

Relaciones comerciales España-Latinoamérica.

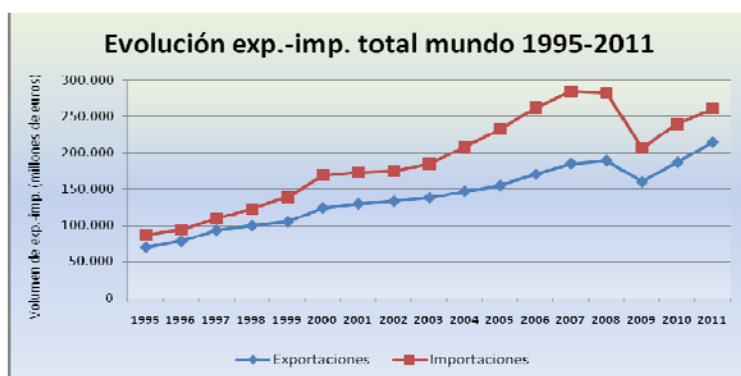
Índice.

1. Situación del Comercio exterior en España y perspectivas de la actividad exportadora de España.
2. Análisis de las relaciones comerciales entre España y América Latina.
3. La importancia de la fiscalidad en las relaciones comerciales internacionales ente UE—América Latina/España-América Latina.

La importancia del comercio exterior de España, a pesar de la coyuntura actual, se ha incrementado notablemente en los últimos años. Basándonos en la información que elabora el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, a través de la Estadística de Comercio Exterior, comprobamos que el año 2011 cerró con un déficit de la balanza comercial de -46,3 mil millones de €, lo que supone un importante ajuste respecto al año 2010, reduciéndose el total en un 11,4% gracias al dinamismo de las exportaciones, que crecieron un 15,4% i.a. Debemos tener en cuenta además la elevada dependencia española del sector energético, que representa el 86% del saldo negativo total. De esta manera, si elimináramos el efecto de la energía, el déficit del saldo comercial no vinculado a la energía se situaría levemente por encima de los -5.000 M€ (cifra no alcanzada desde finales de los 80).

Comentario [e1]: Diapositiva 1.

Comentario [e2]: Diapositiva 2.



Respecto al año 2012, las **exportaciones**, durante los cinco primeros meses de este año, han ascendido a 91.105,8 millones de euros, lo que supone un aumento del 3% i.a. continuando con la pauta de crecimiento de las exportaciones de años anteriores. En cuanto a las **importaciones**, han alcanzado los 107.047,0 millones de euros, reduciéndose un 1,6% respecto al año 2011. Como resultado, se ha producido un saldo total negativo de 15.941,2 millones de euros que se ha visto reducido en un 20,9% i.a. conforme al mismo periodo del año anterior.

Comentario [e3]: Diapositiva 3

PERIODO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO		COBERTURA
	M.€	Tasa de variación	M.€	Tasa de variación	M.€	Tasa de variación	Porcentaje
ene-12	16.579,2	3,9	20.234,4	-3,1	-3.655,2	-25,8	81,9
feb-12	17.977,6	4,9	21.736,7	6,6	-3.759,1	15,7	82,7
mar-12	19.888,5	1,2	23.133,8	-4,6	-3.245,3	-29,4	86,0
abr-12	17.198,4	-0,8	20.554,2	-3,5	-3.355,8	-15,3	83,7
may-12	19.462,2	6,2	21.388,1	-1,6	-1.925,9	-43,5	91,0
Resumen 12	91.105,8	3,0	107.047,0	-1,4	-15.941,2	-20,9	85,1

El **saldo comercial** se ha situado en 15.941,2 millones de euros durante estos cinco primeros meses de 2012, lo que supone el valor más bajo de todos los periodos analizados. Este dato podría deberse a una reducción de la necesidad de financiación de las empresas españolas, pero también al estancamiento de la economía española, ya que el consumo de las familias y la inversión de las empresas, se encuentran en tasas negativas y esto ha provocado una caída en las importaciones. Por otra parte, la mejora del saldo comercial, también se ha debido al crecimiento de las exportaciones, y al esfuerzo realizado por las empresas exportadoras para ganar competitividad y mantenerse en un mercado en el que los países emergentes están apareciendo con mucha fuerza.

