
CONTEXTO IBÉRICO

EL IMPACTO ECONÓMICO PARA ESPAÑA DE LAS SANCIONES A RUSIA

Victor Arbaizar Gonzalez

Ph.D. (Economía) (varbaisargonsales@hse.ru)

Profesor Asociado

Facultad de Economía y Política Mundial

Universidad Nacional de Investigaciones “Escuela Superior de Economía”

M. Ordynka, 17, Moscú, 115184, Federación de Rusia

Recibido el 3 de febrero de 2025

Aceptado el 7 de mayo de 2025

DOI: 10.37656/s20768400-2025-02-09

Resumen. *Mediante una combinación de análisis macro (evolución de las partidas de exportación a Rusia y de las inversiones) y microeconómico (estudio detallado de las empresas más afectadas), podemos entender el alcance y las causas del impacto económico para España del conflicto de Rusia con Ucrania. En primer lugar, observamos que el impacto ha sido mucho mayor al estimado generalmente (5.400 millones de euros frente a los 500 millones que mencionan algunos autores) al no recoger la pérdida de ingresos de empresas españolas implantadas en Rusia, ni el impacto sobre el turismo ruso en España. En segundo lugar, descubrimos que las causas principales del perjuicio económico no son las prohibiciones legales (es decir, las sanciones y los embargos), sino las causas indirectas como las dificultades operativas (financieras y logísticas) y las ligadas al riesgo reputacional, con un peso relativo del 77,2% del impacto total.*

Palabras clave: *Rusia, España, Unión Europea, sanciones, embargos, exportaciones, importaciones, inversiones*

THE ECONOMIC IMPACT FOR SPAIN OF SANCTIONS ON RUSSIA

Victor Arbaizar Gonzalez

Ph.D. (Economics) (varbaisargonsales@hse.ru)

Associate professor

El impacto económico para España de las sanciones a Rusia

Department of World Economy and International Affairs

National Research University “Higher School of Economics”

17, M. Ordynka, Moscow, 115184, Russian Federation

Received on February 3, 2025

Accepted on May 7, 2025

DOI: 10.37656/s20768400-2025-02-09

Abstract. *Through a combination of macroeconomic (evolution of exports to Russia and investments) and microeconomic analysis (detailed study of the most affected companies), one can understand the scope and causes of the economic impact on Spain of Russia's conflict with Ukraine. Firstly, we observe that the impact has been much greater than generally estimated (5.4 billion euros as opposed to the 500 million mentioned by some authors), as it does not include the loss of income of Spanish companies established in Russia, nor the impact on Russian tourism in Spain. Secondly, we found that the main causes of economic damage are not legal prohibitions (i.e., sanctions and embargoes), but indirect causes such as operational difficulties (financial and logistical) and those linked to reputational risk, with a relative weight of 77,2% of the total impact.*

Keywords: *Russia, Spain, European Union, sanctions, embargoes, export, import, investments*

ПОСЛЕДСТВИЯ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ИСПАНИИ

Виктор Арбайсар Гонсалес

Канд. экон. наук (varbaisargonsales@hse.ru)

Доцент

Факультет мировой экономики и мировой политики

Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»

РФ, 115184, Москва, М. Ордынка, 17

Статья получена 3 февраля 2025 г.

Статья принята 7 мая 2025 г.

DOI: 10.37656/s20768400-2025-02-09

***Аннотация.** На основе макро- и микроэкономического анализа автор исследует характер и влияние российско-украинского конфликта на экономику Испании. Приводятся данные о прогнозируемом и реальном ущербе от санкций, введенных Евросоюзом против России (в сфере финансов, транспорта, торговли, энергетики оборонно-промышленном комплексе, туризма). Вместе с тем, по мнению автора, основной ущерб происходит не от официальных санкций и эмбарго, а от косвенных причин (финансовых и логистических), а также связанных с репутационными рисками.*

***Ключевые слова:** Россия, Испания, Европейский союз, санкции, эмбарго, экспорт, импорт, инвестиции*

Introducción

El 18 de marzo de 2014 tuvo lugar la adhesión de Crimea a la Federación de Rusia, materializando así los resultados del referéndum celebrado, y el 29 de julio de 2014 la Unión Europea (UE) decidió imponer sanciones económicas a Rusia que afectan a las industrias financiera, energética, tecnológica, transporte y de defensa (incluyendo los denominados productos de doble uso).

Cabe destacar que el procedimiento de imposición de sanciones en el seno de la UE exige una aprobación por unanimidad que España no ha querido romper, aunque sí ha manifestado en diversas ocasiones, junto con otros países como Italia, Grecia, Hungría o Chequia [1, p. 198] su deseo de que las sanciones fueran levantadas.

Como respuesta inmediata a las sanciones, Rusia aprobó un decreto que entró en vigor el 6 de agosto de 2014, prohibiendo mediante los denominados **embargos** la entrada de algunos alimentos, productos agrícolas y ganaderos y materias primas procedentes de los países que habían decidido imponer sanciones a Rusia.

El 24 de febrero de 2022 tropas rusas se adentraron en territorio ucraniano y, como consecuencia, el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas aprobó la imposición de nuevas sanciones contra Rusia. España, como miembro de la

Asamblea General de las NN.UU., en virtud del artículo 25 de la citada Carta, quedó obligada a la imposición de sanciones [1, p. 188].

Revisión de la literatura

El impacto económico de las sanciones a Rusia y de los embargos impuestos por ésta en la economía del conjunto de los países de la UE ha sido ampliamente estudiado. Sólo algunos autores han distinguido los efectos en cada uno de los miembros de la UE. Así el profesor Francesco Giumelli [2, p. 1] mostraba cómo, mientras que algunos países vieron caer fuertemente sus exportaciones, otros presentaban incrementos en las exportaciones en ciertos sectores. Según su estudio, España se encontraría en una posición intermedia [2, p. 14].

Viktorija Skvarciany, Daiva Jurevičienė y Silvija Vidžiūnaitė analizaron cómo el impacto negativo de los embargos en 2014 no se trasladaba al resto de sectores no afectados directamente [3, p. 16]. En un estudio similar, Morad Bali, Trung Thanh Nguyen y Lincoln Pratson concluyen que, de los 28 países de la UE, 10 presentaban resultados insignificantes, 11 sufrieron una reducción en las exportaciones de productos no prohibidos y 7, incluyendo España, habían presentado un crecimiento [4, p. 179]. Para evitar estos problemas distributivos, aconsejan que el diseño de las sanciones se realice a medida de las características comerciales de cada país. Angela Cheptea y Carl Caigné llegaron a conclusiones distintas: se habrían generado caídas en las exportaciones a Rusia por encima de las directamente ligadas a los embargos, debido a factores como la caída de los precios del petróleo o la depreciación del rublo [5, p. 712]. Desafortunadamente, este estudio no desciende al nivel de cada país.

