

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Núm. 3118

Del 1 al 31 de diciembre de 2019



**Características de la empresa
exportadora española**

**Conversaciones sobre
economía internacional**

En preparación

- Los programas de salud y bienestar en el trabajo como palanca para la sostenibilidad empresarial

Los análisis, opiniones y conclusiones expuestos en los artículos de esta publicación son los de los autores y no representan opiniones oficiales de la Secretaría de Estado de Comercio, con las que no tienen por qué coincidir necesariamente

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

NÚMERO 3118

Director

Bernardo Hernández San Juan

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: M^a Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila Álvarez, Fernando Ballesteró Díaz, Marta Bardón Fernández-Pacheco, Alberto Cerdán Borja, José M^a Fernández Rodríguez, Rocío Frutos Ibor, Gonzalo García Andrés, Francesc Granell Trias, Joaquín López Vallés, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Isabel Riaño Ibáñez, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer.

Logo y diseño general: Manuel A. Junco.

Edición y Redacción: Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com

Distribución y suscripciones: 91 349 43 35, CentroPublicaciones@mincotur.es

El Boletín Económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: CARHUS PLUS+, CIRC, DIALNET, DICE, DULCINEA, ISOC, Journal Scholar Metrics, MIAR y REBIUN.

Sus índices de impacto aparecen en IN_RECS.

Editor: SG de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Diseño de cubierta: Fernando Fuentes

Composición y maquetación: SAFEKAT, SL

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

Papel:

Exterior: estucado brillo ecológico (150 g)

Interior: offset ecológico FSC/TCF (80 g)

ECPMINCOTUR: 1.^a ed./200/1219

PVP: 7€ + IVA

DL: M 30-1958

NIPO: 112-19-006-3

e-NIPO: 112-19-007-9

ISSN: 0214-8307

e-ISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales: <https://publicacionesoficiales.boe.es/>



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial	3	Las características de la empresa exportadora española (2017)
Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha	35	La economía internacional de Castilla-La Mancha en 2018-2019
		Colaboraciones
Clara Crespo Marta Galiano Álvaro López-Barceló Alberto Merchante Agustín Navarro de Vicente-Gella Vicente J. Montes Gan	53	Conversaciones sobre economía internacional: resumen de los principales aspectos tratados en el «Workshop in International Economics 2019»
Eduardo de Andrés Martín-Caro	69	Competitividad y diversificación geográfica de las exportaciones españolas



*Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos
de Política Comercial**

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

El objetivo de este artículo es caracterizar a la empresa exportadora española de mercancías, para poder comprender mejor la dinámica exportadora y disponer de una útil referencia, para el diseño e instrumentación tanto de la política comercial orientada a las empresas como de sus estrategias comerciales. Este análisis descriptivo, principalmente de corte transversal para el año 2017, se sustentará sobre las estadísticas de comercio exterior por características de la empresa publicadas por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria y por Eurostat. Se analizará la relevancia que las distintas variables que caracterizan a la empresa tienen en la probabilidad de que las empresas exporten, en el valor de sus exportaciones y en su regularidad. Entre las variables que se examinarán se encuentran el tamaño de la empresa, la actividad principal, el control de la propiedad o si la empresa también está importando.

Palabras clave: España, comercio exterior, exportación, Aduanas, Eurostat, pyme.

Clasificación JEL: F14, F23.

1. Introducción

El objetivo de este trabajo es analizar las características de las empresas españolas exportadoras en el año 2017 y compararlas con las de sus homólogas comunitarias. Este análisis permitirá examinar la relevancia que determinadas variables tienen sobre la probabilidad de que una empresa exporte, sobre el valor de sus exportaciones y sobre la regularidad de las mismas.

Para realizar el análisis se utilizarán las estadísticas de comercio exterior de bienes por características de la empresa, que publican tanto el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria (en adelante, Aduanas) para España como Eurostat para los Estados miembros de la UE. Estos datos son complementarios, y los de Eurostat permitirán, además, realizar una comparativa internacional. El análisis se centra en las características de las empresas exportadoras, pero el lector interesado podría obtener de estas dos fuentes datos análogos correspondientes a las empresas importadoras.

Estas fuentes complementan los análisis de flujos, composición sectorial y orientación ▷

* Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Versión de diciembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3118.6941>

geográfica de las exportaciones disponibles en otras publicaciones que explotan los datos de Aduanas. Así, el *Informe Mensual de Comercio Exterior*, que publica la Secretaría de Estado de Comercio (SEC), permite conocer con gran detalle la distribución geográfica y por productos de los flujos del comercio exterior de bienes de España. No obstante, los datos de Aduanas, por sí mismos, no permiten caracterizar a las empresas que realizan la actividad comercial con el exterior. Para suplir esta falta de información, Aduanas cruza los datos de comercio exterior por operador con los del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE) para explotar sus variables de clasificación, como la actividad económica principal o el tamaño, entre otras, y poder así conocer las características de la empresa que realiza operaciones de comercio exterior.