Realizando un **análisis por sectores** comprobamos que las principales actividades exportadoras han sido los bienes de equipo y alimentos, seguidos muy de cerca por el sector del automóvil (que sin embargo registró una caída del 9,5% con respecto al mismo periodo del 2011) y por los productos químicos. Asimismo cabe a destacar el mayor empuje exportador de los productos energéticos, cuyo volumen de exportación fue un 13,7% superior que el mismo periodo del año anterior. El principal sector importador fue el de los *productos energéticos*, que supuso el 24,3% del total de mercancías importadas, seguido por los *bienes de equipo*, que representaron el 17% del total de las importaciones, y los *productos químicos* con un 15,1% del total.

Desde un **punto de vista geográfico** se puede observar que la UE es el principal destino de nuestras exportaciones, suponiendo el 64,7% del total en 2012, un 51,5% a países del euro. A América Latina se destinan el 6% de las exportaciones españolas, dato positivo, que significa un incremento del 12% respecto al mismo periodo del año anterior. Al continente asiático exportamos el 5,5% del total y a África un 6,3%. Por otro lado, España importa mayoritariamente de países de la zona euro, el 40,7%. Sin embargo, es de destacar el incremento de las importaciones procedentes de América Latina, que han aumentado un 44,9% en 2012.

Comentario [e4]: Diapositiva
4

	Exportaciones		Importaciones	
	Porcentaje total	Tasa de variación	Porcentaje total	Tasa de variación
Unión Europea	64,7	0	50,5	-6,7
Zona Euro	51,5	-1,1	40,7	-7,7
América del Norte	4,3	-0,3	4,5	-2,9
América Latina	6	12,2	7,8	44,9
Asia	5,5	16,9	13,3	-6,3
Oriente Medio	2,6	15,3	4,6	-13,9
África	6,3	24,6	10,7	18,2
TOTAL	100	3	100	1,4

Si pasamos a hablar de perspectivas exportadoras de España hemos de hablar del ISAE. El ISAE, (*Indicador Sintético de Actividad Exportadora elaborado por el MEC, que resume la información proporcionada por las empresas investigadas en la “Encuesta de coyuntura de Exportación”, sobre la evolución de su actividad exportadora en el trimestre de referencia y las perspectivas sobre la misma a tres y doce meses*) concluye que las expectativas de exportación de nuestro país han mejorado, alcanzándose un valor de 1,4 puntos para el segundo trimestre de 2012, 0,7 más que el trimestre anterior, debido a las expectativas exportadoras a doce meses, que mejoraron significativamente, y a una percepción menos desfavorable del comportamiento de la actividad exportadora.

Comentario [e5]: Diapositiva 5



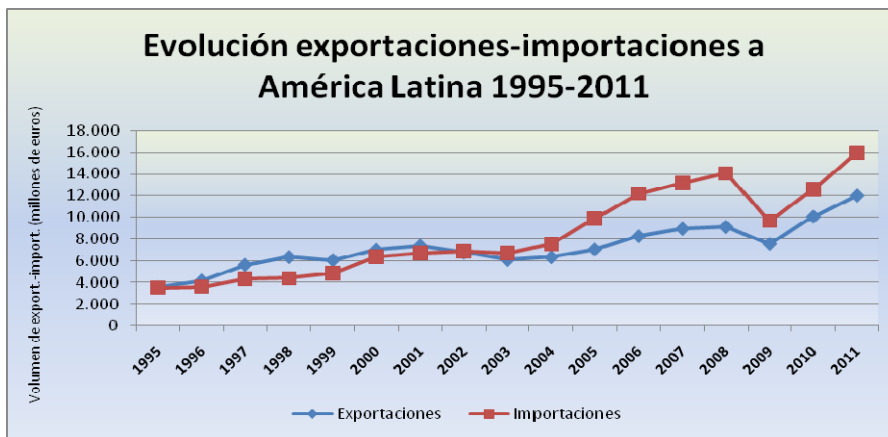
En cuanto a las expectativas exportadoras a medio plazo, el 43,9 de las empresas consideraron que tendrían un comportamiento al alza, seguido muy de cerca por el 43% que opinaron que éste sería estable, frente al 12,1% del total, que sin embargo esperaba un comportamiento a la baja.