Matthieu Crozet y Julian Hinz afirman que un 87% [6, p. 27] de la reducción del comercio para la UE se produce en productos no sujetos a embargo, denominando este efecto como

friendly fire (fuego amigo). Para explicar las causas, descienden al nivel de las empresas francesas y encuentran evidencias de que el riesgo país (que incluiría los efectos de la inestabilidad legal y política, así como la dificultad de la gestión financiera debido a las sanciones) es un factor determinante y sus efectos son muy superiores a los de posibles boicots o cambios de preferencias por parte de los consumidores.

La mayoría de estos estudios son anteriores a 2022, y además no han tenido en cuenta los efectos en la inversión directa de cada uno de los países de la UE en Rusia.

La literatura sobre el impacto de las sanciones y embargos en España no es abundante. Carlos Uriarte Sánchez explica el origen histórico de las relaciones políticas y económicas entre Rusia y España para concluir resaltando el papel que puede desempeñar España como puente de las relaciones entre UE y Rusia [7, p. 17]. Ruth Ferrero-Turrión [1, pp. 201-203] cita una pérdida en las exportaciones españolas de 785,3 millones de euros, pero no refleja las procedentes de las inversiones directas de empresas españolas en Rusia o el muy relevante impacto en turismo. Juan José Otamendi García-Jalón hace un análisis exhaustivo de cada grupo de productos agroalimentarios a partir de los datos oficiales y estima un impacto en las exportaciones mucho menor, 338 millones de euros [8, p. 96], que podría elevarse a 530 millones por las razones que expondremos más adelante. Tanto Georgy Filatov [9, p. 76] como Antonio Sánchez Andrés y De Pedro [10, p. 2] mencionan un impacto parecido en las exportaciones, 550 millones de euros, y proponen una visión más global de los efectos económicos, que incluiría el efecto sobre el turismo, la compra de inmuebles en España, o las inversiones de empresas españolas en Rusia, también descritas por Kiril A. Nikulin [11, pp. 196-203]. Son estas últimas aproximaciones las que resultan más interesantes porque proporcionan un panorama más completo del impacto

económico generado y sus causas. Pero ninguno de estos estudios ha realizado una revisión completa y sistemática de las principales empresas afectadas y esa será nuestra aportación para llegar a una estimación completa del efecto económico del conflicto geopolítico para España.

Metodología y fuentes

Para el presente estudio complementamos el análisis de la reducción en las exportaciones españolas con la revisión del comportamiento de las ventas de las filiales de empresas españolas establecidas en Rusia, o el de la exportación de servicios. Para ello hemos recurrido a la información oficial aportada por el ministerio de Economía, Comercio y Empresa (a través de sus herramientas *DataComex*, *DataInvex* y *GlobalIndex*), el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) y el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Analizando estas evoluciones veremos que las reducciones no parecen tener como únicas causas las sanciones y los embargos. También hay otras causas. Por esta razón, descenderemos al nivel de las empresas y buscaremos cuáles han sido sus razones para abandonar el mercado ruso. Cuantificaremos los descensos motivados por sanciones, embargos y otras causas (que llamaremos causas indirectas) para poder extraer conclusiones.

Para el análisis a nivel empresarial revisamos las cuentas anuales, informes de sostenibilidad y sectoriales, presentaciones en foros, notas de prensa, informes de ICEX, de departamentos de análisis y noticias de prensa.

En 2021 había 1.970 exportadores regulares a Rusia y 149 filiales en el país. No están disponibles los listados de estas empresas ya que la mayoría de la información ha pasado a ser “sensible” y se ha cerrado su acceso al público. Aun así hemos conseguido localizar 84 empresas que tenían filiales en Rusia (el 56,4% del total). En cuanto a exportadores, hemos completado

el análisis de 148 empresas que explican el 64,5% de la caída de ingresos.

Limitaciones, alcance y posibles campos de estudio

Dejamos fuera del alcance de nuestro estudio la valoración sobre la eficiencia de la política de sanciones, aunque no debemos olvidar en ningún caso que el fin primordial de las sanciones por parte de la UE era lograr un cambio en la postura de Rusia sobre Ucrania, y esto no se ha logrado.

Sin duda alguna, una de las primeras consecuencias del conflicto entre Rusia y Ucrania fue la subida de los precios de la energía, con el consiguiente encarecimiento de bienes y servicios para empresas y particulares, y la caída de las cotizaciones bursátiles de las empresas afectadas. Dejaremos estos análisis para otras posibles líneas de trabajo.

Para no multiplicar su extensión, en este estudio valoraremos el impacto en las exportaciones sin un análisis de en qué medida (y a qué precios) las empresas españolas han sido capaces de sustituir al mercado ruso por otros mercados, limitando así el perjuicio. Tampoco valoraremos el impacto del freno de la compra de inmuebles por parte de ciudadanos o empresas rusas.

Impacto en las exportaciones

Tras la disolución de la Unión Soviética en 1991, el comercio entre Rusia y España ha crecido consistentemente a excepción del período 2009-2010 en que sufrió los efectos de la crisis económica. En los años 2011 y 2012 se recuperó el terreno perdido y alcanzó máximos (exportaciones por valor de 2.951 millones de euros e importaciones por 8.079 millones en 2012) (Gráfico 1). Durante el período previo a las sanciones, el comercio entre ambos países se había ido intensificando. Rusia pasó de ser el 33º cliente de España en 1995 al 18º en 2014, con un 1,1% del total de exportaciones españolas [8, p. 82].

En su conjunto las exportaciones a Rusia han pasado de 2.813 millones de euros en 2013 a 783 millones en 2024; es

El impacto económico para España de las sanciones a Rusia

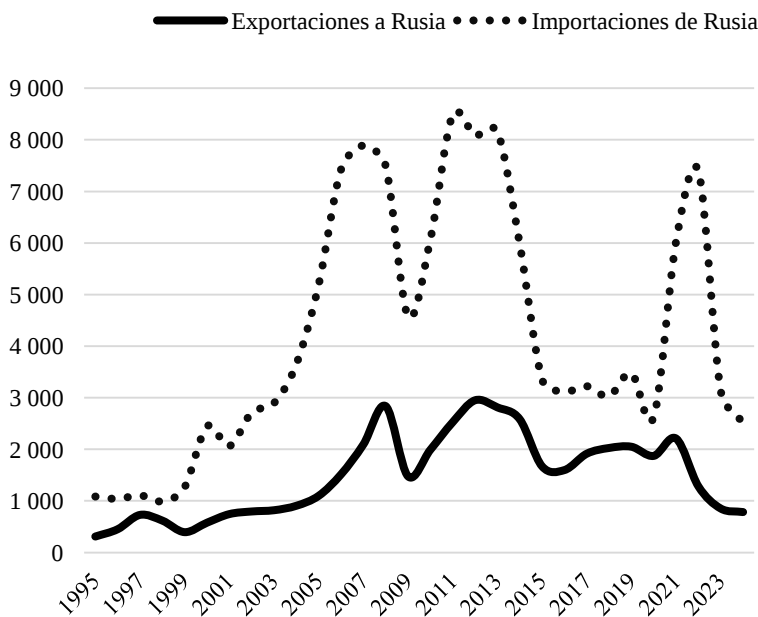
decir, se ha producido una reducción de 2.030 millones, un 72,2%. A continuación, iremos analizando estos efectos en cada sector económico, agrupándolos en función de su origen: reducciones causadas por las sanciones, por los embargos o por otros motivos indirectos.