En el epígrafe 2 se ofrecerá una visión general de los exportadores españoles y del valor de lo exportado. Esta visión global permitirá enmarcar el análisis que se efectúa en los epígrafes 3 a 8, empleando datos de comercio declarado realizado por los exportadores que cruzan con el DIRCE (empresas exportadoras DIRCE, en adelante).

En los epígrafes 3 a 8 se irán analizando los rasgos de las empresas exportadoras DIRCE atendiendo a diferentes variables de clasificación y, cuando haya posibilidad, a cruces entre ellas. Estas variables son: el tamaño de la empresa según su número de asalariados, la actividad principal de la empresa según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), los tramos de exportación, la concentración de las exportaciones, la regularidad y, por último, los destinos geográficos por zonas de intercambio y número de destinos.

El análisis se complementa, en el epígrafe 9, con una comparativa internacional analizando

los datos de Eurostat, tanto para España como para los principales exportadores de la UE. Las tablas estadísticas están disponibles en la web de Eurostat en la operación *International trade in goods - trade by enterprise characteristics* (TEC). Estos datos presentan diferencias metodológicas importantes con respecto a los datos de Aduanas. Al final de este artículo se presenta un anexo metodológico que aborda con detalle estas diferencias metodológicas.

Con los datos de Eurostat se realizará, en primer lugar, una comparativa por países de la distribución del número de empresas exportadoras y valor de las exportaciones por tamaño de la empresa, para posteriormente, y a partir de estos datos, calcular la propensión exportadora. Otras dimensiones analizadas serán el tipo de propiedad de la empresa o si las empresas que exportan son al mismo tiempo importadoras.

Finalmente, en el último epígrafe se presentarán las conclusiones extraídas a partir del análisis de los cuadros presentados en este artículo.

El estudio es esencialmente de corte transversal con los datos de 2017, debido a que el análisis longitudinal a medio plazo se ve dificultado por la ruptura de la serie en 2015, derivada de la elevación del umbral de exención. No obstante, en la mayor parte de los cuadros se presentan también datos de otros años y la tasa de variación con respecto a 2016.

2. Visión general

En este apartado se presenta una visión global de los datos y conceptos que se emplean a lo largo del artículo. El objetivo es facilitar que el lector entienda los datos que permiten estudiar las características de las empresas exportadoras, comprenda las diferencias ▷

que se pueden observar entre estos datos y otros empleados habitualmente en el estudio de los flujos de comercio internacional y sea consciente de la potencia y limitaciones de alcance que puede tener el análisis de las características de las empresas exportadoras que se desarrolla en los siguientes epígrafes.

El concepto más amplio y menos restrictivo procedente de las estadísticas de Aduanas es el del exportador del comercio total, que incluye a cualquier operador, sea o no empresa, que haya realizado alguna operación de exportación en el año correspondiente. Bajo esta definición, en 2017 hubo en España 231.445 exportadores (Gráfico 1, Cuadros 1A y 1B). No obstante, se trata de una cifra poco relevante para el análisis de las características de las empresas que exportan, ya que incluye un elevado número de operadores que no son necesariamente empresas y que presentan, además, unas cifras de comercio poco significativas.

