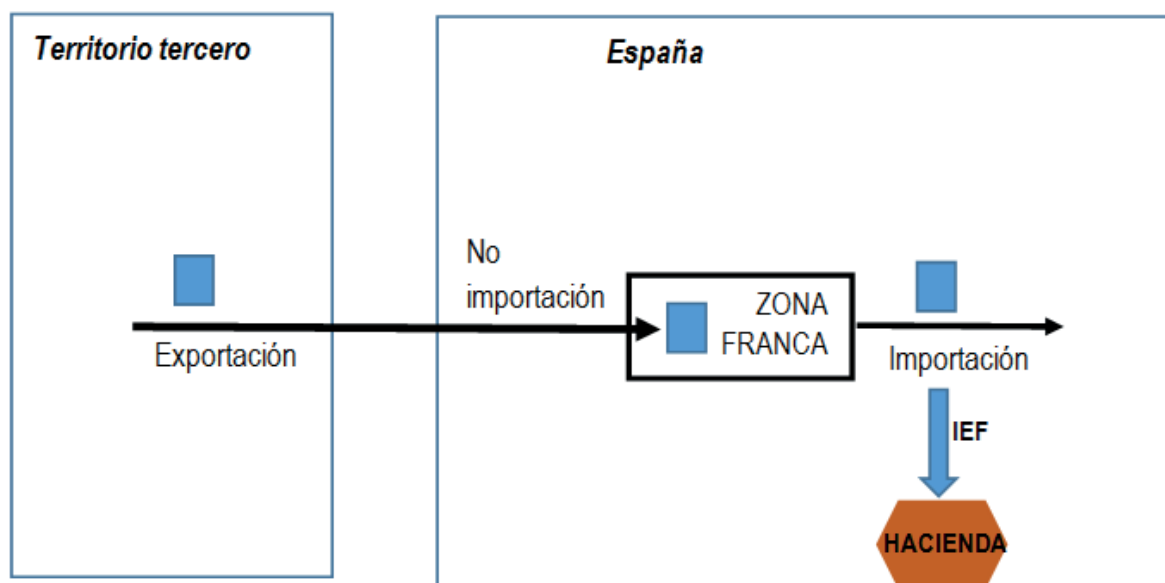
– En el Reino de España: Islas Canarias, Ceuta y Melilla.

⁵⁹ Artículo 237 del CAU.

⁶⁰ Vid. nota 37.

⁶¹ Vid. nota 36.

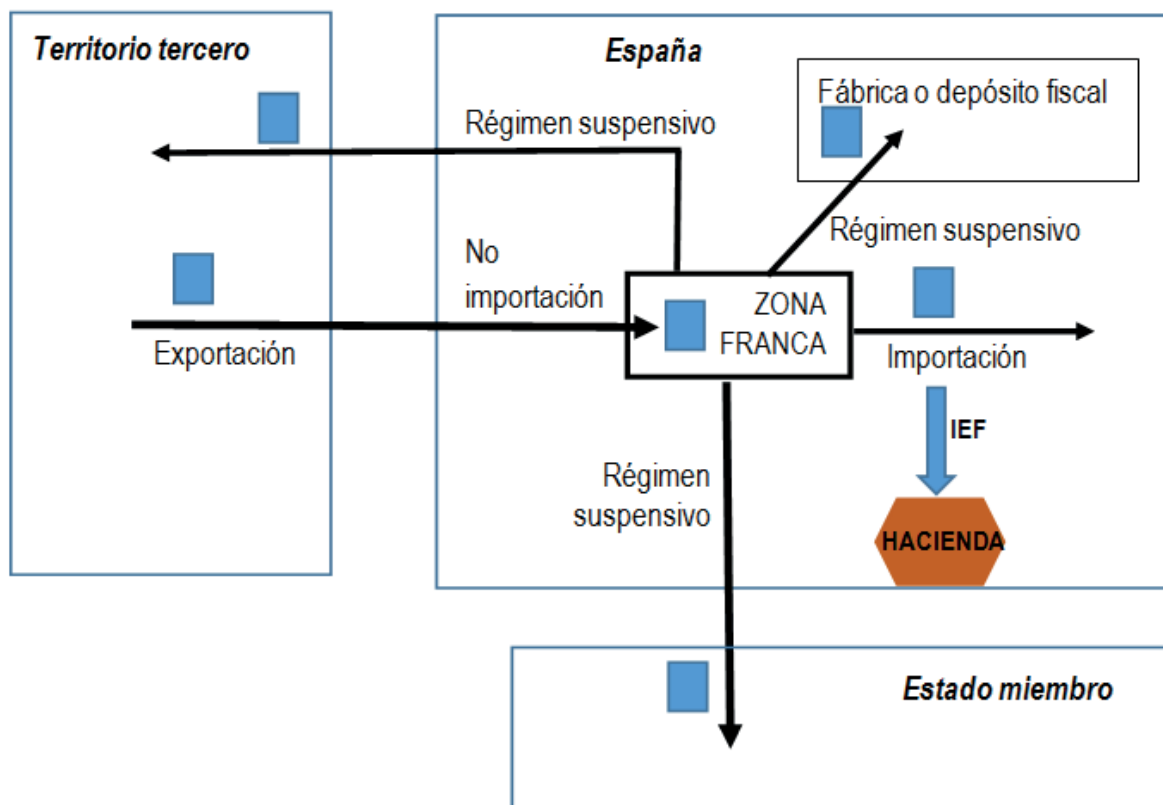
⁶² De acuerdo a lo dispuesto en el apartado 1.b del artículo 77 del CAU, la deuda aduanera (y en consecuencia los IEF) también nacerá si la mercancía se acogiera el régimen aduanero de importación temporal con exención parcial de los derechos de importación.



No obstante lo anterior, en determinadas circunstancias, las mercancías sujetas a los IEF podrían despacharse a libre práctica y salir de la zona franca en *régimen suspensivo*, de manera que no se aplicarían estos impuestos. En concreto, el artículo 7.2 de la Ley de IEF dispone que la importación de un bien objeto de IEF se hará en régimen suspensivo cuando los productos importados:

1. Se destinen directamente a su introducción en una fábrica o depósito fiscal.
2. Se destinen a una “entrega directa” o se envíen a un “destinatario registrado”, lo que implica en ambos caso el envío del bien a otro estado miembro de la UE.
3. Se destinen a un lugar donde se produzca la salida del territorio de la Comunidad de los productos (reexportación)⁶³.

⁶³ El artículo 7.2 añade un cuarto supuesto más específico, referente al envío de mercancías a otro estado miembro para ser usadas en el marco de relaciones diplomáticas y consulares, por organismos internacionales, por las fuerzas armadas de cualquier estado miembro de la OTAN, por las fuerzas armadas del Reino Unido estacionadas en Chipre o para el consumo, en el marco de un acuerdo celebrado con terceros países u organismos internacionales. Vid. artículo 12.1 de la Directiva 2008/118/CE del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, relativa al régimen general de los impuestos especiales, y por la que se deroga la Directiva 92/12/CEE.



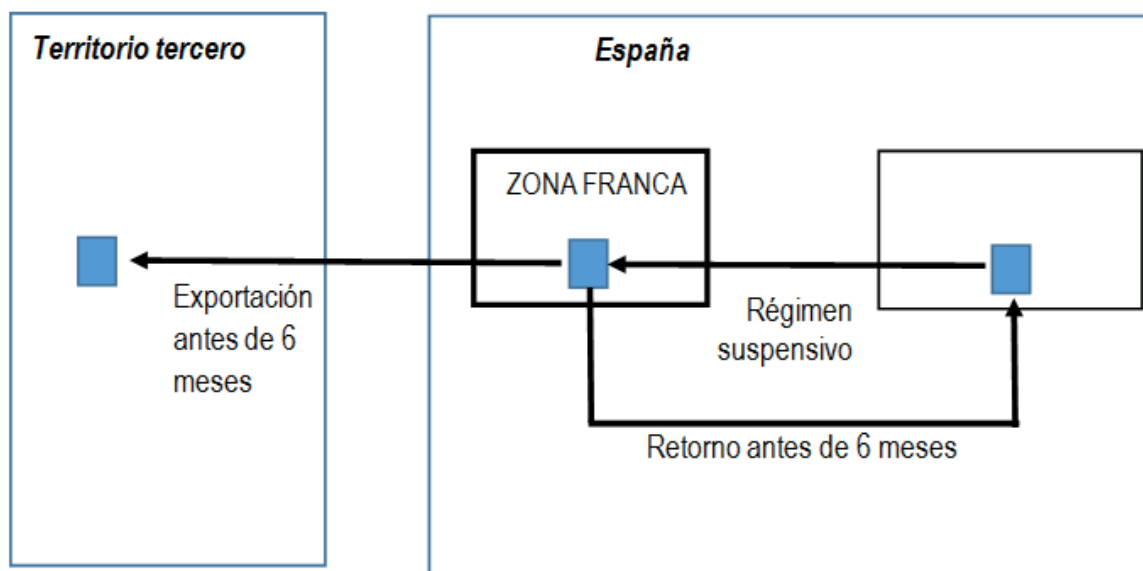
Supuesto 2: productos procedentes de territorios comunitarios.

La entrada de un producto sometido a los IEF en una zona franca, a diferencia de lo que sucede con el IVA, no se asimila a una exportación. En consecuencia, tal entrada no permite, por sí misma, la devolución de los IEF de los productos que hubieran sido previamente sometidos a gravamen, sino que habría que esperar hasta que se exportaran hacia un territorio tercero para poder obtener dicha devolución.

No obstante lo anterior, el Reglamento de los IEF⁶⁴ recoge la posibilidad de introducir productos en una zona franca en régimen suspensivo, durante un plazo limitado de seis meses y siempre que, dentro de dicho período, los bienes sean exportados. Transcurrido el plazo de seis meses sin que las mercancías hubieran sido efectivamente exportadas o devueltas a la fábrica o depósito fiscal de origen, se devengará el impuesto de fabricación correspondiente y deberá ser ingresado por el titular de la fábrica o el depósito fiscal de

⁶⁴ Real Decreto 1165/1995, de 7 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de los Impuestos Especiales.

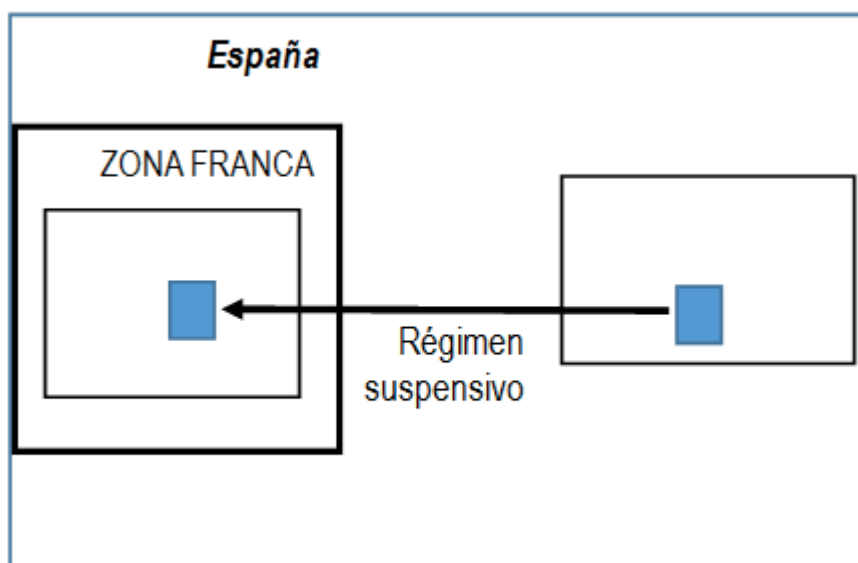
salida de los productos⁶⁵. En este sentido, por lo tanto, podemos afirmar que las zonas francas se asimilan a un depósito fiscal, por un plazo limitado y bajo la condición de posterior exportación del producto o retorno a la fábrica o depósito fiscal de origen.



Por otra parte, el Reglamento de los IEF también permite autorizar la instalación de depósitos fiscales dentro de una zona franca, siempre que el control de tal instalación a efectos aduaneros se integre en el sistema informático de controles contables que el artículo 50 del citado reglamento regula con carácter general para todos los establecimientos afectados por la normativa de los impuestos especiales⁶⁶. A diferencia del caso anterior, la creación depósitos fiscales permitiría la entrada de productos en régimen suspensivo en la zona franca sin limitación temporal de estancia y sin el requisito de la posterior exportación de la mercancía.

⁶⁵ Artículo 14.3 del Reglamento de IEF.

⁶⁶ Artículo 11.6 del Reglamento de IEF.



Para finalizar este epígrafe, podemos destacar que otra de las posibilidades previstas por la normativa reguladora de los IEF es la instalación de *almacenes fiscales* dentro del recinto de una zona franca, siempre que se lleve un control contable integrado de las mercancías almacenadas⁶⁷. El *almacén fiscal* es un establecimiento autorizado para recibir, almacenar y distribuir productos objeto de los IEF con el impuesto devengado en el ámbito interno, bien con aplicación del tipo de gravamen general o bien con la aplicación de un tipo de gravamen reducido o de un supuesto de exención. Por consiguiente, las mercancías que entren en un almacén fiscal no pueden hacerlo en régimen suspensivo⁶⁸.

⁶⁷ Artículo 13.2 del Reglamento de IE.

⁶⁸ El almacén fiscal, con un carácter exclusivamente interno dentro de la normativa europea sobre la materia, tiene como función primordial la de facilitar el almacenaje y la distribución de productos sometidos a IEF.

4.4 LAS VENTAJAS ECONÓMICO-FISCALES DE LAS ZONAS FRANCAS PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Las zonas francas conllevan importantes ventajas aduaneras y fiscales para el desarrollo de actividades empresariales relacionadas con el comercio internacional. Tales ventajas se derivan del que constituye su rasgo fundamental: su consideración, a efectos arancelarios y fiscales, como territorio no comunitario, a pesar de estar situadas dentro de la unión aduanera. Ello supone, en esencia, que cuando una mercancía, procedente de un país no comunitario, entra en una zona franca, se estima que no ha sido importada. Y a la vez, si la mercancía introducida en la zona franca procediera de territorio comunitario, dicha operación se asimilaría a una exportación. A continuación, a modo de conclusión de este estudio, resumiremos los beneficios económicos fundamentales que resultan de esta circunstancia para las empresas establecidas en una zona franca.

1. No aplicación de aranceles a las mercancías procedentes de territorios no comunitarios.

Las empresas pueden introducir bienes en la zona franca, procedentes de un estado no perteneciente a la UE, sin tener que satisfacer los derechos de importación. Las mercancías pueden permanecer en la zona franca sin el pago de aranceles por tiempo ilimitado; también pueden incorporarse a un proceso industrial en las mismas circunstancias, siempre que se acojan adicionalmente a un régimen aduanero suspensivo que permita dicho proceso. Sólo en el caso de que la mercancía, o el producto al que se ha incorporado, se despachara a libre práctica, para su consumo en el interior del país, deberían abonarse, en ese momento y no antes, los derechos de importación. Por el contrario, si el bien o el producto resultante se reexportaran hacia territorio no comunitario, no llegarían a satisfacerse los derechos arancelarios.

Así pues, la entrada en zona franca de mercancías no comunitarias supondrá para la empresa que las introduce en la misma el diferimiento en el pago de aranceles, en el supuesto de que finalmente se destinasen al consumo interior, o el ahorro de los mismos si fueran objeto de reexportación.

2. Simplificación de las obligaciones formales y de control sobre la entrada de mercancías procedentes de territorios no comunitarios.

El régimen aduanero de zona franca es el único para el que no se exige la presentación de la *declaración en aduana* ante las autoridades aduaneras. Sí que debe presentarse una

declaración sumaria de entrada, que deberá contener únicamente los datos necesarios para el análisis de riesgos, por parte de la aduana, a efectos de seguridad y protección. De esta forma, se reducen significativamente los costes de tipo administrativo y de información para las empresas que operan en la zona franca.

3. No aplicación del IVA a las mercancías procedentes de territorios no comunitarios.

Cuando la mercancía que se introduce en una zona franca procede de un territorio tercero, a los efectos del IVA, la importación no se producirá hasta que la mercancía abandone la zona franca con destino al interior del territorio español. Por consiguiente, si la mercancía no comunitaria saliera de la zona franca con destino a un territorio tercero (reexportación) o hacia otro estado miembro de UE (entrega intracomunitaria), no llegaría a satisfacerse este impuesto.

Con carácter general, el IVA es un tributo neutral para las empresas, esto es, no les genera un gravamen directo, aunque sí puede existir un coste financiero efectivo. Normalmente, la empresa puede recuperar el IVA que soporta en sus compras a través de una doble vía: bien mediante la repercusión expresa del impuesto a sus clientes o bien solicitando su devolución directamente a la administración tributaria. En ambos supuestos suele existir un lapso temporal, de mayor o menor duración según las circunstancias que concurren en cada situación, entre el momento en el que se soporta el IVA y el momento en el que se recupera el mismo, con el correspondiente coste financiero (*coste de anticipación del impuesto*). En consecuencia, la no aplicación del IVA, o el diferimiento en su pago, evitan o reducen significativamente este coste financiero.

4. No aplicación del IVA a las mercancías procedentes del interior de la UE.

Las entregas de mercancías para ser introducidas en una zona franca se asimilan a una exportación a los efectos del IVA, de manera que quedan exentas del tributo. A diferencia de lo que sucedería si desarrollaran su actividad fuera de la zona franca, esta circunstancia permite a las empresas establecidas en dicha zona recibir los bienes sin el gravamen fiscal del impuesto indirecto. En consecuencia, las entidades allí radicadas evitan el coste financiero de *anticipación del impuesto* al que hacíamos referencia en el punto anterior.

5. No aplicación del IVA a las operaciones empresariales realizadas dentro de la zona franca.

Las transacciones de las mercancías que se encuentran en una zona franca, así como las prestaciones de servicios realizadas en dicho lugar, están exentas de IVA. Es decir, toda la actividad económica que se desarrolle dentro de la zona franca está al margen del IVA, con el correspondiente ahorro financiero que se deriva de no tener que hacer frente al coste provocado por la anticipación del impuesto.

6. No aplicación los IEF a las mercancías procedentes de territorios no comunitarios.

Los productos que provienen de un territorio no comunitario y entran en una zona franca, no se someten los IEF mientras permanezcan en dicha zona y no se despachen a libre práctica. Los bienes incluso podrían despacharse a libre práctica y salir de la zona franca en régimen suspensivo, sin que llegaran a aplicarse los IEF. Esta circunstancia concurriría cuando las mercancías se reexportaran hacia un territorio tercero, se destinaran a otro estado miembro o fueran enviadas a una fábrica o depósito fiscal.

En los IEF también rige el principio de neutralidad para las empresas: el coste efectivo del tributo recae en última instancia sobre el consumidor final de los productos objeto de este gravamen. Al igual que sucede con el IVA, el empresario puede recuperar el coste impositivo mediante la repercusión a sus clientes vía precio o, cuando la mercancía se envía al exterior, solicitando la devolución del tributo a la administración tributaria. Por lo tanto, también aquí, los beneficios fiscales existentes para las zonas francas se traducen en importantes ahorros financieros derivados de no tener que anticipar el pago del impuesto.

7. Posibilidad de introducir productos procedentes del interior de la UE en régimen suspensivo de IEF.

Las empresas pueden introducir mercancías en una zona franca sin aplicar el impuesto y mantenerlos allí durante un plazo máximo de seis meses, transcurridos los cuales, los bienes deben ser objeto de exportación o deben de retornar al depósito autorizado de origen. También cabe la posibilidad de solicitar la creación de un depósito fiscal en la zona franca, lo que permitiría almacenar los bienes en régimen suspensivo sin limitación temporal.

5 LA PROVINCIA DE ALICANTE COMO NODO DE CONEXIÓN INTERMODAL DE MERCANCÍAS DEL SURESTE PENINSULAR

La provincia de Alicante, por su enclave estratégico y la dotación de infraestructuras existentes y previstas en el medio plazo, podría convertirse en un importante nodo de conexión intermodal a nivel nacional, europeo y, sobre todo, como enlace comercial de terceros países -el Magreb-.

Seguidamente, se detallan esas infraestructuras existentes, las previstas a medio plazo y el área de influencia de la Zona Franca.

5.1 INFRAESTRUCTURAS EXISTENTES

5.1.1 Carreteras

La provincia de Alicante ha estado dotada desde hace años de buenas infraestructuras para el transporte por carretera, habiendo reforzado durante los últimos años las redes de comunicación por autovía que unen la Meseta con la costa alicantina, Andalucía, Valencia y Murcia, completando una magnífica red que, unida a la red autonómica y provincial, conecta todas las comarcas de la misma.

A continuación se recoge la red de autovías y autopistas del entorno metropolitano de Alicante-Elche.

- **Autovía A-31**

Una de las principales infraestructuras viarias en la zona es la A-31, autovía que une Madrid con Albacete y Alicante. Es una autovía con una intensidad de tráfico elevada, sobre todo en el período estival, ya que supone una conexión del centro peninsular con la costa mediterránea, zona turística de playa.

Además, esta autovía, en su tramo de Caudete (Albacete) a Alicante, forma junto con la A-35, la A-7 y la N-344 un itinerario alternativo a la AP-7 entre Valencia y Alicante, con una longitud similar a la de la autopista de peaje. Este trayecto es íntegramente autovía

excepto el tramo entre Fuente la Higuera y Caudete, que se realiza a través de la N-344, hasta la apertura de la nueva autovía A-33 (en ejecución) que unirá Jumilla y Yecla con la A-35.

- **A-70**

La A-70 o autovía de Circunvalación de Alicante es una de las autovías de circunvalación de la ciudad de Alicante. En concreto es el primer cinturón de circunvalación, el más próximo a la ciudad, y libre de peaje, en contraposición al segundo cinturón, englobado en la AP-7, que es de pago.

- **AP-7**

La autopista de peaje Circunvalación de Alicante consiste en una autopista de peaje de 33,2 km que establece continuidad con la autopista AP-7 (a su paso por El Campello) hasta la autovía del Camino de Castilla, la antigua CV-850.

- **A-77**

La A-77 o Acceso Noroeste a Alicante es el nombre actual del antiguo tramo de la A-7 situado entre la A-70 ó Circunvalación de Alicante y la Segunda Circunvalación de Alicante AP-7. Sirve como acceso noroeste de la ciudad de Alicante.

Es la denominada como autovía central, que conecta la ciudad de Alicante con Alcoy. Además, puesto que conecta con la A-35, representa un camino óptimo para la comunicación con la ciudad de Valencia.

5.1.2 Ferrocarriles

La ciudad de Alicante cuenta con servicios de alta velocidad desde junio de 2013, los cuales se verán ampliados hacia el sur de la provincia a finales de 2015. A estos servicios se suman los de cercanías y tranviarios que vertebran gran parte de la provincia de Alicante.

Por lo que respecta al tráfico de mercancías, la llegada del Corredor Mediterráneo permitirá mejorar la competitividad del ferrocarril mediante la interconexión con el puerto de Alicante y las zonas logísticas como se señalará más adelante.

5.1.3 Puerto de Alicante

El Puerto de Alicante se configura como puerto de salida para el Norte de África, Baleares y Canarias. De igual manera, el comercio exterior alicantino encuentra en el puerto de Alicante su puerta natural de salida para la exportación de calzado, juguete, mármol, producción textil y agrícola con destino principalmente a Europa, América y el norte de África, constituyendo además la puerta de entrada para la importación de máquinas y herramientas auxiliares del calzado, productos agrícolas y alimentos de los países asiáticos y otros socios comerciales europeos.

De acuerdo con la información facilitada por la Autoridad Portuaria de Alicante, su área de influencia excede ampliamente la provincia de Alicante, extendiéndose hasta las provincias de Alicante, Madrid, Toledo, Ciudad Real, Cuenca, Albacete, Guadalajara y Murcia, de modo que esta área de influencia se podría asimilar a la correspondiente a la Zona Franca puesto que estará parcialmente vinculada al Puerto de Alicante como se detallará más adelante.

El Puerto ha finalizado una gran fase expansiva con el fin de que los importadores y exportadores de la provincia de Alicante y de su hinterland encuentren en él las infraestructuras que sus intereses demandan, contribuyendo así al desarrollo de la competitividad del entorno portuario e impulsando la cooperación de los distintos sectores implicados en el transporte marítimo.

5.1.3.1 Competitividad Portuaria

En respuesta a los retos de futuro, el puerto de Alicante se ha equipado con infraestructuras y servicios diseñados para dar la mejor respuesta a las demandas del buque y de la mercancía, y ofrecer a sus usuarios facilidades modernas capaces de manipular y almacenar cualquier tipo de mercancía. La canalización de las mercancías a través del puerto de Alicante responde a la minimización del coste de distribución total,

que no sólo integra el coste económico sino que tiene muy en cuenta la minimización de riesgos y la reducción de tiempos.

5.1.3.2 Comunicaciones

- Transporte Rodado: el Puerto de Alicante dispone de unas comunicaciones al servicio de un transporte rápido y seguro con enlace directo a cualquier punto de la península Ibérica y resto de Europa. La Autovía A-31 dispone de un acceso directo al puerto de Alicante, facilitando así el flujo de mercancías.
- Transporte Ferroviario: el puerto de Alicante está conectado también a las densas redes de ferrocarriles española y europea. Los muelles están equipados con vías férreas que dan acceso a una moderna área de clasificación de trenes lo que permite un transporte rápido y fluido por ferrocarril.

5.1.4 Aeropuerto de Alicante-Elche

El aeropuerto de Alicante-Elche se encuentra situado a 8 kilómetros al suroeste de la ciudad de Alicante. Situado en una privilegiada zona de gran interés turístico -La Costa Blanca- la influencia del aeropuerto de Alicante-Elche abarca importantes ciudades como Benidorm, Calpe, Denia, Jávea, Torrevieja, La Manga del Mar Menor, Orihuela, Murcia y Cartagena, así como importantes centros industriales y agrícolas como Elche, Novelda, Alcoy, Elda-Petrel, Ibi, Villena, o incluso la provincia de Albacete.

Dada la afluencia turística de la zona donde se ubica, el aeropuerto de Alicante-Elche opera mayoritariamente con el tráfico de pasajeros en rutas internacionales. El 80% del total de sus pasajeros son viajeros internacionales, procedentes principalmente de Reino Unido, Alemania y Holanda. En cuanto a destinos nacionales, Madrid, Barcelona y Palma de Mallorca, son los que mayor número de turistas aportan al tráfico de la región.

En lo que respecta al movimiento de mercancías, el aeropuerto únicamente lleva a cabo el transporte de mercancías urgentes, lo que no supone un volumen importante. Durante el año 2014 se movieron 2.637 toneladas, según fuentes de AENA.

5.2 CORREDOR MEDITERRÁNEO

El Corredor Mediterráneo, incluido por la Comisión Europea en la red “Core Network” y actualmente en ejecución, será uno de los principales ejes de transporte de la península Ibérica con Europa debido a que conecta varias de las áreas con mayor dinamismo económico de España.

Tiene una longitud de casi 1.300 km, conectando la frontera francesa y Algeciras por la costa. Atraviesa cuatro comunidades autónomas y 11 provincias. Exactamente suponen un 18% de la superficie de España pero suponen casi el 40% de población así como del PIB nacional.



Fig. 5.4. Provincias y comunidades que atraviesa el Corredor Mediterráneo. Fuente: *Estudio del Corredor Ferroviario Mediterráneo, Ministerio de Fomento.*

A lo largo del Corredor Mediterráneo se localizan varias de las áreas metropolitanas y ciudades más importantes de España como se muestra en la imagen siguiente. Es

importante señalar que 5 de las 10 áreas más importantes de España se localizan en el Corredor Mediterráneo, entre las cuales se encuentra la provincia de Alicante.



Fig. 5.5. Áreas metropolitanas a lo largo del Corredor Mediterráneo. Fuente: Estudio del Corredor Ferroviario Mediterráneo, Ministerio de Fomento.

Sobre este importante corredor de transporte, por el que discurren todo tipo de tráfico de viajeros y de mercancías, se articula un sistema viario a lo largo de todo el corredor, con un grado de desarrollo elevado, y en la fachada Este del corredor, entre la frontera francesa y Almería, un sistema ferroviario, actualmente en plena transformación.

Asimismo se localizan varios de los principales puertos españoles (Barcelona, Tarragona, Castellón, Valencia, Alicante, Cartagena, Almería, Motril, Málaga y Algeciras) así como aeropuertos de gran volumen de tráfico, como los de Barcelona y Valencia.



Fig.5.6. Puertos y aeropuertos en el Corredor Mediterráneo. Fuente: Estudio del Corredor Ferroviario Mediterráneo, Ministerio de Fomento.

En cuanto al transporte de mercancías, existe un nuevo reglamento sobre la red ferroviaria europea, aprobado el 11 de junio de 2009 por el Consejo de Ministros de Transporte de la UE, para un transporte de mercancías competitivo (Reglamento UE nº 913/2010 de 22 de septiembre) cuyo objetivo es impulsar una red ferroviaria europea competitiva de transporte de mercancías mediante la definición de una serie de corredores entre los que incluye el corredor mediterráneo formando parte de un gran corredor europeo: Almería – Valencia – Barcelona – Marsella – Lyon – Turín – Udine – Trieste/Koper – Lubliana – Budapest – Zahony.



Fig. 5.7. El Corredor Mediterráneo en la Red Transeuropea de Transporte. *Fuente: Estudio del Corredor Ferroviario Mediterráneo, Ministerio de Fomento.*

Se considera la división del Corredor en 5 grandes tramos:

- I. Frontera Francesa – Tarragona
- II. Tarragona - Valencia
- III. Valencia – Murcia/Cartagena
- IV. Murcia/Cartagena - Almería
- V. Almería – Algeciras



Fig. 5.8. Puertos de Interés General y Futura Red de Ferrocarriles. *Fuente: Estudio del Corredor Ferroviario Mediterráneo, Ministerio de Fomento.*

5.3.1. Principales nodos y centros de actividad de transporte de mercancías

Los principales centros de generación, atracción o canalización de flujos ferroviarios de mercancías en el Corredor Mediterráneo son:

- Las Instalaciones Logísticas
- Las Terminales Ferroviarias de Mercancías
- y los Puertos y las áreas logísticas/ferroviarias anejas a los mismos.

La declaración de Red (terminales de ADIF), recoge las principales instalaciones logísticas de la red ferroviaria española. En su actualización 2009, incluye 104 instalaciones de las que 25 terminales se encuentran ubicadas en el Corredor Mediterráneo, en las 11 provincias entre la frontera francesa y Algeciras.

Es de destacar que en aproximadamente en el plazo de dos años, el Corredor Mediterráneo -ferrocarril de mercancías- alcance el puerto de Alicante mediante la ejecución de un tercer carril en la vía convencional que permita la circulación de trenes de ancho internacional desde el Puerto de Alicante hasta la frontera francesa.



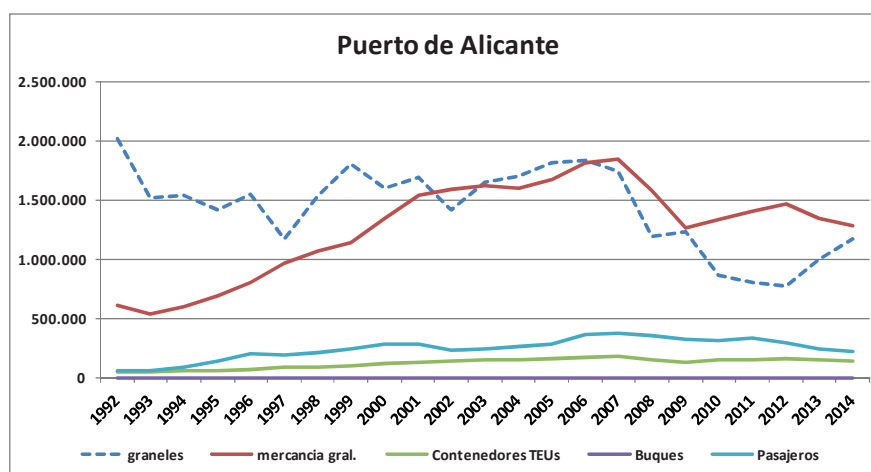
Fig. 5.9. Corredor Mediterráneo. Fuente: Estudio del Corredor Ferroviario Mediterráneo, Ministerio de Fomento.

6 ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DEL PUERTO DE ALICANTE

6.1 LA ACTIVIDAD COMERCIAL DEL PUERTO DE ALICANTE

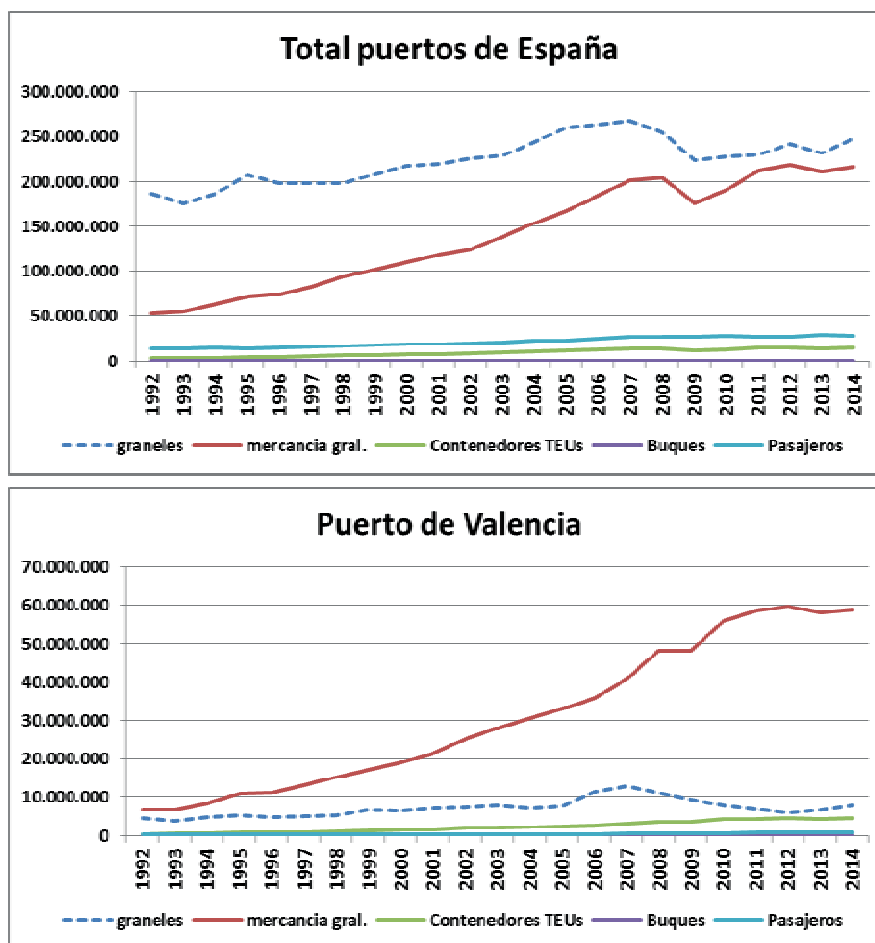
La evolución de la actividad comercial del puerto de Alicante en los últimos 20 años se podría calificar entre moderada y reducida. Moderada porque en este periodo ha mantenido en general las cifras de las principales variables comerciales del puerto (toneladas, contenedores y pasajeros), pero por el contrario no ha sabido dar respuesta al importante crecimiento que por ejemplo ha tenido el comercio exterior en España y en particular en la provincia de Alicante.

Al inicio del presente informe ya se comentó que en este periodo el comercio exterior español se incrementó más de un 200%, y que por el contrario en la provincia de Alicante, si bien también había experimentado un notable incremento se quedaba bastante por detrás de dicha cota. Y en este sentido el puerto de Alicante no ha estado a la altura de este espectacular incremento comercial, por lo que si bien ha mantenido en general sus cifras, en términos relativos ha perdido claramente influencia en el panorama nacional. Para ilustrar esta situación veamos a continuación los siguientes gráficos que ilustran la evolución comercial del puerto de Alicante.



La evolución de mercancías en general del puerto de Alicante es claramente ascendente hasta el año 2008, en el que sufre un importante descenso, que en los últimos años está intentando recuperar. Por el lado de la mercancía en granel la situación es muy similar y

en los últimos años ha recuperado parte del descenso iniciado en 2008. En cuanto a los contenedores-TEUS manipulados también ha acusado el descenso, y ahora mueven unos 40.000 menos que hace 7 años. Finalmente, por el lado de los pasajeros la reducción se produce incluso un año antes. Estas cifras son opuestas a las que por ejemplo recoge el puerto de Valencia o los datos globales para el conjunto nacional, como se observa a continuación.



En ambos casos se comprueba el notable incremento de actividad que han registrado en los últimos 20 años y como en buena medida ya han superado el bache de la crisis iniciada en 2008. Analizado la variable mercancía en general, tenemos que en el conjunto nacional desde el año 1994 hasta ahora el incremento ha sido del 241,44%, ascendiendo en el caso de Valencia hasta el 615,37%, mientras que en Alicante la variación se queda en el 114,22%. En el caso de los contenedores-TEUS la situación es similar: en España el

319,76%, en Valencia el 849,08%, y finalmente en Alicante el incremento se cifra en un escaso 137,37%.

En cuanto al número de pasajeros que transitan por los puertos tenemos que las variaciones no son en esta ocasión tan elevadas y que además la evolución en el caso del puerto de Alicante no ha sido la peor. En concreto, en Alicante el número de pasajeros durante este periodo se ha elevado un 160,14%, cuando en el conjunto nacional ha sido del 97,84%, y en Valencia del 253,87%.

Los valores de estas variables para los últimos años quedan reflejados en la siguiente tabla, donde comprobamos como paulatinamente el puerto de Alicante va perdiendo peso sobre el conjunto nacional:

	Mercancías en general (Tn)			Contenedores-TEUS			Pasajeros		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Alicante	1.463.662	1.343.919	1.278.706	158.167	147.738	138.641	296.722	244.460	221.652
Valencia	59.821.535	58.108.872	58.665.629	4.469.379	4.324.058	4.431.076	808.687	820.148	688.015
España	218.335.966	211.025.771	215.945.349	13.999.337	13.709.523	14.066.730	26.695.673	28.622.501	27.453.866
% Alc/ Esp	0,67%	0,64%	0,59%	1,13%	1,08%	0,99%	1,11%	0,85%	0,81%
% Val/ Esp	27,40%	27,54%	27,17%	31,93%	31,54%	31,50%	3,03%	2,87%	2,51%

No es sencillo determinar las posibles causas que pueden haber ocasionado esta ralentización del crecimiento comercial del puerto de Alicante. Algunas de las posibles explicaciones podrían venir por la propia situación geográfica en el perímetro de costa o bien por cercanía a nudos logísticos, superficie suficiente para el creciente ritmo de avance del comercio marítimo, unas deficientes infraestructuras dentro del puerto, deficientes conexiones con las principales vías de comunicación, el criterio particular de navieros y/o transitarios, adecuados sistemas de información y control de mercancías, la propia gestión y organización interna o bien la propia política comercial (tasas portuarias).