A. Efecto de las **sanciones** en las exportaciones

Las sanciones económicas se centran en los sectores financiero, comercial, energético, del transporte, tecnológico y de la defensa, así como a los servicios prestados a Rusia o a nacionales rusos:

Gráfico 1

Exportaciones de España a Rusia e importaciones desde Rusia a España (millones de euros)



Fuente: elaborado por el autor a partir de los datos de *DataComex*.

URL: <https://datacomex.comercio.es/>

Sector financiero

España cuenta con dos bancos (*Banco Santander* y *BBVA*) entre los más grandes del mundo por volumen de activos, según el informe 2024 de *Global Market Intelligence S&P*. En el momento de la operación especial de Ucrania, la exposición de toda la banca española era de US\$812 millones (700 millones de euros), frente a países como Italia o Francia, con una exposición de US\$25.000 millones cada uno [12].

El riesgo por el conflicto para *Banco Santander* se elevaba sólo a 80 millones de euros [13] y para *BBVA* a 58 millones [14]. Es el tercer banco español, *CaixaBank*, el que, aun estando lejos del tamaño de los anteriores, presentaba una mayor exposición, 185 millones de euros [15]. Esto es debido a que tiene una amplia implantación en las zonas catalana, valenciana y andaluza donde se encuentra el mayor colectivo de empresas y particulares rusos, con propiedades inmobiliarias y dedicados a actividades de comercio exterior.

Por lo tanto, la banca española no tiene ni ha tenido posiciones significativas en relación a su tamaño. Su preocupación se debe más bien al impacto que el conflicto pudiera tener en el conjunto de la economía.

Energía, defensa y tecnología

En lo que respecta a España, las sanciones en materia energética habrían tenido gran importancia si hubieran afectado a las importaciones de gas natural licuado (GNL), pues Rusia es uno de sus principales suministradores. Las principales empresas energéticas españolas siguen importando GNL a pesar de la incesante crítica por parte de los grandes medios de comunicación, como podemos ver con el caso de *Naturgy* (tercera empresa energética por beneficio neto) que tiene un acuerdo firmado en 2013 con el consorcio *Yamal* formado por la compañía rusa *Novatek* (el 50,1%), *Total Energies* (el 20%), *CNPC* (el 20%) y *Silk Road Fund* (el 9,9%) para el suministro de un mínimo de 2,5 millones de toneladas de GNL. Aunque ha

sido criticado, la empresa ha continuado cumpliendo las obligaciones pactadas en el contrato. Por su parte, la segunda empresa del sector, *Repsol*, también tiene un acuerdo con *Novatek* e igualmente es puesto en tela de juicio hasta tal punto que fuentes de la empresa aclaraban a los medios que “no está ligado a ningún activo ruso” y que “el gas proviene del *portfolio* de *Novatek*, no tiene por qué ser de Rusia” [16].

En general, las sanciones a las exportaciones de bienes y equipos del sector de la energía y de la minería han tenido un bajo impacto. En enero de 2022 *Repsol* vendió a *Gazprom Neft* sus participaciones en las empresas de exploración *JSC Eurotek – Yugra* y *ASB Geo* y en 2021 había vendido o liquidado sus otras posiciones en Rusia. Por su parte, la primera empresa del sector, *Iberdrola*, había realizado proyectos relativamente importantes en Kola en 2005, Perm en 2012 o Novovoronezh en 2015, pero no tenía ninguna actividad en febrero de 2022.

Una de las empresas más afectadas por este capítulo de sanciones ha sido *Técnicas Reunidas*, que ejecuta proyectos de ingeniería, diseño y construcción de plantas industriales y energéticas. Desde 2007 venía realizando proyectos para la petrolera rusa *Alliance* y para *Lukoil*. En 2013 firmó el contrato más importante, por 1.100 millones de euros, y duración hasta 2015. Este proyecto no se vio afectado por las sanciones de 2014 porque la prohibición de exportar e importar equipamiento era sólo para hidrocarburos no convencionales, y además no era retroactiva. En 2021 firmó un contrato de 234 millones de euros para una refinería de *Gazprom*. El proyecto era por más de tres años, pero ha sido cancelado debido a las sanciones cuando llevaba ejecutado un 4,75%. Según su memoria, a cierre de 2022 la empresa ha registrado una pérdida de 50 millones de euros para regularizar estos impactos. En un primer momento indicaron a la prensa que el impacto era del 2% de las ventas para 2022, es decir, unos 80 millones de euros. La empresa

empezaba a recuperarse de sus malos resultados en 2021 y el contratiempo no pudo venir en peor momento [17].

Cuando en abril de 2022 el presidente ucraniano Volodymyr Zelenski compareció ante el parlamento español, se preguntó “¿Cómo permitir que las empresas europeas tengan beneficios mientras destruyen mi país?” y denunció que varias continuaban lucrándose gracias a sus ventas en Rusia. Señaló a tres “empresas” españolas: *Porcelanosa* (que mencionaremos más adelante), *Sercobe* y *Maxam*. *Sercobe* no es una empresa, sino la Asociación Nacional de Fabricantes de Bienes de Equipo, que vio cómo se colapsaba su web por el inusitado interés mediático y tuvo que realizar una declaración pública aclarando que se trataba de un error pues cesó su actividad de promoción y representación de sus asociadas en Rusia en 2014. *Técnicas Reunidas* es una de las empresas asociadas a *Sercobe* y probablemente éste sea el origen del error de Zelenski.

Maxam, compañía que opera en los sectores químico, minero y de defensa, fue fundada por Alfred Nobel en 1872 en España y se fusionó en 1970 para formar Unión de Explosivos Rio Tinto. En 1994 fue privatizada y en 2002 constituyó una filial en Rusia. El grupo contaba con siete centros de producción en Rusia, proporcionando servicios y productos de voladura a minas y canteras. En abril de 2022 tenía 11 millones de euros en activos en Rusia y era su 4º mercado. Posteriormente se ha publicado que la facturación fue de 45 millones (en cinco meses de 2022) y un negocio valorado en 19,5 millones [18]. *Maxam* tardó en replicar a las acusaciones de Zelenski. Vendió su negocio de defensa a la alemana *Rheinmetall*, y, ante la presión mediática, la compañía afirmó que ya no realizan exportaciones a Rusia y se ha comprometido a vender su filial en Rusia.