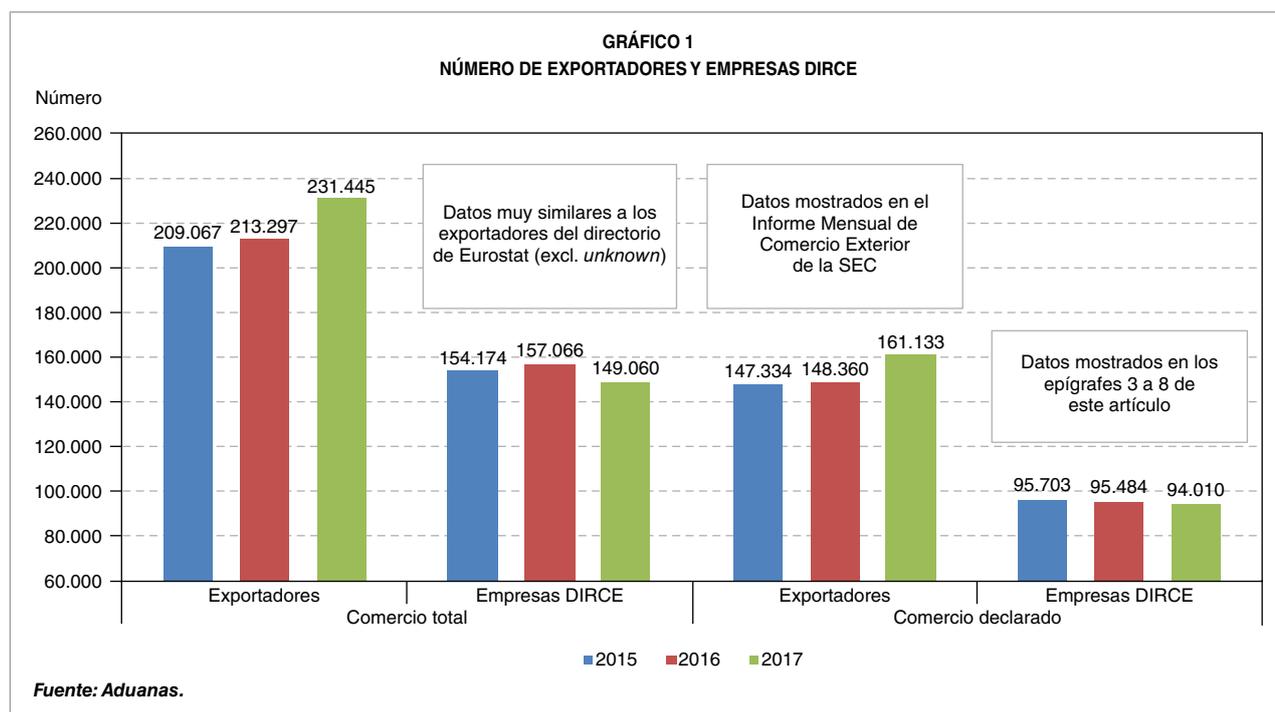
Un concepto más restrictivo es el de comercio declarado. En 2017 hubo 161.133 exportadores de comercio declarado¹ que exportaron por valor de 276.143 millones, aproximadamente el 98% de las exportaciones totales. Aduanas obtiene estos datos directamente de los exportadores, ya sea a través de las declaraciones aduaneras (DUA) en el comercio extracomunitario o por medio de las declaraciones estadísticas (Intrastat) en el intracomunitario. Solo los operadores que superan el denominado umbral de exención están obligados a presentar declaraciones Intrastat. Gracias a estas declaraciones se conocen con detalle los importes, los productos exportados, así como el destino concreto de los mismos. Estos datos

coinciden en valor y metodología con los que publica la SEC en el *Informe Mensual de Comercio Exterior*, que incluye un apartado de exportadores, y en la web de Datacomex (<http://datacomex.comercio.es/>), así como el ICEX en su Perfil de la Empresa Exportadora Española.

El origen de las diferencias entre comercio total y comercio declarado es que el comercio total incluye operaciones que no se declaran correspondientes principalmente al comercio intracomunitario realizado por operadores que no superan el umbral de exención y quedan, por tanto, eximidos de presentar las declaraciones estadísticas Intrastat. En menor medida también incluye operadores obligados, que no han presentado la declaración. Para calcular el comercio total, Aduanas estima el valor no declarado a partir de las declaraciones del IVA. De este comercio intracomunitario no declarado no se puede conocer ni el destino ni el producto comercializado. En 2017, Aduanas estimó la existencia de 96.015 operadores bajo umbral que exportaron a la UE por valor de 6.299 millones. Así, aunque el número de operadores bajo umbral es elevado, el importe de las operaciones que realizan es poco significativo, ya que apenas representan el 2% de las exportaciones totales. De estos operadores bajo umbral, 25.703 habían exportado simultáneamente fuera de la UE, exportaciones que sí fueron declaradas y por tanto contabilizadas en el comercio declarado.

Partiendo de los datos de comercio declarado y con el fin de identificar las características de las empresas exportadoras e importadoras españolas, Aduanas cruza los operadores de comercio exterior con el directorio central de empresas del INE (DIRCE), que incluye variables de clasificación como la actividad económica principal o el tamaño. Los operadores ▷

¹ En la evolución del comercio declarado en los últimos años debe tenerse en cuenta el impacto de la elevación del umbral de exención Intrastat desde 250.000 euros anuales en 2014 a 400.000 euros en 2015, que supuso una ruptura de la serie.