Pasando a analizar la política comercial y en concreto la tasas que aplica el puerto, las cuales están publicadas en su página web, podemos realizar el siguiente ejercicio de comparación a partir de la página web www.tasasportuarios.es que es un portal (no perteneciente al Ministerio de Fomento ni ningún otro organismo oficial) para entre otras utilidades conocer las tasas a desembolsar en un puerto concreto. Se han utilizado criterios generales en la comparación y de forma aleatoria para ver si efectivamente existen diferencias y en su caso de qué dimensión. La comparación se ha realizado en las

Tasas sobre buques, Tasas sobre pasajeros y Tasas sobre mercancías y los resultados concretos para los puertos de Alicante y Valencia han sido los siguientes, donde efectivamente sí existen algunas diferencias:

Tasa del Buque.	
Atraque/Fondeo en Zona I.	
Elementos de Cálculo:	
Cuantía Básica de la Tasa del Buque B:1,43	
Coeficiente corrector de la Tasa del Buque en la Autoridad Portuaria de Alicante: 1,20	
Características del atraque: Atraque no otorgado en concesión o autorización: Buques atracados de costado a muelles y pantalanes	
Tipo de Escala: Caso General	
Servicio Marítimo: Caso General: Buque no integrado en ningún Servicio Marítimo	
Alicante	257,40 €
Valencia	257,40 €
Tasa del Pasaje.	
Pasajeros en Régimen de Crucero.	
Elementos de Cálculo:	
Cuantía Básica de la Tasa del Pasaje P:3,23	
Coeficiente corrector de la Tasa Pasaje en la Autoridad Portuaria de Alicante: 1,10	
Estación Marítima No Concesionada/Autorizada.	
Coeficiente pasajeros de embarque y desembarque, en el puerto de inicio o final de travesía, a aplicar por pasajero el día de embarque o desembarque: 1,20	
Coeficiente pasajeros de embarque y desembarque, en el puerto de inicio o final de travesía con más de un día de permanencia en puerto a aplicar por pasajero y día o fracción, salvo el día de embarque o desembarque : 0,75	
Coeficiente pasajeros en tránsito, a aplicar por pasajero y día de permanencia en puerto o fracción: 0,75	
Alicante	9.690,00 €
Valencia	8.809,09 €

Tasa de la Mercancía.	
En terminales que no estén en régimen de concesión o autorización.	
Elementos de Cálculo:	
Cuantía Básica de la Tasa de la Mercancía M:2,95	
Coeficiente corrector de la Tasa de la Mercancía en la Autoridad Portuaria de Alicante: 1,25	
Régimen de liquidación:	
Operaciones de embarque o desembarque	
Mercancía sin elementos de transporte	
Alicante	295,00 €
Valencia	283,20 €

No obstante, esta página web nos permite asimismo hacer la comparación sobre el conjunto de puertos de España para así tener una mejor comprensión de las diferencias existentes entre puertos. En este caso el resultado se muestra a continuación, donde se aprecia que tomando el puerto de Alicante como referencia las diferencias son en algunos casos muy importantes. En concreto con el puerto de Valencia y con los supuestos

planteados la diferencia es a favor de Valencia, con un coste superior en Alicante de un 9,5%, e incluso más respecto a otros puertos de referencia como el de Barcelona o el de Algeciras.

Autoridad Portuaria	Tasa del Buque	Tasa del Pasaje	Tasa de la Mercancia	Total	% Alicante
Ceuta	278,42	11.451,82	306,80	12.037,03	-14,9%
Melilla	278,42	11.451,82	306,80	12.037,03	-14,9%
Las Palmas	257,00	11.451,82	306,80	12.015,62	-14,8%
Santa Cruz de Tenerife	257,00	11.451,82	306,80	12.015,62	-14,8%
Almería	269,85	11.099,45	292,64	11.661,94	-12,2%
Málaga	257,00	11.011,36	295,00	11.563,36	-11,4%
Motril	278,42	10.130,45	306,80	10.715,67	-4,4%
Alicante	257,00	9.690,00	295,00	10.242,00	0,0%
Gijón	267,71	9.690,00	283,20	10.240,91	0,0%
Bahía de Cádiz	252,72	9.690,00	278,48	10.221,20	0,2%
Sevilla	252,72	9.690,00	278,48	10.221,20	0,2%
Castellón	224,88	9.249,55	271,40	9.745,82	5,1%
Bilbao	224,88	9.249,55	247,80	9.722,22	5,3%
Santander	224,88	9.249,55	247,80	9.722,22	5,3%
A Coruña	278,42	8.809,09	306,80	9.394,31	9,0%
Valencia	257,00	8.809,09	283,20	9.349,29	9,5%
Vilagarcía	267,71	8.809,09	271,40	9.348,20	9,6%
Vigo	235,58	8.809,09	283,20	9.327,87	9,8%
Aviles	267,71	8.809,09	247,80	9.324,60	9,8%
Marín y Ría de Pontevedra	235,58	8.809,09	271,40	9.316,07	9,9%
Barcelona	214,17	8.809,09	236,00	9.259,26	10,6%
Pasajes	267,71	8.368,64	271,40	8.907,74	15,0%
Bahía de Algeciras	203,46	8.368,64	224,20	8.796,29	16,4%
Ferrol-San Cibrao	235,58	7.047,27	224,20	7.507,06	36,4%
Cartagena	203,46	7.047,27	226,56	7.477,29	37,0%
Tarragona	214,17	6.166,36	236,00	6.616,53	54,8%
Huelva	214,17	6.166,36	224,20	6.604,73	55,1%
Baleares	214,17	6.166,36	212,40	6.592,93	55,3%

Es necesario resaltar tal y como se indica en la página web donde se ha realizado la consulta que el cálculo se realiza sobre un caso genérico por lo que las posibles bonificaciones que una Autoridad Portuaria pueda aplicar a un tráfico específico no son tenidas en cuenta (<http://www.tasasportuarias.es>).

7 UBICACIÓN DE UNA ZONA FRANCA EN LA PROVINCIA DE ALICANTE

7.1 JUSTIFICACIÓN DE LA SELECCIÓN

Las Zonas Francas cuentan con una gran tradición histórica en España ya que datan, en su concepción actual, de principios del siglo pasado.

En este apartado se estudiarán diferentes casos tanto a nivel nacional como internacional que permitirán realizar una comparativa entre otras Zonas Francas y el caso de Alicante para establecer las bases de partida referidas a su diseño.

Los criterios que se han tenido en cuenta para este análisis son:

- Casos actuales: se han estudiado las cuatro Zonas Francas actualmente en funcionamiento en España así como algunos casos de Zonas Francas internacionales.
- Ubicación de cada una de las Zonas Francas estudiadas.
- Superficie de cada una de las Zonas Francas y de los puertos más cercanos a ellas.
- Capacidad de los puertos próximos a las Zonas Francas.
- Distancia entre las Zonas Francas y los puertos más cercanos.

Los casos tanto nacionales como internacionales escogidos para su análisis se pueden observar en el siguiente cuadro:

Tabla 8.1. Zonas Francas de análisis.

CASOS NACIONALES	
ZONA FRANCA	LOCALIZACIÓN
Zona Franca de Cádiz	Cádiz
Zona Franca de Gran Canaria	Las Palmas de Gran Canaria y Agüimes
Zona Franca de Vigo	Vigo
Zona Franca de Barcelona	Barcelona
CASOS INTERNACIONALES	
Zona Franca de Colonia	Uruguay
Zona Libre de Colón	Panamá
Shannon Free Zone	Irlanda
Zona franca de Tánger	Marruecos

Fuente: elaboración Propia.

7.2 CASOS NACIONALES

7.2.1 Zona Franca de Barcelona

Actualmente, la Zona Franca de Barcelona es la de mayor tamaño y volumen de negocio de España. Se encuentra concentrada en el denominado Polígono Industrial de la Zona Franca, y dirigida por el Consorci.

Desde su construcción en los años cincuenta, el Polígono Zona Franca es una pieza clave en el potencial económico de Barcelona. Paulatinamente, su peso económico ha ido incrementándose hasta convertirse en la actualidad en la mayor y más activa área industrial de España y una de las más dinámicas de Europa con más de 300 empresas instaladas.

En los últimos años el polígono está experimentando un importante proceso de transformación, sustituyendo actividades industriales maduras por otras más innovadoras capaces de aprovechar las ventajas de su situación y accesos privilegiados.

La proximidad del Polígono Zona Franca a importantes infraestructuras de transporte y a nudos de comunicaciones lo convierte en una de las plataformas empresariales mejor conectadas. Ubicado a 7 km del centro urbano de Barcelona y del aeropuerto, a 500 m del puerto y a 200 m de Can Tunis (la principal estación ferroviaria de mercancías de Cataluña) tiene, además, conexión directa con las rondas de circunvalación metropolitana, que enlazan con la amplia red de autopistas nacionales e internacionales.

Es un polígono de grandes dimensiones, con una superficie de 6.000.000 m² (el 6% del suelo de la ciudad de Barcelona), que dispone de una red viaria de 26,5 km y disfruta de zonas verdes que se extienden a lo largo de 112.000 m².

El polígono ofrece distintos servicios comunes, como la limpieza, la seguridad y el mantenimiento de instalaciones. Los servicios de vigilancia del Consorci protegen el área del polígono, la Zona Franca Aduanera y el Parc Logístic de la Zona Franca, con una dotación coordinada entre seguridad privada y el cuerpo de la Guardia Civil las 24 horas del día.



Fig. 8.1. Imagen Zona Franca Barcelona. *Fuente: El Consorci*

El polígono ha impulsado en los últimos años una política de mejora continua de la conectividad interna y externa, ya que la movilidad de las personas tiene una importancia capital para esta gran área empresarial. El polígono cuenta con un servicio de transporte

público que incluye siete líneas de autobuses diurnos y una línea de autobús nocturno. Sin embargo, será en el próximo quinquenio, con la esperada llegada de la línea 9 del metro -seis estaciones-, cuando se producirá un cambio a gran escala en la comunicación con su entorno inmediato y con la ciudad de Barcelona.

Tabla 8.2. Características del Puerto Barcelona.

PUERTO DE BARCELONA	
Superficie del Puerto	10.810.000 m ²
Capacidad (TEUs/año)	1.893.000 TEUs

Fuente: Port de Barcelona

POLÍGONO ZONA FRANCA (SITUADO EN EL PUERTO)

Actividad: sector de la automoción, industrias, tecnológico

Superficie total: 6.000.000 m²

Empresas instaladas: 300

7.2.1.1 El Consorcio de la Zona Franca de Barcelona

El Consorcio tiene una larga trayectoria al servicio del país. Desde su creación en 1916 ha promovido proyectos que han actuado como motor para el desarrollo de la economía de Barcelona y Cataluña. En cada ciclo histórico ha sabido encontrar iniciativas pioneras en su tiempo.

Su realidad empresarial refleja una gran vitalidad y dinamismo, un balance equilibrado de proyectos innovadores y proyectos consolidados de gran peso económico. Los más de noventa años al servicio de la ciudad lo han dotado de una gran experiencia y flexibilidad en la gestión.

La Institución mantiene un sólido patrimonio y los beneficios que obtiene siempre revierten en proyectos para la ciudad de Barcelona. Dispone de más de doce millones de metros cuadrados de suelo industrial en distintas fases de realización, su actividad principal se centra en la promoción e impulso de proyectos punteros dentro de los sectores inmobiliario, logístico y tecnológico; todos muy importantes para la economía del país.

Dentro de la actividad inmobiliaria, promueve y gestiona infraestructuras industriales, comerciales y de servicios: parques logísticos, centros comerciales, naves tecnológicas a la carta, parques industriales, edificios de oficinas, complejos de negocios, centros de servicios, parques inteligentes para la I+D. El Consorci ha afirmado su voluntad de impulsar el bienestar y mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos, por lo que ha entrado en el mercado de la promoción inmobiliaria para desarrollar proyectos que pongan en el mercado vivienda social y ha apostado otros de regeneración urbana.

En los últimos años ha desarrollado un *know-how* ferial que le permite organizar los principales salones del sector logístico, inmobiliario y aeronáutico del país y constituirse en un referente internacional.

7.2.2 Zona Franca de Vigo

La Zona Franca de Vigo se creó en 1947, estando regida por lo establecido en el Código Aduanero (2913/92) y Reglamento de Aplicación (2454/93) con relación a las zonas francas de la Unión Europea. La Zona Franca se encuentra dividida en dos áreas: el área industrial de Balaídos y el área comercial de Bouzas.

ÁREA INDUSTRIAL DE BALAIÓDOS

En funcionamiento desde finales de los años 50, Balaídos es el motor económico de Vigo. Un millón de metros cuadrados especializados en el sector de la automoción donde están instaladas empresas como PSA Peugeot Citroën, que ocupa 635.000 m² y GKN Driveline Vigo. A su alrededor se ha creado el Clúster del Automóvil de Galicia que emplea a más de 40.000 personas. También ofrece un área de almacenes para proveedores de la automoción con una superficie cubierta de 38.000 m².

Características principales:

Actividad: sector de la automoción

Servicios: red de fibra óptica, servicio de seguridad, servicio de mantenimiento, servicio de infraestructuras, servicio de limpieza y jardinería, servicios bancarios

Infraestructuras: cierre perimetral, redes de agua y red eléctrica

Superficie total: 1.000.000 m²

Dotaciones: red viaria, aparcamientos, zonas verdes y zonas de descarga

Situación: Vigo (Pontevedra), a 2 km del casco urbano de Vigo, a 5 km del aeropuerto de Peinador, a 88 km de Santiago, a 28 km de Portugal. Esta área industrial se encuentra a 10 km del puerto de Vigo y del área Comercial de Bouzas.

Empresas instaladas: 11

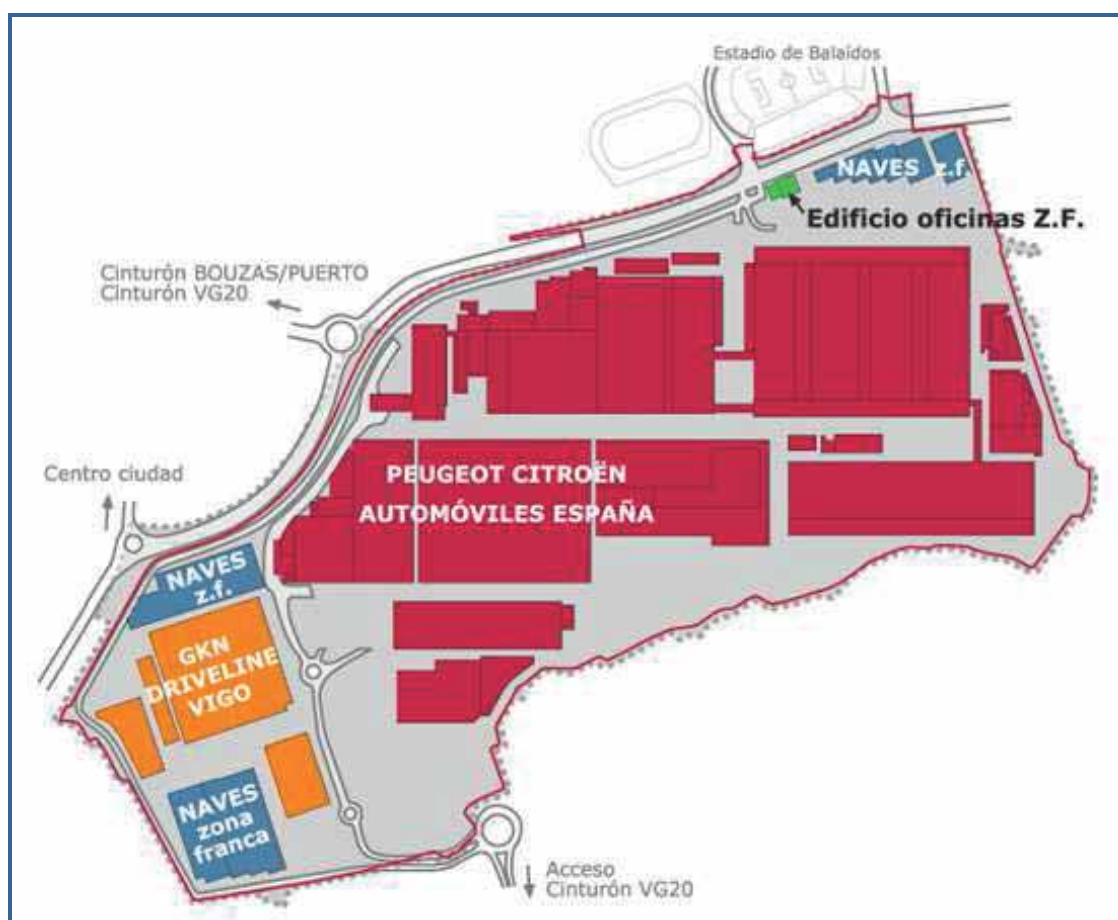


Fig.8.2. Usos de la Zona Franca Balaídos en Vigo. Fuente: Consorcio Z.F. Vigo



Fig. 8.3. Imagen Zona Franca Balaidos en Vigo. Fuente: Consorcio Z.F. Vigo

AREA COMERCIAL DE BOUZAS

Situada a pie de puerto y en pleno centro de la ciudad, desde esta plataforma logística y de servicios operan empresas nacionales e internacionales de import/export. Aquí también está ubicada la sede central del Consorcio de la Zona Franca de Vigo.

Sus prestaciones y ventajas fiscales del régimen franco para el almacenaje y distribución de mercancías la convierten en la puerta atlántica del sur de Europa.

En sus 200.000 m² hay tres naves modulares para el almacenaje cubierto y una plataforma de más de 100.000 metros cuadrados desde la que el Grupo PSA exporta sus vehículos.

Características principales:

Actividad: sector de la automoción

Servicios: red de fibra óptica, servicio de seguridad, servicio de mantenimiento, servicio de infraestructuras, servicio de limpieza y jardinería, recogida de basuras y edificio central en el que hay un auditorio, sala de exposiciones y salas de reuniones

Infraestructuras: cierre perimetral, redes de agua y red eléctrica

Superficie total: 200.000 m²

Dotaciones: red viaria, aparcamientos, zonas verdes y zonas de descarga

Situación: Vigo (Pontevedra), a 2 km del casco urbano de Vigo, a 5 km del aeropuerto de Peinador, a 88 km de Santiago, a 28 km de Portugal. Toda esta área se encuentra enclavada dentro del puerto de Vigo.

Empresas instaladas: 31



Fig. 8.4. Usos Área Comercial de Bouzas. Fuente: Consorcio Z.F. Vigo



Fig.8.5. Imagen Área Comercial de Bouzas. Fuente: Consorcio Z.F. Vigo

7.2.2.1 El Consorcio de la Zona Franca de Vigo

El Consorcio de la Zona Franca de Vigo se rige por dos órganos de Gobierno, el Pleno y Comité Ejecutivo.

El Pleno es el máximo órgano de gobierno del Consorcio de la Zona Franca. Formado por todos los representantes de las distintas instituciones que lo conforman, tiene entre sus facultades, aprobar los presupuestos del año entrante, las cuentas del ejercicio saliente y todas aquellas compras o enajenaciones de los bienes inmuebles. De entre sus miembros se eligen las personas que formarán el Comité Ejecutivo.

- Presidente: Alcalde del Excmo. Ayuntamiento de Vigo
- Vicepresidente: Delegada del Estado
- Vocales del Estado
- Vocales natos
- Vocales concejales
- Vocal Representante de la Diputación Provincial de Pontevedra
- Vocal Representante de la Autoridad Portuaria de Vigo
- Vocal Representante de la Cámara de Comercio de Vigo
- Secretario General
- Abogado del Estado

El Comité Ejecutivo es el órgano de gestión del Consorcio. Presidido por el Delegado del Estado y formado por cinco vocales elegidos, entre los miembros del Pleno, y dos vocales natos, se reúne mensualmente para gestionar, administrar y dirigir las obras y servicios de la Zona Franca. De todos sus acuerdos se da cuenta periódicamente al Pleno.

- Presidente: Delegada del Estado
- Secretario
- Vocales del Estado
- Vocales natos
- Vocales concejales
- Vocales por el resto de las entidades
- Abogado del Estado

Tabla 8.2. Características del Puerto de Vigo.

PUERTO DE VIGO	
Superficie del Puerto	1.200.850 m ²
Capacidad (TEUs/año)	823.000 TEUs

Fuente: Autoridad Portuaria de Vigo

ZONA FRANCA ÁREA INDUSTRIAL DE BALAIOS (EXTERNA AL PUERTO 10 km)

Actividad: sector de la automoción

Superficie total: 1.000.000 m²

Empresas instaladas: 11

ZONA FRANCA AREA COMERCIAL DE BOUZAS (SITUADA EN EL PUERTO)

Actividad: sector de la automoción

Superficie total: 200.000 m²

Empresas instaladas: 31

7.2.3 Zona Franca de Cádiz

La Zona Franca de Cádiz está formada por dos grandes áreas situadas a una distancia de aproximadamente 5 kilómetros, desde el puerto de Cádiz hasta la Zona Franca. Las empresas encuentran en esta zona una infraestructura dotada de las instalaciones y medios técnicos más avanzados. Como centro logístico se desarrollan servicios especializados de almacenamiento, carga y descarga, consolidación y fraccionamiento, clasificación, manipulaciones sobre las mercancías, control de stocks, transporte, gestión documental y otros servicios de uso general.

Las dos áreas en las que se divide esta Zona Franca son un recinto interior y la zona portuaria. A continuación se realiza una definición de las mismas.

- Recinto Interior: compuesto de dos edificios de oficinas con una superficie total de 12.593 m² divididos en módulos de distintos tamaños. Un centro de negocios sobre una parcela de 4.200 m² que incluye un salón de actos con un aforo de 150 personas, servicios de formación, aulas informáticas, cabinas de traducción, oficina de telesecretariado y módulos para oficinas.
Naves (39.690 m²), parcelas comerciales e industriales (7.588 m²), industrias (181.187 m²), instalaciones frigoríficas (30.300 m²) para refrigeración y congelación, báscula, sistema de seguridad automatizada, servicios de gestión documental y archivo, servicios de hostelería, servicios bancarios, amplios aparcamientos, cómodos viales y zonas ajardinadas, con una superficie total de 330.000 m².
- Zona Portuaria: ubicada en el interior del Recinto Fiscal con una superficie terrestre de 177.238 m², con las mismas ventajas fiscales. Cuenta con dos muelles (con una longitud de 86 y 125 metros) y una rampa para el tráfico ro-ro.



Fig 8.6. Distancia entre el Puerto de Cádiz y la Zona Franca. Fuente: elaboración propia



Fig 8.7. Usos portuarios de la zona franca. Fuente: www.puertocadiz.com



Fig 8.8. Zona Portuaria. Fuente: www.puertocadiz.com

Tabla 83. Características del Puerto y Zona Franca de Cádiz.

PUERTO CÁDIZ CIUDAD	
Superficie del Puerto	1.158.772 m ²
Capacidad (TEUs/año)	85.462 TEUs
ZONA FRANCA DE CÁDIZ	
Superficie de la Zona Portuaria	177.238 m ²
Superficie del Recinto Interior	330.000 m ²
Empresas instaladas	177
Distancia del Puerto a la Zona Franca	5 km/12 minutos

Fuente: www.puertocadiz.com/ www.zonafrancacadiz.com

7.2.3.1 Consorcio de la Zona Franca de Cádiz

El Consorcio de la Zona Franca de Cádiz es una institución pública dedicada al desarrollo socioeconómico de su área de influencia, la provincia de Cádiz.

Entre sus principales objetivos destacan la promoción de suelo industrial y puesta en valor de equipamientos como centros de negocio, naves, oficinas, locales comerciales, entre otros, que atiendan las necesidades del empresariado y favorezcan la creación de riqueza y empleo en la zona.

El Consorcio de la Zona Franca de Cádiz se rige por dos órganos de Gobierno:

- El Pleno
- El Comité Ejecutivo

La Zona Franca de Cádiz, ente público empresarial dependiente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas del Gobierno español, está gestionada por el delegado Especial del Estado, mientras que la Presidencia es ostentada por el Alcalde de la ciudad. La presidencia del Pleno corresponde al Alcalde y la del Comité Ejecutivo al delegado del Estado, cuya gestión diaria está apoyada por un equipo directivo y personal técnico especializado.

El Consorcio de la Zona Franca de Cádiz se encuentra inmerso en uno de los proyectos con más envergadura y más decisivos para su futuro a corto y medio plazo como motor del desarrollo socioeconómico de la provincia: la ampliación y consolidación del Recinto Fiscal en toda la provincia, una vez que el Recinto de la capital se encuentra ya colmatado y no puede atender a la demanda de espacio por parte de empresas ya instaladas o de nuevas iniciativas empresariales, sobre todo de carácter industrial.

Hay que recordar que el proyecto de expansión de la Zona Franca en toda la provincia contempla la ampliación de los 300.000 m² actuales hasta 1.300.000 metros cuadrados, lo que convertirá a la institución gaditana en el primer foco industrial de la provincia de Cádiz, y generará un fuerte movimiento económico en las tres áreas: Bahía de Cádiz, Jerez y Bahía de Algeciras.

La Dirección General de Fondos Comunitarios, dependiente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, ha concedido a la Zona Franca de Cádiz una ampliación de 13.859.700 euros en los fondos asignados sobre los 66 millones asignados dentro del

Programa Operativo FEDER de Andalucía 2007-2013, con lo que el total de fondos para el Consorcio gaditano asciende a 80 millones de euros.

La solicitud en este sentido realizada por Zona Franca a primeros de marzo de 2015, ha recibido *rápida respuesta* concediendo la ampliación de fondos, según han informado en una nota la institución, teniendo en cuenta que el Consorcio gaditano es organismo intermedio en el Programa Operativo de Andalucía, dentro del Marco Comunitario 2007-2013, y que está llevando a cabo un importante proyecto de ampliación y expansión a toda la provincia.

De esta forma, el plan de consolidación y expansión del Recinto Fiscal a otros municipios ha recibido así un nuevo apoyo por parte del Gobierno de la Nación, que ya había dado su respaldo anteriormente, con la concesión por parte del Ministerio de Industria de fondos REINDUS por importe de 50 millones de euros.

De hecho, en su respuesta a la solicitud de ampliación de Fondos FEDER, la Dirección General de Fondos Comunitarios ha considerado el proyecto «fundamental para atraer la instalación de nuevas empresas de carácter no solo logístico sino también productivo», con la consiguiente repercusión en el incremento de la actividad económica y en la generación de empleo.

7.2.4 Zona Franca de Gran Canaria

La zona franca de Gran Canaria comprende dos localizaciones diferenciadas: una dentro del recinto portuario de las Palmas de Gran Canaria, también conocido como *Puerto de la Luz*, y otra en el Polígono de Arinaga, separadas unos 40 km de distancia, y próximas ambas a la zona portuaria con mayor movimiento de mercancías.



Fig 8.9. Distancia entre el Puerto de Las Palmas y el Polígono de Arinaga. Fuente: elaboración propia

7.2.4.1 Puerto de las Palmas

El puerto de Las Palmas es el más importante del Atlántico Medio Oriental. Es el centro estratégico idóneo para el comercio internacional por su situación, infraestructura de comunicaciones, mercados naturales con Europa, África y América, dinamismo económico y el creciente aumento del tráfico de contenedores y mercancías que mueve.

Dentro del recinto portuario, en la península del Nido, se encuentra la parcela destinada a zona franca, alrededor de 50.000 metros cuadrados.

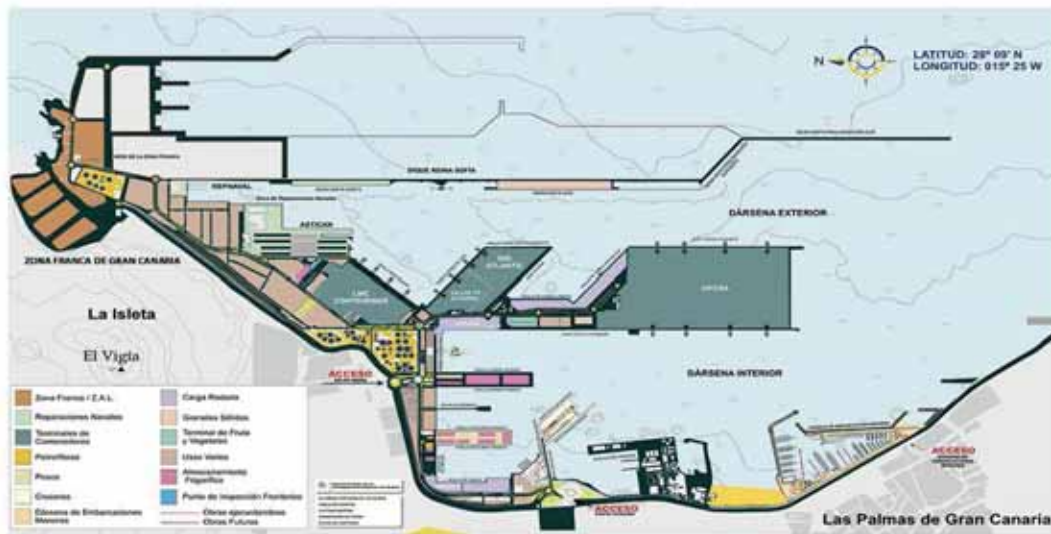


Fig 8.10. Usos Portuarios. Fuente: www.zonafranca.org



Fig

8.11. Zona Franca Puerto de La Luz (Península del Nido). Fuente: zonafranca.org

Justo en la parcela contigua la Autoridad Portuaria desarrolla el proyecto de la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) del puerto de Las Palmas, que completa el proyecto sobre una superficie de más de 1 millón de metros cuadrados.

Completamente urbanizados, los 50.000 metros cuadrados de la Zona Franca de Gran Canaria en la península del Nido se encuentran divididos en 23 parcelas.

La superficie de las parcelas varía desde los 1.250 metros de las más pequeñas, las P-5; P-6; P-20 y P-21 a los 8.000 metros cuadrados de la P-17.

La adjudicación de las parcelas se realiza en régimen de concesión administrativa de suelo público, por un periodo de 20 años. La tramitación de la concesión ha de realizarse ante la

Autoridad Portuaria de Las Palmas, en paralelo a la solicitud de operador ante el Consorcio de la Zona Franca de Gran Canaria. Tras la obtención de los permisos la empresa podrá construir sus propias instalaciones, lo que tiene la ventaja de poder adaptarlas a sus propias necesidades.

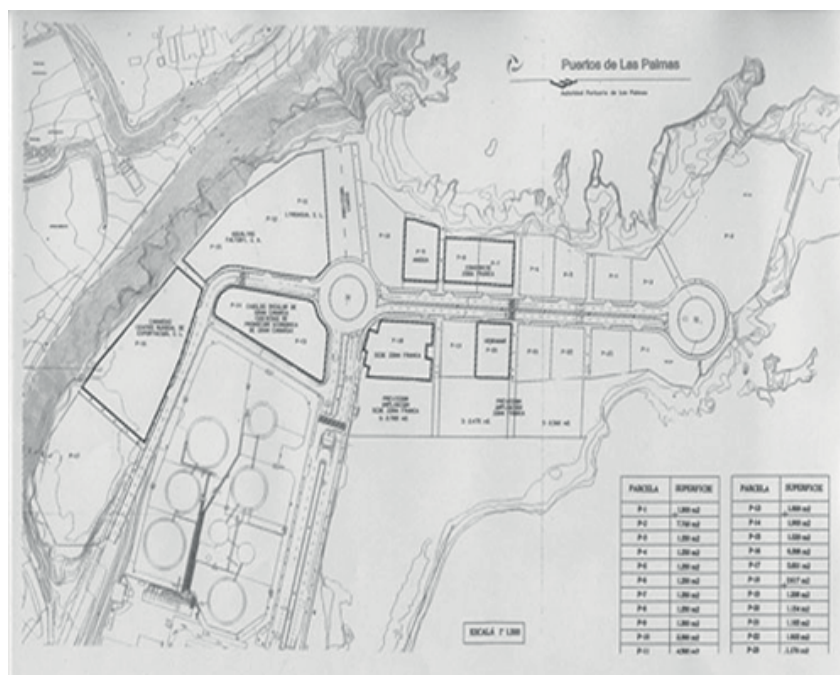


Fig.8.12. Parcelas Zona Franca (Península del Nido). Fuente: zonafranca.org

7.2.4.2 Polígono Industrial de Arinaga

La Zona Franca de Gran Canaria cuenta con 250.000 metros cuadrados de superficie en el Polígono Industrial de Arinaga.

El Polígono se encuentra localizado en el municipio de Agüimes, a tan solo 25 kilómetros de la capital de la isla (Las Palmas de Gran Canaria), y de los puertos de La Luz y de Las Palmas; a 8 kilómetros del Aeropuerto Internacional y a 22 kilómetros de la Zona Turística de Gran Canaria. Tiene una superficie de 6 millones de metros cuadrados entre área industrial distribuida en cinco fases y zona residencial. Por su dimensión, es la más importante de Canarias y una de las principales de España.

Cuenta con importantes comunicaciones como puerto propio y accesos directos a la autopista GC-1, atravesando además por otras dos carreteras comarcales la C-812 que en

sentido Norte-Sur enlaza Las Palmas con Mogán y la C-815 que en sentido Este-Oeste une Arinaga con Agüimes.

Dotado de importante infraestructura y servicios de red viaria, alumbrado público, red eléctrica, canalización telefónica, red de distribución de aguas, red de alcantarillado, canalizaciones de aguas e importantes zonas verdes, todo ello rodeado de un entorno embellecido con palmeras y plantas autóctonas. En la actualidad, se encuentran instaladas más de cuatrocientas empresas.

Por sus características, altas plusvalías y ventajas fiscales, es considerada por los inversores nacionales y extranjeros como zona preferente de inversión.



Fig. 8.13. Imagen Zona Franca Polígono Arinaga. Fuente: zonafranca.org

Tabla 8.4. Características Puerto de La Luz y Zona Franca de Gran Canaria.

PUERTO DE LA LUZ (LAS PALMAS DE GRAN CANARIA)			
Superficie del Puerto		3.657.828 m ²	
Capacidad (TEUs/año)		954.155 TEUs	
ZONA FRANCA DE GRAN CANARIA			
PUERTO DE LA LUZ (Península del Nido)		POLÍGONO DE ARINAGA	
Superficie de la Zona Franca	50.000 m ²	Superficie de la Zona Franca	250.000 m ²
Número de parcelas	23	Número de parcelas	160
m ² parcela	De 1.250 a 6.000	m ² parcela	500
Naves	8	Naves	-
Almacenes	7	Almacenes	-
Alquiler m ² /año	5'71 €	Alquiler m ² /año	5'71 €
Alquiler m ² /año nave	42'07 €	Alquiler m ² /año nave	42'07 €
Duración alquiler solo suelo	entre 20 y 25 años	Duración alquiler solo suelo	entre 20 y 25 años
Duración alquiler solo nave	entre 5 y 8 años	Duración alquiler solo nave	entre 5 y 8 años

Fuente: www.palmasport.es/zonafranca.org

Consortio de la Zona Franca de Gran Canaria

El Consorcio es el órgano de gestión, administración y explotación de la Zona Franca de Gran Canaria. Se trata de una entidad de *derecho público*, integrada por representantes de los ayuntamientos implicados en el proyecto (Las Palmas de Gran Canaria y Agüimes), el Ministerio de Hacienda, Gobierno de Canarias, Cabildo Insular de Gran Canaria, Autoridad Portuaria de Las Palmas, Cámara de Comercio y Confederación Canaria de Empresarios.

Los órganos de administración de la zona franca son el Pleno y el Comité Ejecutivo.

- El Pleno:

Se trata del órgano superior del Consorcio, está constituido por representantes de todos los organismos implicados en el consorcio y entre otras funciones le corresponde la

aprobación de la Memoria, Balance y Cuentas Anuales, el Plan Estratégico y los Convenios, tarifas y precios por prestaciones de servicios.

Igualmente es de su competencia la autorización en su caso de los proyectos de instalación de empresas en la zona y el otorgamiento de las instalaciones.

Ostenta la presidencia el Alcalde de Las Palmas de Gran Canaria (Artículo 10. Estatutos de la Zona Franca).

Miembros del pleno:

- Presidente: Alcalde del Excmo. Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria
- Vicepresidente: Delegado Especial del Ministro de Hacienda en el Consorcio de la Zona Franca de Gran Canaria
- Vocales:
 - Presidente de la Autoridad Portuaria de Las Palmas y 5 vocales de la Autoridad Portuaria
 - Presidente del Cabildo Insular de Gran Canaria y 6 vocales del Cabildo
 - Director General de Tributos
 - Jefe Dependencia Provincial de Aduanas de Las Palmas
 - Confederación Canaria de Empresarios
 - Cámara de Comercio de Las Palmas
 - Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria
 - Alcalde Ayuntamiento de Agüimes
- Secretario
- El Comité Ejecutivo:

Está integrado por el Delegado Especial del Ministro de Hacienda, que ejerce como presidente y otros siete miembros nombrados al efecto por el Pleno.

Al Comité Ejecutivo le corresponde la preparación de los acuerdos que deba adoptar el Consorcio en Pleno, la elaboración del plan estratégico, la información para su elevación a Pleno de las solicitudes de instalación de empresas y las materias referidas al régimen de autorizaciones o permisos. (Artículo 18. Estatutos de la Zona Franca)

Miembros del Comité Ejecutivo:

- Presidente
- Vocales
- Secretario

7.2.5 Zona Franca Sevilla

El Ayuntamiento de Sevilla y la Autoridad Portuaria de Sevilla solicitaron en el año 2013 la autorización para la constitución de una Zona Franca para el almacenaje, transformación y distribución de mercancías en las instalaciones existentes en el Término Municipal de Sevilla, sitio de Torrequeullar, siendo ésta aprobada según la Orden HAP/1587/2013 de 30 de agosto.

Dado el emplazamiento de las instalaciones indicadas en la Zona de Servicios del puerto de Sevilla, que ha sido incluido junto con su Canal de Navegación en las Redes Transeuropeas de Transporte (Trans-European Transport Network) aprobadas por la Comisión Europea, la autorización de esta zona franca constituirá un elemento sustancial para potenciar el desarrollo económico de la zona y un complemento fundamental para el buen fin del proyecto de transporte prioritario indicado.

La Zona Franca estará constituida por una superficie de 719.876 metros cuadrados y quedará sometida a un control de tipo I⁶⁹ según dispone el artículo 799 del Reglamento (CEE) nº 2454/1993 de la Comisión, de 2 de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n.º 2913/92 del Consejo por el que se establece el Código Aduanero Comunitario.

Esta nueva zona franca, tenía prevista su puesta en funcionamiento el pasado 31 de agosto de 2015. Sin embargo, el Alcalde de Sevilla, en su condición de Presidente del Consorcio de la Zona Franca de Sevilla, y en ejecución del acuerdo del Pleno de 20 de enero de 2015, solicitó el pasado mes de mayo, la ampliación del plazo previsto en el apartado sexto, 2 de la Orden HAP/1587/2013, de 30 de agosto, como consecuencia de la imposibilidad de finalizar las obras de cierre de la Zona Franca de Sevilla en dicho plazo,

⁶⁹ “Control de Tipo I”: los controles basados principalmente en la existencia de una cerca.

fundamentando su solicitud en el artículo 49 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

Por todo lo alegado anteriormente, y según la Orden HAP/836/2015, el plazo se amplía un año adicional, concluyendo el nuevo plazo concedido el 31 de agosto de 2016.

7.3 CASOS INTERNACIONALES

7.3.1 Zona Franca de Colonia (Uruguay)

La República Oriental del Uruguay está situada en América del Sur. Limita al norte y al noroeste con la República Federativa del Brasil; al oeste con la República Argentina, a través del río Uruguay; al sur con el río de la Plata; y al este con el océano Atlántico

Disfruta de una privilegiada posición estratégica en el Cono Sur del continente, situación que favorece sustancialmente su política de integración regional como puerta de salida de los países del MERCOSUR.



Fig.8.13. Localización Zona Franca Colonia. Fuente: zonafrancacolonia.com

La Zona franca Colonia está ubicada en la ciudad de Colonia del Sacramento declarada en 1995 por la UNESCO, Patrimonio Histórico de la humanidad. Su fundación data de 1923, por tal motivo es una de las más antiguas y conocidas Zonas Francas del país y eso lo acredita de tener mayor experiencia en el Continente Sudamericano.

Cuenta con una inmejorable ubicación estratégica sobre el Río de la Plata, dista a 178 kilómetros de Montevideo, a 600 metros del Puerto de Colonia, que principalmente se dedica al tráfico de pasajeros, y a sólo 45 kilómetros de la ciudad de Buenos Aires, conectada por numerosos servicios regulares de transporte marítimo, transporte aéreo, así como terrestre.

La zona franca ocupa una superficie de 22 hectáreas donde se levantan 130.000 m² destinados a depósitos y espacios de oficina.



Fig.8.14. Imagen Zona Franca Colonia. Fuente: zonafrancacolonia.com

Tabla 8.5. Características del Puerto de Montevideo y la Zona Franca de Colonia.

PUERTO DE MONTEVIDEO	
Superficie del Puerto	110 Hectáreas
Capacidad (TEUs/año)	352.737 TEUs
ZONA FRANCA DE COLONIA	
Superficie de la Zona Franca	22 Hectáreas
Superficie destinada a depósitos y espacios de oficinas	130.000 m ²
Distancia del Puerto a la Zona Franca	178 kilómetros

Fuente: www.anp.com.uy/www.zonafrancacolonia.com

7.3.2 Zona libre de Colón (Panamá)

La Zona Libre de Colón es una zona franca que se encuentra localizada en la costa caribeña de Panamá en la provincia de Colón, dentro de la ciudad de Colón aunque fuera de su jurisdicción municipal pues la ZLC es una entidad autónoma de Panamá. Se encuentra en la esquina sudeste de la Ciudad de Colón y ocupa 240 hectáreas de extensión, es la zona franca más grande del continente americano y la segunda del mundo, así como el primer centro de contenedores de América Latina.