Hay que tener en cuenta que se prohíbe la exportación de material militar, pero también cualesquiera otros que puedan tener un uso militar, defensivo o de seguridad. Esto incluye componentes informáticos, electrónicos y ópticos, productos

químicos, instrumentos de navegación, generadores y termostatos, cámaras, lentes, drones de juguete, ordenadores portátiles y discos duros, por ejemplo. Ante tal diversidad de productos sancionados no es posible aislar su impacto económico, ya que no se identifican unívocamente con los correspondientes códigos de producto, pero sí podemos afirmar que estas sanciones son, en buena parte, las causantes de las reducciones de las exportaciones de máquinas, aparatos mecánicos y eléctricos y material eléctrico (grupos de código Taric 84 y 85). Estas partidas registran una bajada del 78%, 297 millones de euros, entre 2021 y 2023, según *DataComex*.

Transporte

Las sanciones en este ámbito abarcan las exportaciones de bienes (incluidas piezas) y tecnología de los sectores aeronáutico, marítimo o espacial y los servicios de reparación o mantenimiento.

En este ámbito destacamos dos empresas entre las que han sufrido un mayor impacto: *Talgo* y *Fluidmecánica*.

Talgo es una empresa ferroviaria española que se dedica tanto a la producción de trenes como a su mantenimiento. En 2011 vendió a *RZD* 7 trenes por 100 millones de euros. Dispone en Moscú de una base de mantenimiento de más de 15.000 metros cuadrados y emplea a más de 70 personas. En estas instalaciones se realizaba el mantenimiento de las unidades de tren suministradas en los últimos años. La actividad de *Talgo* cesó en marzo de 2022 y la filial rusa está en proceso de disolución, según indica en sus cuentas anuales.

Fluidmecánica es una empresa de maquinaria naval que lleva trabajando desde 1999 con empresas rusas. En 2014 Rusia suponía el 70% de su producción (¡frente al 10% que suponía el mercado español!) y más de 100 buques rusos llevaban equipos diseñados y fabricados por *Fluidmecánica*. En diciembre de 2021 firmaron con la empresa *R-FLOT* un certificado de aceptación para el primer buque de tendido de boyas dentro de una serie de 10 barcos; el contrato estaba previsto que se

cumpliría en el cuarto trimestre de 2022. También estaban colaborando en el diseño y construcción de rompehielos, máquinas de remolque, etc. En 2022 sus ventas cayeron un 30,7% hasta los 3,8 millones de euros y las exportaciones pasaron a representar sólo un 35%. Probablemente sea una de las empresas más afectadas por el conflicto.

Comercio de materias primas

En este capítulo de las sanciones se incluyen tanto las materias primas en bruto como aquellas más elaboradas que puedan mejorar las capacidades industriales rusas. Dos importantes empresas españolas de este ámbito, *Acerinox* y *Tubacex*, han sufrido las consecuencias.

Acerinox es uno de los cinco mayores productores de acero del mundo. Antes del conflicto facturaba 27 millones de euros en Rusia, un 0,4% de sus ventas. Desde el primer momento se han adherido a las sanciones y han condenado duramente la acción, a la vez que su consejero delegado indicaba: “estamos preparados para cesar toda actividad comercial mientras dure el conflicto”.

Tubacex es un grupo industrial de fabricación de tubos y soldaduras. Dado el negocio que tenía en la región, abrió una oficina en Moscú en 2008. En 2022 se vio obligada a cerrarla. En 2022 facturó en Rusia 8 millones de euros, un 1,6% de sus ventas totales. En 2021 había facturado 11 millones.

Productos de lujo

Ilustraremos el revés para las marcas de lujo españolas con el ejemplo de la empresa *Lladró* que produce figuras decorativas y otros productos de porcelana. Presente en Rusia desde hace 30 años, goza de gran popularidad hasta el punto de que en 2003 el Museo Nacional de Historia de Moscú presentó una muestra antológica con 150 piezas de *Lladró*. Ya en 2012 afirmaba que estaba presente en 40 ciudades rusas y contaba con 4 boutiques exclusivas en Moscú. Como muchas otras empresas han tenido que responder al señalamiento mediático, publicando un comunicado en que aclaran que no es propietaria del negocio

que vende sus productos en Rusia y que ha cesado en el envío de mercancía.

Servicios

Se prohíben los servicios de contabilidad, auditoría y asesoría, arquitectura e ingeniería, consultoría informática, programación, publicidad, investigación de mercado, y asistencia técnica y derechos de propiedad relacionados con bienes o tecnologías sancionadas. Aunque esté capítulo de actividades sancionadas no es muy relevante cuantitativamente (en 2023 España exportó a Rusia servicios no turísticos por valor de 134 millones de euros, una reducción de 63 millones de euros respecto a 2022), sí hay un conjunto de empresas pequeñas y medianas que normalmente acompañaban al resto de empresas en sus aventuras exportadoras.

Un caso distinto es el de *Indra*, una multinacional española que ofrece servicios de consultoría sobre transporte, defensa, energía, telecomunicaciones y servicios financieros. Desde 1989 colaboraba con empresas estatales rusas para los sistemas de protección aéreos y de modernización de centros de control aéreo. Entre estos acuerdos, sólo permanecía en vigor uno por 0,3 millones de euros anuales para el mantenimiento de los equipos del aeropuerto de Rostov, acuerdo que se rompió en marzo de 2022. *Indra* manifestó tener proyectos en cartera en la región por importe de 4 millones de euros.

B. Efecto de los embargos en las exportaciones

Rusia respondió a las sanciones aplicando embargos sobre algunos productos agroalimentarios. Para analizar su impacto, extraemos los capítulos más afectados y, para una mayor perspectiva, observamos su evolución desde 2010 hasta 2015 (téngase en cuenta que los embargos entraron en vigor en agosto de 2014).

Cuadro 1

Productos más afectados por los embargos (millones de euros)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Carnes	133	198	262	116	7	0
Frutas	116	184	189	158	105	0
Legumbres y hortalizas	22	33	51	72	46	0
Pescados	22	23	28	12	0	0
Total 4 grupos	293	438	530	358	159	0

Fuente: elaborado por el autor a partir de los datos de *DataComex*.URL: <https://datacomex.comercio.es/>

Los cuatro grupos más afectados son, por orden de importancia: carnes, frutas, legumbres y hortalizas y pescados. El conjunto de los cuatro grupos alcanzó un volumen total de 530 millones de euros en 2012 para desaparecer totalmente en 2015, por lo que esta cifra es una primera estimación del impacto en las exportaciones españolas de estos productos. Explicaremos más adelante porqué tomamos como referencia el año 2012 y no el 2013, que parecería el más lógico.

Carne

Dentro de los mencionados 530 millones de impacto, el mayor efecto se produce en la exportación de carne, 262 millones. El producto con mayor peso es la carne de cerdo. Rusia había ido ganando peso dentro del conjunto de las exportaciones de este producto (del 3,9% de 2010 al 6,6% de 2013). Sin embargo, antes de los embargos Rusia había cerrado temporalmente su mercado basándose en cuatro casos aislados de gripe porcina africana detectados en las fronteras de Lituania y Polonia con Bielorrusia, de manera que, de no haber habido embargos, podemos suponer que se habría recuperado con normalidad el nivel previo (año 2012).

Fruta

El segundo grupo de exportación cuya desaparición resulta más relevante cuantitativamente es la fruta, responsable de una caída de 189 millones de euros.