CUADRO 1A
NÚMERO DE EXPORTADORES Y EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE DE COMERCIO DECLARADO Y TOTAL

Concepto	Exportadores (número)								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
Extra-UE (comercio declarado)	97.607	111.784	125.995	139.072	135.520	135.372	136.470	149.273	9,4
UE (comercio declarado)	29.435	29.870	31.088	32.662	33.123	31.649	31.449	31.161	-0,9
Comercio declarado	109.363	123.128	137.528	151.160	147.845	147.334	148.360	161.133	8,6
UE (comercio estimado)	nd	nd	nd	nd	80.185	87.938	90.626	96.015	5,9
Comercio total	nd	nd	181.447	197.707	204.574	209.067	213.297	231.445	8,5
Concepto	Empresas exportadoras DIRCE (número)								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
Extra-UE (comercio declarado)	62.880	74.698	82.195	85.713	85.849	86.979	86.961	85.409	-1,8
UE (comercio declarado)	26.142	27.001	28.233	29.264	29.514	27.620	27.272	27.133	-0,5
Comercio declarado DIRCE	72.047	83.725	91.409	95.139	95.328	95.703	95.484	94.010	-1,5
UE (comercio estimado)	nd	nd	nd	nd	nd	84.412	87.064	80.580	-7,4
Comercio total DIRCE	nd	nd	nd	nd	nd	154.174	157.066	149.060	-5,1
Concepto	Porcentaje de empresas exportadoras DIRCE sobre exportadores								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)
Extra-UE (comercio declarado)	64,4	66,8	65,2	61,6	63,3	64,3	63,7	57,2	-6,5
UE (comercio declarado)	88,8	90,4	90,8	89,6	89,1	87,3	86,7	87,1	0,4
Comercio declarado	65,9	68,0	66,5	62,9	64,5	65,0	64,4	58,3	-6,0
Comercio total	nd	nd	nd	nd	nd	73,7	73,6	64,4	-9,2

pp: puntos porcentuales; nd: no disponible.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

que están incluidos en el DIRCE son empresas en sentido amplio².

Las empresas exportadoras DIRCE explican un elevado porcentaje del comercio declarado (y también del comercio total). Así, en 2017, hubo 94.010 empresas exportadoras de comercio declarado que cruzaron con el DIRCE que exportaron por valor de 251.069 millones de euros. Si bien por número representaron únicamente el 58,3% de los exportadores de comercio declarado, su importancia en términos de valor es muy superior, un 90,9% (Gráfico 2).

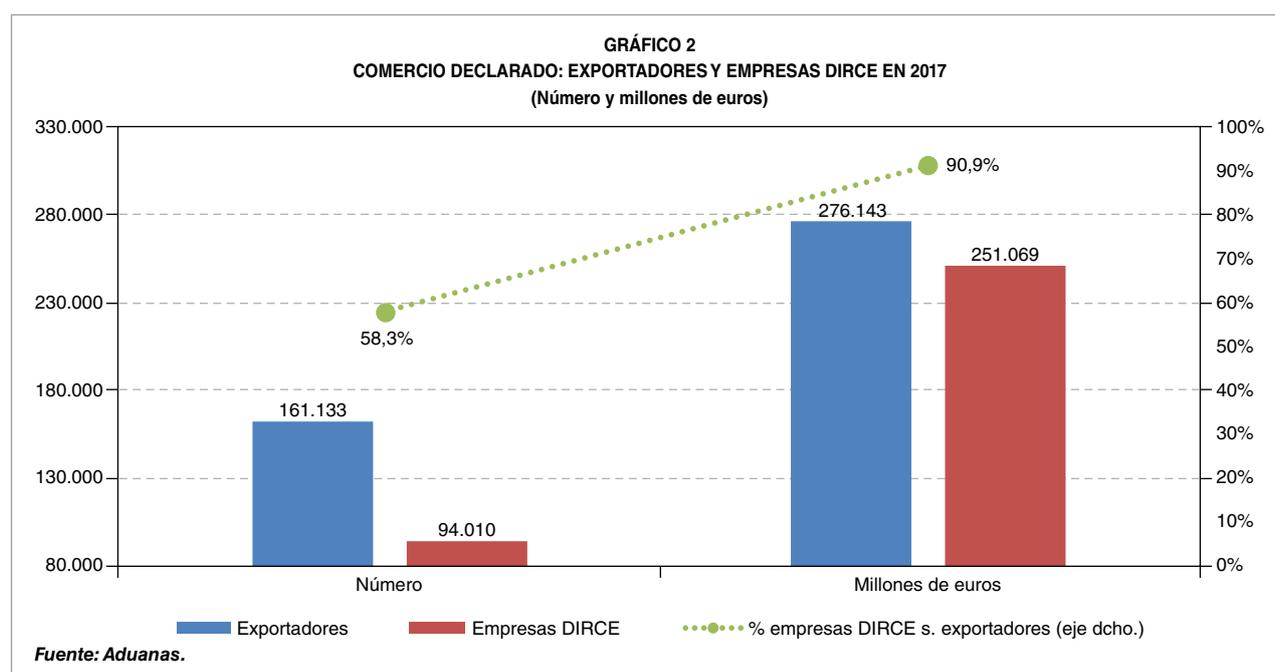
Dada la mayor riqueza de análisis que permiten los datos de comercio declarado (productos, destinos...) y el elevado porcentaje de las exportaciones totales que suponen las empresas DIRCE que realizan comercio declarado, Aduanas analiza las características de las empresas españolas exportadoras o importadoras a partir de estas empresas DIRCE. En

consecuencia, todo el análisis de los epígrafes 3 a 8 versará sobre las empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado.