Fig. 8.15. Imagen Zona Franca de Panamá. Fuente: www.zonalibreinfo.com

Capta servicios y centros de importación, almacenaje, ensamblado, embalaje y reexportación de productos de todas partes del mundo, en especial aparatos eléctricos, productos farmacéuticos, licores, tabaco, mobiliario doméstico y de oficina, productos textiles, calzado, joyas y juguetes. Las principales importaciones provienen de Hong Kong, Japón y los Estados Unidos y con destino a países de Sudamérica, Centroamérica y el Caribe, con particular importancia Colombia, Venezuela y Brasil.

La Zona Libre de Colón está dividida en dos áreas:

- Una lleva el mismo nombre y en ella se concentran la mayoría de almacenes y vitrinas.
- La otra, France Field, es utilizada como centro de almacenamiento de mercancías y se encuentra cerca de los puertos Manzanillo International Terminal y Colon Container Terminal.

El transporte de mercancías en la Zona Libre de Colón funciona a través de un sistema de transporte multimodal llamado Centro Logístico Multimodal de las Américas que integra

varios puertos marítimos como el Terminal Internacional de Manzanillo, el Ferrocarril de Panamá y el Aeropuerto Enrique Adolfo Jiménez de Colón.

Tabla 8.6. Características Puerto de Manzanillo y Zona Franca de Colón.

PUERTO DE MANZANILLO INTERNATIONAL TERMINAL (MIT)	
Superficie del Puerto	437 Hectáreas
Capacidad (TEUs/año)	70.000 TEUs
Distancia del Puerto a la Zona Franca	2´1 kilómetros
PUERTO COLON CONTAINER TERMINAL	
Superficie del Puerto	37 Hectáreas
Capacidad (TEUs/año)	34 TEUs/hora
Distancia del Puerto a la Zona Franca	4´2 kilómetros
ZONA LIBRE (FRANCA) DE COLÓN	
Superficie de la Zona Franca	240 hectáreas
Empresas instaladas	2.000 compañías

Fuente: www.zonalibreinfo.com/www.puertomanzanillo.com

7.3.3 Shannon Free Zone (Irlanda)

Shannon Free Zone se creó en 1959 y fue la primera zona de libre comercio del mundo. En ese momento, el éxito de Shannon dependía de los vuelos transatlánticos que paraban para repostar allí.

El director del aeropuerto de Shannon en ese momento presentó una propuesta al gobierno para establecer una zona de fabricación distinta con incentivos fiscales especiales. Esto crearía puestos de trabajo muy necesarios y tráfico específico de aire con destino el aeropuerto de Shannon. La zona franca fue establecida al borde del aeropuerto en 1959, y se amplió algunos años más tarde para incluir Smithstown.



Fig. 8.16. Imagen de Shannon Free Zone. Fuente: www.shannonproperties.ie

La Zona Libre de Shannon (SFZ) es uno de los lugares de inversión más importantes de Irlanda. Es el parque empresarial multisectorial más grande de Irlanda y alberga el mayor grupo de inversión IED del país fuera de Dublín. Además, es:

- Es primera zona de libre comercio del mundo (fundada en 1959)
- Tiene conexiones directas al aeropuerto y los edificios adyacentes a las pistas Shannon
- Situado al lado del aeropuerto de Shannon, a 24 km al noreste de la ciudad de Limerick, a 18 km al sur de Ennis, 64 km de Galway y dos horas de Dublín
- Consta de más de 242 hectáreas
- Cuenta con más de 157.935 metros cuadrados de edificios desarrollados para la fabricación, distribución y oficinas
- El hogar de más de 100 empresas internacionales e irlandesas
- El empleo de más de 7.000 empleados altamente cualificados

- La generación de más de 3,3 mil millones € en el comercio cada año
- Ofrece una gama de incentivos eficientes fiscales especiales para las empresas

Tabla 8.7. Características Shannon Free Zone.

SHANNON FREE ZONE	
Superficie de la Zona franca	242 Ha
Empresas instaladas	Más de 7.000

Fuente: www.shannonproperties.ie

7.3.4 Zona Franca en Tánger (TFZ)

Marruecos, Argelia y Túnez son países en expansión cuya proximidad a Europa los convierte, además, en mercados de posibilidades. Marruecos, y en concreto la región Tánger-Tetuán, se ha convertido en una plataforma muy atractiva para los inversores extranjeros por su proximidad geográfica a Europa y por su tratamiento fiscal preferencial.

La Zona Franca de Tánger es una zona industrial integrada en el complejo portuario *Tánger Med* con una superficie de 500 hectáreas donde se pueden instalar hasta 475 empresas y que prevé crear 47.000 empleos en diez años, todo con un presupuesto de 6.000 millones de dirhams (aproximadamente 548 millones de euros).

Situada en las proximidades del aeropuerto internacional '*Ibn Battouta*' de Tánger y de la autovía que une con Rabat-Casablanca-Marraquech, TFZ es una zona franca reservada a las empresas y a la actividad orientada hacia la exportación.

Comprende una zona industrial libre de aduanas de 300 hectáreas y 65 hectáreas de zona logística, incluyendo un parque TIR (Transporte Internacional por carretera), una estación de servicio y una zona comercial. Junto a la TFZ, está previsto el desarrollo de una superficie de 500 hectáreas, de las que 60 hectáreas serán dedicadas al automóvil –la Ciudad del Automóvil de Tánger- que está en marcha y que acompañará el desarrollo de la fábrica de Renault en Melloussa.



Fig. 8.17. Imagen Zona Franca de Tánger. Fuente: www.tangerfreezone.com

Tabla 8.8. Características Puerto y Zona Franca de Tánger.

PUERTO TÁNGER MED	
Superficie del Puerto	500 Hectáreas
Capacidad (TEUs/año)	3.5 millones de TEUs
TÁNGER FREE ZONE	
Superficie de la Zona Franca	300 Hectáreas
Superficie zona logística	65 Hectáreas

Fuente: www.tangerfreezone.com/www.frs.es

7.3.5 Dimensionamiento de la zona franca

En los epígrafes anteriores se ha llevado a cabo un estudio de las Zonas Francas que existen en España, incluso también algunas internacionales, así como sus características básicas. Con este estudio se ha podido observar que el puerto de ciudad de Cádiz y el de Alicante guardan cierta similitud. De este modo, se lleva a cabo la propuesta de dimensionamiento de la Zona Franca de Alicante en correlación a la Zona Franca de Cádiz, resultando una superficie de zona franca de unos 700.000 m².

Tabla 9.1. Comparativa entre Zonas Francas españolas

Localización	CÁDIZ	GRAN CANARIA	VIGO	BARCELONA	SEVILLA	ALICANTE
Superficie del Puerto y Áreas de Depósito	1.158.772 m ²	3.657.828 m ²	1.200.850 m ²	10.810.000 m ²	850 ha	1.608.8520 m ²
Capacidad	85.462 TEUs	954.155 TEUs	823.000 TEUs	1.893.000 TEUs	140.404 TEUs	139.273 TEUs
Superficie de la Zona Franca	477.238 m ²	300.000 m ²	1.200.000 m ²	6.000.000 m ²	719.000 m ²	700.000 m ² (propuesta)

Fuente: elaboración propia.

Tabla 9.2. Comparativa entre la Zona Franca de Cádiz y la posible Zona Franca de Alicante

Localización	CÁDIZ	ALICANTE
Superficie del Puerto y Áreas de Depósito	1.158.772 m ²	1.608.8520 m ²
Capacidad	85.462 TEUs	139.273 TEUs
Superficie de la Zona Franca	477.238 m ²	700.000 m ² (propuesta)

Fuente: elaboración propia.

7.4 ESTUDIO DE ALTERNATIVAS DE UBICACIÓN DE LA ZONA FRANCA

Para el estudio de posibles ubicaciones de la Zona Franca debe llevarse a cabo un análisis en el que se examinen las características del medio físico (riesgos y capacidad de acogida), accesibilidad, tanto para el transporte por carretera como ferroviario, y sinergias con el tejido industrial existente, como variables clave que permitirán seleccionar cuál de las alternativas es la más apropiada para esta posible implantación.

En este punto, el primer aspecto que se ha tenido en cuenta es la posible ubicación de la Zona Franca dentro de las instalaciones del Puerto de Alicante. Para ello, se ha realizado un estudio de las parcelas existentes y su disponibilidad, realizando las consultas

necesarias con la Autoridad Portuaria. De este modo, se ha permitido determinar la disponibilidad de parcelas en el interior del puerto con una superficie de aproximadamente 100.000 m².

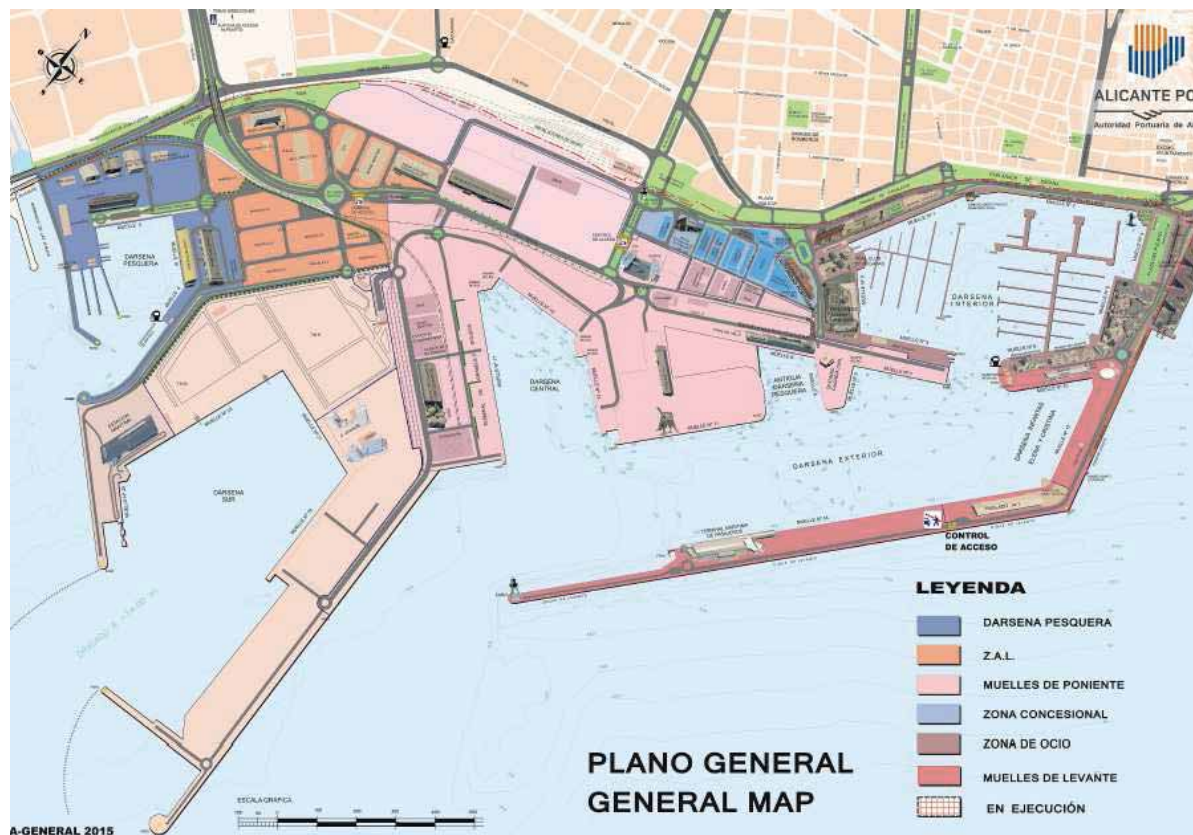


Fig. 8.18. Imagen Puerto de Alicante. Fuente: www.puertoalicante.com

Esta superficie permite concluir que la Zona Franca no puede situarse íntegramente en el interior del puerto de Alicante dado que se estiman necesarios un total de unos 700.000 m², por lo que se debe analizar el territorio del entorno para encontrar posibles ubicaciones complementarias a ésta.

De este modo, el principal condicionante de partida para evaluar las potenciales zonas de implantación es la cercanía al propio Puerto de Alicante y la accesibilidad al mismo. Bajo esta premisa, se lleva a cabo el análisis del medio físico del territorio en el Área metropolitana Alicante – Elche.

7.4.1 Análisis del medio físico

La implantación de una Zona Franca ha de supeditarse a las características del medio físico, básicamente, su mayor o menor vulnerabilidad respecto a los riesgos y los factores de capacidad del territorio en relación al nuevo uso. La elaboración de una cartografía temática tiene por objetivo representar e interpretar estos condicionantes desde un punto de vista sintético e integrador que permita, en última instancia, delimitar áreas aptas para la implantación de una nueva actividad urbanística en el territorio.

La cartografía temática recopilada trata de reunir las principales variables relacionadas con los riesgos citados y la capacidad de acogida del territorio. Se sintetizan en los siguientes mapas:

· VARIABLES DE RIESGOS:

- Erosión actual
- Riesgo de deslizamiento y desprendimiento
- Riesgo de inundación

· VARIABLES DE CAPACIDAD DE ACOGIDA:

- Espacios protegidos.
- Fisiografía.
- Calificación del suelo.

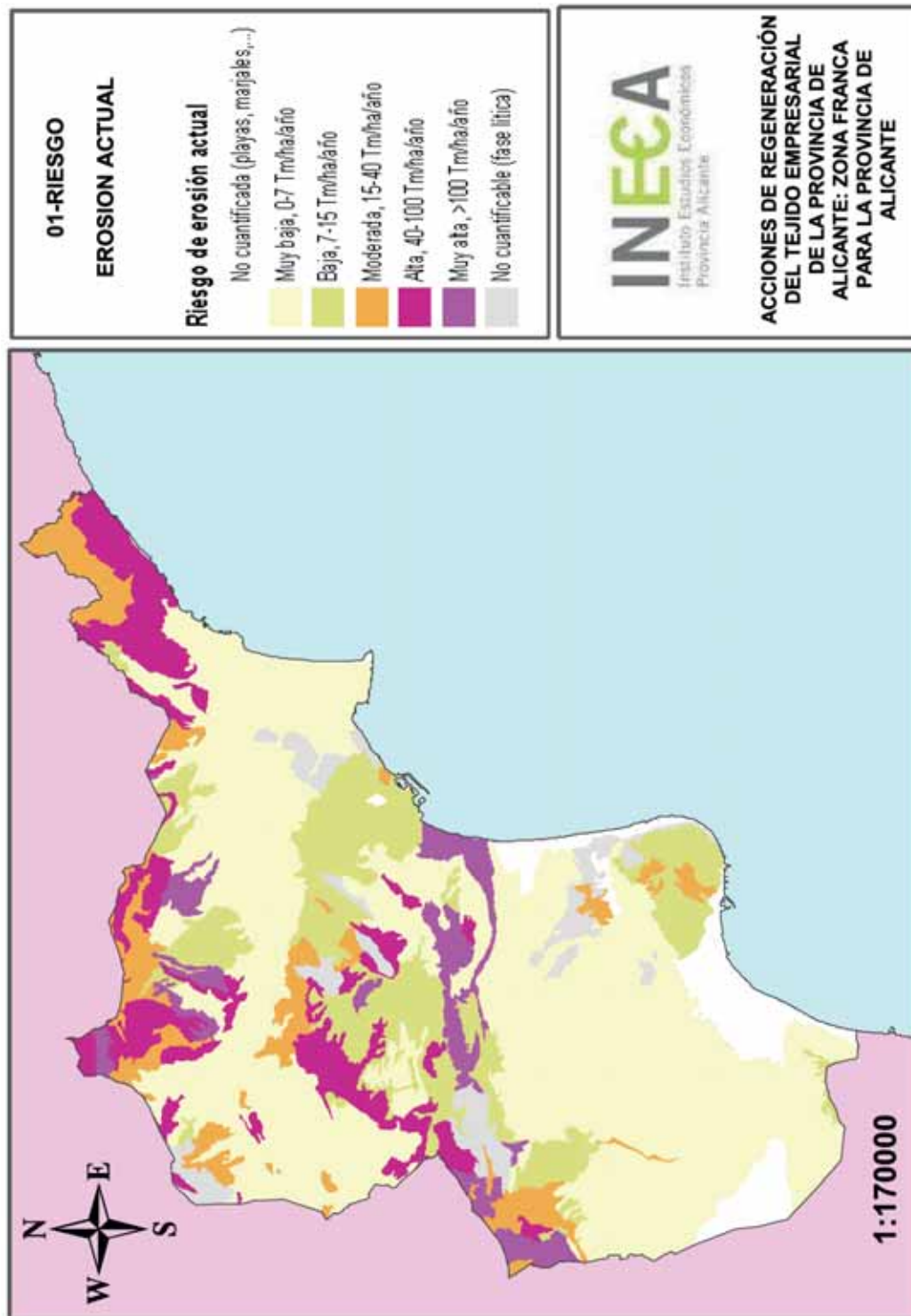
La integración de estas variables mediante una superposición espacial se resumirá en la cartografía de síntesis, en la que se delimitarán las Unidades Homogéneas de Síntesis - Zonas aptas para la localización de un determinado uso del suelo-, que facilitarán una primera aproximación a la definición de las alternativas de localización de la Zona Franca.

La primera fase del estudio del medio físico consiste en el análisis cartográfico mediante el acopio y selección de las variables territoriales de mayor interés. La Serie Cartografía Temática de la antigua Conselleria d'Obres Públiques, Urbanisme i Transports (COPUT), de la Generalitat Valenciana, dispone de información referente a fisiografía, litología, cursos y masas de agua, y los riesgos derivados de las mismas, además de la delimitación de los núcleos urbanizados, la calificación urbanística del suelo y la influencia de espacios protegidos. Se trata de variables territoriales fundamentales para delimitar áreas estables e inestables, determinar la viabilidad de los espacios como soporte de la actividad urbanística así como su capacidad de acogida anteriormente mencionada.

7.4.1.1 Erosión actual

Se entiende por erosión el desgaste que sufre la superficie terrestre por la acción de factores externos. En la provincia de Alicante ese desgaste se produce fundamentalmente con ocasión de lluvias intensas y copiosas, con una gran incidencia sobre litofacies blandas y deleznales, donde se produce una elevada pérdida de suelo.

Existe una intensa relación entre unidades fisiográficas y erosión o pérdida de suelo. En líneas generales, las clases de erosión más bajas corresponden a las fisiografías más favorables, esto es, zonas planas y onduladas. Por tanto, se produce una correspondencia cartográfica entre fisiografía y erosión actual, resultando las zonas aptas para la instalación de una Zona Franca las áreas con clases de erosión muy bajas y bajas. Según se observa en el mapa siguiente, la zona óptima es el sector central del área de estudio, que abarca una amplia franja central entre el núcleo urbano de Monforte del Cid y la línea de costa entre El Campello y Alicante y espacio existente entre el aeropuerto y Elche.



Fuente: GENERALITAT VALENCIANA - CMA (1998). *Litología, aprovechamiento de rocas industriales y riesgo de deslizamiento en la Comunidad Valenciana*. Elaboración propia.

7.4.1.2 Riesgo de deslizamiento y desprendimiento

La existencia de zonas con riesgo de deslizamiento o desprendimiento es indicativa de la existencia de masas de terreno potencialmente inestables debido a la dinámica externa, ya sea por causas naturales, ya sea por la actividad humana.

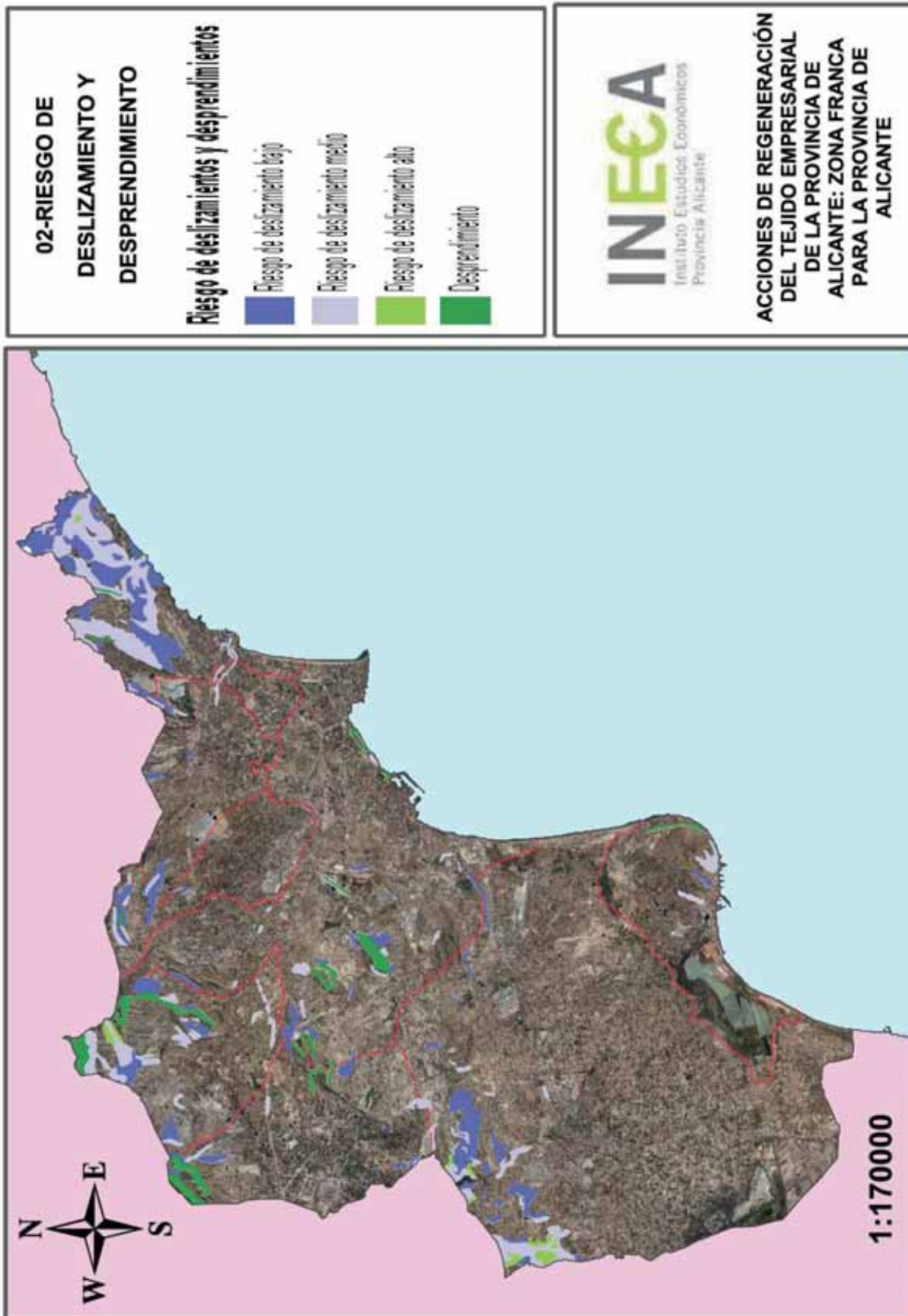
La cartografía de riesgo de deslizamiento y desprendimiento realizada por la COPUT, a una escala 1:50.000, zonifica áreas donde existe la posibilidad de que se produzcan movimientos de ladera a partir de la yuxtaposición de los principales factores condicionantes y rasgos que permiten identificar y evaluar las zonas inestables, esto es, las características litológicas, morfológicas y biológicas del terreno, junto a factores externos como el clima o la acción antrópica. En relación a este último factor, la existencia de vías de comunicación y asentamientos urbanos puede provocar filtraciones, modificación del drenaje natural y cambios en la estabilidad del terreno, pudiendo desencadenar o acelerar procesos de riesgo.

De este modo, en el MAPA 2 se exponen las áreas de riesgo de deslizamiento vinculadas fundamentalmente a la acción de factores naturales, diferenciadas entre zonas de riesgo de deslizamiento bajo, medio, alto o desprendimiento, junto a las áreas de riesgo de desprendimiento puntual que suponen peligrosidad a las actividades humanas:

- A. Zona de daños que afectarían a bienes y personas.
- B. Zona de daños en infraestructuras que dificultarían el tráfico viario y los accesos a poblaciones, con peligro remoto para las personas.
- C. Zona de daños a infraestructuras y servicios.

En el ámbito de estudio las zonas de riesgo de deslizamiento más elevado se localizan en colinas o laderas asociadas a los grandes desniveles de la Sierra de Foncalent y Maigmó es decir, unidades fisiográficas con pendientes superiores al 15 % e incluso al 30 %. No obstante, para determinar un área como apta para la implantación de una Zona Franca se requiere que no exista riesgo o, en todo caso, que éste sea bajo. Estas condiciones se dan en la mayoría de espacios libres de relieves acusados, esto es, en la llanura litoral hacia el Campo de Alicante y hacia el Campo de Elche (zona de Torrellano).

Pero conviene tener en cuenta la existencia de zonas de riesgo de desprendimiento asociadas a actividades humanas y, en este caso, las áreas de peligrosidad que se generan a lo largo del trazado de la línea de ferrocarril Madrid-Alicante. La localización puntual de zonas de daños en infraestructuras que dificultarían el tráfico viario y los accesos a poblaciones, con peligro remoto para las personas, habrá de ser tenida en cuenta en posteriores niveles de análisis espacial.



Fuente: GENERALITAT VALENCIANA - CMA (1998). *Litología, aprovechamiento de rocas industriales y riesgo de deslizamiento en la Comunidad Valenciana*. Elaboración propia

7.4.1.3 Riesgo de inundación

El riesgo de inundación se define a nivel de frecuencia y magnitud en que el terreno es ocupado temporalmente por las aguas. Por tanto, interviene la probabilidad de que en un año se produzca inundación (periodos de retorno) junto a la cantidad de precipitación y capacidad de acumulación de agua en una zona concreta. Las inundaciones pueden repercutir negativamente sobre los usos de suelo actual y previsto, por lo que es preciso considerar las áreas delimitadas como zonas de riesgo para evitar, reducir o prever las posibles consecuencias de episodios de inundación.

El PATRICOVA definió seis niveles de riesgo en relación a la frecuencia y magnitud o calado de las inundaciones. Respecto a la frecuencia se diferencia:

- i) Alta frecuencia de inundación: Se corresponde con zonas sometidas a inundaciones de periodo de retorno inferior a 25 años, lo que equivale a una probabilidad de sufrir una inundación un año cualquiera igual o superior al 4 %.
- ii) Frecuencia media de inundación: Son aquellas zonas que sufren inundaciones entre 25 y 100 años de periodo de retorno, es decir, probabilidad de inundación entre el 1 y el 4 %.
- iii) Frecuencia de baja inundación: Son aquellas zonas inundadas con crecidas de 100 hasta 500 años de periodo de retorno. En términos de probabilidad de inundación, entre el 0,2 y el 1 %.

En relación a la magnitud o calado:

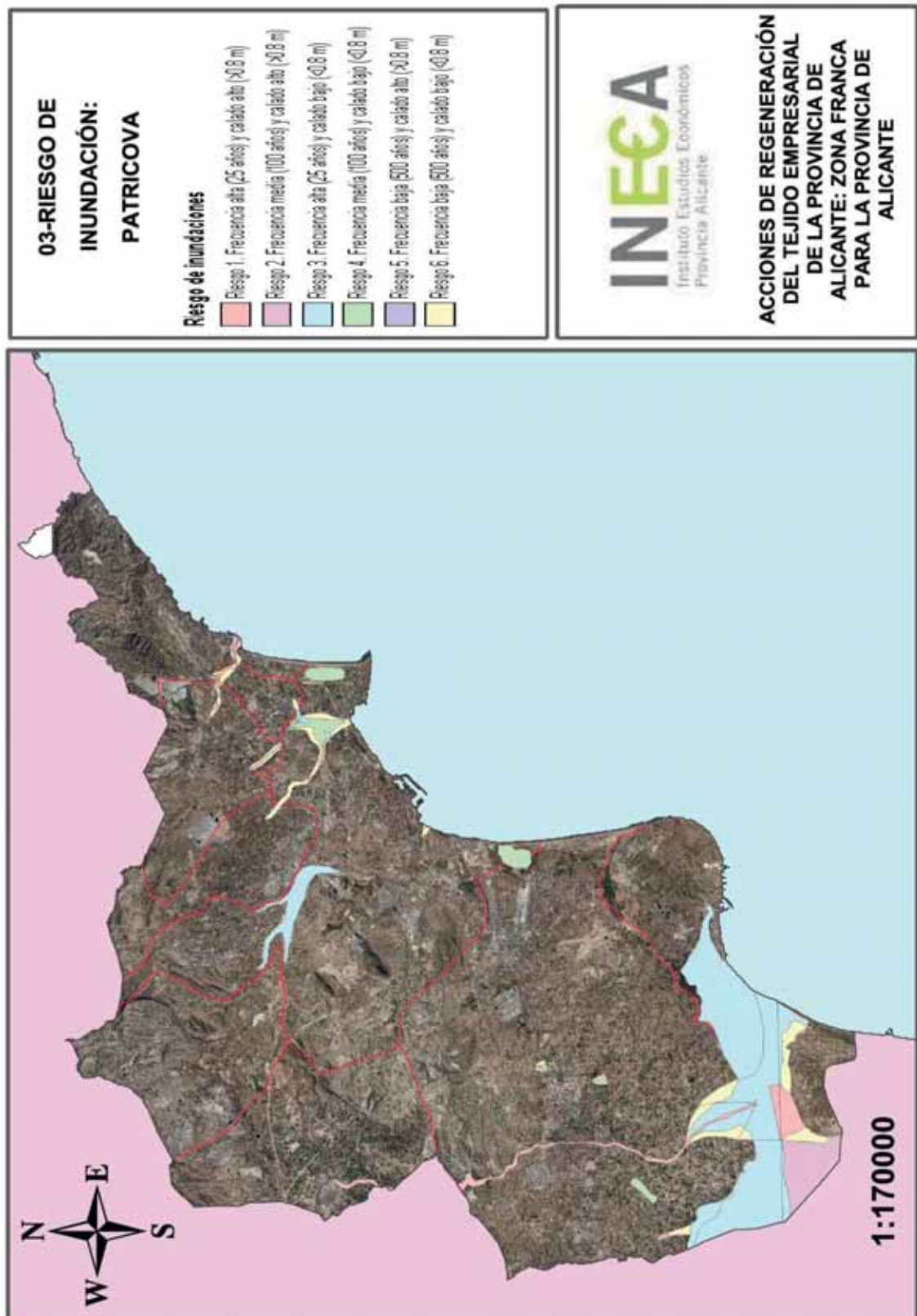
- a) Calados bajos, cuando el nivel de agua esperado general en la zona de inundación es inferior a 80 centímetros. Aunque se pueden producir vías preferentes de flujo con fuertes daños, en general las pérdidas económicas originadas son limitadas y las medidas a adoptar para disimularlas sencillas.
- b) Calados altos, cuando el nivel es superior a los 80 centímetros.

En este caso los daños comienzan a ser muy importantes.

El resultado, por combinación de estos factores, son seis niveles de riesgo:

- Alto riesgo. Calados altos con frecuencia alta (riesgo 1) o con frecuencia media (riesgo 2).
- Riesgo medio. Calados bajos con frecuencia alta (riesgo 3) o con frecuencia media.
- Riesgo bajo. Frecuencia baja de inundación con calado alto (riesgo 5) o con calado bajo (riesgo 6).

En el ámbito del presente estudio están localizadas áreas relativamente amplias donde se evidencia un riesgo de inundación medio o bajo. Conviene destacar el barranco de las Ovejas en el noroeste del término municipal de Alicante. Esta zona registra inundaciones con frecuencia alta pudiendo afectar a zonas de urbanización dispersa y de confluencia de infraestructuras en los municipios de Agost, Alicante y San Vicente del Raspeig. Otras áreas con riesgo son la playa de la Albufereta, en Alicante, y la desembocadura del río Vinalopó que afecta a todas las inmediaciones del parque natural del Honda y las Salinas de Santa Pola. En todas estas zonas se han realizado modificaciones en los cauces que tratan de reducir las nefastas consecuencias de las inundaciones (MAPA 3).



Fuente: GENERALITAT VALENCIANA - DGUOT (2002). PATRICOVA. Elaboración propia.

7.4.1.4 Espacios protegidos

El planeamiento territorial trata de preservar aquellos espacios de interés ambiental, forestal, agrológico o patrimonial a través de herramientas como el planeamiento municipal urbano -mediante la declaración de Suelo No Urbanizable de Especial Protección- o a partir de normativas autonómicas, nacionales o europeas que delimitan áreas de interés natural, limitando o excluyendo de ellas ciertos procesos urbanísticos.

En el estudio se han considerado ambos procedimientos de protección de suelo, delimitando los espacios protegidos a partir de:

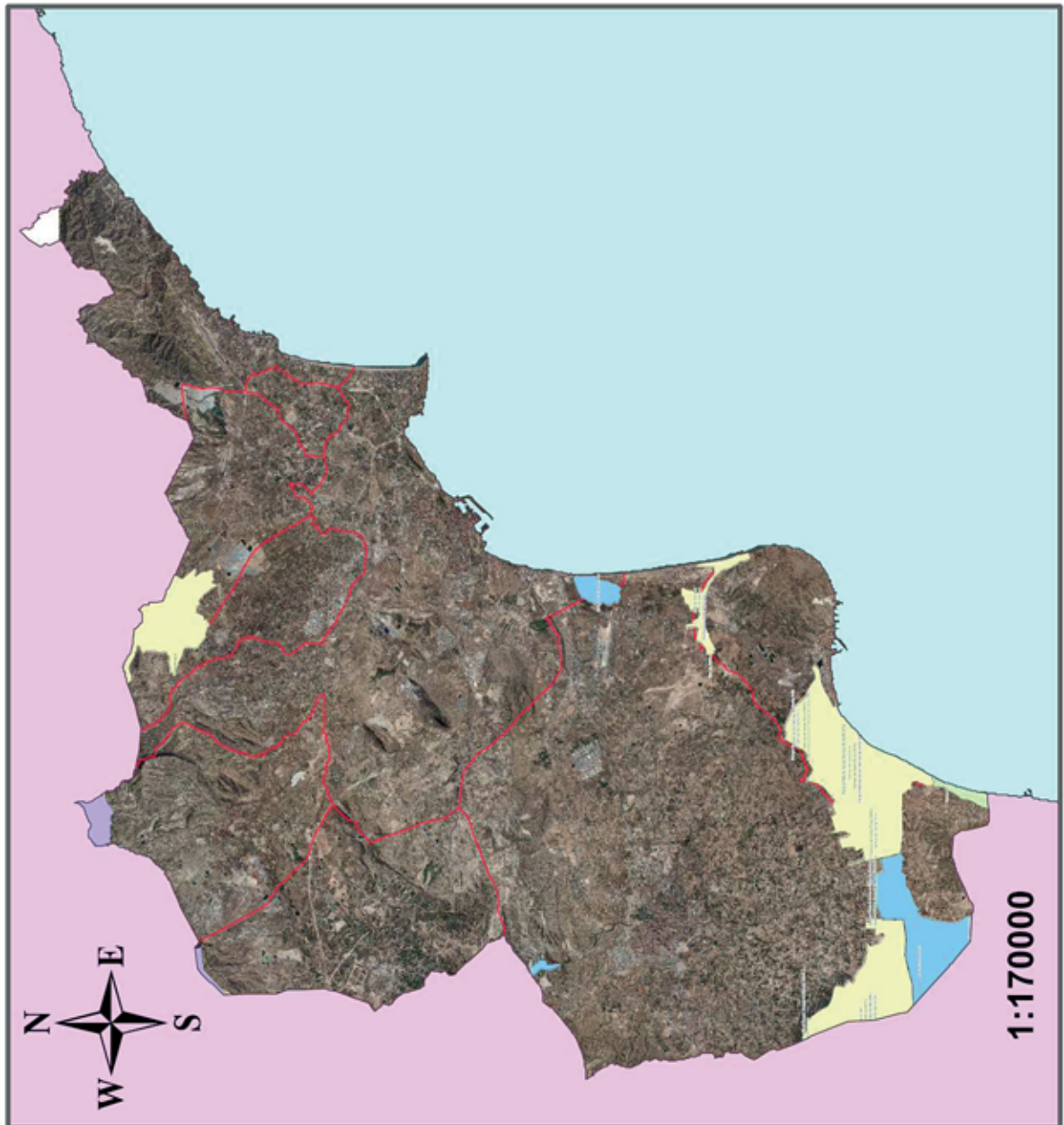
- 1) La cartografía de planeamiento urbanístico de la COPUT de 1998, corregido en siguientes niveles de análisis espacial con datos del Sistema de Información Urbanística de 2008, seleccionando en Suelo No Urbanizable de Especial Protección.
- 2) La cartografía de espacios naturales protegidos de ámbito autonómico y europeo, que incluye, en este caso, Lugares de Interés Comunitario, microrreservas de flora, paisajes protegidos y zonas húmedas.

Si se considera en conjunto ambos tipos de procedimientos, el resultado es la correspondencia de espacios protegidos con las zonas de cauce, relieves o áreas de huerta más importantes, en los que se recomienda limitar la actividad urbanística y la transformación de los usos del suelo (MAPA 4).

**04-ESPACIOS
PROTEGIDOS**

INECA
Instituto Estudios Económicos
Provincia Alicante

**ACCIONES DE REGENERACIÓN
DEL TEJIDO EMPRESARIAL
DE LA PROVINCIA DE
ALICANTE: ZONA FRANCA
PARA LA PROVINCIA DE
ALICANTE**



Fuente: GENERALITAT VALENCIANA - CMA. www.cma.gva.es. Elaboración propia.

7.4.1.5 Fisiografía

El documento “El suelo como recurso natural en la Comunidad Valenciana” elaborado por la COPUT en 1998 ofrece una cartografía a escala 1:50.000 de unidades ambientales, cuya impronta territorial se asocia al concepto de fisiografía, término que describe una parte de la superficie terrestre formada por un complejo de sistemas originados por la interacción de la roca, agua, aire, vegetación y seres humanos, y que por su fisionomía adquiere una entidad distinguible. El resultado de identificar y determinar unidades fisiográficas es un mapa integrador de las diferentes unidades relativamente homogéneas de la Comunidad Valenciana.

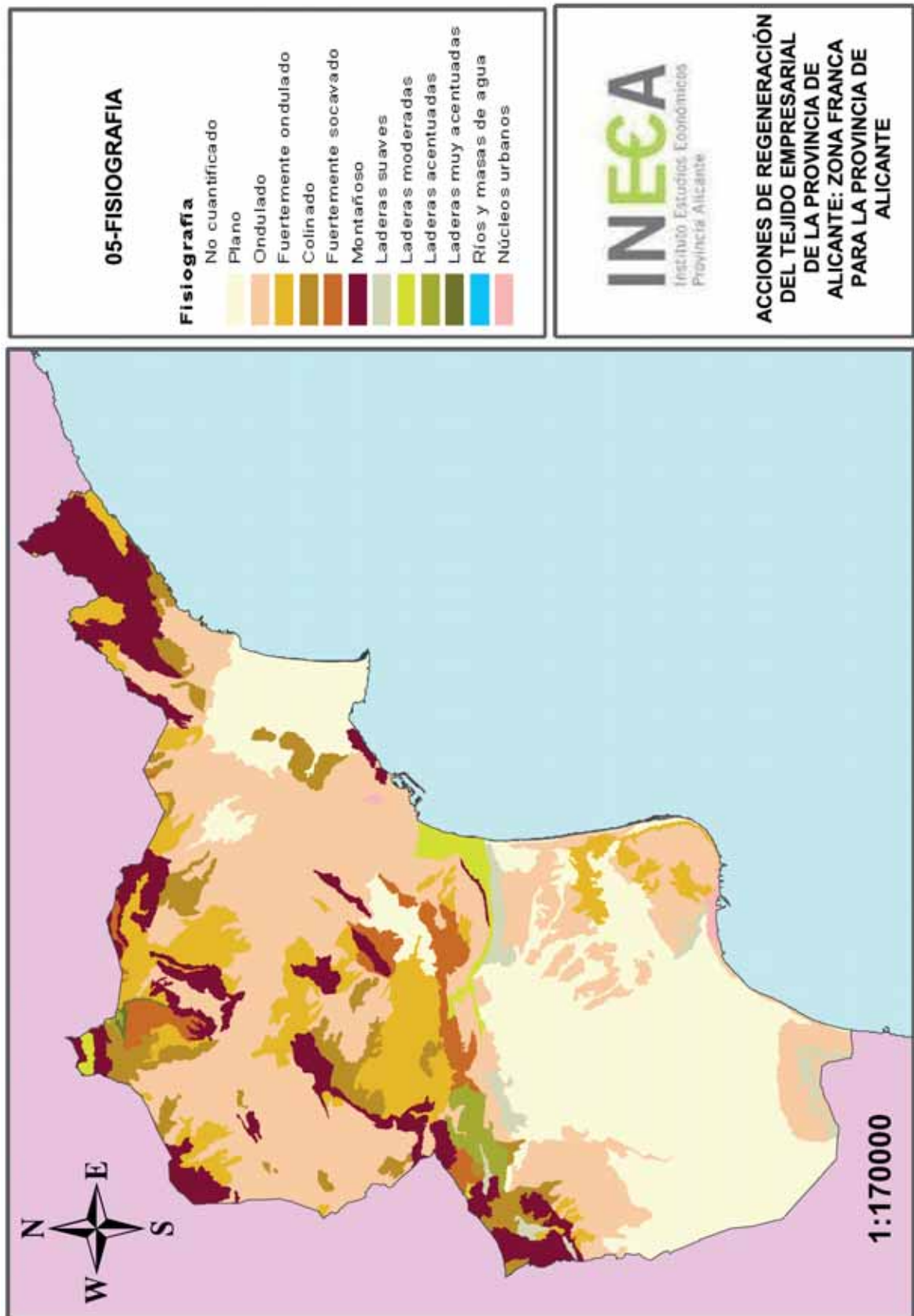
Las formas del terreno son una de las características para diferenciar unidades fisiográficas y además constituyen una de las variables de mayor interés en el presente análisis, en la medida en que resulta determinante la presencia de terrenos planos o ligeramente ondulados y pendientes suaves.