Entre las frutas que exportaba España a Rusia caben destacar los melocotones y cítricos que representaban casi el 80% de las frutas exportadas en los años 2012 y 2013.

El caso de los melocotones es paradigmático. España es el mayor exportador del mundo, y lo era también en 2013 (según *UN Comtrade Database*). España era también el mayor exportador de esta fruta a Rusia en 2013 (el 52% de sus importaciones, seguido por Grecia, el 21%). Para España, Rusia era el tercer mayor importador (el 9% del total) y, por tanto, el embargo supuso un importante revés para el sector. En los primeros años tras la prohibición, España pareció encontrar la solución vendiendo la cuota asignada a Rusia a sus países vecinos: de las 65 toneladas de melocotones que España vendía a Rusia en 2013, parecía que la mayor parte “transitaría” por Bielorrusia, pero si extendemos el análisis a 2015 se puede observar claramente que fue Lituania quien absorbería la mayor parte, 41 toneladas, y Letonia con 18 toneladas. Entre 2013 y 2015, Lituania triplicó sus importaciones, y Letonia las cuatuplicó. Pero el efecto sólo duraría unos años pues desde 2018 los volúmenes son similares a los anteriores al embargo, e incluso inferiores.

Al igual que con los melocotones, España es el mayor exportador mundial de cítricos. Sin embargo, en 2013 sólo era el sexto en el ranking de exportadores (principalmente, mandarinas, limones y naranjas) a Rusia (el 6,1% del total de sus importaciones). Para España, las exportaciones a Rusia suponían sólo un 1,6% del total.

Legumbres, hortalizas y pescado

El último grupo afectado está compuesto por tomates, pepinos, pepinillos, otras hortalizas y pescados, principalmente

congelados. En conjunto totalizaba 79 millones de euros, pero estaba diversificado y no presenta conclusiones de especial interés.

C. Efectos **indirectos** en las exportaciones

Denominamos efectos indirectos a todos aquellos impactos en las exportaciones con causas distintas a las sanciones y los embargos. Entre ellos destacan las dificultades en las operaciones financieras o de logística, pero también el riesgo reputacional que supone para la empresa exportadora, que se puede definir como aquel asociado a los cambios de percepción u opinión sobre una empresa que tienen sus grupos de interés. En España no ha habido movimientos de boicot que hayan incidido notablemente en la relación entre las empresas y los consumidores. Tampoco el gobierno español ha tratado con dureza a las empresas que continúan comerciando con Rusia (muy al contrario, cuando Zelenski señaló a tres “empresas” en el parlamento, el gobierno salió en su defensa [19]). Son los grupos de medios de comunicación los que tienen un papel esencial en esta cuestión y, por ello, son las empresas con gran exposición pública (normalmente las grandes y medianas) las que se han visto obligadas a cancelar o pausar sus exportaciones a Rusia.

Probablemente el sector más afectado por estos efectos indirectos sea el textil y la empresa más perjudicada, *Industria de Diseño Textil, S.A. (Inditex)*, la multinacional española que explota varias marcas entre las que destacan *Zara*, *Massimo Dutti* y *Pull & Bear*. Según el Informe Anual de 2021, tenía 502 tiendas en Rusia, 10.148 empleados y suponían el 8,5% del resultado neto de explotación (EBIT), 364 millones de euros. Rusia era el tercer mercado tras España, y EE. UU. (este último con tamaño similar a Rusia). En 2021 facturaba 1.349 millones de euros, un 39% más que en 2020 [20]. En marzo de 2022 el Grupo anunció la suspensión temporal de sus operaciones y en octubre de 2022 firmó un acuerdo preliminar para transferir

activos y empleados asociados a 243 tiendas a una empresa del grupo *Daher*. La operación fue aprobada por las autoridades rusas en abril de 2023. Cabe destacar que el acuerdo otorga a *Inditex* el derecho hasta 2034 para retornar al mercado en condiciones similares a las anteriores, poniendo de manifiesto las intenciones de recuperar uno de sus principales mercados tan pronto como las circunstancias lo permitan. El Informe Anual de 2023 muestra unas pérdidas de 231 millones de euros, además del ya mencionado impacto en las ventas.

Un enfoque distinto ha sido el adoptado por la empresa textil *Mango* que en marzo de 2022 anunció que “con tristeza y preocupación” se veían obligados a cerrar las 55 tiendas propias, así como su plataforma de *e-commerce*, y suspender los envíos de producto. Posteriormente, se aclaró que las tiendas propias serían traspasadas a sus socios locales convirtiéndose en franquicias. En cuanto a las otras 65 tiendas franquiciadas, por responsabilidad con franquiciados y empleados se les permitía continuar operando y pueden continuar comprando los productos a la firma, pero gestionando directamente el transporte. A cierre de 2021, Rusia representaba el 8% del EBIT de *Mango* y se encontraba entre sus cinco mayores mercados. *Mango* ha llevado a cabo una provisión de 20 millones de euros en sus cuentas de 2022 debido al conflicto [21].

El segundo sector con un impacto más importante tras el textil es la industria auxiliar del automóvil. En este caso, el detonante ha sido la retirada de las empresas europeas, americanas o japonesas de producción de automóviles para las que trabajaban (*Ford*, *GM*, *Volkswagen*, *Renault-Nissan*, *Toyota*). Estas empresas habían abierto sus centros de producción en Rusia, junto a las fábricas de estos automóviles. Son los casos de *Gestamp*, Grupo *Antolín* y *Cie Automotive* (CIE).

Gestamp inició en 2009 la puesta en marcha de plantas cerca de las fábricas automovilísticas en San Petersburgo, Kaluga y Togliatti. Todas las plantas están prácticamente paradas desde febrero de 2022. A 31 de diciembre de 2021, la valoración de sus activos en Rusia era de 55 millones de euros, y los ingresos que obtenía en Rusia equivalían a 108 millones (el 1,3% sobre el total) y un EBITDA de 16 millones (el 3,8% sobre el total). A 31 de diciembre de 2023, mantenía a 222 empleados de los 459 que tenía a cierre de 2022. El tono de sus comunicaciones oficiales apunta claramente a que han pausado la actividad a la espera de poder reactivarla de la mano del resto de la industria del automóvil [22]. Tal y como indicaba su presidente ejecutivo, es preciso huir de “un planteamiento demagógico”.

Grupo *Antolín* contaba con dos fábricas en San Petersburgo y Nizhni Novgorod con 164 empleados. En marzo de 2023 vendió ambas compañías a *Delta Leasing Company*.

Cie Automotive (CIE) disponía de una planta en Togliatti activa desde 2015 y tenía 65 trabajadores. En marzo de 2023 anunció el cierre y liquidación definitivo de la planta, asumiendo una pérdida de 18 millones de euros.

Todas las empresas mencionadas del sector textil y automotriz tenían filiales en Rusia por lo que su impacto se recoge también en el apartado en que estudiamos las inversiones de empresas españolas.