Además, en los epígrafes que siguen se hará especial referencia a las características de los exportadores regulares, ya que resulta de especial interés, por sus implicaciones en la política de internacionalización, caracterizar a las empresas que exportan regularmente. Los exportadores regulares están muy presentes en el diseño de las políticas de internacionalización. Así, en la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 se incorporó como reto y objetivo específico el aumento de la base de empresas que exportan regularmente. Para ello se introdujo, dentro de las medidas de apoyo de carácter general, la elaboración de programas que permitiesen a las empresas abordar la actividad exportadora de forma más regular.

Se entiende por exportador regular (o estable, en terminología de Aduanas) aquel que ha exportado en el año de referencia y en cada uno de los tres años precedentes. Nuevamente ▷

² Unidades incluidas en el DIRCE que realizan una actividad económica, pero no tienen necesariamente forma jurídica de empresa (p. ej., autónomos).



CUADRO 1B
VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE EXPORTADORES Y EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE DE COMERCIO DECLARADO Y TOTAL

Concepto	Valor exportado por exportadores (millones de euros)								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
Extra-UE (comercio declarado)	60.489	72.871	83.115	88.093	87.735	88.075	86.093	94.758	10,1
UE (comercio declarado)	126.291	142.359	143.000	147.722	152.847	161.719	170.300	181.385	6,5
Comercio declarado	186.780	215.230	226.115	235.814	240.582	249.795	256.393	276.143	7,7
UE (comercio estimado)*	nd	4.494	3.260	2.938	3.078	4.005	4.810	6.299	31,0
Comercio total	nd	219.725	229.374	238.752	243.660	253.799	261.203	282.442	8,1
Concepto	Valor exportado por empresas DIRCE (millones de euros)								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
Extra-UE (comercio declarado)	55.731	68.448	77.671	80.507	79.683	78.904	76.645	83.301	8,7
UE (comercio declarado)	116.524	130.320	131.816	133.751	139.138	150.028	158.557	167.768	5,8
Comercio declarado DIRCE	172.255	198.768	209.488	214.258	218.821	228.932	235.203	251.069	6,7
Comercio total DIRCE	nd	nd	nd	nd	nd	232.131	238.471	254.769	6,8
Concepto	Porcentaje de valor exportado por empresas exportadoras DIRCE sobre exportadores								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)
Extra-UE (comercio declarado)	92,1	93,9	93,5	91,4	90,8	89,6	89,0	87,9	-1,3
UE (comercio declarado)	92,3	91,5	92,2	90,5	91,0	92,8	93,1	92,5	-0,7
Comercio declarado	92,2	92,4	92,6	90,9	91,0	91,6	91,7	90,9	-0,9
Comercio total	nd	nd	nd	nd	nd	91,5	91,3	90,2	-1,2

*Comercio bajo umbral y, en menor medida, estimación de no presentación.
 pp: puntos porcentuales; nd: no disponible.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

aquí cabe distinguir entre operadores de comercio total y de comercio declarado y, dentro de estos, los que cruzan con el DIRCE.

Así, en 2017 hubo 50.568 exportadores regulares de comercio declarado que exportaron por valor de 262.515 millones. Si bien los exportadores regulares representaron únicamente el 31,4% de los exportadores de comercio declarado (161.133), abarcaron la práctica totalidad del valor exportado declarado (95,1% del total o 96,4% si se restringe a las empresas DIRCE). La mayor parte de los exportadores regulares, 46.037 (91,0%), cruzaron además con el DIRCE y estas empresas DIRCE fueron responsables del 92,2% de las exportaciones regulares de comercio declarado (Cuadro 2).

Se observa, por lo tanto, que las empresas DIRCE regulares determinan, en gran medida, el comportamiento del conjunto de empresas regulares, por lo que el estudio de sus características que se realizan en los siguientes epígrafes es relevante para el diseño de las políticas de apoyo a la internacionalización.