Las formas de terreno identificadas son:

- Plano (pendiente <2 %).
- Ondulado (pendiente 2-8 %).
- Fuertemente ondulado (pendiente 8-15 %).
- Colinado (pendiente 15-30 %).
- Fuertemente socavado (pendiente >30 %, sin grandes desniveles).
- Montañoso (pendiente >30 %, con grandes desniveles).
- Ladera suave (pendiente <15 %).
- Ladera moderada (pendiente 15-30 %).
- Ladera acentuada (30-45 %).

Desde la perspectiva del interés del trabajo conviene identificar las zonas que se han considerado apropiadas en base a su carácter fisiográfico suave. Se trata, por una parte, de las zonas planas, correspondientes a los llanos aluviales de la zona del río Monnegre-Seco, en un espacio que abarca desde el núcleo urbano de Mutxamel al norte hasta el Cabo de las Huertas en el sur y la zona del campo de Elche, en las cercanías de Torrellano

Por este motivo se han considerado aptas para la ubicación de una Zona Franca las unidades fisiográficas planas y onduladas (MAPA 5).

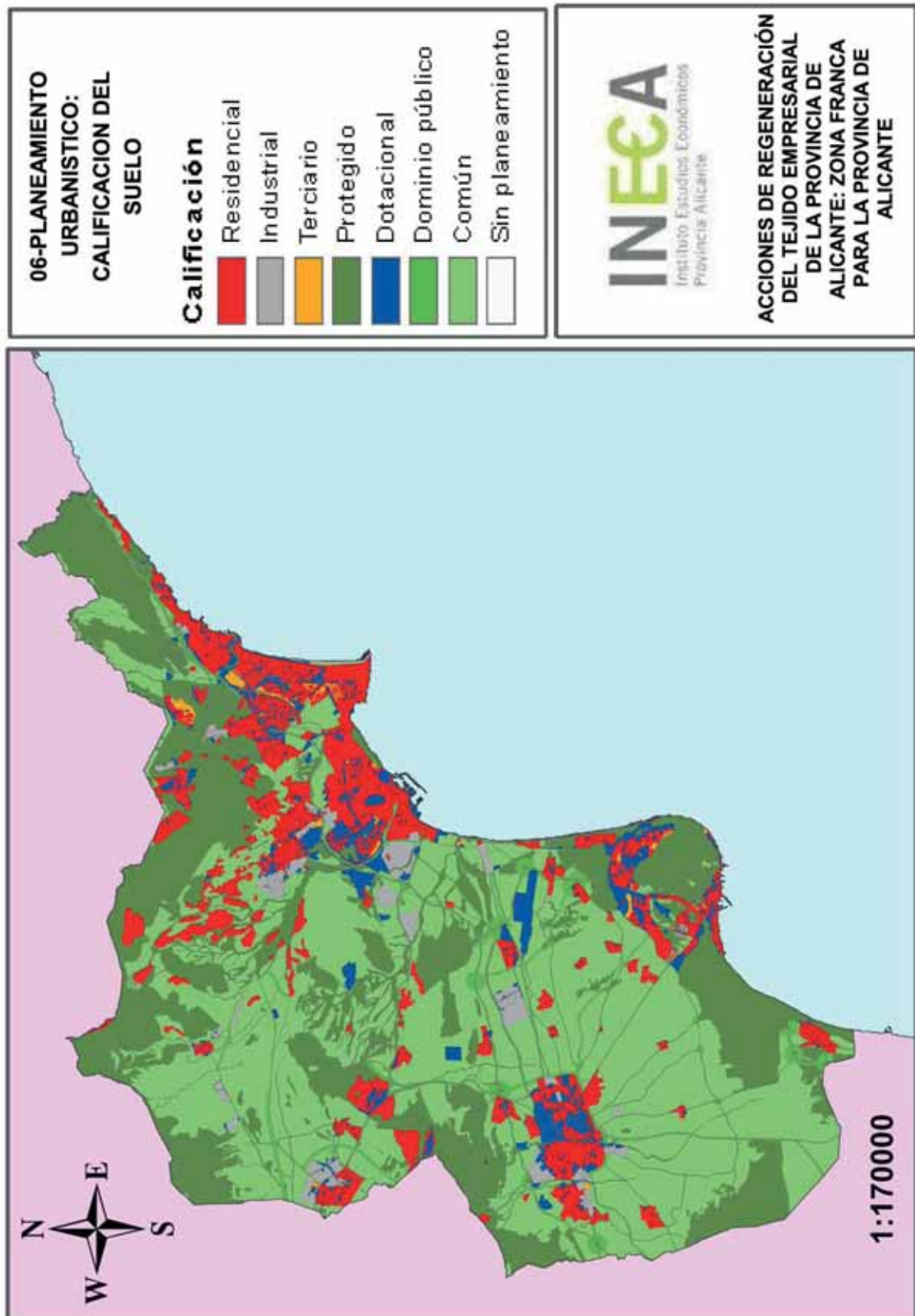


Fuente: GENERALITAT VALENCIANA - CMA (1998). *El suelo como recurso territorial en la Comunidad Valenciana*. Elaboración propia.

7.4.1.6 Planeamiento urbanístico: calificación del suelo

El tratamiento de la información urbanística tiene una doble finalidad. Por un lado, se intentan delimitar las zonas cuya calificación urbanística permitiría la implantación de una nueva actividad, en este caso, el Suelo No urbanizable Común. Por otro lado, identificar aquellos espacios que, por sus características son merecedores de protección. Estos últimos ya fueron tratados en el mapa temático 4.

La calificación del suelo se ha obtenido del Sistema de Información Urbanística de la Generalitat Valenciana. Esta información corresponde al planeamiento vigente en el año 2009 y está realizada entre escalas de 1:5.000 y 1:25.000, por lo que presenta un nivel de fidelidad elevado (MAPA 6).



Fuente: GENERALITAT VALENCIANA - CMA (2009). *Sistema de Información Urbanística*.

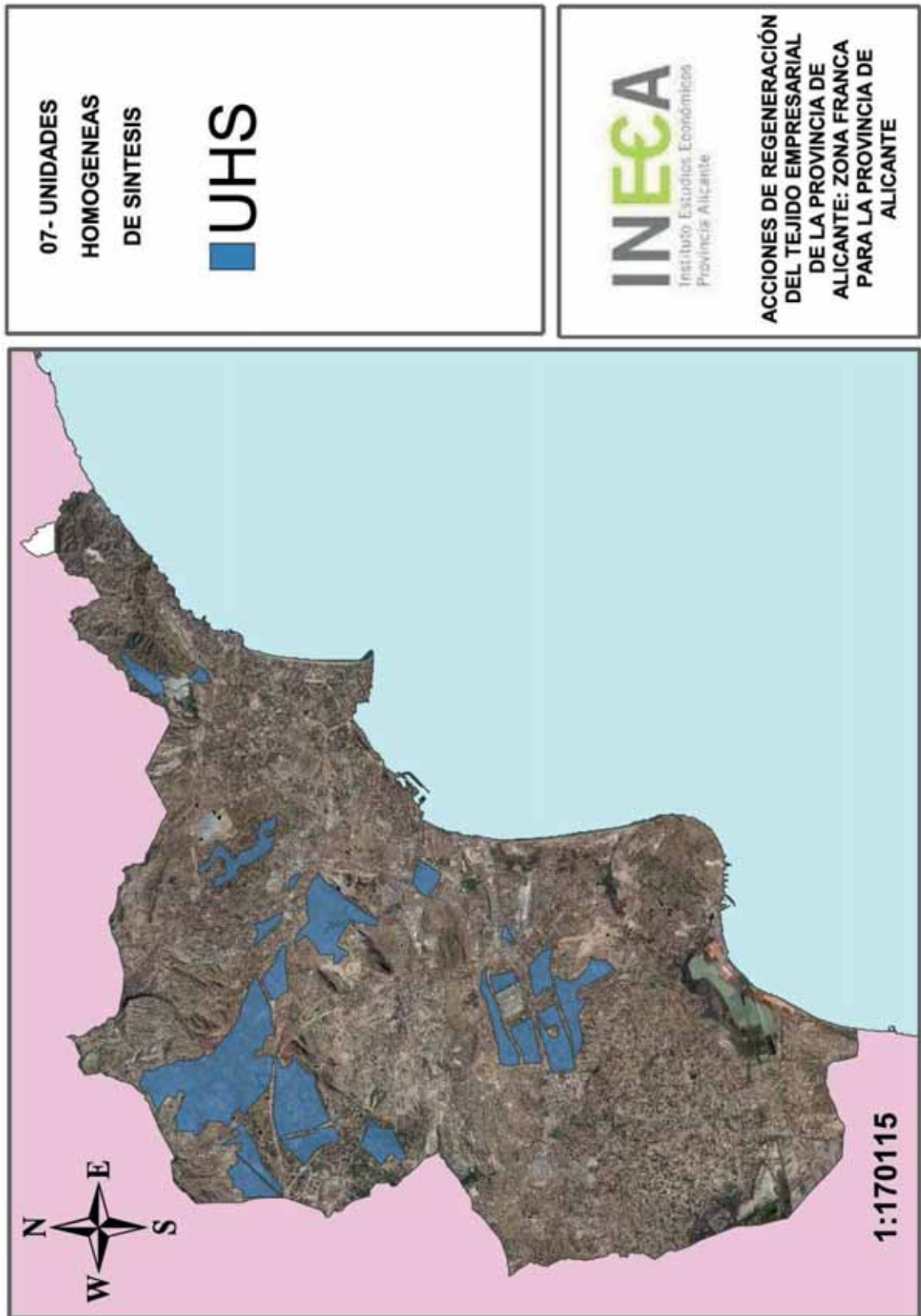
Elaboración propia.

7.4.1.7 Unidades homogéneas de síntesis

Tras el análisis de la cartografía temática, la siguiente fase consiste en el cruce de las variables seleccionadas (superposición de los mapas de esa cartografía temática) para determinar las Unidades Homogéneas de Síntesis y, a partir de ellas, las alternativas de localización.

Esas alternativas de localización cumplirán las siguientes características de acuerdo con la aptitud necesaria para la implantación de una Zona Franca:

- a) Zonas de fisiografía plana u ondulada, sin desniveles acentuados.
- b) Zonas con incidencia de la erosión actual muy baja o baja.
- c) Zonas exentas de riesgo de inundación.
- d) Zonas libres de riesgo de deslizamiento o desprendimiento.
- e) Zonas sin presencia densa de núcleos urbanizados y cuya calificación urbanística es la de Suelo No Urbanizable Común, es decir, áreas escasamente transformadas por actividades residenciales, industriales o comerciales o, en el caso de ser espacios agrícolas, áreas cuya hipotética transformación suponga un bajo impacto territorial.
- f) Zonas libres de la presencia de espacios protegidos.



Fuente: Elaboración propia.

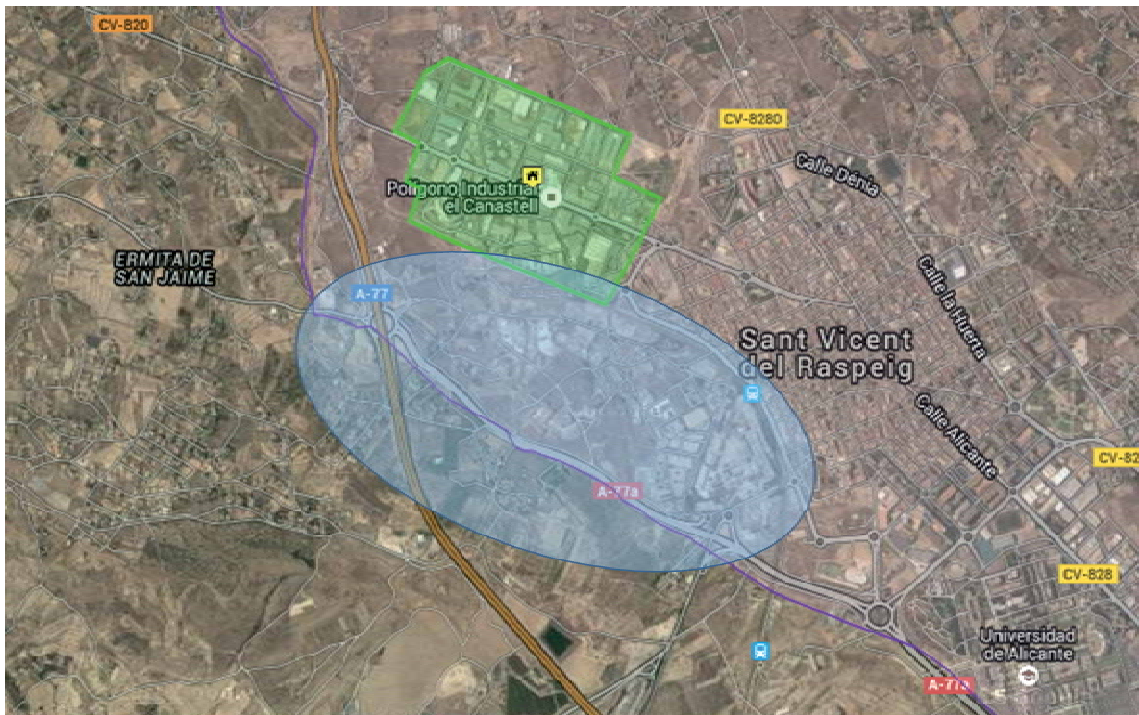
7.4.1.8 Unidades homogéneas de síntesis – condicionantes técnicos

Adicionalmente, y como paso previo al análisis de accesibilidad posterior, se han buscado zonas próximas a las principales vías de comunicación (autovías, autopistas y ferrocarril convencional) (MAPA 8). Cabe destacar en este punto que inicialmente se han estudiado los emplazamientos cercanos a las distintas zonas industriales de la zona metropolitana Alicante – Elche, como son:

- Polígono industrial Las Atalayas
- Polígono industrial Pla de la Vallonga
- Polígono industrial Agua Amarga
- Zona Actividades Logísticas Alicante (por ejecutar)
- Elche Parque Industrial
- Polígono industrial Carrus
- Polígono industrial Canastell
- Parque empresarial Sant Joan
- Polígono industrial Riodel
- Polígono industrial de Monforte (SEPES)
- IFA
- Ciudad de la Luz
- Otros.

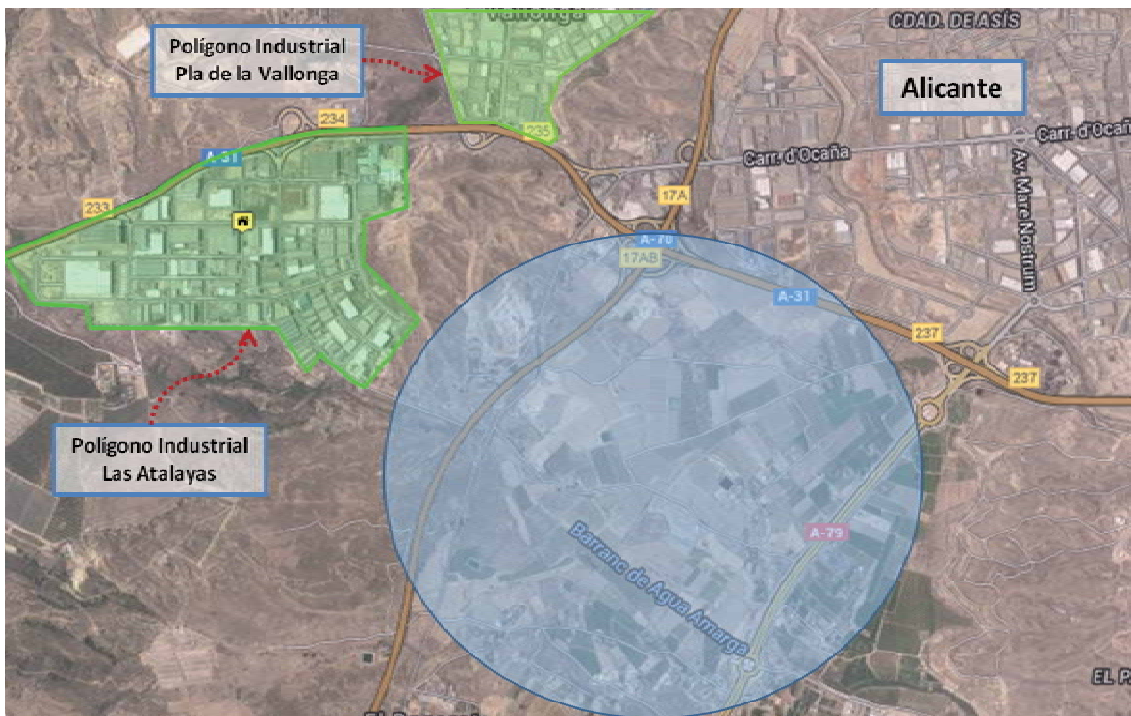
Finalmente, teniendo en cuenta los condicionantes físicos y técnicos (elevada accesibilidad, alta concentración de actividades industriales, tamaño y forma de superficie disponible, etc.) se han desechado parte de las zonas industriales anteriores puesto que no cumplen esos requisitos mínimos, seleccionándose finalmente las siguientes alternativas:

1. Zona cercana al polígono Canastell en Sant Vicent del Raspeig, situado en las cercanías de la A-77, y en el entorno de ferrocarril.



Fuente: elaboración propia.

2. Zona de Bacarot, situado al sur del nudo formado por las autovías A-7 y A-31.



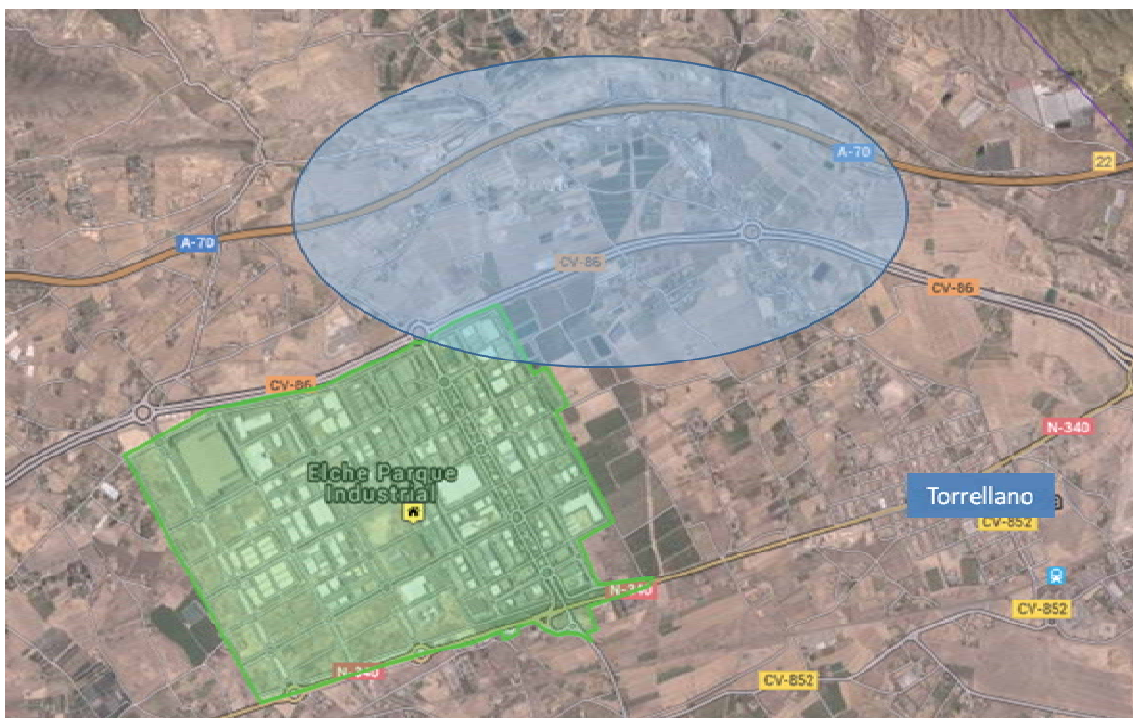
Fuente: elaboración propia.

3. Zona del Instituto Ferial Alicantino (IFA), situada en las inmediaciones del aeropuerto y entre Alicante y Elche.

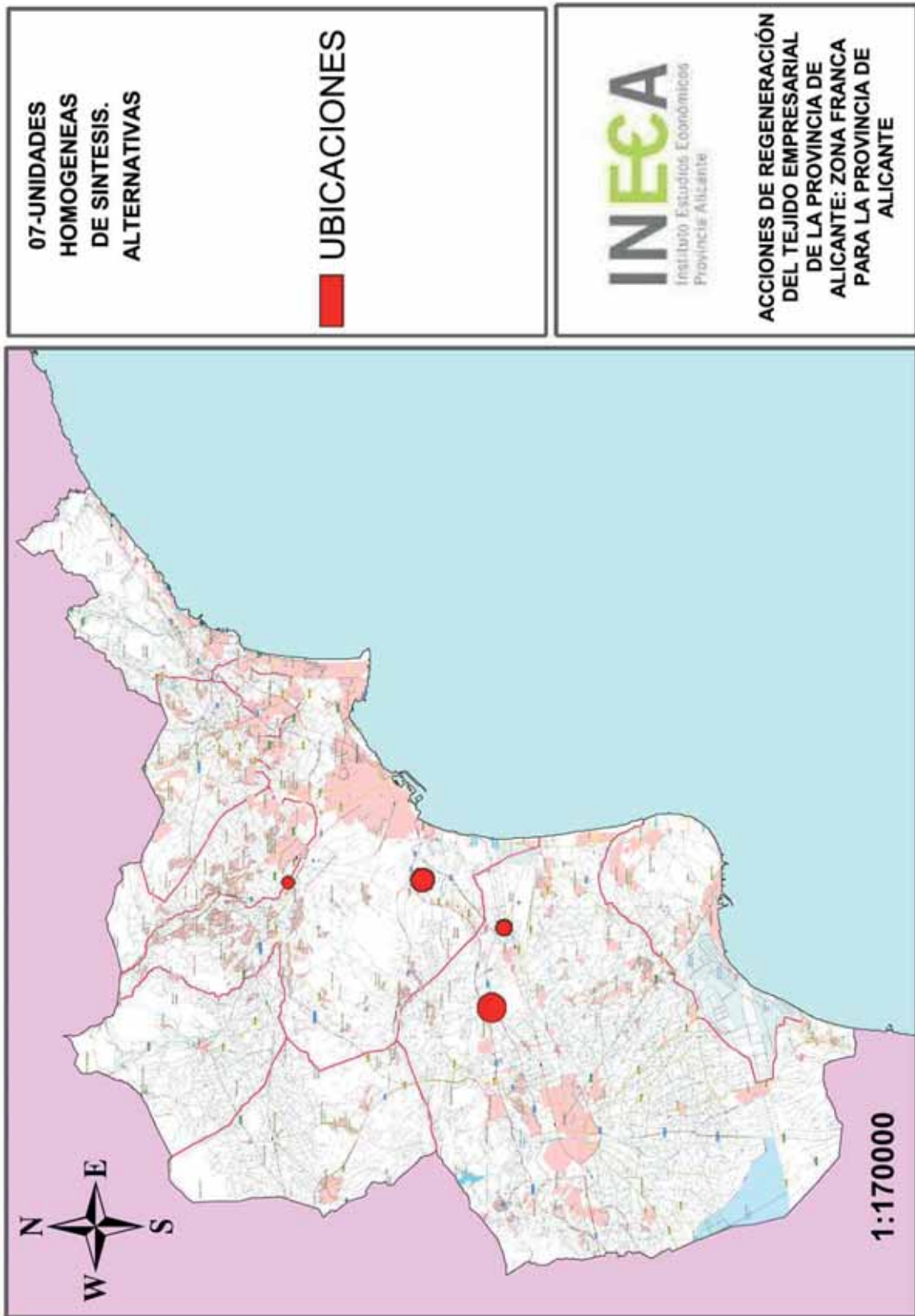


Fuente: elaboración propia.

4. Zona noreste del Parque Empresarial de Elche, situada entre la Vía Parque (CV-86) y la autovía A-70



Fuente: elaboración propia.



7.5 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

Una vez seleccionadas las alternativas de emplazamiento, a continuación se ha de pasar al estudio de detalle, es decir, acercar la escala del análisis espacial a escala de proyecto. Conviene señalar que la cartografía temática básica elaborada a partir de la COPUT está representada a una escala de 1:50.000, con lo que puede presentar errores de generalización que alterarían la delimitación de las alternativas finalmente seleccionadas.

7.5.1 Alternativa Polígono Canastell

La primera de las alternativas se localiza entre la Autovía A-77 y la vía de ferrocarril Alicante – Murcia. Se corresponde con una zona de cultivo tradicional sobre la que han proliferado pequeñas aglomeraciones urbanas y viviendas aisladas unifamiliares.

La accesibilidad de la zona queda asegurada por la cercanía de la A-77 y de la vía de ferrocarril. La autovía dispone de un enlace en la zona a partir del cual se realizaría la conexión viaria. Para la conexión con el Polígono de Canastell, la ubicación del vía férrea conlleva una problemática de conexión que debería resolverse con alguna solución de conexión a distinto nivel (paso superior o inferior), lo cual elevaría el coste de inversión.

En cuanto a la potencialidad de albergar la Zona Franca, los terrenos son llanos y sin riesgos aparentes. En cuanto a la geometría de la zona y posibilidades de expansión, sí se encuentran algunas dificultades, debido a:

- Existencia de viviendas unifamiliares, que dificultarán la disponibilidad de terrenos.
- Geometría triangular, difícil encaje de las parcelas laterales
- Superficie insuficiente (500.000 m²) pero, sobre todo, limitada por la A-70, A-77 y la vía férrea, teniendo limitadas las posibilidades de expansión.

7.5.2 Alternativa en Zona Bacarot

La segunda opción corresponde a un área en la partida rural de Bacarot, término municipal de Alicante. Situada al sur del nudo de conexión de la autovía A-70 y la A-31, lindando al Sur con la Vía Parque (CV-86).

Las conexiones viarias de la zona se llevarían a cabo mediante la CV-86, que a su vez conecta con la A-31.

Los terrenos se encuentran actualmente destinados a cultivos de regadío, mezclados con algún cultivo de secano. Aunque se encuentra próximo el Barrando de las Ovejas, la zona no presenta riesgos de inundación.

Su superficie es suficiente puesto que se estiman un millón y medio de metros cuadrados disponibles.

Sin embargo, aunque existen buenas conexiones viarias, el nudo de la A-70 y A-31 ha sobrepasado su capacidad de circulación de tráfico encontrándose en un nivel de servicio E. Este aspecto puede provocar que un aumento del tráfico de pesados en la zona lleve a un colapso de la circulación lo que acarrearía costosas inversiones adicionales para evitar esos problemas.

7.5.3 Alternativa zona IFA

Esta zona queda enclavada entre las instalaciones actuales del recinto ferial y Torrellano, pudiendo ser aprovechada parte de la zona urbanizada existente. Los terrenos actualmente se encuentran en desuso, sin ningún tipo de cultivo ni actividad.

La conexión se realiza a través de la vía Parque (CV-86) y a través de la N-338, que conecta la zona con la autovía A-70.

Su superficie es muy escasa, inferior a los 100.000 m² y en cuanto a posibilidades de expansión, se encuentra limitada ya que en su zona sur se encuentra la línea de Ferrocarril Alicante – Murcia y por el oeste esta Torrellano, partida rural de Elche.

7.5.4 Alternativa Parque Empresarial de Elche

Esta cuarta alternativa de ubicación se emplaza en las inmediaciones del Parque Empresarial de Elche, concretamente en su zona Noreste, entre la autovía A-70 y la Vía Parque (CV-86). La comunicación viaria se garantiza por la carretera autonómica CV-86, que conecta con la N-340 y posteriormente con la A-70 y la A-31.

Esta ubicación, ha sido elegida entre distintas posibilidades, ya que alrededor del Parque Empresarial de Elche existe disponibilidad de terrenos pero también numerosas restricciones.

La zona sur se encuentra ubicada entre la N-340 y las vías del ferrocarril Alicante-Murcia, no existiendo la superficie necesaria para la ubicación de la Zona Franca.

En cuanto los terrenos situados al Oeste, que se corresponde con la zona de expansión del Parque Empresarial, existen diversos caseríos que dificultaría la gestión urbanística de ese espacio, y una línea de alta tensión, que aumentaría los costes de ejecución del proyecto de urbanización.

En cuanto a los terrenos ubicados al Este del Parque, se encuentran en la zona de afección del Aeropuerto, por lo que tampoco resultan aptos para ubicar la Zona Franca.

En la zona norte, se encuentra la subestación eléctrica del Parque Empresarial.

Así, la única zona factible para el emplazamiento de la Zona Franca sería al noreste del Parque Empresarial de Elche, cuya superficie disponible es de aproximadamente 800.000 m².

En cuanto al medio físico, la zona propuesta está destinada actualmente a cultivos de regadío y seco alternados, no presentando problemas de riesgos con una orografía llana y apta para la instalación de la Zona Franca.

Esta ubicación presenta la gran ventaja de estar cercana a uno de los centros industriales de mayor atracción de la provincia de Alicante: el Parque Empresarial de Elche, que cuenta con una superficie de 2,7 millones de metros cuadrados.

Es de resaltar que la ubicación de la Zona Franca en este enclave materializaría una de las medidas indicadas en la Estrategia Territorial de la Comunitat Valenciana: la potenciación de la conexión industrial Alicante – Elche.

7.5.5 Sinergia empresarial

Los territorios anteriormente definidos, además de garantizar una elevada accesibilidad, deben estar ligados a polígonos industriales existentes de modo que la Zona Franca sea atractiva para la instalación de empresas y aparezcan sinergias entre esos polígonos y la Zona Franca.

Por ello, a continuación se incorpora este condicionante en la valoración de las ubicaciones propuestas:

- Alternativa Polígono Canastell: se encuentra en esta ubicación el Polígono industrial de Canastell, el cual cuenta con un total de 287 empresas. Dicha zona industrial es reducida, no teniendo la envergadura necesaria para la atracción de empresas a la Zona Franca.
- Alternativa Zona Bacarot: en esta zona se encuentran en las cercanías el polígono Las Atalayas y el polígono Pla de la Vallonga, de modo que entre ambos cuentan aproximadamente con 355 empresas instaladas. Sin embargo, estos polígonos no son limítrofes con la zona propuesta, lo cual obliga a que la conexión viaria se realiza a través de la CV-86 y posteriormente la A-31, aumentando los recorridos, afectando a una zona de intensa circulación y dificultando la aparición de sinergias entre la Zona Franca y estos polígonos.
- Alternativa IFA: junto a la Institución Ferial Alicantina, no aparecen industrias, únicamente cabe destacar la cercanía del Parque Industrial de Elche, que se

encuentra a 4 kilómetros aproximadamente, por lo que la Zona Franca quedaría aislada.

- Alternativa Parque Empresarial Elche: la zona propuesta se ubica prácticamente anexa al Parque Empresarial, actual motor de la economía de Elche y donde están instaladas 530 empresas. Entre la zona propuesta para la Zona Franca y el mismo, la conexión viaria es directa a través de la CV-86.

8 VIABILIDAD ECONÓMICA DE UNA ZONA FRANCA EN PROVINCIA DE ALICANTE

8.1 PROPUESTA DE UBICACIÓN

Teniendo en cuenta el resultado de los análisis realizados en los puntos anteriores, se plantea como zona de ubicación de la Zona Franca un emplazamiento compartido entre el interior del Puerto de Alicante y junto al Parque Empresarial de Elche.

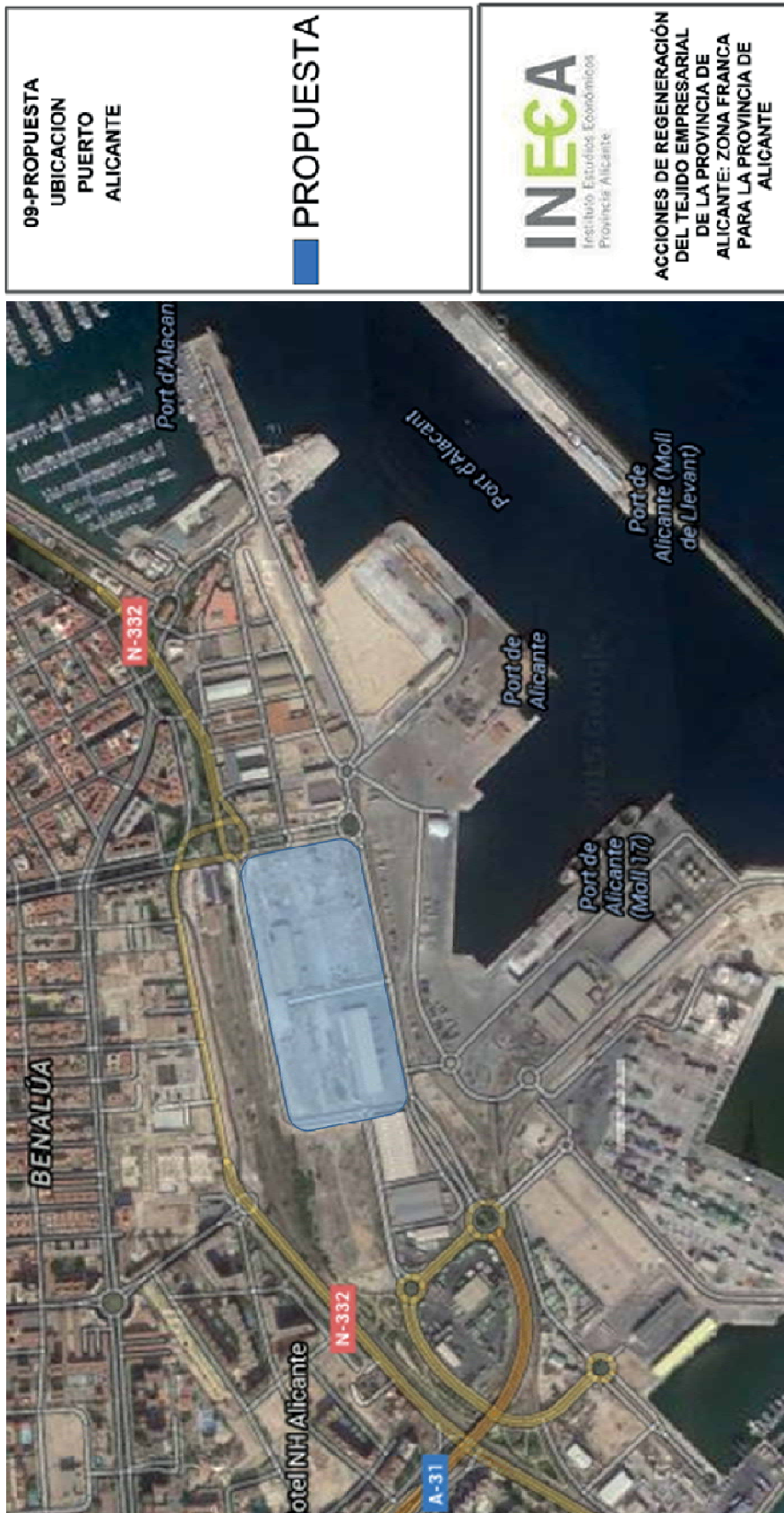
La ubicación anexa al Parque Empresarial viene condicionada por los factores físicos, accesibilidad y entramado industrial, a lo que se suma la apuesta por la potenciación del Área Industrial Alicante - Elche recogida en la Estrategia Territorial de la Comunitat Valenciana.

La distribución de las superficies se propone que sea la siguiente:

- Zona Puerto Alicante: 100.000 m²
- Zona Parque Empresarial de Elche: 600.000 m². En esta zona los terrenos disponibles alcanzan la superficie total de 800.000 m², suficiente para posibles ampliaciones.

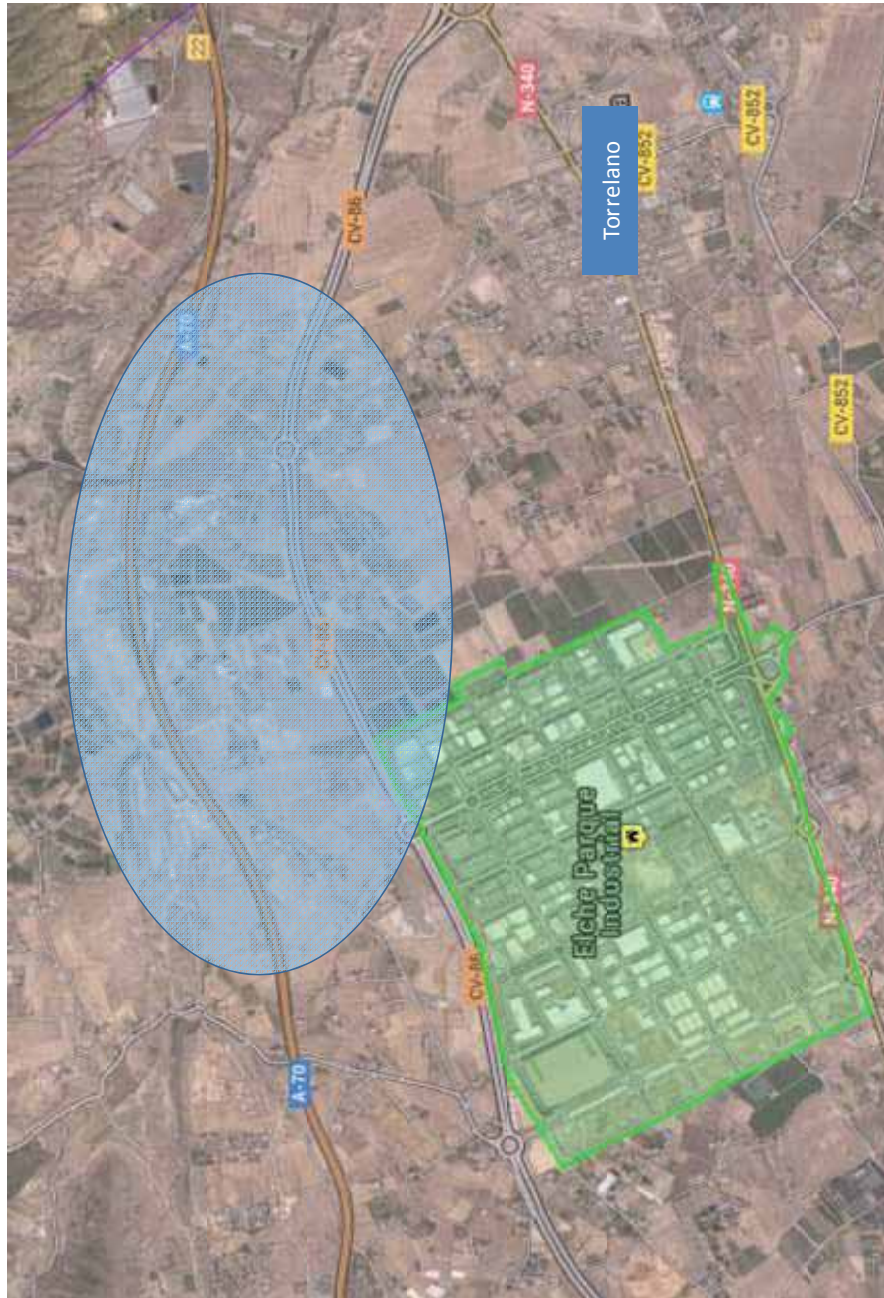
Es de resaltar que, si bien la Zona Parque Empresarial de Elche se considera como la óptima, la Zona Bacarot se plantea como una segunda alternativa apropiada según el análisis efectuado anteriormente.