Centrándonos en las relaciones comerciales entre España y América Latina, en el siguiente gráfico se puede observar la evolución del saldo comercial desde el año 1995 hasta el 2011. (No se encuentra incorporado el año 2012 debido

Comentario [e6]: Diapositiva 6

Comentario [e7]: Diapositiva 7

a que al no haber finalizado dicho año, existe una insuficiencia de datos, lo que distorsionaría el análisis del gráfico.)



Aunque en los primeros años analizados, España presentaba un saldo comercial favorable frente a América Latina, a partir de 2002 este comportamiento sufrió un importante viraje empujado por la crisis que en esos años sufrió Latinoamérica, generando un saldo comercial negativo que fue en aumento hasta el 2008, año en el que tanto las exportaciones como las importaciones se desplomaron, sobre todo las últimas, para luego reponerse a partir de 2009 con unas importaciones más fuertes de nuevo que las exportaciones.

Observando la siguiente tabla comprobamos que en los cinco primeros meses de 2012, las exportaciones a Latinoamérica crecieron por debajo de la mitad de lo habían crecido el año previo (36,31%), mientras que las importaciones aumentaron a un ritmo mucho mayor (17% más), lo que supuso que el saldo comercial empeorara un 224%, llegando a los -2.884.222,13 miles de euros.

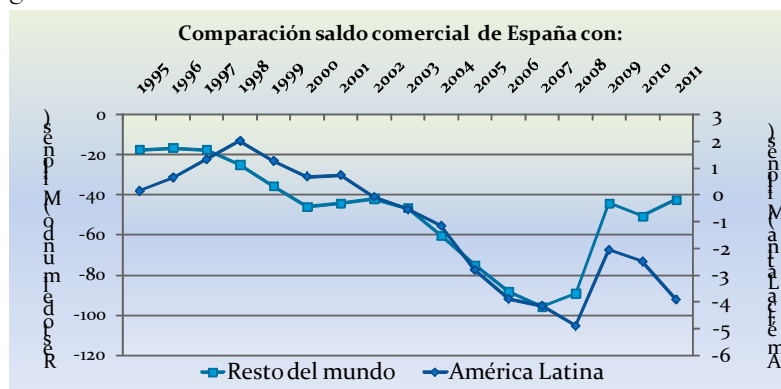
Comentario [e8]: Diapositiva 8

El comportamiento en 2012 se analiza en la siguiente tabla:

PRINCIPALES MAGNITUDES DEL COMERCIO CON AMÉRICA LATINA 2012.							
PERIODO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO COMERCIAL		COBERTURA %
	Miles de €	Tasa de variación	Miles de €	Tasa de variación	Tasa de variación	Tasa de variación	
Enero 2012	890.420,17		1.499.608,61		-609.188,44		59%
Febrero 2012	1.026.250,60	15,25%	1.782.182,29	18,84%	-755.931,68	24,09%	58%
Marzo 2012	1.194.763,32	16,42%	1.526.348,47	-14,36%	-331.585,15	-56,14%	78%
Abril 2012	1.035.336,63	-13,34%	1.735.198,15	13,68%	-699.861,52	111,07%	60%
Mayo 2012	1.317.314,72	27,24%	1.804.970,06	4,02%	-487.655,34	-30,32%	73%
Resumen 2012	5.464.085,45	12,15%	8.348.307,58	44,88%	-2.884.222,13	224,08%	65%

Realizando una comparación de las relaciones comerciales de España con el resto del mundo y, con América Latina, a través del saldo comercial, se observa que la tendencia ha sido muy similar, tal y como podemos comprobar en el siguiente gráfico.