Las industrias de **productos cerámicos**, colorantes y muebles también presentaron fuertes descensos en sus exportaciones.

Durante muchos años España ha sido el principal suministrador de azulejo a Rusia. En 2013 poseía un 26% del mercado ruso y era su tercer mercado, tras Francia y Arabia Saudita. A la feria celebrada en Moscú ese año, acudieron 66 empresas españolas del sector cerámico. En 2021 las industrias azulejeras generaban 79 millones de euros (178 en 2013) en

exportaciones a Rusia. Entre ellas destaca la empresa *Porcelanosa*, la tercera señalada por Zelenski en su comparecencia ante los diputados españoles. *Porcelanosa* inmediatamente salió a la palestra indicando que desde el inicio del conflicto no se habían realizado nuevas ventas directas. El revuelo mediático no ayudó a un sector que en 2022 se enfrentaba a serias dificultades por la subida de los costes de la energía y la pérdida de mercados como el ruso y con tres empresas presentando expedientes de regulación de empleo en ese año.

D. Otros sectores con baja incidencia

Por último, hay varios sectores con cierto peso que están sabiendo mantener sus niveles de exportaciones: aceites y aceitunas, farmacéutico, perfumería y vinos. De alguna manera, están consiguiendo solventar los problemas de transporte y circulación monetaria. Pero quizás lo más interesante es que, bien porque se trata de pequeñas empresas, o, simplemente, compañías con baja exposición pública, o porque hacen uso de intermediarios, están evitando el escrutinio de los medios de comunicación. Los medios, en su mayoría, no están diferenciando la exportación de materiales con potencial bélico de la exportación de chocolate o aceite, por poner un ejemplo. Para respetar la voluntad de estas empresas de mantener su anonimato, no presentaremos aquí ningún caso empresarial concreto.

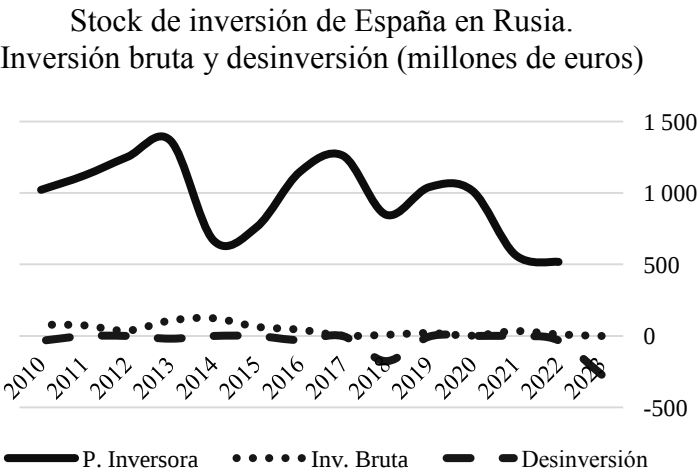
Impacto en las inversiones

El potencial del mercado ruso ha hecho que muchas empresas españolas que habían emprendido exitosamente el camino de la exportación se decidieran por establecer filiales, centros de producción o distribución en Rusia. En otros casos, las causas fueron las licitaciones o la necesidad de situarse cerca

de las plantas de fabricación de automóviles. En 2013 la posición inversora de las empresas españolas alcanzó su máximo, 1.366 millones de euros. En 2022 (último dato oficial disponible) se había reducido a 518 millones y, además, durante 2023 se han realizado desinversiones por más de la mitad de este importe, 271 millones de euros (Gráfico 2).

También podemos observar que la cifra de negocios de estas empresas españolas en Rusia ha pasado de 1.786 millones de euros en 2021 a 668 en 2022 (último dato oficial disponible), reflejando una bajada de 1.118 millones de euros que será mucho mayor cuando se presenten los datos de los años posteriores. Ilustraremos esta caída con tres ejemplos: *Roca*, *Amrest* y *El Pozo*.

Gráfico 2



Fuente: elaborado por el autor a partir de los datos de *GlobalInvex*.
URL: <https://globalinvex.comercio.gob.es/>

Roca es un grupo de empresas líder mundial en el diseño, fabricación y venta de productos para el baño con 19.700 empleados distribuidos por todo el mundo en 79 centros de

producción, según su memoria de 2023. Operaba en Rusia desde 2004 y tenía siete fábricas que empleaban a 2.800 personas. Era la primera compañía española en volumen de inversión en Rusia. Había visto una gran oportunidad en el mercado ruso. Como decía Antonio Linares, Director Gerente de *Roca* en Rusia y el CEI, en una entrevista [23] “Lo bueno de Rusia es que la gente, en general, suele renovar sus baños una vez cada siete años, mientras que en un país occidental como Alemania sólo los renuevan una vez cada 23”. En junio de 2022 *Roca* anunciaba la cesión de sus operaciones a la dirección local. Como indica su memoria de 2022, la operación de salida de Rusia ha supuesto la venta por 166,8 millones de euros y una pérdida de 120 millones en 2022 (frente a ventas por 141 millones en 2021 con un beneficio de 19,5 millones).

Amrest es una empresa de explotación de restaurantes de comida rápida con sede en España, cotizada en los mercados bursátiles polaco y español. La empresa gestionaba 200 restaurantes de la franquicia *KFC* del millar que había en Rusia, con unas ventas de 185 millones de euros y un EBIT de 14 millones, según su informe anual de 2021. Durante 2022 las ventas de los restaurantes crecieron un 60%, hasta los 295 millones, y el EBIT subió hasta los 25 millones (un 33% del total). En 2022 Rusia era el quinto mercado para *Amrest*. En mayo de 2023 vendió la franquicia por 100 millones de euros, lo que supuso una pérdida de 49 millones.

En cuanto a *El Pozo Alimentación* es una empresa perteneciente al Grupo *Fuertes*. En 2012 había constituido una *joint venture* con el mayor productor de carne en Rusia, el grupo *Cherkizovo*, para desarrollar una macrogranja de pavos con una inversión inicial de 130 millones de euros. Además, en 2015 el Grupo se había hecho con el 5% de *Cherkizovo*, y en 2017 adquirió un 3% adicional. A 31 de diciembre de 2021 el grupo valoraba sus inversiones financieras en Rusia en 121,5 millones de euros. En enero de 2022 el Grupo *Fuertes* anunciaba que su

socio *Cherkizovo* adquiriría su parte en la JV entregando acciones de la matriz, de forma que Grupo *Fuertes* pasaría a tener un 11,12% de *Cherkizovo* valorado en 150 millones de euros. De esta manera, el Grupo *Fuertes* se anticipó a las críticas de algunos medios y pudo confirmar que no tiene filial ni vende productos a Rusia, puesto que tan solo posee una participación minoritaria en una empresa rusa. Es posible que de esta manera haya sabido preservar su inversión en el medio o largo plazo.

Como se puede observar, estas empresas no desarrollan actividades sujetas a sanciones, de manera que podemos asumir que la caída de facturación de 1.118 millones se debe esencialmente a los efectos indirectos.