Se muestran a continuación dos mapas con sendas propuestas de ubicación: interna al Puerto de Alicante y junto al Parque Empresarial.



Fuente: elaboración propia.

<p>10- PROPUESTA UBICACION ELCHE PARQUE EMPRESARIAL</p> <p>PROPUESTA</p>	<p>INECA Instituto Estudios Económicos Provincia Alicante</p> <p>ACCIONES DE REGENERACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA PROVINCIA DE ALICANTE: ZONA FRANCA PARA LA PROVINCIA DE ALICANTE</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Fuente: elaboración propia.

8.2 MODELO DE GESTIÓN: CONSORCIO PUERTO ALICANTE – PARQUE EMPRESARIAL DE ELCHE

Para la gestión de la Zona Franca se deberá constituir un Consorcio en el que, de acuerdo con los modelos de gestión actuales en otras zonas francas nacionales, deberían estar presentes, al menos y sin descartar otros agentes sociales:

- Administración General del Estado
- Ayuntamiento de Alicante
- Ayuntamiento de Elche
- Diputación Provincial
- Puerto de Alicante

Con este modelo, se conseguiría reforzar el Eje Alicante-Elche y la colaboración entre ambas ciudades y sus tejidos productivos.

8.3 ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN NECESARIA

Para estimar la inversión necesaria para la creación de una Zona Franca, se debe llevar a cabo un estudio de las necesidades de infraestructuras necesarias. A tal fin, se partirá de la información recopilada de las Zonas Francas ya instaladas en territorio español.

Las instalaciones e infraestructuras de una Zona Franca distan en muy pocos aspectos de los precisos en un polígono industrial: servicios de abastecimiento, pluviales, saneamiento, red eléctrica, red telefónica (fibra óptica) y una red viaria adecuada y estructurada adecuadamente. La principal diferencia es que en las Zonas Francas debe existir un vallado de la misma y un control de acceso.

De este modo, la principal inversión necesaria en la realización de la Zona Franca es la disposición de terrenos, ejecución de urbanización industrial, el vallado y zona de aduana. Como se ha comentado anteriormente, la propuesta se materializa en dos zonas diferenciadas: en el interior del Puerto de Alicante, con una superficie aproximada de 100.000 m², y en las inmediaciones del Parque Empresarial de Elche, con una superficie de 600.000 m².

Con los anteriores requisitos, se establece la inversión aproximada a realizar.

Tabla 9.3. Inversión estimada para la ejecución de la Zona Franca.

INVERSIÓN	
Disponibilidad de terrenos	6.500.000 €
Urbanización industrial	19.500.000 €
Vallado y zona de aduana	1.000.000 €
INVERSIÓN TOTAL	27.000.000 €

Fuente: elaboración propia.

8.4 ESTIMACIÓN DEL INCREMENTO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL

8.4.1 Consideraciones previas

En términos generales debemos considerar que si en la esfera privada la regla de maximizar el valor de mercado de una empresa o inversión es considerada como la guía para obtener criterios de selección de proyectos, en el entorno público el elemento de referencia es más complejo, al estar rodeado de unos matices subjetivos que le incorporan una dificultad y arbitrariedad complementarias. Dicho esto, en este caso concreto de análisis de la creación de una zona franca en Alicante y como todo proyecto de inversión, el análisis de su impacto económico debe servir para medir la repercusión y los beneficios globales de las inversiones a realizar. En un contexto como el actual, tras una profunda crisis y en un momento de incipiente recuperación y con todavía unos recursos económicos limitados, resulta cada vez más importante para las Administraciones Públicas considerar las consecuencias y retornos de sus inversiones y centrarse en aquellos proyectos o actividades que generan un mayor beneficio para la sociedad, y en especial las consecuencias sobre la economía y el empleo.

Es por ello que este informe debe facilitar la toma de decisiones sobre proyectos de inversión, proporcionando información cuantitativa y cualitativa sobre los impactos en

la producción, el empleo, la recaudación impositiva o el medioambiente; pero también deben permitir justificar las decisiones de inversión frente al resto de la sociedad, así como comunicar con transparencia a los diversos medios de comunicación. Y no menos importante, debe ser su función para permitir el atraer el interés de particulares y otros inversores.

Recordemos que el concepto de rentabilidad de una inversión en su concepción general mide la tasa de recuperación de una inversión a partir de la generación de ingresos de una determinada actividad. Esta evaluación de un proyecto puede analizarse, al menos, desde dos perspectivas, la económica y la financiera.

En la económica se valoran los beneficios y costes que la actuación genera en la sociedad en su conjunto, mientras que en la financiera la valoración se realiza centrándose únicamente en los ingresos y gastos generados directamente por ella misma. Con ello, la primera determina la contribución del proyecto al bienestar social, mostrando la idoneidad de realizar el proyecto o no; por su parte la segunda, determina si la generación de ingresos cubriría los costes y con ello permitiría o alentaría la participación privada en dicha actuación.

Con estos antecedentes, se reconoce que el gasto público en inversión ocupa un lugar relevante en las herramientas de las políticas económicas actuales⁷⁰, aceptándose que encuentran un efecto positivo sobre el crecimiento económico. De este modo y conociendo la existencia de desigualdades de renta actualmente entre territorios, se acepta que las actuaciones públicas siempre pueden reducir dichas disparidades o aumentar el grado de convergencia incidiendo sobre aquellas variables que determinan su potencial de desarrollo.

Pero en este sentido, siempre queda la incertidumbre que estas decisiones de política económica generan sobre el binomio eficiencia y equidad en materia de inversiones públicas. Es decir, invertir en los territorios más avanzados y ricos que presentan claros rendimientos crecientes de sus factores de producción y dejar que el ajuste social se realice vía migraciones; o por el contrario, y dentro de la esfera de la equidad, buscar la convergencia de rentas entre diversos territorios vía inversión pública.

⁷⁰ DÍAZ, C. y MARTÍNEZ, D (2006): "Inversión pública y crecimiento: un panorama ", Hacienda Pública Española, Revista de Economía Pública, 176-(1/2006): 109-140, Instituto de Estudios Fiscales

Volviendo a la idea de rentabilidad del proyecto, desde la perspectiva financiera básicamente se valora los proyectos por su capacidad de generar ingresos que permitan cubrir los costes. Esta evaluación solo tiene sentido en aquellas infraestructuras donde se prevea ingresos monetarios por el pago de peajes/tarifas, tasas, impuestos y/o cuando el agente ejecutor percibe subvenciones o recibe aportaciones monetarias en razón de las inversiones que realiza.

Por ello, lo primordial es tener claro el objetivo último de esta actuación, para posteriormente poder opinar en qué medida se han cumplido los mismos. Quedando esta rentabilidad ligada al cumplimiento de los objetivos, tanto económicos como sociales y de prosperidad general en el territorio o sociedad en el que se interviene. También habría que sopesar qué otras alternativas se podrían desarrollar para conseguir los mismo objetivos.

La repercusión que ahora se analiza se realiza para un escenario de máximos dentro de una postura moderada; a saber, máxima en el sentido de que se plantea para la zona franca el máximo de su ocupación y actividad empresarial desde su inicio, igualmente se alcanzan los objetivos máximos tanto en la recuperación de contenedores tramitados dentro de la provincia como por el propio incremento de actividad del puerto; y de otro lado, desde una postura moderada porque por ejemplo en la zona franca se parte del escenario de ocupación por empresas diversas y en principio con un mix o variedad similar a la composición actual del tejido productivo de la provincia. De plantearse otro escenario, por ejemplo una zona franca ocupada por una o pocas grandes empresas concretas de carácter multinacional, las diversas variables de referencia adquirirían unos valores posiblemente más elevados, y con ello una variación al alza del resto de magnitudes que se comentarán en la repercusión económica de la zona franca. Así y dado que la ocupación de la zona franca se realizará de forma progresiva, la repercusión económica seguirá el mismo patrón, computándose en función de dicha ocupación.

No obstante, la rentabilidad final del consorcio de la zona franca dependerá de la gestión de las diversas fuentes tanto de ingresos como de gastos, y teniéndose que ajustar en cada momento a la oferta/demanda de las empresas interesadas, de sus expectativas de facturación, y la rentabilidad y repercusión económica de la zona.

8.4.2 Repercusión económica de la creación de la Zona Franca de Alicante

El establecimiento de una zona franca en la provincia de Alicante debería, al menos, tal y como hemos ido desggranando en apartados anteriores y entre otros objetivos, dinamizar y diversificar el tejido empresarial y asimismo recuperar la actividad aduanera de la provincia de Alicante.

El esfuerzo para alcanzar estos objetivos es enorme pero sin duda esta opción de política económica puede contribuir de manera trascendental. El reconocimiento de un territorio con estas características, como se puede desprender del desarrollo previo, supone un importante flujo económico sobre la provincia que afectará en términos generales a todas sus comarcas. De forma general, las principales acciones económicas vendrán de un lado por el flujo de inversiones directas para la construcción de la propia zona franca y simultáneamente del propio impulso a la actividad cotidiana del comercio exterior que de forma permanente incidirá sobre el tejido empresarial y social de Alicante.

Entre las principales acciones de inversión que posteriormente se desarrollarán y que se han apuntado hasta el momento podemos señalar las siguientes:

- Aportación del puerto de Alicante de parcelas para uso empresarial
- Actuaciones para establecer una segunda zona franca, el área industrial
- Actuaciones de construcción de naves industriales

Por su parte y a partir de las actuaciones anteriores, la provincia estará en condiciones de ampliar y diversificar su tejido empresarial y mejorar el flujo comercial de su aduana, incidiendo todo ello en:

- Una reducción de las cargas tributarias de los aranceles
- Un incremento de recaudación tributaria: municipal y nacional
- Un incremento del empleo en el área industrial de la zona franca
- Un incremento de actividad en los agentes privados que desarrollan la actividad aduanera: consignatarios y agentes de aduanas

El análisis de la repercusión económica de la zona franca conlleva en consecuencia la determinación de todos estos movimientos económicos directos que se han indicado así como el conjunto de efectos indirectos e inducidos que todas ellas ocasionan en el

tejido productivo del alrededor. Con esta finalidad se empleará la metodología de las tablas input-output, la cual y teniendo presente sus limitaciones se presenta como la más utilizada y útil en estos contextos.

También se realizará un análisis coste beneficio desde el punto de vista tributario, viendo las implicaciones que en materia fiscal tiene la creación de la zona franca en las principales figuras impositivas. Precisamente comenzaremos por este primer análisis que afecta a la Agencia Tributaria y a las arcas públicas en general.

8.4.2.1 Reducción de las cargas tributarias de los aranceles

El desarrollar una actividad empresarial en una zona franca tiene entre otras ventajas, como ya se ha señalado, el poder beneficiarse de una reducción fiscal por la no aplicación de los aranceles aduaneros. Tampoco se debe relegar, en su caso, los beneficios financieros por el retraso en el desembolso efectivo de otros derechos aduaneros o del propio IVA en el caso de su importación final en el territorio español.

Si bien cualquier empresa instalada en la zona franca puede acceder a estos privilegios, las más beneficiadas serían por un lado aquellas que cuentan con un importante peso de productos importados de países no comunitarios en su fabricación, y de otro lado, aquellas otras que operan con mercancías que soportan unos elevados aranceles en sus importaciones.

La determinación de esta reducción fiscal, que sin duda mejorará la productividad de estas empresas, no es fácil teniendo en cuenta que en principio cualquier empresa puede localizarse en la zona franca. El punto de partida para esta estimación sería el dato cierto de unos 55,80 millones de euros recaudados por derechos aduaneros en la aduana de Alicante en el año 2013.

En términos medios, esta recaudación supone un 6,83% del valor total de las importaciones declaradas en la aduana de la provincia de Alicante provenientes de países no UE (816,81 millones €). Dado que como se ha explicado el valor de las importaciones de las empresas de Alicante es bastante superior por la introducción de mercancías vía otras aduanas (1.600.50 millones €), la aplicación de este porcentaje al total importado (al que realmente tienen que hacer frente las empresas de la provincia) llevaría a que en la provincia de Alicante se recaudaría por esta vía unos

109,34 millones € (si toda la mercancía se declarase en la aduana de Alicante). Por su parte, esta importante variación en la recaudación por derechos del comercio exterior tendría su correspondiente ajuste en las otras aduanas del territorio nacional, las cuales verían reducida su cuantía.

Este importe, 109,34 millones €, sería en consecuencia el máximo ahorro empresarial que se produciría si todas las empresas de la provincia operaran en la zona franca y destinaran el total de la mercancía a la exportación, situación que claramente no ocurre.

Para tener una mejor idea de las empresas o sectores de actividad que más se verían beneficiados, pasemos a conocer el detalle del porcentaje de procedencia de las importaciones de las empresas industriales en España y también el destino de su producción. Tomando para ello la Encuesta Industrial de Empresas del INE para el año 2013, la siguiente tabla nos da una explicación.

Comprobamos que para el conjunto de la industria, en torno al 18,5% de las compras que se realizan provienen de países no de la UE, mientras que por el lado de las exportaciones (tanto las que tienen por destino países de la UE como el resto de países) el 28,8% de todo lo facturado en España se destina al extranjero. A modo de ejemplo, para el caso particular de la industria química, el 16% de todas sus compras provienen de países no UE, mientras que el 45% de sus ventas se destina a la exportación.

	% Importación no UE	% Exportación (UE + no UE)
INDUSTRIA	18,5%	28,8%
Industrias extractivas, energía, agua y residuos	34,6%	8,6%
Alimentación, bebidas y tabaco	9,0%	18,6%
Textil, confección, cuero y calzado	17,7%	29,3%
Madera y corcho, papel y artes gráficas	4,7%	22,8%
Industria química y farmacéutica	16,0%	45,0%
Caucho y materias plásticas	8,4%	36,3%
Productos minerales no metálicos diversos	5,1%	30,1%
Metalurgia y fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	17,9%	39,8%
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	11,9%	44,9%
Maquinaria y equipo mecánico	10,4%	53,3%
Material de transporte	5,9%	66,0%
Industrias manufactureras diversas, reparación e instalación de maquinaria y equipo	8,3%	22,1%

Por el lado de los aranceles que se aplican en concreto a las mercancías, observamos igualmente que existe una gran diversidad de situaciones, y que van por ejemplo desde el 3,1% que en promedio se paga sobre las importaciones de seda hasta el 11,7% que

se aplica a las prendas y complementos de vestir de punto. El detalle de los 25 grupos de mercancías con un gravamen medio más elevado se muestra en la siguiente tabla:

Promedio arancel	Designación del código SA (Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías)
44,7	Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados
17,9	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
17,5	Preparaciones de hortalizas, frutos u otros frutos o demás partes de plantas
12,2	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
11,7	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
11,3	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
11,1	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
11,1	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
10,7	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
10,1	Los demás artículos los textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
9,2	Preparaciones alimenticias diversas
8,5	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
7,9	Tejidos de punto
7,3	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
7,3	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
6,8	Azúcares y artículos de confitería
6,7	Plantas vivas y productos de la floricultura
6,4	Aluminio y sus manufacturas
6,3	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforo (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables
6,2	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
6,1	Cacao y sus preparaciones
6,1	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
6,1	Algodón
6,0	Plástico y sus manufacturas
6,0	Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial
6,0	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería

Con esta imprecisión sobre la cuantía de los derechos aduaneros que se verían afectados por la instalación de la zona franca dependiendo finalmente de qué

empresas en particular se instalen en la misma, la única opción que nos queda para establecer esta estimación es intentar determinar en términos medios el valor de las importaciones y exportaciones que se presentan en conjunto en los polígonos industriales de la provincia.

Como se ha indicado en un punto anterior, la provincia de Alicante cuenta con casi 68 millones de metros cuadrados de zona industrial. En consecuencia, en términos medios, cada metro cuadrado de polígono industrial de Alicante genera unos 1,61 euros de derechos arancelarios.

Con la misma metodología, el valor equivalente para la provincia de Valencia sería de unos 1,24 euros en aranceles por metro cuadrado de polígono industrial. En este caso los datos de partida serían los siguientes: Valencia cuenta con unos 118 millones de metros cuadrados de polígono industrial y el valor que en aranceles le correspondería a la producción propia de las empresas de Valencia (no la que en realidad pasa por la aduana de Valencia) sería de unos 145,5 millones de euros. Con ello se comprueba que el sistema productivo de Alicante es más intensivo en productos de países no de la UE y/o además soportan unos aranceles mayores, siempre contando que la infraestructura disponible y utilizada sea proporcional en las dos provincias. Por el lado de las exportaciones, igualmente las empresas de Alicante aportan en las ventas al exterior por superficie menos que las de Valencia, si bien el valor añadido respecto a las importaciones es mayor.

Empresas de Alicante, valor comercio exterior por metro cuadrado

Miles €	Importaciones Import/m2		Exportaciones Export/m2			
Países UE	1.444.005	21,26 €	47,4%	2.787.332	41,03 €	61,5%
Países NO UE	1.600.501	23,56 €	52,6%	1.743.545	25,67 €	38,5%
Total	3.044.506	44,82 €		4.530.876	66,70 €	
€ arancel/m²	1,61 €					

Empresas de Valencia, valor comercio exterior por metro cuadrado

Miles €	Importaciones Import/m2		Exportaciones Export/m2			
Países UE	7.746.665	65,78 €	59,2%	8.510.702	72,27 €	63,4%
Países NO UE	5.331.375	45,27 €	40,8%	4.911.155	41,70 €	36,6%
Total	13.078.040	111,05 €		13.421.857	113,97 €	
€ arancel/m²	1,24 €					

Volviendo al caso particular de Alicante, hay que resaltar que este valor medio difícilmente puede ajustarse a un polígono industrial de las características de una zona

franca, por lo que es necesario ajustarlo a tal realidad. Para ello, y teniendo en consideración la información inicialmente aportada en el primer apartado relativa a la superficie industrial, producción e importaciones por provincia y que ahora volvemos a reproducir podemos señalar en términos medios qué valores serían los esperados para una empresa instalada en la zona franca.

	Industrial			Importaciones €/m2			PIB 2012			
	(Ha) 2012	PIB 2012 Total	€/m2	Total	UE	No UE	Solo las actividades C-G-J	€/m2		
Sta. Cruz de Tenerife	1.372,88	19.580.823	1.426,3	Huelva	328,10	18,89	309,20	Madrid	76.261.082	542,4
Madrid	14.059,02	198.652.445	1.413,0	Cádiz	330,28	28,53	301,74	Balears, Illes	9.945.071	511,7
Balears, Illes	1.943,49	26.166.087	1.346,3	Bizkaia	283,35	90,42	192,93	Sta. Cruz de Tenerife	6.935.566	505,2
Palmas, Las	2.054,43	20.991.329	1.021,8	Tarragona	251,25	99,68	151,56	Barcelona	62.940.320	405,3
Barcelona	15.527,73	145.678.166	938,2	Coruña, A	217,30	69,75	147,55	Palmas, Las	8.227.925	400,5
Málaga	2.897,29	26.612.116	918,5	Sta. Cruz de Tenerife	188,07	47,48	140,59	Bizkaia	12.887.763	350,5
Bizkaia	3.677,08	32.026.630	871,0	Barcelona	340,96	203,40	137,56	Gipuzkoa	10.282.133	341,5
Cantabria	1.585,58	12.365.780	779,9	Madrid	338,43	207,68	130,75	Cantabria	4.964.247	313,1
Gipuzkoa	3.011,14	21.519.372	714,7	Murcia	136,10	16,19	119,91	Pontevedra	7.351.518	280,9
Pontevedra	2.617,59	17.934.597	685,2	Castellón	101,01	21,16	79,85	Málaga	7.989.375	275,8
Coruña, A	3.523,07	23.848.122	676,9	Almería	92,43	14,80	77,63	Girona	8.393.730	249,9
Girona	3.359,12	19.646.591	584,9	Asturias	89,57	29,03	60,54	Coruña, A	8.574.486	243,4
Asturias	3.841,31	21.770.433	566,7	Pontevedra	210,69	153,26	57,43	Asturias	8.103.631	211,0
Ávila	584,12	3.129.151	535,7	Valencia	111,05	65,74	45,31	Ourense	2.227.535	188,4
Ourense	1.182,49	6.292.310	532,1	Palmas, Las	86,69	48,05	38,64	Tarragona	8.551.327	185,8
Cádiz	3.942,16	20.382.458	517,0	Balears, Illes	71,19	35,25	35,94	Lleida	4.873.424	181,1
Almería	2.335,73	11.909.684	509,9	Cantabria	109,91	74,97	34,95	Valencia	20.458.222	173,7
Granada	3.053,28	14.943.536	489,4	Zaragoza	72,79	43,35	29,43	Cádiz	6.792.600	172,3
Sevilla	7.491,78	35.792.115	477,8	Gipuzkoa	102,85	77,62	25,23	Alicante/Alacant	11.534.154	169,8
Alicante/Alacant	6.793,19	32.139.347	473,1	Guadalajara	174,04	150,38	23,66	Ávila	976.832	167,2
Tarragona	4.602,71	21.150.472	459,5	Alicante/Alacant	44,82	21,26	23,56	Navarra	7.940.366	165,0
Valencia/València	11.776,20	53.100.702	450,9	Málaga	42,36	22,01	20,35	Sevilla	12.051.982	160,9
Lleida	2.690,79	11.796.872	438,4	Sevilla	45,38	26,86	18,53	Almería	3.709.128	158,8
Lugo	1.524,66	6.641.502	435,6	Alava/Araba	75,66	57,48	18,18	Alava/Araba	5.041.364	156,6
Salamanca	1.541,12	6.534.071	424,0	Valladolid	208,74	191,98	16,76	Lugo	2.318.554	152,1
Zamora	862,89	3.542.033	410,5	Navarra	81,40	65,76	15,64	Valladolid	4.675.943	147,6
Ciudad Real	2.429,97	9.881.134	406,6	Rioja, La	37,09	22,14	14,95	Granada	4.345.564	142,3
Valladolid	3.168,47	12.067.884	380,9	Lugo	70,73	56,17	14,55	Ciudad Real	3.246.304	133,6
Navarra	4.811,42	17.785.497	369,7	Teruel	15,39	4,96	10,42	Zamora	1.086.120	125,9
Cáceres	1.774,04	6.435.360	362,8	Salamanca	35,62	25,29	10,32	Guadalajara	1.873.465	122,9
León	2.801,30	9.823.048	350,7	Toledo	46,45	36,18	10,27	Castellón	5.654.894	121,1
Albacete	2.089,42	7.235.991	346,3	Girona	60,78	50,80	9,98	Salamanca	1.859.446	120,7
Huelva	2.769,19	9.298.405	335,8	Burgos	66,94	57,46	9,48	Burgos	4.151.306	119,2
Guadalajara	1.523,81	5.086.041	333,8	Ourense	33,02	24,10	8,92	Rioja, La	3.337.743	116,0
Córdoba	3.829,32	12.766.642	333,4	Granada	18,07	9,86	8,22	Huelva	3.152.232	113,8
Alava/Araba	3.219,24	10.716.021	332,9	Córdoba	17,87	9,79	8,08	Murcia	9.880.182	112,9
Huesca	1.769,04	5.654.424	319,6	Albacete	31,18	24,28	6,90	Zaragoza	9.576.598	110,9
Murcia	8.752,57	26.994.938	308,4	León	13,26	7,30	5,96	León	3.046.483	108,8
Cuenca	1.337,63	4.093.969	306,1	Lleida	30,90	25,25	5,65	Albacete	2.264.929	108,4
Jaén	3.358,35	9.913.384	295,2	Huesca	27,94	23,23	4,71	Córdoba	3.965.230	103,5
Teruel	1.205,23	3.432.505	284,8	Jaén	14,83	10,85	3,98	Toledo	4.350.325	102,3
Toledo	4.251,23	11.857.596	278,9	Palencia	17,71	13,96	3,76	Huesca	1.797.230	101,6
Burgos	3.483,45	9.686.905	278,1	Ciudad Real	14,40	11,19	3,22	Cuenca	1.272.761	95,2
Badajoz	3.817,04	10.581.366	277,2	Zamora	13,05	9,97	3,08	Jaén	3.119.672	92,9
Zaragoza	8.636,10	23.919.114	277,0	Segovia	13,18	10,42	2,76	Soria	783.002	91,5
Castellón/Castelló	4.668,09	12.862.819	275,5	Badajoz	20,60	18,06	2,54	Segovia	1.060.227	84,2
Rioja	2.877,02	7.758.416	269,7	Soria	23,94	21,43	2,51	Cáceres	1.492.402	84,1
Segovia	1.258,80	3.283.736	260,9	Cáceres	18,99	16,83	2,16	Palencia	1.539.252	82,0
Soria	856,09	2.101.321	245,5	Cuenca	6,66	4,64	2,02	Teruel	987.367	81,9
Palencia	1.876,00	3.978.758	212,1	Ávila	15,10	14,51	0,60	Badajoz	2.937.281	77,0
Ceuta	60,02	1.548.079	2.579,4	Ceuta	665,24	104,38	560,86	Ceuta	334.716	557,7
Melilla	84,58	1.397.441	1.652,2	Melilla	293,52	64,38	229,14	Melilla	279.171	330,1

Comprobamos en dicha tabla que las provincias con una mayor productividad por superficie industrial superan claramente los 1.000€/m² (tomando como PIB la totalidad de actividades), llegando como es el caso de Madrid hasta los 1.413€/m². Cogiendo los valores de las 10 provincias con mejor ratio, el valor promedio es en concreto de

1.011,5€/m². No obstante, si por valor de producción se toma exclusivamente el de las actividades⁷¹ C, G y J los valores se ajustan mejor a la actividad de la superficie industrial; y en esta ocasión los valores más elevados se quedan por encima de los 500€/m². Con esta información y siendo conscientes de la existencia de un número muy elevado de naves industriales en desuso, entre otros motivos por los efectos de la crisis económica de los últimos años, establecer unas ventas promedio de 1.000€/m² para un polígono industrial tendría que ser un objetivo mínimo. Recordamos aquí, tal y como ya se expuso anteriormente, que este importe no es exactamente por superficie de la nave industrial, sino que sería el valor de facturación por superficie de nave industrial incluyendo la parte proporcional de superficie común, por ejemplo la que englobaría a los viales, zonas verdes, aparcamientos, etc...por lo que estableciendo por ejemplo un ratio del 50% para la nave propiamente dicho y el otro 50% para el resto, las ventas por m² efectivas de superficie propia se elevaría hasta los 2.000€/m². De hecho en la provincia de Alicante existen actualmente empresas del sector industrial que duplican holgadamente este valor.

De otro lado, en la columna de importaciones no comunitarias por metro cuadrado comprobamos que provincias como Huelva y Cádiz que son claramente importadoras de mercancías del grupo 2 llegan a tener valores que superan los 300 €/m². Tomando igualmente el valor promedio de las 8 provincias restantes, el ratio se sitúa en torno a los 138 €/m² de valor provincial. Con ello entendemos que una empresa interesada en ubicarse en la zona franca debe tener como poco unos valores medios de importación similares a los de las provincias con mayor importación no comunitaria, ya que es en esta importación donde se pueden conseguir los mayores beneficios arancelarios.

Una cuestión adicional que quedaría por determinar sería la proporción concreta entre importaciones comunitarias y de terceros países para el conjunto de su proceso productivo, el cual lo podemos fijar en torno al 40% de no comunitarias, que sería el valor promedio de provincias como Vizcaya, La Coruña, Asturias, Tarragona, Islas Baleares, Málaga, Las Palmas, Sevilla, Valencia, Zaragoza, Barcelona, o Madrid.

Finalmente para establecer la relación entre las mercancías importadas y la producción finalmente obtenida, podemos considerar los valores de la encuesta industrial del INE

⁷¹ Actividades: C: Industrias manufactureras, G y J: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas; transporte y almacenamiento; hostelería; información y comunicaciones

donde se señala que existe una proporción cercana al 1:5, es decir, por cada euro importado la empresa factura finalmente 5 euros. O lo que es lo mismo, las importaciones representan en torno al 20% de la facturación de las empresas industriales.

Teniendo en cuenta estas consideraciones y los valores objetivos para la productividad de la variable superficie industrial, la empresa promedio de la zona franca debería al menos cubrir los siguientes valores medios contando además que dedica toda su producción a la exportación si quiere que sea efectivo la totalidad del ahorro de los aranceles:

	Prov. Alicante PIB (total)	Prov. Alicante PIB act:C-G-J	Zona Franca
€/M2 de importaciones no comunitarias	23,56	23,56	140,00
Valor de las importaciones no comunitarias	1.600.500.679	1.600.500.679	98.000.000
Valor de las importaciones	3.044.505.923	3.044.505.923	245.000.000
Total facturación	32.139.347.000	11.534.154.000	1.225.000.000
€/m2 de superficie	473,11	169,79	1.750,00
% Aranceles sobre importación no comunitaria Alicante 2013	6,83%	6,83%	6,83%
Ahorro Arancel €	-----	-----	6.695.160,34

A modo de ejemplo y comparación, en el Consorcio de la zona franca de Vigo, los diversos polígonos industriales gestionados presentan las siguientes cifras:

	Superficie (m2)	Facturación 2013 (mill.€)	Empresas instaladas	€/m2
A GRANXA	933.149	741,1	220	794
BALAIIDOS	1.000.000	5.264,90	11	5.265
BOUZAS	200.000	29,8	38	149
PORTO DO MOLLE	1.028.780	---	75	
PTL	874.195	544,2	96	623

Es necesario recordar que se trata de valores medios para las diversas empresas que podrían ubicarse en la zona franca y contando que el mix de las mismas sería similar al actual de las empresas que importan de terceros países, pues de lo contrario el porcentaje de derechos arancelarios sobre los valores de importación tendrían que modificarse. Para comprender mejor los datos propuestos para la zona franca, una empresa ubicada sobre una nave industrial de unos 2.000 m² tendría unas importaciones no comunitarias valoradas en 560.000€, una facturación total de unos 7 millones de euros y el ahorro arancelario si dedica toda esta producción a la exportación alcanzaría los 38.258€, el 0,55% de la facturación. Esta cantidad no es

despreciable pues siguiendo la misma encuesta industrial del INE, en el 2013, el resultado del ejercicio representaba el 3,06% de la cifra de negocio de las empresas.

Insistimos en que los valores señalados para una zona franca de Alicante son cantidades medias, ya que por ejemplo dicha encuesta muestra que el porcentaje de importaciones no comunitarias varía sensiblemente en función de las actividades productivas como también lo harían los aranceles efectivamente devengados por dichas actividades.

Con ello, podríamos estimar que en la zona franca industrial los derechos arancelarios alcanzarían una cifra que estaría en torno a los 6,7 millones de euros; en concreto unos 6.695.160 €, que sería el importe que por un lado dejaría de recaudar la AEAT y por el contrario mejoraría la cuenta de resultado de estas empresas. Para comprender mejor lo que supone este ahorro para las empresas, su importe sería equivalente a lo que destinarían las empresas industriales para contratar a unas 156 personas, es decir, es lo que la empresa pagaría por su sueldo incluido los seguros sociales (considerando un importe medio de unos 43.000€).

Sectores de actividad, año 2013	GRUPO CNAE	Remuneración por asalariado
Productos metálicos	25	34.601,72 €
Maquinaria y equipo mecánico	28	42.045,94 €
Electrónica y TIC	26	42.666,02 €
Maquinaria eléctrica	27	43.015,96 €
Alimentación, bebidas y tabaco	10, 11 y 12	32.179,62 €
Textil y confección	13 y 14	26.153,97 €
Cuero	15.1	27.445,54 €
Calzado	15.2	20.245,87 €
Madera, muebles y corcho	16 y 31	26.692,34 €
Papel, artes gráficas y reprod. sop. grabados	17 y 18	36.481,84 €
Caucho y plásticos	22	37.705,18 €
Otras industrias manufactureras	32	30.482,47 €

Fuente: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

8.4.2.2 Incremento de recaudación por Impuesto de Sociedades e Impuesto de la Renta de las Personas Físicas

Abordamos a continuación la incidencia que sobre la recaudación puede tener la creación de la zona franca dado que parte de los ingresos corrientes con los que contará el consorcio vienen precisamente por las cuotas del impuesto de sociedades de las empresas allí localizadas. Si bien el detalle de la actividad empresarial generada, tanto en la zona franca como en su entorno, se analizará en puntos posteriores, así como la incidencia sobre el empleo, adelantamos ahora parte de los resultados obtenidos para completar el bloque de incidencia en la recaudación tributaria.

Ya en el punto anterior de la incidencia sobre la recaudación de los aranceles se indicó que el cálculo de dicho importe implicaba que las empresas ubicadas en la zona franca tendrían en consecuencia un determinado nivel de facturación y también de resultados.

En cuanto al nivel de facturación se estableció en unos 1.225 millones €, y respecto a los resultados, tomando nuevamente los resultados de la encuesta industrial del INE, se cifran en torno al 3% de la cifra de negocio. Sobre esta base imponible del impuesto de sociedades finalmente habría que aplicar el tipo de gravamen que según la AEAT informa que el tipo efectivo sobre el resultado contable de empresas no grupo para el 2013 es del 14,9%.

Con este planteamiento la cuota tributaria por este impuesto alcanzaría los 5.448.010,11 €.

De otro lado, no podemos olvidar, y así se desarrollará más adelante, el efecto indirecto e inducido sobre otras empresas, las cuales al incrementar su facturación verán aumentado el pago del impuesto de sociedades. Con ello, habría que tener en cuenta un incremento adicional de recaudación valorado en unos 1.899.639 €.

Finalmente y respecto al incremento de recaudación por el IRPF para la totalidad de puestos de trabajo creados (en la zona franca y en su entorno e igualmente para la construcción de la misma), los salarios medios percibidos y el tipo medio sobre rentas brutas en dicho impuesto según la AEAT para el 2013 (el 12,8%), se llegaría hasta los 51.045.780 €.

8.4.2.3 Incidencia sobre la recaudación por impuestos municipales

Las entidades locales gestionan sus propios impuestos (además de las contribuciones especiales y las tasas) para el mantenimiento de sus municipios, y cuentan con 5 figuras impositivas: Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM), Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO), e Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU).

La constitución de la zona franca, y en concreto el acondicionamiento y creación de las construcciones necesarias para desarrollar la actividad empresarial tendrá una clara incidencia sobre las arcas públicas. Prácticamente las cinco figuras impositivas anteriores se verán afectadas por este hecho y claramente tendrán un incremento en la recaudación municipal. A continuación, se analizarán a partir de los supuestos de partida de las principales variables de la zona franca a cuánto puede ascender la recaudación. Desde una perspectiva temporal la recaudación no será la misma sobre todos los impuestos, pues en unos casos solo incidirá en una sola ocasión (en su creación) mientras en los otros será un incremento periódico en la recaudación municipal. Es necesario resaltar que la sujeción, exención o bonificación de cada una de las figuras tributarias y con ello los importes que en su caso se pagarían dependen de la configuración final de la propia zona franca y de los criterios de explotación o gestión de la misma. No se analizará por el contrario, los gastos corrientes que a su vez se generarán en la zona franca que entre otros incluirían aspectos como el gasto en iluminación, recogida de residuos, mantenimiento de viales y aceras, entre otros...

- Incidencia única sobre la recaudación municipal en impuestos:
 - a) Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO)

El hecho imponible del ICIO está constituido por la realización, dentro del término municipal, de cualquier construcción, instalación u obra para la que se exija la obtención de la correspondiente licencia urbanística, se haya obtenido o no dicha licencia, siempre que su expedición corresponda al Ayuntamiento de la imposición.

Claramente la construcción de las diversas naves y edificios que vayan a operar en la zona franca deben satisfacer este impuesto, y su base imponible está constituida por el coste real y efectivo de la construcción, instalación u obra.

En términos generales y ante la falta de un proyecto concreto de actuación sobre la zona franca se determina la existencia de dos tipos de construcciones, una de tipo industrial y otra de tipo terciario; ocupando ambas la misma proporción y que en conjunto se establecen sobre el 50% de la parcela destinada a la zona franca. Los costes de ambas construcción se establecen en 250 €/m² para la nave industrial y 400 €/m² para la construcción de tipo terciario. Asimismo se estipula el valor medio del tipo de gravamen del ICIO para la provincia de Alicante que es del 2,94%.

En la misma línea, dentro de este impuesto se incluiría la construcción de la valla perimetral del recinto, cuyo presupuesto se estima en 1.000.000,00 €, así como el importe de la urbanización de los terrenos, cifrada con un importe de 19,5 millones €.

La cuota tributaria a satisfacer por este tributo sería de unos 3.946.950 €.

b) Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU).

Este impuesto se justifica en la participación que el Ayuntamiento ha de tener en una parte de las plusvalías generadas en los terrenos de naturaleza urbana de propiedad particular por la actuación urbanística y la realización de obras y servicios públicos de las Administraciones Públicas. El hecho imponible está constituido por el incremento de valor que experimenten los terrenos de naturaleza urbana a efectos del IBI que se ponga de manifiesto a consecuencia de la transmisión de la propiedad de los mismos por cualquier título o con ocasión de la constitución o transmisión de cualquier derecho real de goce, limitativo del dominio, sobre aquéllos. No obstante es necesario recordar las exenciones del artículo 105 y el sujeto pasivo del 106 del TRLRHL para poder determinar la efectiva aplicación de este impuesto.

La estimación de la recaudación de este impuesto es mucho más compleja que en el caso anterior, ya que entre otras variables hay que determinar el periodo de tiempo en el que el propietario ha disfrutado del bien. Por ese motivo, el cálculo se determinará en función de la recaudación de este impuesto en la provincia de Alicante en el año 2013, considerando para ello además la superficie de los inmuebles de las compraventas. Actuando de este modo se obtiene un ratio de 12,61 €/m².

La cuota tributaria a satisfacer por este tributo, en su caso, sería de unos 8.825.846 €.

- Incidencia periódica sobre la recaudación municipal en impuestos:

c) Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)

El hecho imponible está constituido por la titularidad de alguno de los siguientes derechos sobre los bienes inmuebles urbanos, rústicos y de características especiales: de una concesión administrativa sobre los propios inmuebles o sobre los servicios públicos a que se hallen afectos; de un derecho real de superficie; de un derecho real de usufructo; del derecho de propiedad. La base imponible del IBI estará constituida por el valor catastral del suelo y de la construcción de los bienes.

En esta ocasión se parte de los mismos valores que se tomaron para el cálculo de la recaudación del ICIO, añadiendo ahora el valor del suelo y el importe, no contemplado en el cálculo de dicho impuesto, de los honorarios de profesionales, el beneficio empresarial del contratista y cualquier otro concepto que al margen del coste de ejecución material incorpore para su efectiva venta (se estima en un 40% sobre CEM). Como valor del suelo se establece un importe de 70 m², y como tipo de gravamen del IBI el valor medio del coeficiente máximo municipal de la provincia para el 2013, que es de 0,79%.

La cuota tributaria a satisfacer periódicamente por este tributo sería de unos 764.523€.

d) Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM)

El hecho imponible está constituido por la titularidad de los vehículos de tracción mecánica aptos para circular por las vías públicas, cualquiera que sea su clase y categoría; y la cuota tributaria consiste en asignar a cada clase de vehículo en función de su "factor tributario" (potencia, número de plazas, capacidad de carga útil o cilindrada) una cantidad o cuota en euros. La elevada incertidumbre que en esta ocasión se genera pues es muy difícil determinar en qué medida variará o se incrementará por la instalación de la zona franca el número de vehículos, se estima que estará en función de los puestos de trabajo que de forma directa, indirecta o inducida se crearán y de las necesidades de la propia actividad empresarial. En este sentido se estima que por cada 4 puestos de trabajo se aumente en 1 el número de vehículos, sobre los cuales, dada igualmente la disparidad de vehículos, se aplicará una

cuota de 77€, que es la recaudación media por vehículo en la provincia de Alicante en 2013.

La cuota tributaria a satisfacer periódicamente por este tributo sería de unos 338.980€.

e) Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)

El hecho imponible está constituido por el mero ejercicio en territorio nacional de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se ejerzan o no en local determinado y se hallen o no especificadas en las tarifas del impuesto. Así, es irrelevante la habitualidad o no en el ejercicio de la actividad y la existencia o no de ánimo de lucro o incluso de beneficio. El IAE adopta una de las características más importantes de las antiguas licencias fiscales que es la no existencia de base imponible ni de tipo de gravamen, obteniéndose la cuota tributaria directamente de la aplicación de las tarifas del impuesto, recogidas en el Real Decreto Legislativo 1975/1990 junto con la Instrucción para su aplicación. Por este motivo además de las supuestos de no sujeción y exención se hace imposible determinar someramente una cantidad a recaudar por este impuesto ante la enorme variabilidad de las empresas que se pueden instalar.