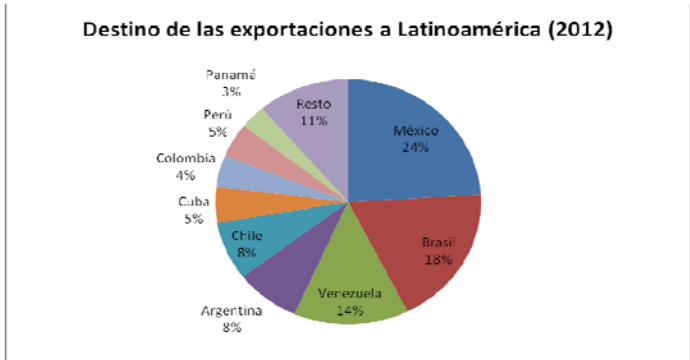
Comentario [e9]: Diapositiva 9



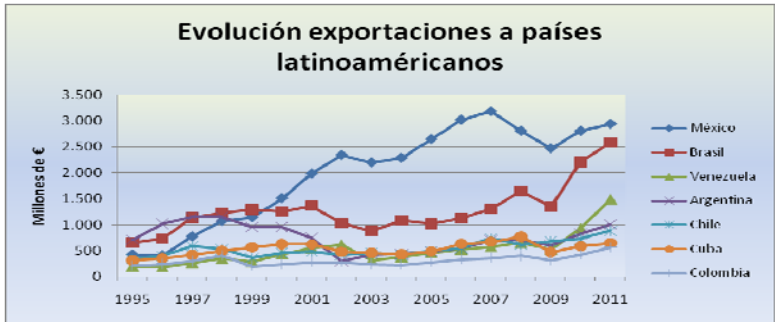
Si estudiamos las relaciones comerciales entre España y Latinoamérica desde el enfoque **del tipo de producto**, podemos decir que en el caso de las exportaciones, los bienes de equipo fueron el sector estrella en los primeros meses de 2012, suponiendo un 40% del total de los productos exportados, seguidos por las semimanufacturas, que representaban casi un 25%, que por otra parte, han sido históricamente los sectores con mayor potencia exportadora. Respecto a las importaciones, los productos energéticos supusieron casi un 50% del total de productos importados, experimentando un incremento del 137,5% en el conjunto de los primeros cinco meses de 2012, seguidos por el sector alimentario, que supuso casi el 25%, y las materias primas.

Realizando un análisis de los **principales socios comerciales de España en Latinoamérica**, para el caso de las exportaciones y cómo podemos ver, México ha sido el principal comprador de productos españoles de la región en 2012, seguido por Brasil, Venezuela y Argentina, destacando por tanto la importancia del **Acuerdo de Asociación entre la UE y México**, que entró en vigor en el año 2000, y que mejoró sustancialmente las condiciones de acceso al mercado para los productos españoles.

Comentario [e10]: Diapositiva 10.

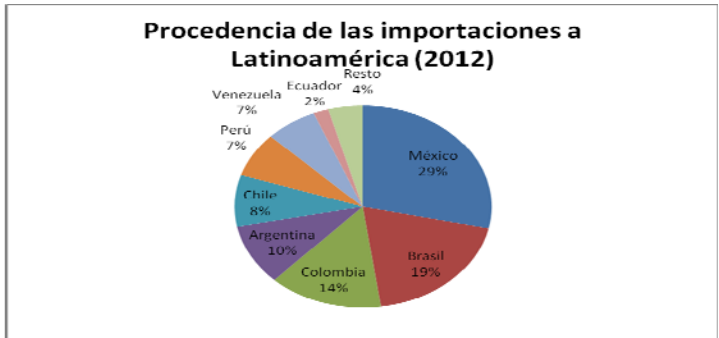


Igualmente es importante señalar la recuperación de las exportaciones a Brasil y a Venezuela, que, como también podemos observar, a partir de 2009, se han aproximado enormemente a las destinadas a México, sobretodo en 2011.