Impacto en los servicios

Si bien ya explicamos que hay un conjunto de servicios sujetos a sanciones, prestaremos ahora atención a uno de los sectores que contribuye en mayor medida al PIB español: el **turismo**.

La importancia del turismo para la economía española es enorme. Según los datos del INE, en 2023 representó un 12,3% del PIB. El turismo generó más de 2,5 millones de puestos de trabajo, el 11,6% del empleo total. En 2023 el turismo internacional alcanzó 85,2 millones de turistas en España, volviendo a niveles comparables a antes de la pandemia (83,5 millones en 2019).

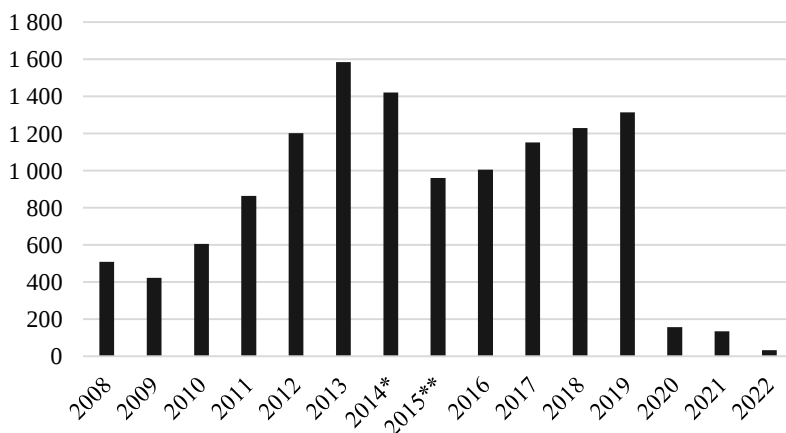
El turismo ruso había venido creciendo de manera sostenida desde 2009, al igual que el internacional, pero el ruso había crecido seis veces más rápido que el internacional. El turismo ruso alcanzó un pico de 1,6 millones de turistas en 2013, pero se hundió, en primer lugar, por la pérdida de poder adquisitivo de los ciudadanos rusos en 2014 y 2015 causado por la crisis económica debida a la bajada de los precios de los hidrocarburos (y al giro del turismo ruso hacia el Mar Negro) y, en segundo lugar, por la COVID-19, sin llegar a recuperarse por las circunstancias actuales (ausencia de vuelos directos, dificultades

con los medios de pago, tipo de cambio, etc.). De esta manera, se ha pasado a una exigua cifra de 32 mil turistas en todo el año 2022 (último dato publicado por INE; Diagrama 1).

Cabe destacar que el turismo ruso no sólo crecía a un ritmo mayor, sino que además era el más rentable para España. En 2019 los turistas rusos gastaron una media de 1.516 euros en su viaje, el más alto dentro del ámbito europeo y un 38% superior a la media global. El turista ruso superaba a la media en cuanto a la duración de su estancia, con la segunda mayor (8,7 noches) y señalaba como principal actividad las compras, por encima de las visitas a ciudades y disfrute de playas.

Diagrama 1

Número anual de turistas rusos en España (miles)



Fuente: elaborado por el autor a partir de los datos de INE.

Ese mismo año 2019, el gasto total realizado por los turistas rusos alcanzó 1.993 millones de euros, de manera que podemos imaginar la importancia que esta partida tendría en la economía española de no haberse truncado su restablecimiento.

Conclusiones

La revisión detallada de las partidas de comercio de España con Rusia y de las empresas implicadas permite estimar un impacto mucho mayor al observado hasta ahora en los diferentes estudios. En condiciones geopolíticas favorables, sin conflictos, podríamos estar hablando de un incremento del volumen de ventas de productos y servicios a Rusia en torno a los 5.400 millones de euros, como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 2

Resumen de los impactos económicos según sus causas:
sanciones, embargos e indirectas

	Causas			TOTAL
	Sanciones	Embargos	Indirectas	
Exportación de productos	629	530	1.026	2.185
Inversiones			1.118	1.118
Servicios	63		1.993	2.056
	692	530	4.137	5.359
	12,9%	9,9%	77,2%	100,0%
sin incluir Turismo:	20,6%	15,7%	63,7%	100,0%

Fuente: elaborado por el autor a partir de los datos de *DataComex*, *DataInvex* e INE.

Resulta especialmente llamativo que las causas más importantes de estos impactos negativos en la economía española y en las empresas que la conforman no son directamente las sanciones o los embargos. Las causas indirectas tienen un peso del 77,2% sobre el importe global del impacto. Aunque no tuviéramos en cuenta el impacto en el turismo, son las causas indirectas las que cuantitativamente tienen mayor relevancia (63,7%). Es decir, las empresas deciden dejar de vender aunque no tengan ningún obstáculo legal. Para aclarar

sus motivos, hemos tenido que recurrir al análisis concreto de las empresas que representan un 64,5% de las ventas totales a Rusia y hemos observado que sólo 38 de las 148 empresas analizadas (25,6%) comunicaban de alguna forma (cuentas anuales, notas de prensa, declaraciones a medios) el impacto económico del conflicto en sus cuentas de resultados. Pero estas 38 empresas incluyen a 26 empresas cotizadas que siguen las recomendaciones de sus auditores en cuanto a recoger el impacto del conflicto en sus informes. Así pues, son pocas las empresas que, por iniciativa propia, han querido manifestarse, y menos aún si el mercado ruso tenía un peso específico relevante en sus cuentas. Y así, muchas empresas inicialmente intentaron seguir protegiendo su cuenta de resultados frente a diversos medios de comunicación que, ansiosos por indagar a qué empresas podría afectar, pero también aplicando un tono de reproche hacia aquellas que continuaban operando, hicieron temer a los gestores de las empresas por un posible impacto en la opinión pública (el llamado riesgo reputacional), haciendo que muchas de ellas cesaran sus operaciones. Baste como ejemplo el altísimo impacto mediático que tuvieron las mencionadas declaraciones en el Parlamento del mandatario ucraniano señalando a tres “empresas” españolas.

Merecería la pena preguntarse si un país como España, en el que una de las mayores preocupaciones sociales es la tasa de desempleo (tradicionalmente una de las más altas de Europa), puede permitirse la destrucción de empleo por pérdidas de mercados como el ruso a causa del señalamiento mediático o social a empresas que simplemente tratan de vender sus productos alimentarios, textiles o de otro tipo, cuando además, en muchos casos, estas empresas realizan donaciones o envían ayuda humanitaria a las regiones afectadas desde el inicio del conflicto. Como dice el profesor Petr Yákovlev, debemos “echar la política fuera de los negocios” [24, p. 65]. La generación de valor por parte de las empresas es crucial y la labor empresarial

ya es suficientemente compleja como para que se obstaculice para lograr fines políticos. Además, como afirma el profesor Antonio Sánchez Andrés [25, p. 235], la ruptura de buena parte de estos lazos comerciales y empresariales difícilmente podrán reconstruirse.