Cuadro resumen sobre la incidencia en materia tributaria de la zona franca con los supuestos planteados en cada caso:

Ámbito nacional

	Carácter periódico	Recaudación
Derechos Arancelarios		-6.695.160 €
Impuesto de Sociedades (IS) empresas Zona Franca		5.448.010 €
Impuesto de Sociedades (IS) resto de empresas		1.899.639 €
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)		51.045.780 €

Ámbito municipal

	Carácter único	
Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras		3.946.950 €
Carácter periódico		
Impuesto sobre Bienes Inmuebles		764.523 €
Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica		338.980 €

Comprobamos en el cuadro anterior que la reducción máxima por los derechos arancelarios que sufriría la AEAT quedaría compensada por la mayor recaudación vía impuesto de sociedades.

De otro lado, la inversión inicial para desarrollar el proyecto, estimada en unos 33 millones de euros, tiene una compensación inicial vía impuestos municipales vinculados con la construcción. Con estos supuestos, la viabilidad de la zona franca, al margen de la repercusión sobre el tejido empresarial y la generación de puestos de trabajo, queda fortalecida siendo el principal objetivo el ajuste temporal de los plazos, y en especial de la ocupación y actividad efectiva de las empresas instaladas en la zona franca.

8.4.2.4 Acondicionamiento y cerramiento del terreno

En el punto anterior del análisis idóneo de la ubicación del terreno ya se ha comentado a cuánto ascendería el acondicionar los terrenos de la zona franca fuera del recinto del puerto de Alicante. En este último caso, el puerto, se trata de parcelas que ya están acondicionadas e igualmente el puerto dispone de un perímetro cerrado, por lo que sólo habría que realizar estas actuaciones en los terrenos del Parque Industrial de Elche. En este caso se estima que el coste de urbanización se eleva a 19,5 millones de euros y el cerramiento a 1 millón de euros. Estas actuaciones necesitarán conjuntamente en torno a unos 241 puestos de trabajo para su ejecución.

Además, y como veremos en otros apartados, todo proceso económico genera junto a los efectos directos toda una serie de relaciones entre actividades vinculadas, por lo que se genera nueva demanda en el entorno inicial. Para este cómputo haremos uso de las tablas Input-Output de la Comunidad Valenciana del 2008, último año disponible. La aplicación de dicha metodología nos indica que estas actuaciones de acondicionamiento y cerramiento tendrían unos efectos indirectos e inducidos que se elevarían hasta los 17,71 millones de euros y generando otros 228 puestos de trabajo.

En consecuencia, esta actuación concreta implica una actividad global de 38,21 millones de euros y creando unos 469 puestos de trabajo.

8.4.2.5 Construcción naves industriales

El desarrollo de la actividad productiva requiere el construir previamente una serie de instalaciones, como naves, oficinas, almacenes, etc. Esta actividad constructiva es imprescindible y a su vez implica un desembolso económico muy elevado. Por ello, junto a la decisión propiamente dicha de localización de la actividad productiva, la construcción de las instalaciones físicas así como la propia maquinaria y tecnología incorporada al proceso productivo supone un análisis concreto.

Es evidente, nuevamente, que cada actividad productiva presenta sus propios caracteres técnicos, por lo que resulta delicado determinar previamente cuáles pueden ser esos requisitos técnicos y constructivos sin conocer la actividad a desarrollar.

No obstante esta dificultad, sí es posible determinar someramente cual podría ser el importe medio de las construcciones necesarias, distinguiendo no obstante entre aquellas destinadas puramente a la fabricación de aquellas otras de carácter más terciario, las cuales claramente presentan otros componentes constructivos.

La consulta de diversas guías orientativas sobre precios de la construcción no siempre facilita el valor medio de construcción de este tipo de edificios, y en cambio sí lo hace de las viviendas. Como punto de referencia según el Instituto Valenciano de la Construcción el Coste Unitario de Ejecución para la edificación residencial se sitúa en junio de 2015 en 603€/m². De otro lado puede haber también grandes variaciones en función de las calidades de construcción y demás elementos particulares requeridos.

Siendo consciente de esta dificultad, para el presente informe se ha establecido un precio medio de construcción de 250€/m² para edificios industriales y de 400€/m² para edificios terciarios. A partir de estos valores medios de construcción y suponiendo una participación igualitaria de ambas construcciones en la zona edificable de la zona franca (el 50%, una vez descontados viales, aceras, zonas verdes, apartamentos, etc..) se estima una inversión necesaria global de unos 113,75 millones de euros, y dando empleo directo a unos 1.138 trabajadores.

La aplicación de las tablas Input-Output para determinar los efectos adicionales de esta actuación nos origina nuevas actuaciones, indirectas e inducidas, que globalmente tienen una cuantificación de 98,27 millones de euros y 1.166 puestos de trabajo más.

De forma global, la repercusión alcanzaría los 212,02 millones € y los 2.304 empleos.

8.4.2.6 Incremento de producción y empleo en la zona franca y entorno

Junto al ahorro fiscal de las empresas instaladas en la zona franca por la no aplicación arancelaria, la propia actividad empresarial generada supone un importante estímulo para la provincia.

Para determinar el ahorro arancelario del punto anterior ya hemos adelantado la facturación que bajo los supuestos planteados podrían alcanzar la zona franca. Como se indicaba en la tabla anterior, el volumen total de facturación se elevaría hasta los 1.225 millones de euros, que tendría un peso sobre el total provincial del 3,8%.

Es necesario resaltar en este momento que en el cálculo se trataría de empresas de nueva creación y no solo de un cambio de localización de parte de la producción de empresas ya existentes en la provincia, en cuyo caso los resultados serían proporcionalmente menores a los ahora señalados.

Por su parte, este volumen de facturación, y tomando los valores medios de ingresos por empleados del sector industrial según el Ministerio de Industria, Energía y Turismo conllevaría la creación de un importante número de puestos de trabajo directos. El número final depende una vez más del tipo de actividad desarrollada por las empresas ubicadas en la zona franca, ya que como se aprecia en la siguiente tabla, las variaciones son elevadas. Así por ejemplo, un empleado del sector de la maquinaria eléctrica genera en su empresa unos 240.000€, muy por encima de lo que aporta un empleado del sector del papel o las artes gráficas. Con esta incertidumbre, una estimación de la cantidad de puestos de trabajo creados, pasa por establecer este nivel medio de facturación por empleado. Teniendo en cuenta los valores de la siguiente tabla y los diversos sectores de actividad, un valor medio podría quedar fijado en torno a los 130.000 euros. Con este dato, la creación de puestos de trabajo en la zona franca se encontrará sobre los 9.423 empleos.

Sectores de actividad, año 2013	GRUPO CNAE	Cifra de negocio/Empleados
Productos metálicos	25	123,10 €
Maquinaria y equipo mecánico	28	180,33 €
Electrónica y TIC	26	137,15 €
Maquinaria eléctrica	27	242,30 €
Alimentación, bebidas y tabaco	10, 11 y 12	291,39 €
Textil y confección	13 y 14	118,07 €
Cuero	15.1	134,23 €
Calzado	15.2	103,71 €
Madera, muebles y corcho	16 y 31	88,89 €
Papel, artes gráficas y reprod. sop. grabados	17 y 18	173,66 €
Caucho y plásticos	22	206,35 €
Otras industrias manufactureras	32	99,43 €

Fuente: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

Como en otros apartados, esta actividad genera nueva demanda en su entorno que amplifica el efecto tanto sobre la producción como sobre el empleo.

En esta ocasión y dado el desconocimiento de los sectores de actividad de las empresas instaladas en la zona franca no es posible aplicar directamente las tablas input-output y ver la incidencia concreta de una actividad sobre el conjunto. En su defecto, y dado el amplio desarrollo de las tablas con 84 actividades, como valor adicional generado se tomará la media aritmética de las diversas actividades industriales (actividades 10 a 48), con lo que el efecto generado se establece en unos 75,13 millones de euros indirectos y otros 326,69 millones € inducidos en el entorno económico. Para ello se ha tenido en cuenta el nivel de compras de las empresas de la zona franca en territorio nacional, y en consecuencia descontando las importaciones. Al igual que antes, este importe adicional implicaría la actividad desarrollada en términos medios de unos 5.245 trabajadores entre indirectos e inducidos, contando que de media cada uno de ellos genera 130.000 € y 70.000 € de ingresos a su empresa respectivamente. Se reduce el valor del ingreso medio por empleado inducido por entender que en esta ocasión afecta en mayor medida a empresas ya instaladas en la zona, muchas de las cuales pueden ser pequeñas empresas y abarcaría tanto a otras empresas industriales como de servicios.

De forma global, la repercusión en facturación alcanzaría los 1.626,83 millones € y los 14.668 empleos.

8.4.2.7 Incremento de actividad en los agentes privados que desarrollan la actividad aduanera: transitarios-agentes de aduanas

Los agentes de aduanas son un colectivo esencial en el tráfico del comercio exterior, pues entre otras funciones se encargan de la presentación de la documentación en la aduana, la realización de los trámites necesarios de mercancías especiales y el abono en nombre del propietario de los aranceles y demás obligaciones de pago previamente acordadas por el cliente; en general actúa en representación de la empresa y los agentes del Servicio de Vigilancia Aduanera, dependiente estos últimos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria (AEAT). Además de estas actuaciones de carácter administrativo, también pueden encargarse de diseñar las rutas y conexiones de transporte de todo el proceso de transporte, desde cualquier origen hasta cualquier destino.

El coste de los servicios ofrecidos por estos agentes varía en consecuencia a las funciones que finalmente se le contraten. Las tarifas que ofrecen suelen ser del tipo forfait, es decir, incluyen todos los gastos fijos de la aduana y en muchas ocasiones el transporte hasta las instalaciones de la empresa contratante. Junto a estos gastos fijos en las operaciones con el exterior pueden presentarse otros, de naturaleza más variable como son los de inspección, demora u ocupación. Volviendo a los gastos fijos por los que cualquier empresa debe pasar para importar o exportar alguna mercancía, su importe varía mucho y resulta complicado fijar un valor concreto; entre otros aspectos depende de la relación que se tenga, el número de operaciones previas, la experiencia del transitario, ect... No obstante, y conscientes de esta dificultad para poder establecer la repercusión económica sobre este colectivo se establece un precio fijo medio por contenedor por las gestiones administrativas y al margen de los otros costes de carácter más variable que pueden surgir en la tramitación de unos 200€ por contenedor.

Con este dato, la “recuperación” de la actividad comercial en la aduana de la provincia de Alicante sin duda generará en estos agentes de aduana-transitarios un importante aumento de su facturación. Si bien, estos agentes pueden operar con cualquier aduana la práctica de las empresas les lleva a realizar estas acciones con los agentes localizados en la provincia de salida de la mercancía, para que las gestiones sean más rápidas y en su caso puedan atenderse mejor los imprevistos por inspecciones o demoras en las entregas.

Para la determinación del número contenedores a recuperar por las aduanas de Alicante y como consecuencia de la creación de la zona franca, es necesario determinar el valor medio de la mercancía que transportaría el contenedor. Nuevamente nos encontramos con la necesidad de establecer un valor estimativo dado la enorme variedad de mercancías que se mueven en el comercio exterior, algunas de las cuales precisamente se realizan a granel y por tanto no requieren de un contenedor tipo. Asimismo cada medio de transporte tiene sus propias condicionantes y hacen que por ejemplo sea diferente el transporte por avión que el de carretera o marítimo. Una manera genérica de obtener este valor teórico de la mercancía transportada en un contenedor pasa, con la información estadística disponible, por determinar el valor de la mercancía transportada por vía marítima y de otro lado conocer desde el propio puerto el número de contenedores TEUs tramitados, tal y como ya se realizó en un apartado anterior, y estableciendo un valor medio del contenedor de unos 24.000€

Tal y como se reflejó en el apartado de los flujos comerciales, la diferencia de valor entre lo comercializado desde/hacia Alicante y lo que se tramita finalmente por la aduana de Alicante es de 2.076,76 millones de euros. Es decir, este es el valor de la mercancía que se tramita tanto en la importación como en la exportación por una aduana diferente a la de Alicante. Como quiera que una de las finalidades de la zona franca de Alicante sería además recuperar estas mercancías, en términos medios implica tramitar o gestionar en torno a unos 86.500 contenedores más.

Según la información de las cuentas del Registro Mercantil consultadas en SABI para la actividad del CNAE 2009 nº 5229 (Otras actividades anexas al transporte) este colectivo en Alicante facturó 100,49 millones de euros, con un promedio cada una de las 51 empresas con datos disponibles de 1,97 millones de euros y empleando a 285 trabajadores. En consecuencia, los ingresos mínimos por el alza en el número de contenedores tramitados no serán inferiores a los 17,3 millones de euros. Para atender a esta actividad, por su parte estas empresas tendrían que contratar en torno a unas 69 personas de forma directa.

Por su parte, es incremento de actividad tendrá su correspondiente aumento de demanda otras actividades vinculadas. La consulta y aplicación para esta actividad (grupo nº 62 Actividades anexas a los transportes) de las Tablas Input-Output nos permiten determinar que el efecto adicional, indirecto e inducido, se establece en

torno a los 8 millones de euros, siendo las principales actividades empresas de servicios, que darán empleo a su vez a otros 99 trabajadores.

De forma integral, la repercusión alcanzaría los 25,3 millones € y los 168 empleos.

El resumen de esta repercusión para un escenario de ocupación completa queda sintetizado en la siguiente tabla para el conjunto de la zona franca y su entorno. A continuación se presenta esta misma repercusión atendiendo a una ocupación paulatina, en diez años, de la zona franca (en miles de euros las variables económicas).

Repercusión total (directa+indirecta+inducida)	Facturación	Empleo
Carácter único		
Acondicionamiento y cerramiento del terreno	38.210.996 €	469 empleos
Construcción naves industriales	212.024.426 €	2.304 empleos
	250.235.422 €	2.773 empleos
Carácter periódico		
Incremento cifra de negocio de las empresas	1.626.832.769 €	14.668 empleos
Incremento de actividad de transitarios-agentes de aduanas	25.306.203 €	168 empleos
	1.652.138.972 €	14.836 empleos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	DIEZ AÑOS
Derechos Arancelarios	670	1.339	2.009	2.678	3.348	4.017	4.687	5.356	6.026	6.695	36.823 €

Recaudación por impuestos estatales											
I.S. empresas zona franca	545	1.090	1.634	2.179	2.724	3.269	3.814	4.358	4.903	5.448	29.964 €
I.S. resto de empresas	190	380	570	760	950	1.140	1.330	1.520	1.710	1.900	10.448 €
I.R.P.F. total trabajadores	5.105	10.209	15.314	20.418	25.523	30.627	35.732	40.837	45.941	51.046	280.752 €
Impuestos estatales	5.839 €	11.679 €	17.518 €	23.357 €	29.197 €	35.036 €	40.875 €	46.715 €	52.554 €	58.393 €	321.164 €

Recaudación por impuestos municipales											
ICIO	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395	3.947 €
IBI	76	153	229	306	382	459	535	612	688	765	4.205 €
IVTM	34	68	102	136	169	203	237	271	305	339	1.864 €
Impuestos municipales	505 €	615 €	726 €	836 €	946 €	1.057 €	1.167 €	1.277 €	1.388 €	1.498 €	10.016 €

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	DIEZ AÑOS
Repercusión económica total (directa+indirecta+inducida)											
Urbanización terreno	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	38.211 €
Naves industriales	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	212.024 €
Cifra negocio empresas	162.683	325.367	488.050	650.733	813.416	976.100	1.138.783	1.301.466	1.464.149	1.626.833	8.947.580 €
Actividad transitarios	2.531	5.061	7.592	10.122	12.653	15.184	17.714	20.245	22.776	25.306	139.184 €
Total	190.237 €	355.451 €	520.665 €	685.879 €	851.093 €	1.016.307 €	1.181.521 €	1.346.735 €	1.511.949 €	1.677.163 €	9.337.000 €

Repercusión empleo total (directa+indirecta+inducida)											
Urbanización terreno	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	469
Naves industriales	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	2.304
Cifra negocio empresas	1.467	2.934	4.400	5.867	7.334	8.801	10.268	11.735	13.201	14.668	80.675
Actividad transitarios	17	34	50	67	84	101	118	135	151	168	926
Total empleo	1.761	3.245	4.728	6.212	7.696	9.179	10.663	12.146	13.630	15.114	84.373

9 HOJA DE RUTA ADMINISTRATIVA

9.1 ANTECEDENTES

Se incluye a continuación una descripción del proceso de obtención de ayudas a la financiación de proyectos de infraestructuras del transporte dentro del marco de los proyectos europeos cofinanciados.

Así, las posibilidades generales de financiación son:

- Asistencia comunitaria (subvenciones procedentes de la Unión Europea).
- Contribución pública nacional.
- Contribuciones de los promotores del proyecto (a través de crédito o acciones).
- Contribución privada bajo la forma de Participación Público-Privada (a través de crédito o acciones).

El artículo 174 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) establece que, a fin de reforzar su cohesión económica, social y territorial, la Unión se propondrá reducir las diferencias entre los niveles de desarrollo de las diversas regiones y el retraso de las regiones o islas menos favorecidas, y que se prestará especial atención a las zonas rurales, a las zonas afectadas por una transición industrial y a las regiones que padecen desventajas naturales o demográficas graves y permanentes, como las regiones ultraperiféricas, las regiones más septentrionales con una escasa densidad de población, y las regiones insulares, transfronterizas y de montaña.

En ese sentido, el 11 de octubre de 2011, la Comisión Europea declaró como prioritario el Corredor Mediterráneo en el marco de las Redes Transeuropeas de Transporte, lo que implica una gran oportunidad para que aquellas inversiones enmarcadas en este Corredor, como que la Zona Franca de Alicante, puedan ser subvencionada y/o financiada por la Unión Europea en el próximo periodo de ayudas.

Así, la Comisión Europea requiere que desde los Estados Miembros se soliciten los proyectos a cofinanciar para su posterior evaluación por parte de la institución comunitaria y, en su caso, su aprobación y dotación de ayudas y financiación a través de los Fondos de Cohesión y del Banco Europeo de Inversiones respectivamente.

En conjunto, la política de cohesión reformada destinará hasta 351.800 millones de euros a inversiones en las regiones y ciudades de Europa, así como en la economía real. Será el instrumento de inversión principal para cumplir los objetivos de «Europa 2020»: generar crecimiento y puestos de trabajo, abordar el cambio climático y la dependencia energética y reducir la pobreza y la marginación social. Contribuirá a esto que el Fondo Europeo de Desarrollo Regional se centre en las prioridades fundamentales, tales como el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de duplicar las ayudas de 70.000 millones de euros a 140.000 millones a lo largo de siete años.

9.2 FINANCIACIÓN DE LA ACTUACIÓN

La convocatoria cuenta con dos programas, uno denominado multianual para el periodo 2014-2020 dotado con 7.000 millones de euros y otro anual, para actuaciones que se desarrollan en un periodo máximo de tres años, que cuenta con una dotación de 930 millones de euros.

Las convocatorias del mecanismo “Conectar Europa” se otorgan en competencia entre las diferentes solicitudes presentadas, una vez que éstas pasan el filtro por el que se las considera elegibles de acuerdo con las bases publicadas.

A estas convocatorias del CEF se pueden presentar instituciones o empresas establecidas en cualquiera de los países de la Unión Europea, bien de manera individual o en grupo, así como determinadas organizaciones internacionales relacionadas con el sector de las infraestructuras y el transporte.

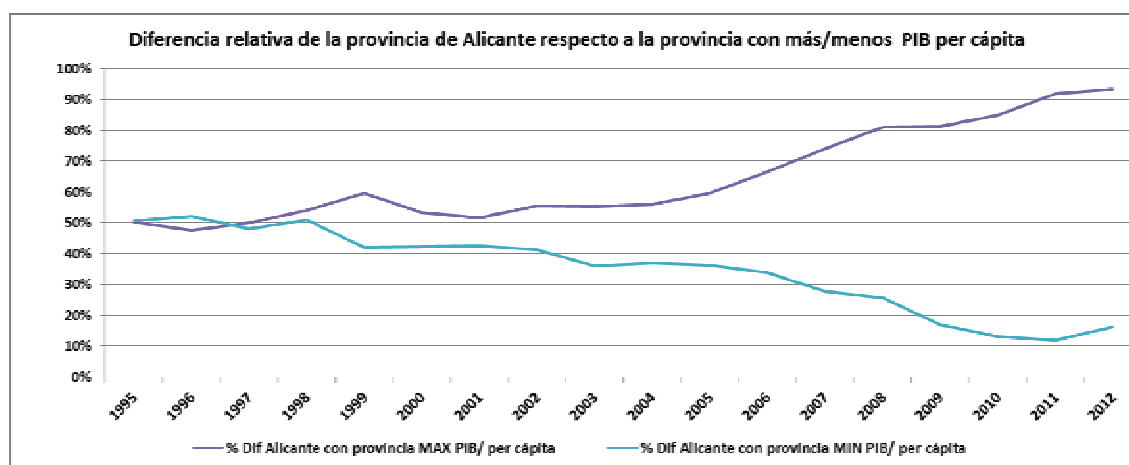
Dado que las actuales ayudas corresponden al periodo 2014-2020, todas aquellas inversiones realizadas desde el 1 de enero de 2014, en proyectos elegibles de acuerdo con las citadas bases son subvencionables.

El pasado año ya se presentaron proyectos por parte del Estado español en la convocatoria anual consiguiendo financiación 31 proyectos de 144 presentados. En total, la financiación conseguida ascendió a 882 millones de euros. Este año 2015 se abrirá la convocatoria desde noviembre hasta febrero de 2016.

10 RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo del presente informe es proponer medidas que mejoren el nivel de industrialización de Alicante, sin olvidar el incremento del comercio exterior y la mejora de la visibilidad e imagen de la provincia en el contexto nacional e internacional. El medio para conseguir estos objetivos no es otro que el analizar la viabilidad de una zona franca en la provincia vinculada al puerto de Alicante.

Estos objetivos son esenciales, al menos, por las siguientes razones que se comentan en el informe: la provincia presenta una importante pérdida de tejido industrial y ha acentuado igualmente la pérdida del tamaño empresarial. Junto a ello el significativo flujo migratorio está generando una continua pérdida de renta per cápita aumentando con ello las diferencias regionales con los territorios españoles que ocupan posiciones de liderazgo.



No menos trascendente en este sentido es mejorar y equilibrar la oferta empresarial, para que acompañe de forma acompasada al potente sector turístico que se mantiene como referente provincial. La siguiente deficiencia y por tanto objetivo a mejorar trata de la propia imagen de la provincia, la marca “Alicante”, que incide indirectamente en la propia imagen de aquellos productos y sectores más tradicionales en general, pero también lo hace sobre aquellas otras empresas que tratan de abrir nuevos mercados.

Junto a ello, no se escapa la imperiosa necesidad que todos los territorios tienen de mejorar su capacidad tecnológica e innovadora para hacer frente en las mejores condiciones a los caracteres que el actual entorno competitivo de los mercados nos demanda.

Con estos antecedentes, el encargo de la Excelentísima Diputación de Alicante trata de dar respuesta a estos objetivos, como se ha indicado, a través precisamente del análisis de la creación de una zona franca en la provincia.

La potencial implantación de una zona franca en la provincia de Alicante, que sin duda tomará el Puerto como elemento central, será un factor de dinamización y desarrollo del llamado Eje Alicante-Elche, materializándose una de las medidas indicadas en la Estrategia Territorial de la Comunitat Valenciana: la potenciación de la conexión industrial Alicante-Elche.

En términos generales debemos considerar que si en la esfera privada la regla de maximizar el valor de mercado de una empresa o inversión es considerada como la guía para obtener criterios de selección de proyectos, en el entorno público el elemento de referencia es más complejo, al estar rodeado de unos matices subjetivos que le incorporan una dificultad y arbitrariedad complementarias. En este caso concreto de análisis de la creación de una zona franca en Alicante y como todo proyecto de inversión, el análisis de su impacto económico debe servir para medir la repercusión y los beneficios globales de las inversiones a realizar. En un contexto como el actual, tras una profunda crisis y en un momento de incipiente recuperación y con todavía unos recursos económicos limitados, resulta cada vez más importante para las Administraciones Públicas considerar las consecuencias y retornos de sus inversiones y centrarse en aquellos proyectos o actividades que generan un mayor beneficio para la sociedad, y en especial las consecuencias sobre la economía y el empleo.

Es por ello que este Informe debe facilitar la toma de decisiones sobre proyectos de inversión, proporcionando información cuantitativa y cualitativa sobre los impactos en la producción, el empleo, la recaudación impositiva o el medioambiente; pero también debe permitir justificar las decisiones de inversión ante la sociedad, así como comunicar con transparencia y objetividad al conjunto de la sociedad. Y no menos importante, debe ser su función para conseguir atraer el interés de particulares y otros inversores nacionales e internacionales.

Recordemos que el concepto de rentabilidad de una inversión en su concepción general mide la tasa de recuperación de una inversión a partir de la generación de ingresos de una determinada actividad. Esta evaluación de un proyecto puede analizarse, al menos, desde dos perspectivas, la económica y la financiera. En la económica se valoran los beneficios y costes que la actuación genera en la sociedad en su conjunto, mientras que en la financiera la valoración se realiza centrándose únicamente en los ingresos y gastos generados directamente por ella misma. Con ello, la primera determina la contribución del proyecto al bienestar social, mostrando la idoneidad de realizar el proyecto o no; por su parte la segunda, determina si la generación de ingresos cubriría los costes y con ello permitiría o alentaría la participación privada en dicha actuación.

Con estos criterios, se reconoce que el gasto público en inversión ocupa un lugar relevante en las herramientas de las políticas económicas actuales, aceptándose de forma generalizada que estas inversiones generan un efecto positivo sobre el crecimiento económico. De este modo y conociendo la existencia de desigualdades de renta actualmente entre territorios, se acepta que las actuaciones públicas siempre pueden reducir dichas disparidades o aumentar el grado de convergencia incidiendo sobre aquellas variables que determinan su potencial de desarrollo.

Con estos antecedentes y para atender dicho encargo se optó por un lado por la realización de un informe que analizara tanto la situación actual de la provincia, como las distintas posibilidades geográficas de ubicación de la zona franca; y de forma paralela, para comprender mejor sus implicaciones, se han realizado reuniones de trabajo con otras instituciones y se confeccionó y recogió unas encuestas de opinión. Esta información adicional ha sido muy enriquecedora y ha ayudado a matizar y comprender la incidencia de la zona franca.

El informe redactado consta de cuatro grandes bloques; el primero centrado en la situación actual de la provincia, con un análisis general de la misma, un análisis detallado del comercio exterior, de la disponibilidad de suelo industrial y de las principales cifras de actividad del puerto de Alicante. El segundo se centra en comprender la propia figura legal de la zona franca, con un análisis de los beneficios que aportan a las empresas allí instaladas; el siguiente bloque se centra en analizar el importante nodo de conexión intermodal de la propia provincia seguido de un detallado estudio de las diversas posibilidades de ubicar una zona franca en los

terrenos del puerto de Alicante, así como un análisis de otras alternativas complementarias a las instalaciones portuarias. Finalmente el informe finaliza con un análisis de carácter más económico que detalla, bajo unos supuestos de partida, la repercusión económica que dicha actuación tendría tanto en el ámbito de las arcas públicas como en la actividad empresarial y laboral de la provincia.

Antes de dar entrada a los principales resultados alcanzados en el informe, es necesario resaltar las sugestivas aportaciones que a través de las entrevistas de trabajo y las encuestas se han aportado sobre esta iniciativa. Las encuestas tenían un claro matiz cualitativo si bien las respuestas han ido en la mayoría de las ocasiones en la misma dirección; algunas de las aportaciones más interesantes y comunes son las siguientes:

- Se admite que la provincia cuenta con una importante dotación de infraestructuras viarias, pero se recoge que un incremento considerable de actividad empresarial puede generar que algunas de ellas se queden insuficientes y puedan dar lugar a significativos cuellos de botella; igualmente se recalca que no hay que bajar la guardia y por tanto hay que evitar cualquier demora en las inversiones de esta naturaleza ya programadas sobre la provincia, en especial el corredor mediterráneo de mercancías.
- Igualmente se destaca la necesidad tanto para el éxito de su aprobación como de su desarrollo posterior, del trabajo conjunto y colaborativo de los diversos agentes sociales, evitando que cualquier tipo de debilidad o fractura pueda ser reforzada desde territorios competidores.
- No es nada despreciable la notable transferencia de tecnología y know-how que va a suponer para la provincia, incrementando la demanda de perfiles profesionales de elevada cualificación, y generándose un efecto contagio hacia las empresas locales.
- Sobre los sectores de actividad que más pueden verse beneficiados hay una clara unanimidad en subrayar que cualquier actividad puede instalarse en la zona franca, si bien los principales sectores interesados serían aquellos con una significativa cuota de mercado internacional, como aquellas enfocadas, por ejemplo, a las energías renovables o a bienes de consumo eléctrico y electrónico. Sin olvidar a todo el sector de la logística y el transporte que en

definitiva será uno de los grandes beneficiarios, pudiendo en los casos de empresas extranjeras el plantearse expandir su ámbito de actuación o reubicación hacia la provincia de Alicante.

- Otro de los sectores que verán mejorar su actividad son aquellos relacionados con la propia urbanización del terreno y construcción de las naves de la zona franca, que al menos durante el periodo de edificación complementará la demanda global de estas empresas.
- Supondrá igualmente para las empresas instaladas una clara mejora de su competitividad al mejorar el coste de sus productos, incrementando con ello su posición competitiva internacional; y para el conjunto de empresas de la provincia habría una clara mejora por las economías de escala generadas por la mayor actividad productiva. Sobre los beneficios arancelarios también se aporta que actualmente hay una tendencia internacional a favor de su eliminación, si bien se reconoce que es un proceso complejo, lento y que no abarcará a la totalidad de países.
- Pero este aumento de la visibilidad internacional y económica de la provincia de Alicante que en esencia conllevan las implicaciones anteriores no resta importancia a una serie de cuestiones que no interesa olvidar y que de forma reiterada se han puesto de manifiesto; se trata de que la nueva zona empresarial sea claramente respetuosa con el medio ambiente, y no solo porque legalmente es así, sino porque una parte importante de la actividad económica de la provincia se apoya en el turismo y no se deben permitir actuaciones que pongan en peligro la elevada y continua llegada de turistas.

Junto a estas interesantes aportaciones, del informe elaborado se pueden extraer para cada uno de los bloques analizados los siguientes resultados:

Tejido empresarial y comercio exterior de la provincia de Alicante. Como se ha indicado al inicio, actualmente el tejido empresarial de la provincia presenta una clara reducción en su componente industrial, tanto en número de empresas como en trabajadores, los cuales además presentan una contraprestaciones salariales claramente inferiores tanto a la media de la comunidad como con el conjunto

nacional; asimismo la provincia mantiene una tasa de paro muy elevada y que difícilmente es absorbida por las empresas actuales, por lo que una de las pocas alternativas para dar salida a este colectivo pasa por el autoempleo. Todo ello está generando que la renta per cápita de Alicante vaya cada año descendiendo y bajando posiciones en el ranking nacional, agravando las distancia respecto a aquellas provincias más ricas, y ello a pesar de ser la provincia de Alicante una de las que mayor PIB aporta al conjunto nacional.

Por parte del comercio exterior, la provincia en particular siempre ha mostrado un saldo positivo, todo lo contrario al conjunto nacional, en parte porque no es precisamente una de las provincias que más importaciones realiza de petróleo o gas natural que se dirigen hacia puertos con instalaciones especializadas. Actualmente la provincia, sin contabilizar precisamente el comercio del grupo 2 de mercancías que incluye entre otros a los hidrocarburos, ocuparía la 15ª posición, destacando que prácticamente todo el comercio exterior nacional se canaliza por las provincias de Madrid y Barcelona, seguido en tercer lugar de Valencia.

El arancel que se aplica en España supone para las arcas públicas unos ingresos de unos 1.525 millones de euros en el 2014. Teniendo en cuenta el volumen total de las importaciones (comunitarias y no comunitarias) el porcentaje medio del arancel para el año 2014 se sitúa en el 0,58%; o bien en el 1,15% si se compara la recaudación únicamente sobre las importaciones de países no comunitarios.

En cuanto a la cuantía recaudada por el Estado por aranceles en Alicante, en el año 2014 ascendió a los 55,5 millones de euros. El detalle para los años anteriores aparece en la siguiente tabla, donde se aprecia que la recaudación por aranceles se situó en el 2,89% en 2014 (3,25% en 2013) del total importando desde países no pertenecientes a la UE:

ALICANTE	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
IMP UE	1.518,78	1.750,40	1.542,62	1.261,35	1.284,22	1.310,29	1.218,70	1.327,33	1.502,73
IMP NO UE	1.754,00	1.936,65	1.793,54	1.481,90	1.824,54	1.855,34	1.749,16	1.717,18	1.919,32
TOTAL	3.272,78	3.687,04	3.336,16	2.743,25	3.108,76	3.165,63	2.967,85	3.044,51	3.422,06
Recaudación		45,04	48,26	59,95	80,93	65,37	62,60	55,80	55,50
% Recaud/Imp TOTAL		1,22%	1,45%	2,19%	2,60%	2,07%	2,11%	1,83%	1,62%
% Recaud/Imp NO UE		2,33%	2,69%	4,05%	4,44%	3,52%	3,58%	3,25%	2,89%

Con ello se comprueba que la provincia de Alicante presenta en términos porcentuales una mayor presión arancelaria que la media nacional, posiblemente por la composición o especialización productiva de sus empresas y consecuentemente por las mercancías que importa las cuales soportan unos aranceles más elevados. No obstante hay que aclarar que éste no es el importe que desembolsan los empresarios alicantinos, ya que buena parte de las importaciones se registran por otras aduanas en las cuales queda contabilizado dicho cargo. En el último punto del informe se indica que el desembolso que efectivamente están haciendo frente las empresas de Alicante ascendería hasta los 109 millones de euros, importe que se abonaría en las diversas aduanas por las que se tramita la importación no comunitaria.

Alicante centra su comercio exterior en mercancías del grupo 5, 1 y 3, es decir, productos vinculados con el textil y calzado, y alimentación junto a las pieles, cueros y su manufactura. Prácticamente el comercio exterior de las empresas de Alicante se transporta vía carretera y vía marítima, con escaso uso del ferrocarril o el avión. Por su parte, el comercio con los países de Europa es esencialmente por carretera mientras que con terceros países es vía marítima.

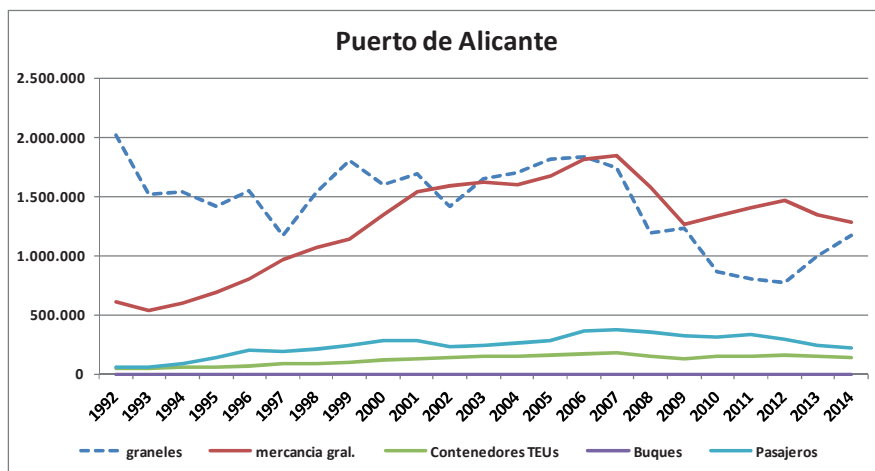
El análisis detallado de este comercio y las aduanas por las que se tramita ha permitido confirmar que una gran parte de estas mercancías tienen como puerta de entrada-salida otras provincias, que es por las que finalmente se formalizan las operaciones de aduana. En el caso de mercancías transportadas por carretera es obvio que si bien tienen origen o destino en países europeos éstas se formalicen por las provincias limítrofes con Francia pero en el caso de las que utilizan la vía marítima, y a pesar de contar la provincia con su propio puerto éstas, en gran parte, lo realizan por el puerto de Valencia. Esta situación genera una importante pérdida de actividad económica en la provincia que se agudiza al perder el puerto de Alicante visibilidad en el comercio internacional. Y lo mismo se podría afirmar, si bien con menor incidencia en la provincia, con el resto de medios de transporte.

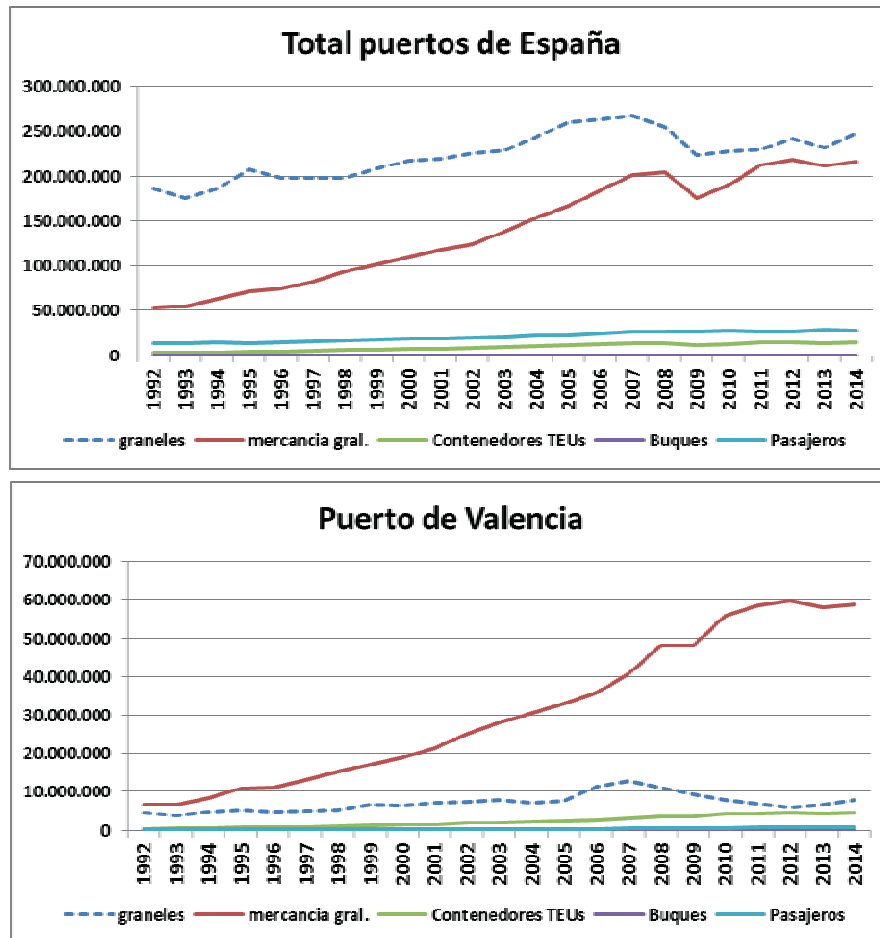
La creación de la zona franca en Alicante, y con ello un aumento importante en el aumento de mercancía movida podría ayudar a “recuperar” parte de este volumen que se tramita por otras provincias, así como atraer adicionalmente una porción de las mercancías de las empresas de provincias del sudeste español, mercancías que actualmente se mueve en gran parte por las provincias de Valencia y Murcia. La mayor visibilidad de Alicante como nudo importador y exportador atraería sin duda tanto la

mercancía de otras provincias como el recíproco interés de operadores logísticos internacionales interesados en captar este incremento de actividad.

Sobre la evolución de la actividad comercial del puerto de Alicante en los últimos 20 años se podría calificar entre moderada y reducida. Moderada porque en este periodo ha mantenido en general las cifras de las principales variables comerciales del puerto (toneladas, contenedores y pasajeros) pero por el contrario no ha sabido dar respuesta al importante crecimiento que ha tenido el comercio exterior en España y en particular en la provincia de Alicante.