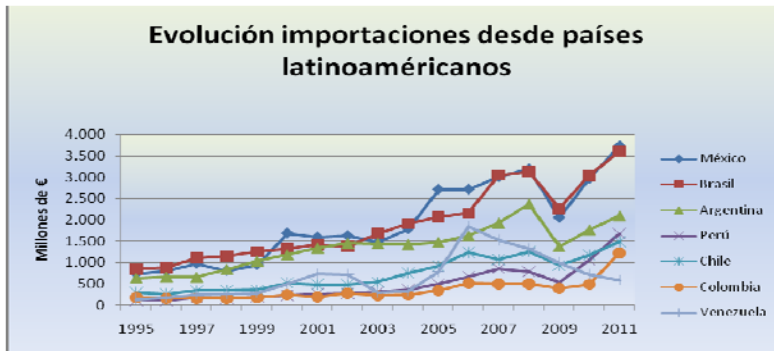


Para el caso de las importaciones, se observa que en 2012 México vuelve a ser el país más relevante, suponiendo un 29% del total, seguido por Brasil (19%), Colombia (14%) y Argentina (10%). La importancia de México se debe principalmente a las importaciones de combustibles y de aceites minerales, que en los cinco primeros meses de 2012 suponían el 87,34% del total de productos importados del país. Para el caso de Colombia y Venezuela, este porcentaje era incluso mayor, representando un 91,67% y un 92,92%, respectivamente.

Comentario [e11]: Diapositiva 11.



Un análisis en el tiempo nos muestra como México y Brasil han ido sucediéndose continuamente en el primer puesto de las importaciones, seguidos por Argentina.



Si se realiza un **análisis por comunidades autónomas**, en el año 2012, Cataluña ha sido el principal exportador a América Latina, representando el 25,37% del total español, seguido por el País Vasco (16,20%) y por Madrid (12,72%). Para el caso de las importaciones, destaca en 2012 Murcia, con un 22,77%, seguido por Andalucía (16,87%) y por Cataluña (16,58%).

Sin embargo, cuando hablamos de comercio exterior así como de relaciones con otros países o zonas geográficas, uno de los aspectos de mayor relevancia son los acuerdos a los que podemos llegar con ellos en materia fiscal. Debemos tener en consideración la importancia que dichos acuerdos amistosos tienen para la seguridad jurídica y económica, ya que el incremento de la competencia fiscal (desgraciadamente de índole pernicioso en muchas de las ocasiones) puede llevar a desfigurar los tratados comerciales que se hayan establecido con anterioridad. En España y por supuesto en toda Europa, debemos aprovechar la oportunidad que nos brindan los mercados latinoamericanos. Durante los últimos años, se han venido desarrollando acuerdos de colaboración con países de latinoamérica, que permiten una integración política, económica y cultural entre ambas regiones, destacando, la coordinación en materia fiscal que, como hemos explicado, se trata de un instrumento imprescindible para desarrollar con éxito nuestras relaciones comerciales con América Latina.

El interés de entablar relaciones entre Europa y América Latina, descansa sobre tres objetivos, tal y como apuntó el que fuera Presidente de la Comisión de Asuntos Exteriores del Parlamento Europeo, Elmar Brok:

- La estabilidad y democracia entre los países garantizando la estabilidad y seguridad en Europa.

- El volumen de mercado que suponen los países de América Latina alcanzando los 500 millones de consumidores.
- Los valores culturales e históricos que compartimos, que facilitan las relaciones y sitúan a esta región como un socio importante dentro del conjunto del resto de países.