Bibliografía References Библиография

1. Ferrero-Turrión R. Las sanciones de la UE hacia Rusia en el contexto del conflicto ucraniano. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*. Barcelona, 2020, no. 125, pp. 187-207.

2. Giumelli F. The Redistributive Impact of Restrictive Measures on EU Members: Winners and Losers from Imposing Sanctions on Russia. *Journal of Common Market Studies*. London, 2017, pp. 1-19.

3. Skvarciany V., Jurevičienė D., Vidžiūnaitė S. The Impact of Russia's Import Embargo on the EU Countries' Exports. *Economies*. Basel, (Switzerland), 2020, vol. 8, no. 3, 62, pp. 1-22.

4. Bali M., Nguyen T.T., Pratson L.F. Impacts of EU Sanctions Levied in 2014 on Individual European Countries' Exports to Russia: Winners and Losers. *Eastern Economic Journal*. London, 2024, vol. 50, pp. 154-194.

5. Chepte A., Gagné C. Russian Food Embargo and the Lost Trade. *European Review of Agricultural Economics*. Oxford, 2020, vol. 47, no. 2, pp. 684-718.

6. Crozet M., Hinz J. Friendly Fire: the Trade Impact of the Russia Sanctions and Counter-sanctions. *Economic Policy*. Moscow, 2020, vol. 35, no. 101, pp. 1-42.

7. Uriarte Sánchez C. Una relación entre España y Rusia a través de intereses compartidos: clave para la normalización de relaciones con la Unión Europea. *Cuadernos Iberoamericanos*. Moscow, 2021, vol. 9, núm. 1, pp. 45-62.

8. Otamendi García Jalón E. Efectos del veto ruso en las exportaciones españolas. *Boletín Económico de ICE*. La Rioja, 2015, núm. 3063, pp. 81-100.

9. Filatov G. Las relaciones ruso-españolas en el siglo XXI. *Comillas Journal of International Relations*. Madrid, 2019, núm. 14, pp. 71-80.

10. Sánchez Andrés A., De Pedro N. España en el conflicto Unión Europea – Rusia: El impacto de las sanciones. *CIDOB*. Barcelona, 2015, núm. 108, pp. 1-5.

11. Никулин К.А. Кризис двустороннего экономического взаимодействия России и Испании. *Контуры глобальных*

El impacto económico para España de las sanciones a Rusia

трансформаций: политика, экономика, право. М., 2021, т. 14, № 3, с. 189-208 [Nikulin K.A. Krizis dvustoronnego ekonomicheskogo vzaimodeystviya Rossii i Ispanii [Crisis in Bilateral Economic Cooperation between Russia and Spain]. *Kontury global'nykh transformatsiy: politika, ekonomika, pravo*. Moscow, 2021, vol. 14, no. 3, pp. 189-208 (In Russ.)].

12. La exposición de los bancos españoles a Rusia se limita a 700 millones. *Cinco Días*. Madrid, 24.02.2022.

13. Cruybeeck T.R. Banco Santander limita a 80 millones su exposición directa a Rusia y Ucrania. *20 Minutos*. Madrid, 28.02.2022.

14. La exposición de BBVA a Rusia asciende a 58 millones de euros. *Consenso del Mercado*. Madrid, 28.02.2022.

15. Tadeo F. El negocio con clientes rusos de CaixaBank es más del doble que el del Santander y BBVA. *The Objective*. Madrid, 20.04.2022.

16. Ribagorda C. Problemas para *Naturgy* y *Repsol*: Alemania se une a España y Suecia y apoya vetar las compras de gas ruso. *Okdiario*. Madrid, 01.03.2022.

17. *Técnicas Reunidas* asegura que las ventas por los proyectos que se harán en Rusia este año suponen solo un 2%. *Europa Press*. Madrid, 28.02.2022.

18. El fabricante de explosivos *Maxam* paga a sus directivos un bonus de 83,5 millones por la venta de Expal. *La Vanguardia*. Barcelona, 24.11.2023.

19. El Gobierno defiende a las empresas señaladas por Zelenski pese a la indefinición de *Maxam*. *The Objective*. Madrid, 06.04.2022.

20. 50 крупнейших иностранных компаний в России — 2024. Рейтинг Forbes. *Forbes*. М., 03.03.2024 [50 krupneyshikh inostrannykh kompaniy v Rossii — 2024. Reyting Forbes [50 Largest Foreign Companies in Russia - 2024. Forbes Rating]. *Forbes*. Moscow, 03.03.2024 (In Russ.)].

21. Galindo C. Mango abandona la venta directa en Rusia, tras 23 años, por la guerra en Ucrania. *El País*. Madrid, 17.06.2022.

22. Sobre la situación en Ucrania. Gestamp Press Release. URL: <https://www.gestamp.com/Media/Press/Press-Releases/2022/About-the-situation-in-Ukraine> (accessed 03.03.2025).

23. McChesney A. Q&A: With Bribery, Spaniard Finds It Takes Two to Tango. *The Moscow Times*. Moscow, 26.01.2012.

24. Yákovlev P.P. Rusia y España en el contexto global de las guerras comerciales. *Cuadernos iberoamericanos*. Moscow, 2019, núm. 4, pp. 58-66.

25. Sánchez Andrés A. Política comercial exterior de la Unión Europea y las sanciones a Rusia. *Cuadernos Económicos ICE*. Madrid, 2016, núm. 91, pp. 223-237.

Anexo. Detalle por sectores de los impactos económicos
en exportaciones

Importes en millones de euros				Diferencia	Diferencia	
SECTOR	2012	2013	...	2024	2024 vs 2012	2024 vs 2013
A SANCIONES:						
Exportación de bienes:						
Maquinaria		330		58		-272
Aparatos y mat. eléctrico		92		2		-90
Fundic. acero y hierro		97		2		-95
Minerales		0		0		0
Ferrovial		3		0		-3
Plásticos		110		22		-88
Joyería		18		0		-18
total		650		84		-566
Exportación de servicios:						-63 (*)
Impacto total de las SANCIONES:						-629
(*) No se dispone de los datos de 2021 y 2024, por lo que se ha tomado la variación 2022-23						
B EMBARGOS:						
		(**)				
Fruta	189			0	-189	
Carne	262			0	-262	
Legumbres y hortalizas	51			0	-51	
Pescados	28			0	-28	
total	530			0	-530	
(**) El dato más representativo es el de 2012, ya que en 2013 hubo una reducción temporal por un episodio de gripe porcina						
C INDIRECTOS:						
Ropa y calzado		261		39		-222
Automóvil y auxiliar		528		12		-516
Productos cerámicos		178		31		-147
Colorantes		59		2		-57
Muebles		87		3		-84
total		1.113		87		-1.026
D OTROS:						
Aceites, aceitunas,...		130		135		5
Farmacéutico		99		106		7
Perfume		92		119		27
Vino espumoso		31		39		8
Resto		340		213		-127
total		692		612		-80
TOTAL	2.951	2.813		783		-2.030

Fuente: elaborado por el autor a partir de los datos de *DataComex*.
URL: <https://datacomex.comercio.es/>