3. Análisis de las empresas exportadoras DIRCE por estrato de asalariados

La clasificación de las empresas exportadoras DIRCE en función de su número de asalariados permite categorizar las empresas por ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

CUADRO 2
NÚMERO DE EXPORTADORES REGULARES Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO)

Concepto	Número de exportadores								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
Exportadores regulares	38.763	37.253	38.373	41.168	45.842	47.768	49.767	50.568	1,6
Empresas exportadoras regulares DIRCE	35.428	35.983	37.008	38.419	41.887	43.699	45.487	46.037	1,2
Empresas exportadoras regulares DIRCE sobre exportadores regulares (%)	91,4	96,6	96,4	93,3	91,4	91,5	91,4	91,0	-0,4 pp
Concepto	Valor (millones de euros)								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
Exportadores regulares	170.606	195.407	205.750	216.966	223.421	233.440	241.727	262.515	8,6
Empresas exportadoras regulares DIRCE	160.291	185.813	194.555	201.207	207.005	218.290	225.661	242.019	7,2
Empresas exportadoras regulares DIRCE sobre exportadores regulares (%)	94,0	95,1	94,6	92,7	92,7	93,5	93,4	92,2	-0,2 pp

pp: puntos porcentuales.
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

tamaño empleando los criterios fijados por la Comisión Europea³.

El análisis de las empresas exportadoras según su tamaño revela la importancia de las pymes en la base exportadora española, aunque su contribución al valor de lo exportado es menos significativa. Este predominio es menos acusado entre las empresas que exportan regularmente, ya que se observa una relación positiva entre regularidad y tamaño empresarial.

El número total de empresas exportadoras DIRCE descendió en un 1,5% en 2017. Esta evolución es resultado de un crecimiento sostenido del número de grandes empresas que exportan y de una reducción del número de pymes exportadoras, con mayor incidencia en las microempresas. No obstante, esta reducción en el número de empresas no ha venido acompañada por una reducción de las ventas exteriores, sino que en la evolución reciente se

observa un crecimiento continuado del valor exportado en todos los estratos de tamaño.

Las pymes, definidas como aquellas empresas que disponen de menos de 250 asalariados, representaron en 2017 la inmensa mayoría de las empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado en España, en concreto 91.645, el 97,5% del total (94.010), y aportaron aproximadamente la mitad del valor exportado (50,1%). Dentro de estas destacaron en número las microempresas (de hasta 9 asalariados), que supusieron el 63,7% del total, aunque aportaron solo el 11,9% del valor exportado. En el extremo opuesto, las grandes empresas (de 250 o más asalariados), a pesar de representar únicamente el 2,5% del total, fueron responsables de la otra mitad del valor exportado (49,9%) (Cuadro 3).

En contraposición al descenso del número global de exportadores DIRCE, el número de empresas DIRCE que exportan de forma regular ha continuado aumentando en 2017, hasta alcanzar 46.037 (Cuadro 4A). Se observa, además, que la presencia de grandes empresas es mayor, tanto en el valor exportado (50,9%) ▷

³ Para las notaciones de tipología de empresa (microempresa, pequeña y mediana empresa o pyme) se utiliza la terminología de la Comisión Europea (Recomendación 2003/361/CE), aunque tomando únicamente en consideración el número de asalariados. Por exclusión, las empresas de 250 o más asalariados se considerarán gran empresa (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3An26026>).

CUADRO 3
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE POR ESTRATO DE ASALARIADOS Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES
 (Comercio declarado)

Estrato de asalariados	Número de empresas exportadoras DIRCE					Valor (millones de euros)				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
0-9 microempresa	42.857	61.939	61.385	59.851	-2,5	20.510	25.506	27.011	29.820	10,4
10-49	20.423	23.864	23.894	23.699	-0,8	25.467	32.447	33.162	35.097	5,8
50-199	6.322	7.121	7.282	7.470	2,6	33.083	45.489	45.903	50.881	10,8
200-249	530	593	627	625	-0,3	6.678	9.289	9.593	10.090	5,2
0-249 pyme	70.132	93.517	93.188	91.645	-1,7	85.739	112.732	115.669	125.888	8,8
250-499	1.021	1.147	1.209	1.253	3,6	20.357	20.992	23.821	26.292	10,4
>=500	894	1.039	1.087	1.112	2,3	66.159	95.208	95.713	98.889	3,3
>=250 gran empresa	1.915	2.186	2.296	2.365	3,0	86.516	116.200	119.534	125.181	4,7
Total	72.047	95.703	95.484	94.010	-1,5	172.255	228.932	235.203	251.069	6,7