En la actualidad, la Unión Europea es el segundo socio comercial de América Latina, y el principal inversor en la región. Como bien conocen, el punto clave de la asociación estratégica entre la Unión Europea y los países de América Latina, se sitúa en la Cumbre Birregional celebrada en Río de Janeiro en junio de 1999, donde se inician las negociaciones para la creación de MERCOSUR. A partir de este momento, los dirigentes de los países de la UE, América Latina y el Caribe, decidieron reunirse de forma periódica para celebrar estas Cumbres, evaluando los avances que hubieran tenido lugar en materias como economía, pobreza, equidad...

A continuación se presenta un breve resumen de las Cumbres que han tenido lugar hasta la fecha, y los principales resultados que se alcanzaron en cada una de ellas:

Cumbres		Principales resultados
Lugar	Año	
Río de Janeiro (Brasil)	1999	<ul style="list-style-type: none"> - Inicio de la asociación estratégica UE/ALC - Inicio negociaciones UE-MERCOSUR
Madrid (España)	2002	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo de Asociación UE-CHILE - Puesta en marcha Programa ALBAN - Concepto Espacio único UE-ALC
Guadalajara (México)	2004	<ul style="list-style-type: none"> - Puesta en marcha Programa EUROsociAL
Viena (Austria)	2006	<ul style="list-style-type: none"> - Inicio negociaciones para un Acuerdo de Asociación UE-América Central - Inicio negociaciones para un Acuerdo de Asociación UE-CAN

		- Creación EuroLAT
Lima (Perú)	2008	- Puesta en marcha de EUroCLIMA - Decisión de entablar un diálogo estructurado y global sobre migración
Madrid (España)	2010	- Plan de Acción para dar seguimiento al proceso birregional - Creación de la Fundación EU-LAC para reforzar la asociación y avanzar en el conocimiento entre ambas regiones
Santiago de Chile (Chile)	2013	- Propuesta la Cumbre para enero de 2013

Paralelamente, la Unión Europea tiene en vigor Acuerdos Comerciales con algunos países de América Latina, como son:

- **Acuerdo global de cooperación entre la CE y México**, que busca reforzar las relaciones económicas y comerciales a través de la creación de una zona de libre comercio de bienes y servicios.
- **Y el Acuerdo Comercial con Colombia y Perú**, para conseguir una mayor apertura de los mercados de ambos países y reforzar la estabilidad comercial de los mismos, eliminando aranceles o estableciendo medidas comunes en materia de derechos de propiedad intelectual, transparencia y competencia.

Pero específicamente, España, por nuestra cercanía socio-cultural, lingüística, histórica, etc... se convierte en un punto estratégico en las relaciones comerciales con América Latina, constituyendo una gran ventaja para nuestro país y convirtiéndonos, por tanto, en la región de la Unión Europea con la que se ha firmado un mayor número de acuerdos comerciales hasta la fecha. Un ejemplo, son los **Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones**

(APPRI), que España tiene suscritos con dieciocho países de América Latina¹ y que pueden observar a continuación, así como los **Convenios para Evitar la Doble Imposición Internacional** y prevenir la evasión fiscal en materia de Impuesto sobre la Renta y Patrimonio, que tiene suscritos con 13 países de dicha región². Como bien saben, los APPRI se establecen con el fin de que los países se comprometan a favorecer las inversiones procedentes del otro estado y garantizar la estabilidad jurídica de las mismas, reduciendo la incertidumbre y dotándolas de una mayor fluidez.