Si analizamos la variable mercancías en general, comprobamos que en el conjunto nacional, desde 1994 hasta 2014, se ha producido un incremento del 241,44%, y que en el caso del puerto de Valencia el crecimiento ha sido del 615,37%; por el contrario en Alicante el incremento tan sólo ha alcanzado el 114,22%. En el caso de los contenedores-TEUS la situación es similar: en España ha habido una variación del 319,76%, en Valencia del 849,08%, y finalmente en Alicante el incremento se cifra en un escaso 137,37%. Estos cambios han llevado al puerto de Alicante a ir perdiendo paulatinamente peso en el conjunto nacional.





Sobre estos acontecimientos no es sencillo determinar las posibles causas que pueden haber ocasionado esta ralentización del crecimiento comercial del puerto de Alicante. Algunas de las posibles razones podrían atribuirse a la propia situación geográfica en el perímetro de costa, o bien por cercanía/lejanía a nudos logísticos, suficiente superficie para el creciente ritmo de avance del comercio marítimo, unas deficientes infraestructuras dentro del puerto, insuficientes conexiones con las principales vías de comunicación, el criterio particular de navieros y/o transitarios, adecuados sistemas de información y control de mercancías, la gestión y organización interna o bien la propia política comercial (tasas portuarias).

Ante estas cuestiones, el puerto de Alicante ha finalizado una gran fase expansiva con el fin de que las empresas de la provincia de Alicante y de su hinterland dispongan de las infraestructuras demandadas, contribuyendo así al desarrollo de la competitividad del entorno portuario e impulsando la cooperación de los distintos sectores implicados en el transporte marítimo. Para ello, se ha equipado con infraestructuras y servicios

diseñados para dar la mejor respuesta a las demandas actuales, y ofrecer a sus usuarios facilidades modernas, capaces de manipular y almacenar cualquier tipo de mercancía. Así, entre otras mejoras, se ha actuado sobre la mejor canalización de las mercancías a través del puerto, minimizando con ello a la reducción de tiempos y costes.

Con ello, el puerto de Alicante se configura actualmente como punto de salida hacia el Norte de África y Baleares, sin olvidar el fluido tráfico que mantiene con las Islas Canarias. De igual manera, el comercio exterior alicantino encuentra en el puerto de Alicante su puerta natural de salida para la exportación de calzado, juguete, mármol, producción textil y agrícola con destino principalmente a Europa, América y el norte de África, constituyendo además la puerta de entrada para la importación de máquinas y herramientas auxiliares del calzado, productos agrícolas y alimentos de los países asiáticos y otros socios comerciales europeos.

Concepto y análisis de la figura legal de la zona franca. En este apartado se aborda la figura legal de la zona franca, con un análisis cronológico de la legislación que sobre esta materia se ha producido; en concreto la última novedad legislativa se sitúa el 30 de octubre de 2013, fecha en la que entró en vigor el actual Código Aduanero de la Unión Europea. También se analizan en este punto las zonas francas que en la actualidad ya operan en España, así como el proceso a seguir para la creación y funcionamiento del consorcio que gestionaría la zona franca.

El principal desarrollo de este bloque es el destinado a comprender las importantes ventajas aduaneras y fiscales, además de las de tramitación y documentación, que las zonas francas tienen para el desarrollo de actividades empresariales relacionadas con el comercio internacional. Tales ventajas se derivan del que constituye su rasgo fundamental: su consideración, a efectos arancelarios y fiscales, como territorio no comunitario, a pesar de estar situadas dentro de la unión aduanera. Ello supone, en esencia, que cuando una mercancía, procedente de un país no comunitario y entra en una zona franca, se estima que no ha sido importada. Y a la vez, si la mercancía introducida en la zona franca procediera de territorio comunitario, dicha operación se asimilaría a una exportación. En concreto los beneficios se obtienen por los siguientes hechos tributarios:

1. No aplicación de aranceles a las mercancías procedentes de territorios no comunitarios.
2. Simplificación de las obligaciones formales y de control sobre la entrada de mercancías procedentes de territorios no comunitarios.
3. No aplicación del IVA a las mercancías procedentes de territorios no comunitarios.
4. No aplicación del IVA a las mercancías procedentes del interior de la UE.
5. No aplicación del IVA a las operaciones empresariales realizadas dentro de la zona franca.
6. No aplicación los IEF (impuestos especiales de fabricación) a las mercancías procedentes de territorios no comunitarios.
7. Posibilidad de introducir productos procedentes del interior de la UE en régimen suspensivo de IEF.
8. Cobro anticipado de las restituciones a la exportación de mercancías comunitarias acogidas a estos beneficios.
9. En la zona franca se puede introducir mercancía, cualquiera que sea su naturaleza, cantidad, origen, procedencia o destino, sin límites en la duración de su estancia. Además, la entrada de mercancías no es un hecho irreversible, sino que mientras permanezcan en ésta continúa inalterable la libertad de elección de su destino final.
10. En la zona franca pueden realizarse actividades de tipo industrial, comercial o de prestación de servicios previa notificación a la autoridad aduanera.

Los nodos de conexión intermodal de la provincia y ubicación de la zona franca. La provincia de Alicante, por su enclave y la dotación de infraestructuras existentes y previstas en el medio plazo, podría convertirse en un importante nodo de conexión intermodal a escala nacional, europea y, sobre todo, como enlace comercial con terceros países extracomunitarios (por ejemplo el Magreb). Por carretera, el entorno metropolitano de Alicante-Elche se encuentra comunicado por la autovía A-31 uniendo Alicante con Albacete y Madrid, la A-70 o circunvalación de Alicante, la AP-7 o autopista del Mediterráneo que enlaza con Valencia por la costa y sirve además como

circunvalación de peaje de Alicante, la A-77 o Acceso Noroeste a Alicante que enlaza con la autovía central, conectando la capital con Alcoy y Valencia. Por parte del ferrocarril, la ciudad de Alicante cuenta con los servicios de la alta velocidad que se ampliarán hacia el sur de la provincia a finales del 2015, sin olvidar los servicios de cercanías y tranviarios que vertebran gran parte de la provincia de Alicante. Por lo que respecta al tráfico de mercancías, la próxima llegada del Corredor Mediterráneo permitirá mejorar la competitividad del ferrocarril mediante la interconexión con el puerto de Alicante. Finalmente, en cuanto al transporte aéreo, la provincia cuenta con el aeropuerto de Alicante-Elche, situado a 8 kilómetros al suroeste de la ciudad de Alicante, y que actualmente mueve a unos 10 millones de pasajeros con una amplia red de destinos nacionales e internacionales que se incrementa continuamente, dando servicio a una extensa lista de localidades tanto de la propia provincia de Alicante como de provincias limítrofes.

Atendiendo a la ubicación y principales caracteres que debe cubrir una zona franca se han estudiado diferentes casos tanto a nivel nacional (Barcelona, Vigo, Cádiz, Gran Canaria y Sevilla) como internacional (Colonia-Uruguay, Colón-Panamá, Shannon-Irlanda y Tánger-Marruecos), los cuales permiten realizar una comparativa entre otras zonas francas y el caso de Alicante para establecer las bases de partida referidas a su diseño. Para ello, los criterios que se han tenido en cuenta para este análisis son: la ubicación de cada una de las zonas francas estudiadas, la superficie de cada una de las zonas francas y de los puertos más cercanos a ellas, la capacidad de los puertos próximos a las zonas francas, y la distancia entre las zonas francas y los puertos más cercanos.

Localización	CÁDIZ	GRAN CANARIA	VIGO	BARCELONA	SEVILLA	ALICANTE
Superficie del Puerto y Áreas de Depósito	1.158.772 m ²	3.657.828 m ²	1.200.850 m ²	10.810.000 m ²	850 ha	1.608.8520 m ²
Capacidad	85.462 TEUs	954.155 TEUs	823.000 TEUs	1.893.000 TEUs	140.404 TEUs	139.273 TEUs
Superficie de la Zona Franca	477.238 m ²	300.000 m ²	1.200.000 m ²	6.000.000 m ²	719.000 m ²	700.000 m ² (propuesta)

Conocidas las principales magnitud de estas zonas francas, la fase posterior de estudio de posibles ubicaciones de la Zona Franca en la provincia ha conllevado necesariamente un examen de las características del medio físico (riesgos y capacidad de acogida), accesibilidad, tanto para el transporte por carretera como ferroviario, y

sinergias con el tejido industrial existente, como variables clave que permitirán seleccionar cuál de las alternativas es la más apropiada para esta posible implantación.

En este punto, el primer aspecto que se ha tenido en cuenta es la posible ubicación de la Zona Franca dentro de las instalaciones del puerto de Alicante. Para ello se ha realizado un estudio de las parcelas existentes y su disponibilidad, realizando las consultas necesarias con la Autoridad Portuaria. De este modo, se ha permitido determinar la disponibilidad de parcelas en el interior del puerto con una superficie de aproximadamente 100.000 m². No obstante, esta superficie permite concluir que la Zona Franca no puede situarse íntegramente en el interior del puerto de Alicante dado que se estiman necesarios un total de unos 700.000 m², por lo que se debe analizar el territorio del entorno para encontrar posibles ubicaciones complementarias a ésta.

De este modo, el principal condicionante de partida para evaluar las potenciales zonas de implantación es la cercanía al propio Puerto de Alicante y la accesibilidad al mismo. Bajo esta premisa, se lleva a cabo el análisis del medio físico del territorio en el Área metropolitana Alicante–Elche. El análisis de posibles ubicaciones pasa necesariamente por determinar los riesgos citados (erosión actual, riesgo de deslizamiento y desprendimiento y riesgo de inundación) y la capacidad de acogida del territorio (espacios protegidos, fisiografía y calificación del suelo) de cada una de las alternativas, sin olvidar el análisis de accesibilidad posterior, es decir buscado zonas próximas a las principales vías de comunicación (autovías, autopistas y ferrocarril convencional) y las posibles sinergias empresariales con otras zonas industriales.

El examen minucioso ha permitido seleccionar cuatro posibles ubicaciones, decantándose finalmente por la última al presentar una mejor valoración global de los indicadores de referencia. Las zonas analizadas han sido: (1) Zona cercana al polígono Canastell en Sant Vicent del Raspeig, situado en las cercanías de la A-77, y en el entorno de ferrocarril; (2) Zona de Bacarot, situado al sur del nudo formado por las autovías A-7 y A-31; (3) Zona del Instituto Ferial Alicantino (IFA), situada en las inmediaciones del aeropuerto y entre Alicante y Elche; y (4) Zona noreste del Parque Empresarial de Elche, situada entre la Vía Parque (CV-86) y la autovía A-70.

Teniendo en cuenta el resultado de los análisis, se plantea como zona de ubicación de la Zona Franca un emplazamiento compartido entre el interior del Puerto de Alicante y otro complementario junto al Parque Empresarial de Elche. La ubicación anexa al

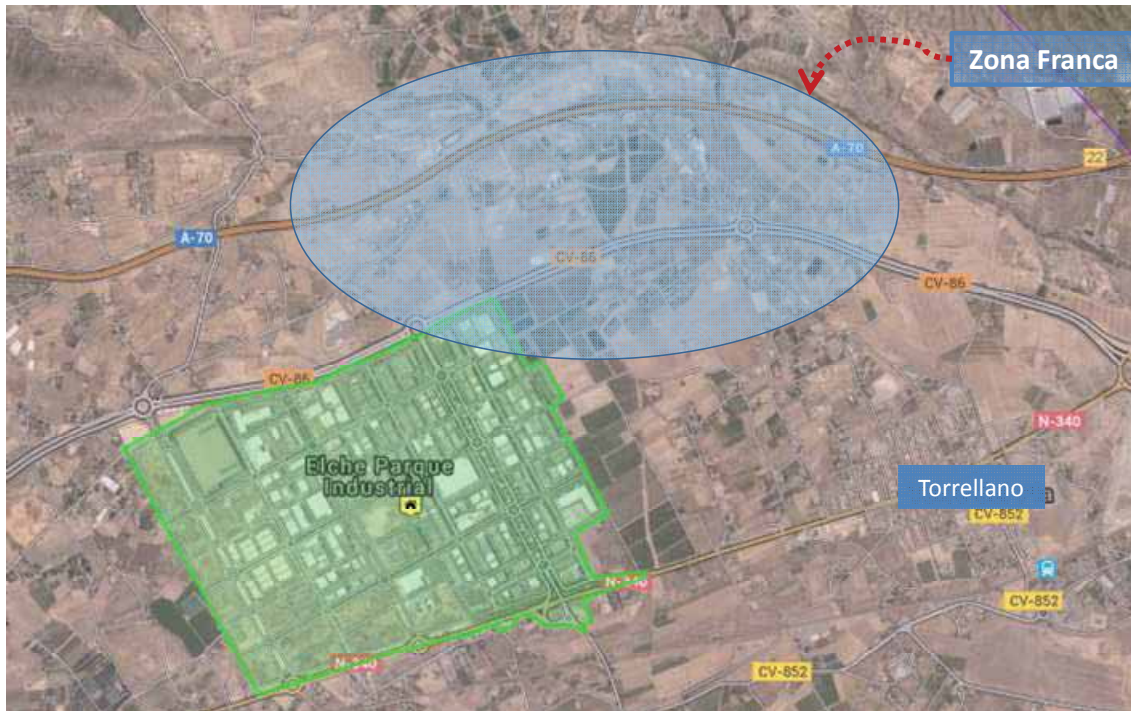
Parque Empresarial viene condicionada por los factores físicos, accesibilidad y entramado industrial, a lo que se suma la apuesta por la potenciación del Área Industrial Alicante-Elche recogida en la Estrategia Territorial de la Comunitat Valenciana.

En concreto, la distribución de las superficies que se proponen son: Zona Puerto de Alicante, 100.000 m², y Zona Parque Empresarial de Elche, 600.000 m². En esta zona los terrenos disponibles alcanzan la superficie total de 800.000 m², suficiente para posibles ampliaciones.

El desarrollo de la zona franca requiere, como todo polígono industrial actual, un mínimo de infraestructuras disponibles. Para ello, se demanda, al menos, que cuente con servicios de abastecimiento, pluviales, saneamiento, red eléctrica, red telefónica (fibra óptica) y una red viaria adecuada y estructurada adecuadamente. Sin olvidar que la principal diferencia con un polígono industrial genérico radica en que en las Zonas Francas debe existir un vallado de la misma y un control de acceso.

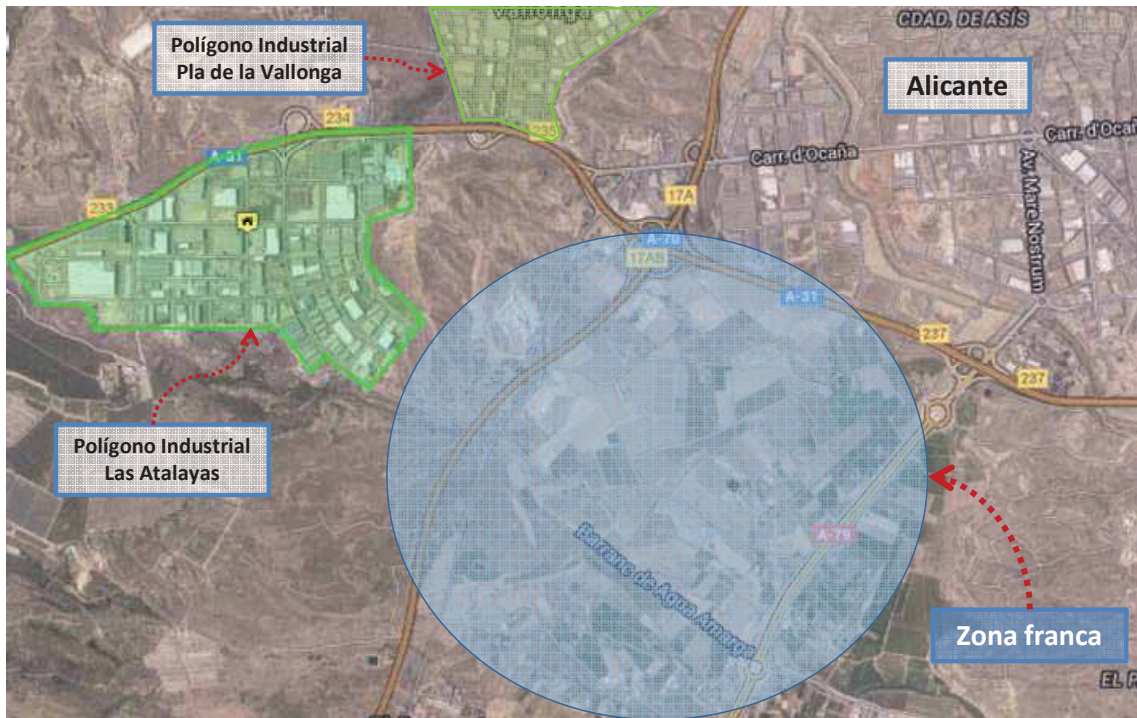
De este modo, la principal inversión necesaria en la realización de la Zona Franca propuesta es la disposición de terrenos, la ejecución de urbanización industrial, el vallado y establecimiento de la zona de aduana.

Como se ha comentado anteriormente, la propuesta se materializa en dos zonas diferenciadas: en el interior del puerto de Alicante que cuenta ya con todas estas infraestructuras y dispone de una superficie aproximada de 100.000 m², y en las inmediaciones del Parque Empresarial de Elche, una nueva zona industrial con una superficie de 600.000 m².



Con los anteriores requisitos, la inversión aproximada a realizar para la nueva zona industrial, al margen de la valoración de la superficie del puerto de Alicante, se establece en unos 27 millones de euros: adquisición de terrenos, 6.500.000 €, Urbanización industrial, 19.500.000 €, y Vallado y zona de aduana, 1.000.000 €.

Como una segunda alternativa a la ubicación de la Zona Franca en el Parque Empresarial de Elche, es la ya analizada y comentada zona de Bacarot, que aunque no se encuentra adyacente a una zona empresarial, podría ser una opción apta y adecuada para la implantación.



Repercusión económica de la creación de la zona franca en la provincia de Alicante.

La repercusión analizada se ha realizado para un escenario de máximos dentro de una postura moderada; a saber, máxima en el sentido de que se plantea para la zona franca el máximo de su ocupación y actividad empresarial desde su inicio, igualmente se alcanzan los objetivos máximos tanto en la recuperación de contenedores tramitados dentro de la provincia como por el propio incremento de actividad del puerto; y de otro lado, desde una postura moderada porque por ejemplo en la zona franca se parte del escenario de ocupación por empresas diversas y en principio con un mix o variedad similar a la composición actual del tejido productivo de la provincia. De plantearse otro escenario, por ejemplo una zona franca ocupada por una o pocas grandes empresas concretas de carácter multinacional, las diversas variables de referencia adquirirían unos valores posiblemente más elevados, y con ello una variación al alza del resto de magnitudes que se comentarán en la repercusión económica de la zona franca. Además, dado que la ocupación de la zona franca se

realizará de forma progresiva, la repercusión económica seguirá el mismo patrón, computándose en función de dicha ocupación.

No obstante, la rentabilidad final del consorcio de la zona franca dependerá de la gestión de las diversas fuentes tanto de ingresos como de gastos, y teniéndose que ajustar en cada momento a la oferta/demanda de las empresas interesadas, de sus expectativas de facturación, y la rentabilidad y repercusión económica de la zona.

El reconocimiento de un territorio con estas características, como se puede desprender del desarrollo previo, supone un importante flujo económico sobre la provincia que afectará en términos generales a todas sus comarcas. De forma general, las principales acciones económicas vendrán de un lado por el flujo de inversiones directas para la construcción de la propia zona franca y simultáneamente del propio impulso a la propia actividad cotidiana del comercio exterior que de forma permanente incidirá sobre el tejido empresarial y social de Alicante.

Entre las principales acciones de inversión que posteriormente se desarrollarán y que se han apuntado hasta el momento podemos señalar las siguientes: aportación del puerto de Alicante de parcelas para uso empresarial; actuaciones para establecer una segunda zona franca, el área industrial; y actuaciones de construcción de naves industriales.

Por su parte y a partir de las actuaciones anteriores, la provincia estará en condiciones de ampliar y diversificar su tejido empresarial y mejorar el flujo comercial de su aduana, incidiendo todo ello en: una reducción de las cargas tributarias de los aranceles; un incremento de recaudación tributaria, municipal y nacional; un incremento del empleo en el área industrial de la zona franca; y un incremento de actividad en los agentes privados que desarrollan la actividad aduanera (consignatarios y agentes de aduanas).

El análisis de la repercusión económica de la zona franca conlleva en consecuencia la determinación de todos estos movimientos económicos directos que se han indicado así como el conjunto de efectos indirectos e inducidos que todas ellas ocasionan en el tejido productivo del alrededor. Con esta finalidad se empleará la metodología de las tablas input-output, la cual y teniendo presente sus limitaciones se presenta como la más utilizada y útil en estos contextos.

También se realizará un análisis coste beneficio desde el punto de vista tributario, viendo las implicaciones que en materia fiscal tiene la creación de la zona franca en las principales figuras impositivas. Precisamente se comienza por este primer análisis que afecta a la Agencia Tributaria y a las arcas públicas en general:

1.-Reducción de las cargas tributarias de los aranceles. Con los supuestos planteados, los cuales se hacen extensivos al resto de variables de repercusión económica, podríamos estimar que en la zona franca industrial los derechos arancelarios alcanzarían una cifra que estaría en torno a los 6,7 millones de euros; en concreto unos 6.695.160 €, que sería el importe que por un lado dejaría de recaudar la AEAT y por el contrario mejoraría la cuenta de resultado de estas empresas. Para comprender mejor lo que supone este ahorro para las empresas, su importe sería equivalente a lo que destinarían las empresas industriales para contratar a unas 156 personas, es decir, es lo que la empresa pagaría por su sueldo incluido los seguros sociales (considerando un importe medio de unos 43.000€).

2.-Incremento de recaudación por Impuesto de Sociedades e Impuesto de la Renta de las Personas Físicas. Abordamos la incidencia que sobre la recaudación del Impuesto de Sociedades puede tener la creación de la zona franca dado que parte de los ingresos corrientes con los que contará el consorcio vienen precisamente por las cuotas de este impuesto de las empresas allí localizadas. A partir de la estimación de facturación de las empresas instaladas en la zona franca y tomando de otro lado los resultados de la encuesta industrial del INE que los cifra en torno al 3% de la cifra de negocio, y el tipo de gravamen efectivo que según la AEAT es del 14,9% en 2013 para el resultado contable de empresas no grupo, podemos establecer que la cuota tributaria por este impuesto alcanzaría los 5.448.010,11 €.

De otro lado, no podemos olvidar el efecto indirecto e inducido sobre otras empresas, las cuales al incrementar su facturación verán aumentado el pago del impuesto de sociedades. Con ello, habría que tener en cuenta un incremento adicional de recaudación valorado en unos 1.899.639 €.

Finalmente y respecto al incremento de recaudación por el IRPF para la totalidad de puestos de trabajo creados (en la zona franca y en su entorno e igualmente para la construcción de la misma), los salarios medios percibidos y el tipo medio sobre rentas

brutas en dicho impuesto según la AEAT para el 2013 (12,8%), se llegaría hasta los 51.045.780 € de recaudación.

3.- Incidencia sobre la recaudación por impuestos municipales. La constitución de la zona franca, y en concreto el acondicionamiento y creación de las construcciones necesarias para desarrollar la actividad empresarial tendrá una clara incidencia sobre las arcas públicas. Prácticamente las diversas figuras impositivas municipales se verán afectadas por este hecho y claramente tendrán un incremento en la recaudación municipal. Desde una perspectiva temporal la recaudación no será la misma sobre todos los impuestos, pues en unos casos solo incidirá en una sola ocasión (en su creación) mientras en los otros será un incremento periódico en la recaudación municipal. No obstante, es necesario resaltar que la sujeción, exención o bonificación de cada una de las figuras tributarias y con ello los importes que en su caso se pagarían dependen de la configuración final de la propia zona franca y de los criterios de explotación o gestión de la misma. Los principales importes vendrían de:

- Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras: 3.946.950 €
- Impuesto sobre Bienes Inmuebles: 764.523 €
- Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica: 338.980 €

4.- Repercusión del acondicionamiento y cerramiento del terreno. En el punto anterior del análisis idóneo de la ubicación del terreno ya se ha comentado a cuánto ascendería el acondicionar los terrenos de la zona franca fuera del recinto del puerto de Alicante. En este último caso, el puerto, se trata de parcelas que ya están acondicionadas e igualmente el puerto dispone de un perímetro cerrado, por lo que sólo habría que realizar estas actuaciones en los terrenos cercanos al Parque Industrial de Elche. Esta actuación concreta implicaría una actividad global de 38,21 millones de euros y creando unos 469 puestos de trabajo.

5.- Construcción de naves industriales. El desarrollo de la actividad productiva requiere el construir previamente una serie de instalaciones, como naves, oficinas, almacenes, etc. Esta actividad constructiva es imprescindible y a su vez implica un desembolso económico muy elevado. Por ello, junto a la decisión propiamente dicha de localización de la actividad productiva, la construcción de las instalaciones físicas así como la propia maquinaria y tecnología incorporada al proceso productivo supone un análisis concreto. Es evidente que cada actividad productiva presenta sus propios caracteres técnicos, por lo que resulta delicado determinar previamente cuáles

pueden ser esos requisitos técnicos y constructivos sin conocer la actividad a desarrollar. No obstante esta dificultad, sí es posible determinar someramente cual podría ser el importe medio de las construcciones necesarias, distinguiendo no obstante entre aquellas destinadas puramente a la fabricación de aquellas otras de carácter más terciario, las cuales claramente presentan otros componentes constructivos. De forma global, la repercusión alcanzaría los 212,02 millones € y generando unos 2.304 empleos.

6.- Incremento de producción y empleo en la zona franca y entorno. Junto al ahorro fiscal de las empresas instaladas en la zona franca por la no aplicación arancelaria, la propia actividad empresarial generada supone un importante estímulo para la provincia. El volumen total de facturación directa se elevaría hasta los 1.225 millones de euros, que tendría un peso sobre el total provincial del 3,8%. De forma global, tanto el efecto directo por la actividad de la zona franca como el incuestionable efecto indirecto e inducido, la repercusión en facturación alcanzaría los 1.626,83 millones € y los 14.668 empleos.

7.-Incremento de actividad en los agentes privados que desarrollan la actividad aduanera (transitarios-agentes de aduanas). El incremento de actividad que desarrolla la propia zona franca como el incremento o recuperación de mercancías que podrían a partir de ahora tramitarse directamente desde la provincia de Alicante en vez de por otras provincias sin duda generará en estos agentes de aduana-transitarios un importante aumento de su facturación. Si bien, estos agentes pueden operar con cualquier aduana, la práctica de las empresas les lleva a realizar estas acciones con los agentes localizados en la provincia de salida de la mercancía, para que las gestiones sean más rápidas y en su caso puedan atenderse mejor los imprevistos por inspecciones o demoras en las entregas. De forma integral, la repercusión alcanzaría los 25,3 millones € y los 168 empleos.

El resumen de esta repercusión para un escenario de ocupación completa queda sintetizado en la siguiente tabla para el conjunto de la zona franca y su entorno. Posteriormente, se presenta esta misma repercusión atendiendo a una ocupación paulatina, en diez años, de la zona franca (en miles de euros las variables económicas).

Ámbito nacional

Carácter periódico	Recaudación
Derechos Arancelarios	-6.695.160 €
Impuesto de Sociedades (IS) empresas Zona Franca	5.448.010 €
Impuesto de Sociedades (IS) resto de empresas	1.899.639 €
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)	51.045.780 €

Ámbito municipal

Carácter único	
Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras	3.946.950 €
Carácter periódico	
Impuesto sobre Bienes Inmuebles	764.523 €
Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica	338.980 €

Repercusión total (directa+indirecta+inducida)	Facturación	Empleo
Carácter único		
Acondicionamiento y cerramiento del terreno	38.210.996 €	469 empleos
Construcción naves industriales	212.024.426 €	2.304 empleos
	250.235.422 €	2.773 empleos
Carácter periódico		
Incremento cifra de negocio de las empresas	1.626.832.769 €	14.668 empleos
Incremento de actividad de transitarios-agentes de aduanas	25.306.203 €	168 empleos
	1.652.138.972 €	14.836 empleos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	DIEZ AÑOS
Derechos Arancelarios	670	1.339	2.009	2.678	3.348	4.017	4.687	5.356	6.026	6.695	36.823 €

Recaudación por impuestos estatales

I.S. empresas zona franca	545	1.090	1.634	2.179	2.724	3.269	3.814	4.358	4.903	5.448	29.964 €
I.S. resto de empresas	190	380	570	760	950	1.140	1.330	1.520	1.710	1.900	10.448 €
I.R.P.F. total trabajadores	5.105	10.209	15.314	20.418	25.523	30.627	35.732	40.837	45.941	51.046	280.752 €
Impuestos estatales	5.839 €	11.679 €	17.518 €	23.357 €	29.197 €	35.036 €	40.875 €	46.715 €	52.554 €	58.393 €	321.164 €

Recaudación por impuestos municipales

ICIO	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395	3.947 €
IBI	76	153	229	306	382	459	535	612	688	765	4.205 €
IVTM	34	68	102	136	169	203	237	271	305	339	1.864 €
Impuestos municipales	505 €	615 €	726 €	836 €	946 €	1.057 €	1.167 €	1.277 €	1.388 €	1.498 €	10.016 €

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	DIEZ AÑOS
Repercusión económica total (directa+indirecta+inducida)											
Urbanización terreno	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	3.821	38.211 €
Naves industriales	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	21.202	212.024 €
Cifra negocio empresas	162.683	325.367	488.050	650.733	813.416	976.100	1.138.783	1.301.466	1.464.149	1.626.833	8.947.580 €
Actividad transitarios	2.531	5.061	7.592	10.122	12.653	15.184	17.714	20.245	22.776	25.306	139.184 €
Total	190.237 €	355.451 €	520.665 €	685.879 €	851.093 €	1.016.307 €	1.181.521 €	1.346.735 €	1.511.949 €	1.677.163 €	9.337.000 €

Repercusión empleo total (directa+indirecta+inducida)

Urbanización terreno	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	469
Naves industriales	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	2.304
Cifra negocio empresas	1.467	2.934	4.400	5.867	7.334	8.801	10.268	11.735	13.201	14.668	80.675
Actividad transitarios	17	34	50	67	84	101	118	135	151	168	926
Total empleo	1.761	3.245	4.728	6.212	7.696	9.179	10.663	12.146	13.630	15.114	84.373

11 BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ GÓMEZ-PALLETE, J.M^a.: *La aduana en el Mercado Común*, 2^a ed., Madrid, 1985.

ARTEAGA ORTIZ, J. y CONESA FONTES, A. (2000): *Las zonas francas en España*, *Boletín económico de ICE* Nº 2649.

ARTEAGA ORTIZ, J.; MORENO GIL, S. Y MARTÍNEZ COBAS, X. (2003): *Las zonas francas en Canarias*. Comunicación presentada en el X Congreso de economía pública, Santa Cruz de Tenerife.

AUTORIDAD PORTUARIA DE ALICANTE. www.puertoalicante.com

AA.VV (1993): *Droit Douanier de la CE et aspects économiques*, Luxemburgo: Comisión des Communautés Européennes.

BARRAGÁN MUÑOZ, J.M.: *Puerto, ciudad y espacio litoral en la bahía de Cádiz*, 1995.

CEPEDA CARO, M. A.; GARRE ALCARAZ, F. e INGELMO PINILLA, J. (1996): *Código Aduanero: Zonas y Depósitos Francos*, tomo IV, capítulo VII. Madrid: Castro.

CLAVIJO HERNÁNDEZ, F.: *voz Zona y Depósito franco*, en *Enciclopedia Jurídica Básica*, 2^a ed., Madrid, 1996, vol. IV.

CODERA MARTÍN, J.M^a.: *Diccionario de Comercio Exterior*, Madrid, 1986, voces «Puerto franco» y «Zona franca».

CONSELLERIA DE MEDIO AMBIENTE DE LA GENERALITAT VALENCIANA. www.citma.gva.es

CONSORCI ZONA FRANCA DE BARCELONA. www.elconsorci.net

CONSORCIO ZONA FRANCA VIGO. www.zonafrancavigo.com

DE PAZ PAEZ, C. (1997): *Áreas exentas: Zonas Francas, Depósitos Francos y Depósitos Aduaneros*, Madrid: Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid.

DÍAZ, C. y MARTÍNEZ, D (2006): "Inversión pública y crecimiento: un panorama ", *Hacienda Pública Española*, *Revista de Economía Pública*, 176-(1/2006): 109-140, Instituto de Estudios Fiscales.

FÉRNANDEZ SUÁREZ, A.: *Depósitos aduaneros, zonas y depósitos francos en España y la CEE*, Madrid, 1987.

FERREIRO LAPATZA, J. J. (1996): *Dictámenes sobre el Régimen Económico y fiscal de Canarias y su modificación en el período 1989-1995*, Madrid: Marcial Pons.

FUENTES, C.: *V Congreso internacional de tráfico marítimo y manipulación portuaria*, *COMME*, núm. 56, 1992.

GALERA RODRIGO, S. (1995). *Derecho Aduanero Español y Comunitario: La Intervención Pública sobre el Comercio Exterior de Bienes*. Madrid: Civitas.

GOIZUETA, J. (1998): *Las Zonas Francas Españolas*, comunicación presentada a las Jornadas de Zonas Francas y Tributación Internacional. Las Palmas de Gran Canaria.

GÓMEZ PRIETO, T. (1997): *Aproximación a la zona franca de Cádiz*. Comunicación presentada en el I Congreso de ciencia regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI.

LÓPEZ VEGA, F.J.: *El futuro de las zonas francas en el sistema portuario europeo, en La dimensión de la Europa Marítima (V Congreso de la Marina Civil, organizado por el Colegio de Oficiales de la Marina Mercante Española, Cádiz, 1992), Madrid, 1993.*

LÓPEZ VEGA, J.: *XI Congreso internacional de zonas francas. "Las zonas francas en la nueva Europa"*, COMME, núm. 57, 1992.

MATEOS VALLINOTO, L.: *Pasado, presente y futuro de las zonas francas*, Aduanas, núm. 363, 1989.

MINISTERIO DE FOMENTO. Estudio del Corredor Ferroviario Mediterráneo,

PÁEZ DE PAZ, C. (2002). *Las Zonas Francas y los Depósitos Francos en la Unión Europea*. Colección patrocinada por la Zona Franca de Vigo.

PONCE CALVO, R.A. y PONCE CORDONES, F. (1993): *Historia del Puerto de Cádiz y su Bahía (visión histórica y evolución económica)*. Autoridad portuaria de la bahía de Cádiz. Cádiz

PUERTOS DEL ESTADO. (2002). *Guía para el Desarrollo de Zonas Francas de Actividades Logísticas Portuarias (2a. ed)*.

PUERTOS DEL ESTADO. www.puertos.es

ORTEGA, E. (1974): *La Zona Franca de Barcelona. De Puerto Franco a Polígono Industrial*. Tesis de Licenciatura.

TRIBUNAL DEL CUENTAS. *Informe de Fiscalización del Consorcio de la Zona Franca de Cádiz*.