Estrato de asalariados	Porcentaje por estrato sobre el total de empresas exportadoras DIRCE					Porcentaje por estrato sobre el valor (millones de euros)				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)
0-9 microempresa	59,5	64,7	64,3	63,7	-0,6	11,9	11,1	11,5	11,9	0,4
10-49	28,3	24,9	25,0	25,2	0,2	14,8	14,2	14,1	14,0	-0,1
50-199	8,8	7,4	7,6	7,9	0,3	19,2	19,9	19,5	20,3	0,7
200-249	0,7	0,6	0,7	0,7	0,0	3,9	4,1	4,1	4,0	-0,1
0-249 pyme	97,3	97,7	97,6	97,5	-0,1	49,8	49,2	49,2	50,1	1,0
250-499	1,4	1,2	1,3	1,3	0,1	11,8	9,2	10,1	10,5	0,3
>=500	1,2	1,1	1,1	1,2	0,0	38,4	41,6	40,7	39,4	-1,3
>=250 gran empresa	2,7	2,3	2,4	2,5	0,1	50,2	50,8	50,8	49,9	-1,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	—	100,0	100,0	100,0	100,0	—

pp: puntos porcentuales.
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

como sobre todo en el número de empresas (4,1%). Simétricamente, las pymes representaron un porcentaje menor en las regulares, en especial por la menor regularidad mostrada por las microempresas, que en 2017 supusieron el 63,7 del total de empresas DIRCE, por tan solo el 47,7% de las regulares DIRCE.

La propensión a la regularidad tiende a aumentar con el tamaño de la empresa. Además, las empresas regulares son responsables de la práctica totalidad de las exportaciones realizadas por empresas DIRCE. La contribución de las empresas regulares al valor de la exportación aumenta en los estratos de mayor tamaño. Así, a partir de la información mostrada

en los dos cuadros anteriores se puede calcular la proporción de empresas exportadoras DIRCE que exportan regularmente y el peso de sus exportaciones sobre el valor del comercio declarado (Cuadro 4B). Por estrato de asalariados se observa que la regularidad aumenta con el tamaño hasta estabilizarse alrededor del 80% en las medianas y grandes empresas. En cuanto al valor exportado, en media, el 96,4% es realizado por las empresas regulares, en la banda baja se encuentran las microempresas, con el 88,7%, y en la banda alta, las empresas de 200 a 249 asalariados y las de más de 500, con el 99,6% de las exportaciones realizadas por empresas regulares. ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

CUADRO 4A
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES DIRCE POR ESTRATO DE ASALARIADOS Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES
 (Comercio declarado)

Estrato de asalariados	Número de empresas regulares DIRCE					Valor de las exportaciones (millones de euros)				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
0-9 microempresa	15.624	20.935	21.957	21.938	-0,1	15.354	21.157	23.568	26.445	12,2
10-49	13.116	15.125	15.620	15.855	1,5	22.858	29.802	31.002	33.194	7,1
50-199	4.771	5.401	5.584	5.834	4,5	31.509	42.896	43.886	49.160	12,0
200-249	424	476	501	508	1,4	6.548	9.040	8.511	10.048	18,1
0-249 pyme	33.935	41.937	43.662	44.135	1,1	76.269	102.895	106.967	118.848	11,1
250-499	809	927	971	1.005	3,5	19.892	20.566	23.591	24.702	4,7
>=500	684	835	854	897	5,0	64.130	94.829	95.103	98.470	3,5
>=250 gran empresa	1.493	1.762	1.825	1.902	4,2	84.022	115.395	118.694	123.171	3,8
Total	35.428	43.699	45.487	46.037	1,2	160.291	218.290	225.661	242.019	7,2
Estrato de asalariados	Porcentaje por estrato sobre el total de empresas exportadoras regulares DIRCE					Porcentaje por estrato sobre el valor total de las exportaciones de empresas exportadoras regulares DIRCE				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)
0-9 microempresa	44,1	47,9	48,3	47,7	-0,6	9,6	9,7	10,4	10,9	0,5
10-49	37,0	34,6	34,3	34,4	0,1	14,3	13,7	13,7	13,7	0,0
50-199	13,5	12,4	12,3	12,7	0,4	19,7	19,7	19,4	20,3	0,9
200-249	1,2	1,1	1,1	1,1	0,0	4,1	4,1	3,8	4,2	0,4
0-249 pyme	95,8	96,0	96,0	95,9	-0,1	47,6	47,1	47,4	49,1	1,7
250-499	2,3	2,1	2,1	2,2	0,0	12,4	9,4	10,5	10,2	-0,2
>=500	1,9	1,9	1,9	1,9	0,1	40,0	43,4	42,1	40,7	-1,5
>=250 gran empresa	4,2	4,0	4,0	4,1	0,1	52,4	52,9	52,6	50,9	-1,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	—	100,0	100,0	100,0	100,0	—

pp: puntos porcentuales.
 Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

CUADRO 4B
PORCENTAJE DE REGULARES SOBRE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE
 (Comercio declarado)