APPRI España – América Latina en vigor			
País	Fecha firma	Fecha entrada en vigor	Fecha publicación BOE
Argentina	03-10-91	28-09-92	18-11-92
Bolivia (1)	29-10-01	09-07-02	15-10-02
Colombia	31-03-05	22-09-07	12-09-07
Costa rica	08-07-97	09-06-99	17-07-99
Cuba	27-05-94	09-06-95	18-11-95
Chile	02-10-91	28-03-94	19-03-94
Ecuador	26-06-96	18-06-97	10-04-98
El salvador	14-02-95	20-02-96	10-05-96
Guatemala	09-12-02	21-05-04	17-06-04
Honduras	18-03-94	23-05-96	20-07-96
México	10-10-06	03-04-08	03-04-08
Nicaragua	16-03-94	28-03-95	25-04-95
Panamá	10-11-97	31-07-98	23-10-98

¹ Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

² Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, México, Panamá, Uruguay y Venezuela.

Paraguay	11-10-93	22-11-96	09-01-97
Perú	17-11-94	16-02-96	08-03-96
República dominicana	16-03-95	07-10-96	22-11-96
Uruguay	07-04-92	06-05-94	27-05-94
Venezuela	02-11-95	10-09-97	13-10-97

- (1) Bolivia ha denunciado el APPRI con España. Según el artículo 13 del APPRI de España con Bolivia existe una clausula de remanencia de 10 años para las inversiones españolas ya realizadas.

Las cláusulas contenidas generalmente en los APPRIs, se refieren a la definición de inversión e inversor, tratamiento justo y equitativo de las mismas, prohibición de medidas injustificadas y discriminatorias, justificación de las medidas de expropiación o nacionalización, libre circulación de capital, beneficios, etc, y por supuesto, los mecanismos que permitan resolver las posibles incidencias que pudieran surgir entre las partes. Además estos, suelen tener una vigencia de unos diez años, pudiendo renovarse por periodos consecutivos de dos años.

Sin embargo, a partir de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa³, la labor de negociación y firma de los APPRIs le ha sido atribuida a la Unión Europea, en representación de los países firmantes.

En segundo lugar y no por ello menos importante, se encuentran los **Tratados para evitar la Doble Imposición Internacional**, que tal y como definió Borrás Rodríguez (Universidad de Barcelona), se trata de “aquella situación por la cual una misma renta o un mismo bien, resulta sujeto a imposición en dos o más países, por la totalidad o parte de su importe, durante un mismo periodo impositivo – si se trata de impuestos periódicos – y por una misma causa”. En la actualidad

³ Tratado de Lisboa: Entró en vigor en 2009, aunque fue firmado oficialmente por los Jefes de Estado en diciembre de 2007. Modifica el Tratado de Maastricht, pero no lo sustituye. El Tratado propone a los países miembros de la Unión Europea, los instrumentos necesarios para afrontar futuros retos y responder a las expectativas de los ciudadanos. Los puntos clave del Tratado son:

1. Conseguir una Europa más democrática, transparente y eficaz.
2. Potenciar los valores democráticos, derechos de los ciudadanos, libertad, solidaridad entre los estados y mayor seguridad.
3. Presentar una Europa única en el escenario internacional.

existe consenso general en la necesidad de la cooperación internacional con el objetivo de solventar este tipo de situaciones, ya que no solo cuestiones como la equidad o la neutralidad impositiva requieren de una actuación coordinada, sino que el propio orden económico exige su solución. Como bien sabemos, su origen subyace en múltiples ocasiones, en la combinación de criterios personalistas y de territorialidad a la hora de establecer los impuestos, impidiendo por tanto, la equitativa distribución internacional del producto del mismo, ya que un mismo hecho imponible acaba sometándose a tributación doblemente por quedar vinculado a dos países diferentes, ya sea por su origen o por la residencia del titular, superponiendo jurisdicciones fiscales en la esfera internacional por la utilización de diversos criterios de sujeción o su distinta configuración. Generalmente éstos tratados se constituyen en torno a distintas partidas como pueden ser: las rentas inmobiliarias, los beneficios empresariales, navegación marítima y aérea, empresas asociadas, dividendos e intereses, ganancias de capital y otro tipo de rentas, patrimonio, etc. En el cuadro que a continuación les muestro, aparecen reflejados los CDI en vigor que mantiene suscrito España con países latinoamericanos.