ZONA FRANCA DE CADIZ: www.zonafrancacadiz.com

ZONA FRANCA GRAN CANARIA: www.zonafranca.org

ZONA FRANCA DE URUGUAY: zonafrancacolonia.com

ZONA FRANCA DE PANAMA: www.zonalibreinfo.com

ZONA FRANCA DE IRLANDA: www.shannonproperties.ie

ZONA FRANCA DE TANGER: www.tangerfreezone.com

12 ANEXOS: balances y cuentas de pérdidas y ganancias

Cuentas anuales Zona franca de VIGO 2011, 2012 Y 2013

BALANCE DE SITUACIÓN - (Euros) - NF1370. CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE VIGO

ACTIVO	2011	2012	2013	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2011	2012	2013
A) ACTIVO NO CORRIENTE	181.101.735,00	177.462.090,00	166.627.767,89	A) PATRIMONIO NETO	334.819.075,00	338.766.686,00	353.879.008,26
I. Inmovilizado intangible.	126.960,00	115.072,00	112.715,12	A-1) Fondos propios.	331.806.121,00	335.925.972,00	351.210.535,35
1. Desarrollo.				I. Capital social / Patrimonio / Fondo social	330.912.749,00	331.806.121,00	335.925.973,40
2. Concesiones.				1. Capital social escriturado / Patrimonio escriturado / Fondo social escriturado	330.912.749,00	331.806.121,00	335.925.973,40
3. Patentes, licencias, marcas y similares.	27.915,00	22.334,00	18.967,83	2. (Capital social no exigido / Patrimonio no exigido / Fondo social no exigido).			
4. Fondo de comercio.				II. Prima de emisión.			
5. Aplicaciones informáticas.	23.197,00	8.970,00	9.979,14	III. Reservas.			
6. Investigación.				1. Legal y estatutarias.			
7. Otro inmovilizado intangible.	75.848,00	83.768,00	83.768,15	2. Otras reservas.			
II. Inmovilizado material.	11.162.163,00	5.447.122,00	5.019.030,08	IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias).			
1. Terrenos y construcciones.	9.948.078,00	4.330.380,00	3.956.000,23	V. Resultados de ejercicios anteriores.			
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material.	1.214.085,00	1.116.742,00	1.063.029,85	1. Remanente.			
3. Inmovilizado en curso y anticipos.				2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores).			
III. Inversiones inmobiliarias.	116.420.538,00	121.748.357,00	112.497.579,10	VI. Otras aportaciones de socios.			
1. Terrenos.	22.660.748,00	26.930.173,00	27.180.359,23	VII. Resultado del ejercicio.	893.372,00	4.119.851,00	15.284.561,95
2. Construcciones.	93.759.790,00	94.818.184,00	85.317.219,87	VIII. (Dividendo a cuenta).			
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo.	15.244.058,00	15.217.720,00	15.842.376,07	IX. Otros instrumentos de patrimonio neto.			
1. Instrumentos de patrimonio.	15.244.058,00	15.217.720,00	15.842.376,07	A-2) Ajustes por cambios de valor.			
2. Créditos a empresas.				I. Activos financieros disponibles para la venta.			
3. Valores representativos de deuda.				II. Operaciones de cobertura.			
4. Derivados.				III. Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta.			
5. Otros activos financieros.				IV. Diferencia de conversión.			
6. Otras inversiones.				V. Otros.			
V. Inversiones financieras a largo plazo.	38.148.016,00	34.933.819,00	33.156.067,52	A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.	3.012.954,00	2.840.714,00	2.668.472,91
1. Instrumentos de patrimonio.	15.626,00	15.626,00	15.626,31	B) PASIVO NO CORRIENTE	17.775.477,00	19.685.262,00	20.198.748,39
2. Créditos a terceros.	22.482.054,00	20.698.163,00	20.351.774,28	I. Provisiones a largo plazo.	15.307.442,00	17.088.492,00	17.590.144,38
3. Valores representativos de deuda.				1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal.	490.933,00	531.030,00	552.682,29
4. Derivados.				2. Actuaciones medioambientales.			
5. Otros activos financieros.	15.650.336,00	14.220.030,00	12.788.666,93	3. Provisiones por reestructuración.			
6. Otras inversiones.				4. Otras provisiones.	14.816.509,00	16.557.462,00	17.037.462,09
VI. Activos por impuesto diferido.				II. Deudas a largo plazo.	2.468.035,00	2.596.770,00	2.608.604,01
VII. Deudores comerciales no corrientes.				1. Obligaciones y otros valores negociables.			
B) ACTIVO CORRIENTE	186.975.961,00	192.750.086,00	219.175.295,30	2. Deudas con entidades de crédito.			
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.				3. Acreedores por arrendamiento financiero.			
II. Existencias.	59.943.632,00	61.027.388,00	62.325.020,78	4. Derivados.	2.468.035,00	2.596.770,00	2.608.604,01
1. Comerciales.				5. Otros pasivos financieros.			
2. Materias primas y otros aprovisionamientos.				III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo.			
3. Productos en curso.	59.943.632,00	61.027.388,00	62.321.436,78	IV. Pasivos por impuesto diferido.			
a) De ciclo largo de producción.	59.943.632,00	61.027.388,00	62.321.436,78	V. Periodificaciones a largo plazo.			
b) De ciclo corto de producción.				VI. Acreedores comerciales no corrientes.			
4. Productos terminados.			3.584,00	VII. Deuda con características especiales a largo plazo.			
a) De ciclo largo de producción.			3.584,00	C) PASIVO CORRIENTE	15.483.144,00	11.760.228,00	11.725.306,54
b) De ciclo corto de producción.				I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.			
5. Subproductos, residuos y materiales recuperados.				II. Provisiones a corto plazo.	3.141.151,00	3.141.151,00	3.054.135,18
6. Anticipos a proveedores.				III. Deudas a corto plazo.	170.613,00	381.785,00	171.850,98
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	26.614.042,00	24.783.685,00	33.453.927,96	1. Obligaciones y otros valores negociables.			
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.	8.559.247,00	4.555.186,00	4.889.296,73	2. Deudas con entidades de crédito.		691	
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo.				3. Acreedores por arrendamiento financiero.			
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo.	8.559.247,00	4.555.186,00	4.889.296,73	4. Derivados.			
2. Clientes, empresas del grupo y asociadas.	455.919,00	519.863,00	207.862,59	5. Otros pasivos financieros.	170.613,00	381.094,00	171.850,98
3. Deudores varios.	8.143.437,00	9.630.401,00	9.009.406,36	IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.			
4. Personal.	108.450,00	115.427,00	139.577,77	V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	12.071.383,00	8.077.076,00	8.349.323,83
5. Activos por impuesto corriente.				1. Proveedores.	3.746.608,00	2.691.866,00	3.306.301,82
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.	9.346.989,00	9.962.808,00	19.207.784,51	a) Proveedores a largo plazo.			
7. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos.				b) Proveedores a corto plazo.	3.746.608,00	2.691.866,00	3.306.301,82
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.				2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas.			
1. Instrumentos de patrimonio.				3. Acreedores varios.	7.857.260,00	4.937.535,00	4.147.236,70
2. Créditos a empresas.				4. Personal (remuneraciones pendientes de pago).	307.325,00	307.656,00	309.111,74
3. Valores representativos de deuda.				5. Pasivos por impuesto corriente.			
4. Derivados.				6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.	160.134,00	139.963,00	586.574,57
5. Otros activos financieros.				7. Anticipos de clientes.	56	56	99
6. Otras inversiones.				VI. Periodificaciones a corto plazo.	99.997,00	160.216,00	149.996,55
V. Inversiones financieras a corto plazo.				VII. Deuda con características especiales a corto plazo.			
1. Instrumentos de patrimonio.				TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	368.077.696,00	370.212.176,00	385.803.063,19
2. Créditos a empresas.							
3. Valores representativos de deuda.							
4. Derivados.							
5. Otros activos financieros.							
6. Otras inversiones.							
VI. Periodificaciones a corto plazo.	65.683,00	6.850,00	9.028,49				
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	100.352.604,00	106.932.163,00	123.387.318,07				
1. Tesorería.	326.032,00	343.904,00	553.652,25				
2. Otros activos líquidos equivalentes.	100.026.572,00	106.588.259,00	122.833.665,82				
TOTAL ACTIVO (A + B)	368.077.696,00	370.212.176,00	385.803.063,19				

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Zona franca de VIGO 2011, 2012 Y 2013

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS - (Euros) - NF1370. CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE VIGO			
(DEBE) / HABER	2011	2012	2013
A) OPERACIONES CONTINUADAS			
1. Importe neto de la cifra de negocios.	17.574.587,00	11.855.496,00	15.391.545,73
a) Ventas.	4.917.091,00		3.316.230,36
b) Prestaciones de servicios.	12.657.496,00	11.855.496,00	12.075.315,37
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.	-1.221.746,00	1.254.173,00	1.547.819,25
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo.			
4. Aprovisionamientos.	-2.161.383,00	-1.254.173,00	-3.664.169,96
a) Consumo de mercaderías.			
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles.	-2.161.383,00	-1.254.173,00	-3.664.169,96
c) Trabajos realizados por otras empresas.			
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos.			
5. Otros ingresos de explotación.	10.125.717,00	8.760.565,00	16.834.920,38
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente.	10.113.785,00	8.747.564,00	16.830.245,24
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio.	11.932,00	13.001,00	4.675,14
6. Gastos de personal.	-3.638.590,00	-3.449.827,00	-3.640.547,77
a) Sueldos, salarios y asimilados.	-2.762.238,00	-2.610.613,00	-2.786.614,15
b) Cargas sociales.	-876.352,00	-839.214,00	-853.933,62
c) Provisiones.			
7. Otros gastos de explotación.	-7.583.605,00	-6.301.890,00	-6.843.830,64
a) Servicios exteriores.	-6.482.458,00	-5.604.556,00	-5.797.113,08
b) Tributos.	-826.820,00	-987.601,00	-1.055.193,08
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales.	10.373,00	290.267,00	8.475,52
d) Otros gastos de gestión corriente	-284.700,00		
8. Amortización del inmovilizado.	-4.729.261,00	-4.823.366,00	-4.529.044,44
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras.	172.241,00	172.241,00	172.240,67
10. Excesos de provisiones.			
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado.	460.999,00	-11.038.503,00	-7.358.407,08
a) Deterioros y pérdidas.	462.110,00	-11.037.890,00	-7.355.890,31
b) Resultados por enajenaciones y otras.	-1.111,00	-613	-2.516,77
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio.			
13. Otros resultados.	-12.485.291,00	5.038.404,00	4.142.573,14
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	-3.486.332,00	213.120,00	12.053.099,28
14. Ingresos financieros.	4.317.301,00	4.564.690,00	4.839.949,98
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio.	300.000,00	250.000,00	
a1) En empresas del grupo y asociadas.	300.000,00	250.000,00	
a2) En terceros.			
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros.	4.017.301,00	4.314.690,00	4.839.949,98
b1) De empresas del grupo y asociadas.			
b2) De terceros.	4.017.301,00	4.314.690,00	4.839.949,98
c) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero.			
15. Gastos financieros.	-149.271,00	-631.621,00	-485.365,98
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas.			
b) Por deudas con terceros.	-149.271,00	-631.621,00	-485.365,98
c) Por actualización de provisiones			
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros.			
a) Cartera de negociación y otros.			
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta.			
17. Diferencias de cambio.			
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros.	211.674,00	-26.338,00	-1.123.121,33
a) Deterioros y pérdidas.	211.674,00	-26.338,00	-1.123.121,33
b) Resultados por enajenaciones y otras.			
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero			
a) Incorporación al activo de gastos financieros			
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores			
c) Resto de ingresos y gastos			
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18+19)	4.379.704,00	3.906.731,00	3.231.462,67
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)	893.372,00	4.119.851,00	15.284.561,95
20. Impuestos sobre beneficios			
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3+20)	893.372,00	4.119.851,00	15.284.561,95
B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS			
21. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos.			
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A.4+21)	893.372,00	4.119.851,00	15.284.561,95

Cuentas anuales Zona franca de CÁDIZ 2011, 2012 Y 2013

BALANCE DE SITUACIÓN -- (Euros) - NF1371 - CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE CÁDIZ

ACTIVO	2011	2012	2013	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2011	2012	2013
A) ACTIVO NO CORRIENTE	192.428.185,00	182.436.656,00	187.435.540,00	A) PATRIMONIO NETO	33.249.982,00	7.434.312,00	-390.977,00
I. Inmovilizado intangible.	3.448.423,00	3.267.774,00	3.225.063,00	A-1) Fondos propios.	-14.486.100,00	-39.044.045,00	-54.442.393,00
1. Desarrollo.				I. Capital social / Patrimonio / Fondo social	32.495.282,00	32.495.282,00	32.495.282,00
2. Concesiones.				1. Capital social escriturado / Patrimonio escriturado / Fondo social escriturado	32.495.282,00	32.495.282,00	32.495.282,00
3. Patentes, licencias, marcas y similares.				2. (Capital social no exigido / Patrimonio no exigido / Fondo social no exigido).			
4. Fondo de comercio.				II. Prima de emisión.			
5. Aplicaciones informáticas.	105.771,00	109.404,00	66.693,00	III. Reservas.	6.026.394,00	6.026.394,00	6.026.394,00
6. Investigación.				1. Legal y estatutarias.			
7. Otro inmovilizado intangible.	3.342.652,00	3.158.370,00	3.158.370,00	2. Otras reservas.	6.026.394,00	6.026.394,00	6.026.394,00
II. Inmovilizado material.	17.758.376,00	14.947.605,00	15.912.736,00	IV. Resultados de participaciones en patrimonio propias).			
1. Terrenos y construcciones.	12.271.805,00	9.045.993,00	7.653.271,00	V. Resultados de ejercicios anteriores.	-47.128.834,00	-53.744.495,00	-76.421.200,00
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material.	4.551.019,00	4.693.149,00	4.226.498,00	1. Remanente.			
3. Inmovilizado en curso y anticipos.	935.552,00	1.208.463,00	4.032.967,00	2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores).	-47.128.834,00	-53.744.495,00	-76.421.200,00
III. Inversiones inmobiliarias.	169.842.285,00	159.717.647,00	160.633.260,00	VI. Otras aportaciones de socios.			
1. Terrenos.	25.845.581,00	15.965.043,00	11.441.848,00	VII. Resultado del ejercicio.	-5.878.942,00	-23.821.226,00	-16.542.869,00
2. Construcciones.	143.996.704,00	143.752.604,00	149.191.412,00	VIII. (Dividendo a cuenta).			
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo.				IX. Otros instrumentos de patrimonio neto.			
1. Instrumentos de patrimonio.	1.131.873,00	3.917.240,00	5.000,00	A-2) Ajustes por cambios de valor.			
2. Créditos a empresas.	1.131.873,00	3.917.111,00	5.000,00	I. Activos financieros disponibles para la venta.			
3. Valores representativos de deuda.		129		II. Operaciones de cobertura.			
4. Derivados.				III. Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta.			
5. Otros activos financieros.				IV. Diferencia de conversión.			
6. Otras inversiones.				V. Otros.			
V. Inversiones financieras a largo plazo.	247.228,00	178.390,00	6.094.363,00	A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.	47.736.082,00	46.478.357,00	54.051.416,00
1. Instrumentos de patrimonio.				B) PASIVO NO CORRIENTE	115.520.162,00	143.962.587,00	101.039.945,00
2. Créditos a terceros.	223.352,00	121.627,00	42.875,00	I. Provisiones a largo plazo.	10.826.622,00	10.595.443,00	8.687.450,00
3. Valores representativos de deuda.				1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal.	3.546.843,00	3.335.191,00	2.769.218,00
4. Derivados.				2. Actuaciones medioambientales.			
5. Otros activos financieros.	23.876,00	56.763,00	6.051.488,00	3. Provisiones por reestructuración.			
6. Otras inversiones.				4. Otras provisiones.	7.279.779,00	7.260.252,00	5.918.232,00
VI. Activos por impuesto diferido.				II. Deudas a largo plazo.	103.703.595,00	132.836.337,00	92.093.116,00
VII. Deudores comerciales no corrientes.		408.000,00	1.565.118,00	1. Obligaciones y otros valores negociables.			
B) ACTIVO CORRIENTE	19.014.819,00	36.209.586,00	14.577.529,00	2. Deudas con entidades de crédito.	63.339.216,00	66.241.065,00	38.477.625,00
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.				3. Acreedores por arrendamiento financiero.			
II. Existencias.	5.074.092,00	3.791.194,00	4.299.583,00	4. Derivados.	2.084.144,00	2.444.393,00	1.727.048,00
1. Comerciales.	2.532.379,00	2.532.379,00	2.532.379,00	5. Otros pasivos financieros.	38.280.235,00	64.150.879,00	51.888.443,00
2. Materias primas y otros aprovisionamientos.	5.801,00	5.801,00	5.808,00	III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo.			
3. Productos en curso.				IV. Pasivos por impuesto diferido.			
a) De ciclo largo de producción.				V. Periodificaciones a largo plazo.	989.945,00	530.807,00	259.379,00
b) De ciclo corto de producción.				VI. Acreedores comerciales no corrientes.			
4. Productos terminados.			1.761.397,00	VII. Deuda con características especiales a largo plazo.			
a) De ciclo largo de producción.			1.761.397,00	C) PASIVO CORRIENTE	62.672.860,00	67.249.343,00	101.364.101,00
b) De ciclo corto de producción.				I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.			
5. Subproductos, residuos y materiales recuperados.				II. Provisiones a corto plazo.	683.538,00	683.538,00	683.537,00
6. Anticipos a proveedores.	2.535.912,00	1.253.014,00		III. Deudas a corto plazo.	54.140.633,00	57.685.083,00	78.389.510,00
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	11.798.847,00	8.631.051,00	9.050.452,00	1. Obligaciones y otros valores negociables.			
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.	3.507.702,00	4.096.006,00	3.916.184,00	2. Deudas con entidades de crédito.	33.199.971,00	39.019.796,00	52.170.547,00
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo.				3. Acreedores por arrendamiento financiero.			
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo.	3.507.702,00	4.096.006,00	3.916.184,00	4. Derivados.			
2. Clientes, empresas del grupo y asociadas.	3.684.531,00	2.176.013,00	2.055.087,00	5. Otros pasivos financieros.	20.940.662,00	18.665.287,00	26.218.963,00
3. Deudores varios.	134.161,00	8.986,00	8.986,00	IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.			
4. Personal.	27.235,00	19.233,00	3.364,00	V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	7.819.617,00	8.880.722,00	22.291.054,00
5. Activos por impuesto corriente.				1. Proveedores.			
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.	4.445.218,00	2.330.813,00	3.066.831,00	a) Proveedores a largo plazo.			
7. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos.				b) Proveedores a corto plazo.			
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.	22.593,00	23.675,00	54.746,00	2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas.	325.557,00	520.704,00	740.879,00
1. Instrumentos de patrimonio.				3. Acreedores varios.	2.334.803,00	2.915.788,00	4.914.363,00
2. Créditos a empresas.	22.593,00	23.675,00	54.746,00	4. Personal (remuneraciones pendientes de pago).	44	-328	-3.225,00
3. Valores representativos de deuda.				5. Pasivos por impuesto corriente.			
4. Derivados.				6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.	4.619.177,00	4.670.623,00	15.690.620,00
5. Otros activos financieros.				7. Anticipos de clientes.	540.036,00	773.935,00	948.417,00
6. Otras inversiones.				VI. Periodificaciones a corto plazo.	29.072,00		
V. Inversiones financieras a corto plazo.	102.186,00	94.020,00	210.201,00	VII. Deuda con características especiales a corto plazo.			
1. Instrumentos de patrimonio.				TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	211.443.004,00	218.646.242,00	202.013.069,00
2. Créditos a empresas.	102.062,00	93.896,00	169.970,00				
3. Valores representativos de deuda.							
4. Derivados.							
5. Otros activos financieros.	124	124	40.231,00				
6. Otras inversiones.							
VI. Periodificaciones a corto plazo.	17.080,00	21.000,00	21.000,00				
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	2.000.021,00	23.648.646,00	941.547,00				
1. Tesorería.	2.000.021,00	23.648.646,00	941.547,00				
2. Otros activos líquidos equivalentes.							
TOTAL ACTIVO (A+B)	211.443.004,00	218.646.242,00	202.013.069,00				

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Zona franca de CÁDIZ 2011, 2012 Y 2013

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS - (Euros) - NF1371 . CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE CÁDIZ

(DEBE) / HABER	2011	2012	2013
A) OPERACIONES CONTINUADAS			
1. Importe neto de la cifra de negocios.	10.288.189,00	10.133.093,00	10.221.332,00
a) Ventas.	-20.000,00		
b) Prestaciones de servicios.	10.308.189,00	10.133.093,00	10.221.332,00
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.	-89.141,00		
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo.			
4. Aprovisionamientos.	-21.273,00	-18.956,00	-14.617,00
a) Consumo de mercaderías.	-21.273,00	-18.956,00	-14.617,00
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles.			
c) Trabajos realizados por otras empresas.			
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos.			
5. Otros ingresos de explotación.	1.271.699,00	592.673,00	799.240,00
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente.	474.276,00	592.673,00	590.832,00
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio.	797.423,00		208.408,00
6. Gastos de personal.	-3.430.240,00	-3.207.460,00	-3.017.554,00
a) Sueldos, salarios y asimilados.	-2.284.242,00	-2.173.229,00	-2.321.178,00
b) Cargas sociales.	-682.945,00	-680.453,00	-681.028,00
c) Provisiones.	-463.053,00	-353.778,00	-15.348,00
7. Otros gastos de explotación.	-5.822.746,00	-7.318.464,00	-5.960.793,00
a) Servicios exteriores.	-5.145.219,00	-4.846.870,00	-4.577.665,00
b) Tributos.	-918.674,00	-726.625,00	-972.219,00
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales.	379.810,00	-1.742.672,00	-410.008,00
d) Otros gastos de gestión corriente	-138.663,00	-2.297,00	-901
8. Amortización del inmovilizado.	-2.856.308,00	-3.339.696,00	-3.689.840,00
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras.	1.511.699,00	1.920.290,00	1.195.206,00
10. Excesos de provisiones.	24.887,00	255.649,00	3.893.928,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado.	1.784.348,00	-13.605.557,00	-5.171.699,00
a) Deterioros y pérdidas.	112.534,00	-11.024.248,00	-5.109.707,00
b) Resultados por enajenaciones y otras.	1.671.814,00	-2.581.309,00	-61.992,00
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio.			
13. Otros resultados.	-1.123.993,00	-2.504.558,00	-1.984.350,00
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	1.537.121,00	-17.092.986,00	-3.729.147,00
14. Ingresos financieros.	1.548.948,00	880.730,00	779.819,00
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio.	610.287,00	314.210,00	316.228,00
a1) En empresas del grupo y asociadas.	250.099,00	142.534,00	150.923,00
a2) En terceros.	360.188,00	171.676,00	165.305,00
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros.			
b1) De empresas del grupo y asociadas.			
b2) De terceros.			
c) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero.	938.661,00	566.520,00	463.591,00
15. Gastos financieros.	-6.032.853,00	-6.725.671,00	-7.865.996,00
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas.			
b) Por deudas con terceros.	-6.032.853,00	-6.725.671,00	-7.865.996,00
c) Por actualización de provisiones			
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros.	-44.282,00	-348.242,00	717.345,00
a) Cartera de negociación y otros.			
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta.	-44.282,00	-348.242,00	717.345,00
17. Diferencias de cambio.			
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros.	-2.887.876,00	-535.057,00	-6.444.766,00
a) Deterioros y pérdidas.	-2.887.876,00	-535.057,00	-6.444.766,00
b) Resultados por enajenaciones y otras.			
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero			-124
a) Incorporación al activo de gastos financieros			
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores			
c) Resto de ingresos y gastos			-124
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18+19)	-7.416.063,00	-6.728.240,00	-12.813.722,00
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)	-5.878.942,00	-23.821.226,00	-16.542.869,00
20. Impuestos sobre beneficios			
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3+20)	-5.878.942,00	-23.821.226,00	-16.542.869,00
B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS			
21. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos.			
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A.4+21)	-5.878.942,00	-23.821.226,00	-16.542.869,00

Cuentas anuales Zona franca de SANTA CRUZ DE TENERIFE 2011, 2012 Y 2013

BALANCE ABREVIADO - - (Euros) - CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE STA. CRUZ TENERIFE

ACTIVO	2011	2012	2013	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2011	2012	2013
A) ACTIVO NO CORRIENTE	1.742,08	1.149,93	2.339,63	A) PATRIMONIO NETO	127.733,68	160.301,80	304.993,34
I. Inmovilizado intangible				A-1) Fondos propios	127.733,68	160.301,80	304.993,34
II. Inmovilizado material	1.742,08	1.149,93	2.339,63	I. Capital social / Patrimonio / Fondo Social			
III. Inversiones inmobiliarias				1. Capital social escriturado / Patrimonio escriturado / Fondo social escriturado			
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo				2. (Capital social no exigido / Patrimonio no exigido / Fondo social no exigido)			
V. Inversiones financieras a largo plazo				II. Prima de emisión			
VI. Activos por impuesto diferido				III. Reservas			
VII. Deudores comerciales no corrientes				IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)			
B) ACTIVO CORRIENTE	132.420,81	169.049,05	311.389,63	V. Resultados de ejercicios anteriores	-59.149,53	-158.063,46	-242.995,34
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta				VI. Otras aportaciones de socios	285.797,14	403.297,14	566.747,14
II. Existencias				VII. Resultado del ejercicio	-98.913,93	-84.931,88	-18.758,46
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	2.318,24	22.779,23	84.351,68	VIII. (Dividendo a cuenta)			
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios				IX. Otros instrumentos de patrimonio neto			
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo				A-2) Ajustes por cambios de valor			
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo				A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos			
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos				B) PASIVO NO CORRIENTE			
3. Otros deudores	2.318,24	22.779,23	84.351,68	I. Provisiones a largo plazo			
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo				II. Deudas a largo plazo			
V. Inversiones financieras a corto plazo				1. Deudas con entidades de crédito			
VI. Periodificaciones a corto plazo				2. Acreedores por arrendamiento financiero			
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	130.102,57	146.269,82	227.037,95	3. Otras deudas a largo plazo			
TOTAL ACTIVO (A + B)	134.162,89	170.198,98	313.729,26	III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo			
				IV. Pasivos por impuesto diferido			
				V. Periodificaciones a largo plazo			
				VI. Acreedores comerciales no corrientes			
				VII. Deuda con características especiales a largo plazo			
				C) PASIVO CORRIENTE	6.429,21	9.897,18	8.735,92
				I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta			
				II. Provisiones a corto plazo			
				III. Deudas a corto plazo	225,52	125,52	125,52
				1. Deudas con entidades de crédito	225,52	125,52	125,52
				2. Acreedores por arrendamiento financiero			
				3. Otras deudas a corto plazo			
				IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo			
				V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	6.203,69	9.771,66	8.610,40
				1. Proveedores			
				a) Proveedores a largo plazo			
				b) Proveedores a corto plazo			
				2. Otros acreedores	6.203,69	9.771,66	8.610,40
				VI. Periodificaciones a corto plazo			
				VII. Deuda con características especiales a corto plazo			
				TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	134.162,89	170.198,98	313.729,26

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Zona franca de SANTA CRUZ DE TENERIFE 2011, 2012 Y 2013

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ABREVIADA - 2013 -
(Euros) - CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE STA. CRUZ

(DEBE) / HABER	2011	2012	2013
1. Importe neto de la cifra de negocios			
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación			
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo			
4. Aprovisionamientos			
5. Otros ingresos de explotación		20.000,00	83.000,00
6. Gastos de personal	-76.784,16	-80.471,90	-76.725,74
7. Otros gastos de explotación	-21.718,84	-23.857,42	-24.326,84
8. Amortización del inmovilizado	-410,93	-592,15	-705,88
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras			
10. Excesos de provisiones			
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado			
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio			
13. Otros resultados			
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	-98.913,93	-84.921,47	-18.758,46
14. Ingresos financieros		3,53	
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero			
b) Otros ingresos financieros		3,53	
15. Gastos financieros		-13,94	
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros			
17. Diferencias de cambio			
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros			
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero			
a) Incorporación al activo de gastos financieros			
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores			
c) Resto de ingresos y gastos			
B) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18+19)		-10,41	
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	-98.913,93	-84.931,88	-18.758,46
20. Impuestos sobre beneficios			
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+20)	-98.913,93	-84.931,88	-18.758,46

Cuentas anuales Zona franca de CANARIAS 2011, 2012 Y 2013

BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO - (Euros) - NF1373 .
CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE GRAN CANARIA

ACTIVO				PATRIMONIO NETO Y PASIVO			
	2011	2012	2013		2011	2012	2013
A) ACTIVO NO CORRIENTE	7.919,67	5.087,27	3.004,82	A) PATRIMONIO NETO	45.455,71	2.272,97	39.441,60
I. Inmovilizado intangible	93,17			A-1) Fondos propios	45.455,71	2.272,97	39.441,60
II. Inmovilizado material	7.525,95	4.786,72	2.704,27	I. Capital social / Patrimonio / Fondo Social			
III. Inversiones inmobiliarias				1. Capital social escriturado / Patrimonio escriturado / Fondo social escriturado			
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo				2. (Capital social no exigido / Patrimonio no exigido / Fondo social no exigido)			
V. Inversiones financieras a largo plazo	300,55	300,55	300,55	III. Prima de emisión			
VI. Activos por impuesto diferido				III. Reservas	134.023,08	45.455,71	2.272,97
VII. Deudores comerciales no corrientes				IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)			
B) ACTIVO CORRIENTE	76.093,63	34.719,46	80.178,09	V. Resultados de ejercicios anteriores			
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta				VI. Otras aportaciones de socios			
II. Existencias				VII. Resultado del ejercicio	-88.567,37	-43.182,74	37.168,63
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	3.952,42	1.458,12	65.742,67	VIII. (Dividendo a cuenta)			
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios				IX. Otros instrumentos de patrimonio neto			
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo				A-2) Ajustes por cambios de valor			
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo				A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos			
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos				B) PASIVO NO CORRIENTE			
3. Otros deudores	3.952,42	1.458,12	65.742,67	I. Provisiones a largo plazo			
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo				II. Deudas a largo plazo			
V. Inversiones financieras a corto plazo	66.912,34	24.912,34		1. Deudas con entidades de crédito			
VI. Periodificaciones a corto plazo	636	636		2. Acreedores por arrendamiento financiero			
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	4.592,87	7.713,00	14.435,42	3. Otras deudas a largo plazo			
TOTAL ACTIVO (A + B)	84.013,30	39.806,73	83.182,91	III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo			
				IV. Pasivos por impuesto diferido			
				V. Periodificaciones a largo plazo			
				VI. Acreedores comerciales no corrientes			
				VII. Deuda con características especiales a largo plazo			
				C) PASIVO CORRIENTE	38.557,59	37.533,76	43.741,31
				I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta			
				II. Provisiones a corto plazo			
				III. Deudas a corto plazo	23.093,12	20.718,89	20.765,04
				1. Deudas con entidades de crédito			
				2. Acreedores por arrendamiento financiero			
				3. Otras deudas a corto plazo	23.093,12	20.718,89	20.765,04
				IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo			
				V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	15.464,47	16.814,87	22.976,27
				1. Proveedores			
				a) Proveedores a largo plazo			
				b) Proveedores a corto plazo			
				2. Otros acreedores	15.464,47	16.814,87	22.976,27
				VI. Periodificaciones a corto plazo			
				VII. Deuda con características especiales a corto plazo			
				TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	84.013,30	39.806,73	83.182,91

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Zona franca de CANARIAS 2011, 2012 Y 2013

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ABREVIADA - - (Euros) -
NF1373 . CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE GRAN

(DEBE) / HABER	2011	2012	2013
1. Importe neto de la cifra de negocios			
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación			
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo			
4. Aprovisionamientos			
5. Otros ingresos de explotación	168.268,80	172.307,28	252.230,46
6. Gastos de personal	-197.915,46	-182.461,74	-191.626,75
7. Otros gastos de explotación	-54.625,52	-30.448,20	-21.334,97
8. Amortización del inmovilizado	-4.667,09	-2.832,40	-2.171,45
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras			
10. Excesos de provisiones			
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado			
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio			
13. Otros resultados			
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	-88.939,27	-43.435,06	37.097,29
14. Ingresos financieros	371,9	343,06	125,91
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero			
b) Otros ingresos financieros	371,9	343,06	125,91
15. Gastos financieros		-90,74	-54,57
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros			
17. Diferencias de cambio			
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros			
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero			
a) Incorporación al activo de gastos financieros			
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores			
c) Resto de ingresos y gastos			
B) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18+19)	371,9	252,32	71,34
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	-88.567,37	-43.182,74	37.168,63
20. Impuestos sobre beneficios			
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+20)	-88.567,37	-43.182,74	37.168,63

Cuentas anuales Zona franca de BARCELONA 2011

Activo (en miles de euros)

A) Activo no corriente

I. Inmovilizado intangible	37.500
2. Concesiones	37.264
5. Aplicaciones informáticas	236
II. Inmovilizado material	11.775
1. Terrenos y construcciones	8.109
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	3.666
III. Inversiones inmobiliarias	562.073
1. Terrenos	258.026
2. Construcciones	257.951
3. Inmovilizado en curso y anticipos	46.696
IV. Inversiones de empresas del grupo y asociadas a largo plazo	26.928
1. Instrumentos de patrimonio	26.928
V. Inversiones financieras a largo plazo	21.370
1. Instrumentos de patrimonio	392
2. Créditos a terceros	17.028
4. Derivados	
5. Otros activos financieros	3.950

B) Activo corriente

II. Existencias	111.210
2. Terrenos y solares	18.141
4. Obras en curso	93.069
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	18.795
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	6.552
2. Clientes, empresas del grupo y asociadas	1.203
3. Deudores varios	1.334
4. Personal	33
5. Otros créditos con las Administraciones Públicas	9.673
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	75
2. Créditos a empresas	75
V. Inversiones financieras a corto plazo	2.219
1. Instrumentos de patrimonio	713
2. Créditos a empresas	256
5. Otros activos financieros	1.250
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	22.443
1. Tesorería y otros activos líquidos	22.443

Total Activo (A) + B) 814.389

Pasivo (en miles de euros)

A) Patrimonio Neto 466.887

A1) Fondos propios	
I. Fondos propios acumulados	
1. Fondos propios acumulados al inicio del ejercicio	481.428
VII. Excedente del ejercicio	-12.208
A2) Ajustes por cambio de valor	-6.241
II. Operaciones de cobertura	-6.241
A3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	3.908

B) Patrimonio corriente 295.203

4. Otras provisiones	8.248
II. Deudas a largo plazo	214.565
2. Deudas con entidades de crédito	173.681
4. Derivados	7.090
5. Otros pasivos financieros	33.794
V. Periodificaciones a largo plazo	72.390

B) Patrimonio corriente 52.299

II. Provisiones a corto plazo	0
III. Deudas a corto plazo	41.680
2. Deudas con entidades de crédito	14.541
5. Otros pasivos financieros	27.139
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	10.619
1. Proveedores	5
2. Proveedores empresas del grupo y asociadas	28
3. Acreedores varios	9.722
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)	318
6. Otras deudas con las Administraciones públicas	546
7. Anticipos de clientes	0

Total Patrimonio Neto y Pasivo (A) + B) + C) 814.389

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Zona franca de BARCELONA 2011

A) Operaciones continuadas	
1. Importe netos de la cifra de negocios	54.705
a). Ventas	53.742
b). Prestaciones de servicios	963
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	818
4. Aprovisionamientos	-12.038
a). Consumo de mercaderías	0
d). Deterioro de mercaderías, materias primas y otras materias consumibles	-12.038
5. Otros ingresos de explotación	8.484
a). Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	8.484
6. Gastos de personal	-10.331
a). Sueldos, salarios y asimilados	-8.167
b). Cargas sociales	-2.091
c). Provisiones	-73
7. Otros gastos de explotación	-27.481
a). Servicios exteriores	-16.547
b). Tributos	-9.498
c). Pérdidas, deterioro y variación de prov. Por operac. Comerc.	-1.436
d). Otros gastos de gestión corriente	0
8. Amortización del inmovilizado	-14.913
9. Imputación subvenciones inmovilizado no financiero y otros	106
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-7.713
a). Deterioros y pérdidas	-7.780
b). Resultados por enajenaciones y otros	67
13. Otros resultados	95
A.1) Resultado de explotación	-8.268
14. Ingresos financieros	1.136
a). De participaciones en instrumentos de patrimonio	
a). En terceros	197
b). De valores negociables y otros instrumentos financieros	
a). De terceros	939
15. Gastos financieros	
b). Por deudas con terceros	-5.077
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-7.270
b). Por deudas con terceros	
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	735
b). Resultados por enajenaciones y otros	1.458
A.2) Resultado financiero	-3.940
A.3) Resultado antes de impuestos	-12.208
A.4) Resultado del ejercicio procedente operaciones continuadas	-12.208
A.5) Resultado del ejercicio	-12.208

Cuentas anuales Zona franca de BARCELONA 2012

Activo (en miles de euros)		2012
A) Activo no corriente		
I. Inmovilizado intangible		48.205
2. Concesiones		35.975
5. Aplicaciones informáticas		230
6. Derechos de traspaso		12.000
II. Inmovilizado material		10.859
1. Terrenos y construcciones		7.312
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material		3.547
III. Inversiones inmobiliarias		558.080
1. Terrenos		258.478
2. Construcciones		281.473
3. Inmovilizado en curso y anticipos		18.129
IV. Inversiones de empresas del grupo y asociadas a largo plazo		26.834
1. Instrumentos de patrimonio		26.834
V. Inversiones financieras a largo plazo		9.623
1. Instrumentos de patrimonio		613
2. Créditos a terceros		6.175
5. Otros activos financieros		2.835
B) Activo corriente		
II. Existencias		106.571
2. Terrenos y solares		2.134
4. Obras en curso		104.437
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar		12.293
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios		5.476
2. Clientes, empresas del grupo y asociadas		693
3. Deudores varios		412
4. Personal		43
5. Otros créditos con las Administraciones Públicas		5.669
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo		81
2. Créditos a empresas		81
V. Inversiones financieras a corto plazo		10.244
1. Valores representativos de deuda		418
5. Otros activos financieros		9.826
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		16.297
1. Tesorería y otros activos líquidos		16.297
TOTAL ACTIVO (A) + B)		799.087

Pasivo (en miles de euros)		2012
A) Patrimonio neto		432.059
A1) Fondos propios		
I. Fondos propios acumulados		
1. Fondos propios acumulados al inicio del ejercicio		464.302
VII. Excedente del ejercicio		-26.978
A2) Ajustes por cambio de valor		-9.068
II. Operaciones de cobertura		-9.068
A3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos		3.803
B) Patrimonio no corriente		310.827
4. Otras provisiones		21.307
II. Deudas a largo plazo		218.135
2. Deudas con entidades de crédito		176.375
4. Derivados		9.834
5. Otros pasivos financieros		31.926
V. Periodificaciones a largo plazo		71.385
B) Patrimonio corriente		56.201
II. Deudas con empresas del grupo y asociadas		6.000
III. Deudas a corto plazo		43.400
2. Deudas con entidades de crédito		18.921
5. Otros pasivos financieros		24.479
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar		6.801
1. Proveedores		5
2. Proveedores empresas del grupo y asociadas		596
3. Acreedores varios		5.208
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)		519
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas		473
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A) + B) + C)		799.087

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Zona franca de BARCELONA 2012

	(en miles €) (en miles €)
A) Operaciones continuadas	2012
1. Importe netos de la cifra de negocios	53.418
a) Ventas	52.698
b) Prestaciones de servicios	720
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	1.046
4. Aprovisionamientos	-16.574
a) Consumo de mercancías	-564
d) Deterioro de mercancías, materias primas y otras materias consumibles	-16.010
5. Otros ingresos de explotación	8.213
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	8.213
6. Gastos de personal	-10.335
a) Sueldos, salarios y asimilados	-7.884
b) Cargas sociales	-2.451
7. Otros gastos de explotación	-26.037
a) Servicios exteriores	-13.999
b) Tributos	-9.565
c) Pérdidas, deterioro y variación de prov. por operac. comerc.	-2.473
8. Amortización del inmovilizado	-16.555
9. Imputación subvenciones inmovilizado no financiero y otros	106
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-1.335
b) Resultados por enajenaciones y otros	-1.335
A.1) Resultado de explotación	-8.053
14. Ingresos financieros	497
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio	
a) En terceros	412
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	
a) De terceros	85
15. Gastos financieros	-7.722
b) Por deudas con terceros	-7.242
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	
b) Por deudas con terceros	-480
A.2) Resultado financiero	-7.225
A.3) Resultado antes de impuestos	-15.278
A.4) Resultado del ejercicio procedente operaciones continuadas	-15.278
B) Efecto de la sentencia desfavorable afecta a ejerc. anter.	-11.700
A.5) Resultado del ejercicio	-26.978

Cuentas anuales Zona franca de BARCELONA 2013

Activo (en miles de euros)	2013
A) Activo no corriente	
I. Inmovilizado intangible	46.479
2. Concesiones	35.328
5. Aplicaciones informáticas	151
6. Derechos de traspaso	11.000
II. Inmovilizado material	9.990
1. Terrenos y construcciones	6.651
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	3.339
III. Inversiones inmobiliarias	546.896
1. Terrenos	261.138
2. Construcciones	284.148
3. Inmovilizado en curso y anticipos	1.610
IV. Inversiones de empresas del grupo y asociadas a largo plazo	26.834
1. Instrumentos de patrimonio	26.834
V. Inversiones financieras a largo plazo	8.222
1. Instrumentos de patrimonio	609
2. Créditos a terceros	4.775
5. Otros activos financieros	2.838
B) Activo corriente	
II. Existencias	109.224
2. Terrenos y solares	2.188
4. Obras en curso	107.036
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	5.066
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	3.978
2. Clientes, empresas del grupo y asociadas	794
3. Deudores varios	108
4. Personal	37
5. Otros créditos con las Administraciones Públicas	149
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	66
2. Créditos a empresas	66
V. Inversiones financieras a corto plazo	10.604
1. Valores representativos de deuda	578
2. Créditos a empresas	1.526
5. Otros activos financieros	8.500
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	29.979
1. Tesorería y otros activos líquidos	29.979
TOTAL ACTIVO A) + B)	793.360

Pasivo (en miles de euros)	2013
A) Patrimonio neto	
442.382	
A1) Fondos propios	
I. Fondos propios acumulados	
1. Fondos propios acumulados al inicio del ejercicio	437.324
VII. Excedente del ejercicio	7.056
A2) Ajustes por cambio de valor	
II. Operaciones de cobertura	-5.695
A3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	
	3.697
B) Patrimonio no corriente	
289.554	
4. Otras previsiones	14.654
II. Deudas a largo plazo	207.302
2. Deudas con entidades de crédito	164.583
4. Derivados	6.611
5. Otros pasivos financieros	36.108
V. Periodificaciones a largo plazo	67.598
B) Patrimonio corriente	
61.424	
II. Deudas con empresas del grupo y asociadas	8.661
III. Deudas a corto plazo	46.932
2. Deudas con entidades de crédito	25.037
5. Otros pasivos financieros	21.895
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	5.831
1. Proveedores	5
2. Proveedores empresas del grupo y asociadas	
3. Acreedores varios	4.660
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)	258
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas	908
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO A) + B) + C)	793.360

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Zona franca de BARCELONA 2013

	(en miles €) (en miles €)
A) Operaciones continuadas	2013
1. Importe netos de la cifra de negocios	52.462
a) Ventas	52.175
b) Prestaciones de servicios	287
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	117
4. Aprovisionamientos	-9.671
a) Consumo de mercancías	-5.745
d) Deterioro de mercancías, materias primas y otras materias consumibles	-3.926
5. Otros ingresos de explotación	16.750
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	16.750
6. Gastos de personal	-8.260
a) Sueldos, salarios y similares	-6.172
b) Cargas sociales	-2.088
7. Otros gastos de explotación	-21.374
a) Servicios exteriores	-13.403
b) Tributos	-7.792
c) Pérdidas, deterioro y variación de prov. por operac. comerc.	-179
8. Amortización del inmovilizado	-17.956
9. Imputación subvenciones inmovilizado no financiero y otros	106
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0
a) Deterioros y pérdidas	
b) Resultados por enajenaciones y otros	
13. Otros resultados	
A.1) Resultado de explotación	12.174
14. Ingresos financieros	910
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio	
a) En terceros	1.060
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	
a) De terceros	-150
15. Gastos financieros	-6.028
b) Por deudas con terceros	-5.933
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	
b) Por deudas con terceros	-95
A.2) Resultado financiero	-5.118
A.3) Resultado antes de impuestos	7.056
A.4) Resultado del ejercicio procedente operaciones continuadas	7.056
A.5) Resultado del ejercicio	7.056

13 EQUIPO REDACTOR

El equipo redactor del presente proyecto está compuesto por:

- D. Joaquín Melgarejo Moreno (Director de proyectos de INECA)
- D. Francisco Llopis Vañó (Asesor de Análisis y Gestión de INECA)
- D. Ángel Sánchez Sánchez (Catedrático de Economía Aplicada, UA)
- D. Armando Ortuño Padilla (Profesor contratado doctor de Urbanismo, UA)
- D. Alfonso Ortega Giménez (Profesor contratado doctor de Derecho Internacional Privado, UMH)

14 AGRADECIMIENTOS

Se agradece la colaboración de las diversas instituciones y empresas que han aportado sus opiniones en las reuniones de trabajo y encuestas y en especial la colaboración en la recopilación de información y tratamiento de la misma en este trabajo a:

- Dña. Estefanía López Llopis (Profesora ayudante doctora, Economía Aplicada, UA)
- Dña. María Flor García (Ingeniero civil)
- D. Vicente Mateu Valero (Ingeniero Técnico de Obras Públicas)