PAIS	AÑO DE LA FIRMA	IMPUESTOS AFECTADOS
ARGENTINA	1992	<ul style="list-style-type: none"> • Rentas percibidas (renta personal, bº empresariales..) • Patrimonio
BOLIVIA	1998	<ul style="list-style-type: none"> • Rentas percibidas (renta personal, bº empresariales..) • Patrimonio
BRASIL	1975/2003	<ul style="list-style-type: none"> • Rentas
CHILE	2004	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Patrimonio • Protocolo
COLOMBIA	2008	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Patrimonio
COSTA RICA	2004	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Patrimonio • Protocolo
CUBA	2001	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Patrimonio • Protocolo
ECUADOR	2003	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Patrimonio

EL SALVADOR	2008	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Patrimonio
MEXICO	1992	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Patrimonio • Protocolo
PANAMA	2011	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Patrimonio
URUGUAY	2011	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Patrimonio • Protocolo
VENEZUELA	2004	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Patrimonio

Aunque cada Estado tiene libertad para establecer sus propias medidas para evitar los efectos derivados de la doble imposición, existe consenso en la necesidad de la colaboración internacional a la hora de establecer convenios en este aspecto, que por tanto, pueden ser unilaterales, bilaterales y multilaterales. Los métodos utilizados suelen ser de tres tipos: la imputación, la exención y la reducción. En la imputación, se someten a tributación todas las rentas obtenidas por el contribuyente, incluidas las que provienen del extranjero, y posteriormente se deduce, en el país de residencia, el impuesto pagado en el extranjero, aunque como bien es sabido, teniendo en cuenta ciertos límites⁴. En cuanto a la exención, que puede ser total o parcial, consiste en dejar libres de tributación las rentas que procedan del extranjero. Desde el punto de vista de la planificación fiscal, resulta más ventajosa la exención, aunque puede derivar en problemas de competencia fiscal perjudicial. Asimismo, puede realizarse una reducción del tipo de gravamen o la utilización de tipos específicos para las rentas provenientes de otros países. Estas medidas suelen englobar cláusulas de no discriminación, procedimientos amistosos, intercambio de información, etc..

En definitiva y como bien sabemos y hemos podido comprobar a lo largo de esta exposición, las relaciones entre nuestros países son una piedra de apoyo para lograr crear valor para nuestras empresas y para nuestras economías en general. Los acuerdos en materia comercial y fiscal nos ayudan a crear un marco que favorezca el desarrollo económico de todos nosotros, dentro de la seguridad jurídica que brindan los mismos y el esfuerzo común. En este sentido, resulta necesario resaltar

⁴ Para evitar la doble imposición, se deduce de la cuota la menor de las siguientes cantidades:

- El impuesto que efectivamente se ha pagado en el extranjero.
- El resultado de aplicar el tipo medio efectivo de gravamen a la renta obtenida del extranjero, es decir, el impuesto que se hubiera pagado en España si esas rentas se hubieran obtenido en territorio español.

la importancia de, no solo seguir manteniendo, **sino reforzar**, los lazos de amistad que vienen uniendo a América latina y España desde mucho tiempo atrás, los cuales han aportado beneficios a nuestras actividades, no solo económicas, sino también sociales, desde la armonización fiscal a la cohesión social, que nos permiten establecer empresas más sólidas para crear empleo y riqueza en nuestros respectivos países, pero también, una sociedad más justa y convergente . La estrecha relación entre ambas regiones tiene un solo signo, el positivo, es por ello que debemos seguir trabajando en esta simbiosis que beneficia por igual a los dos. Como bien decía la madre Teresa de Calcuta, *“Yo hago lo que usted no puede, y usted hace lo que yo no puedo. Juntos podemos hacer grandes cosas”*.