Estrato de asalariados	En número de empresas DIRCE (%)					En valor de las exportaciones (%)				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)
0-9 microempresa	36,5	33,8	35,8	36,7	0,9	74,9	82,9	87,3	88,7	1,4
10-49	64,2	63,4	65,4	66,9	1,5	89,8	91,8	93,5	94,6	1,1
50-199	75,5	75,8	76,7	78,1	1,4	95,2	94,3	95,6	96,6	1,0
200-249	80,0	80,3	79,9	81,3	1,4	98,1	97,3	88,7	99,6	10,9
0-249 pyme	48,4	44,8	46,9	48,2	1,3	89,0	91,3	92,5	94,4	1,9
250-499	79,2	80,8	80,3	80,2	-0,1	97,7	98,0	99,0	93,9	-5,1
>=500	76,5	80,4	78,6	80,7	2,1	96,9	99,6	99,4	99,6	0,2
>=250 gran empresa	78,0	80,6	79,5	80,4	0,9	97,1	99,3	99,3	98,4	-0,9
Total	49,2	45,7	47,6	49,0	1,3	93,1	95,4	95,9	96,4	0,5

pp: puntos porcentuales.
 Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

4. Análisis de la empresa exportadora DIRCE por actividad principal

La base exportadora española está constituida principalmente por empresas comerciales y manufactureras. Resulta especialmente significativa la contribución de las empresas manufactureras al valor exportado. Este rasgo cobra mayor intensidad cuando el análisis se centra en las empresas que exportan de forma regular. Se constata, además, que las empresas manufactureras muestran una mayor propensión a la regularidad exportadora y que el predominio de la pyme exportadora es más acusado en el comercio que en la industria. En la industria, además, las empresas contabilizan valores medios de exportación más elevados.

Atendiendo a la actividad principal de la empresa, en 2017 el mayor número de empresas exportadoras correspondió al comercio (sección G de la CNAE 2009), con el 43,8% del total, debido especialmente a la división de comercio al por mayor, que por sí sola representó el 31,5% del total. En segundo lugar figura la industria manufacturera (sección C), con el 27,4% de las empresas exportadoras DIRCE (Cuadro 5).

Las empresas de comercio y, especialmente, las manufactureras explican la práctica totalidad del valor de las exportaciones. Así, en 2017, el 95,6% del valor de las exportaciones es atribuible a empresas cuya actividad principal estaba comprendida en estas dos secciones (C y G), dejando un valor residual para el resto de actividades. En el valor de las exportaciones, la importancia de las aportaciones de la industria manufacturera y el comercio se invierte respecto a su peso en el número de empresas exportadoras. Así, las empresas de la industria manufacturera aglutinaron el 65,4%

de las exportaciones totales, frente al 30,2% del comercio, con un 24,6% del total atribuible al comercio al por mayor.

Estos rasgos se intensifican cuando el análisis se centra en las empresas regulares. Así, entre las empresas exportadoras regulares DIRCE (Cuadro 6) dominan en número y con mayor peso las empresas del comercio (45,4%), en especial las de la división de comercio al por mayor (37,4%), y las correspondientes a la industria manufacturera (37,9%). En lo que respecta al valor exportado, la industria manufacturera representa más de dos tercios de las exportaciones (66,7%), por un 29,3% de las empresas del comercio, y dentro de estas, las del comercio al por mayor (24,1%).

Las empresas manufactureras muestran una mayor propensión a la regularidad exportadora que las correspondientes a otras ramas de actividad. Así, el 67,6% de las empresas exportadoras DIRCE de la industria manufacturera eran exportadores regulares, muy por encima de la media para el conjunto de actividades (49,0%). En la sección comercio, el comportamiento fue muy dispar según se tratase de empresas exportadoras del comercio al por mayor, en el que el 58,1% exportaron regularmente, o del comercio al por menor, en el que solo el 27,9% lo hicieron.

En relación con el valor exportado, las empresas regulares DIRCE aglutinaron en su conjunto el 96,4% del valor exportado por las empresas DIRCE. Este porcentaje fue incluso superior para las empresas de la industria manufacturera, que ascendió hasta el 98,3%. Para el conjunto del comercio fue inferior, 93,7%, y, dentro de este, también para el comercio al por mayor, 94,7%.

El predominio de las pymes y, dentro de estas, de las microempresas, es más acusado ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

CUADRO 5
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR EXPORTADO (COMERCIO DECLARADO) POR ACTIVIDAD PRINCIPAL (CNAE 2009)

CNAE-2009	Núm. de empresas exportadoras DIRCE				Valor exportado			
	Núm. empresas		Peso s. total (%)		Millones de euros		Peso s. total (%)	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1.928	2.017	2,0	2,1	2.328	2.500	1,0	1,0
B Industrias extractivas	220	221	0,2	0,2	676	820	0,3	0,3
C Industria manufacturera	25.179	25.795	26,4	27,4	157.530	164.180	67,0	65,4
10 Industria de la alimentación	3.205	3.232	3,4	3,4	17.573	18.575	7,5	7,4
11 Fabricación de bebidas	1.917	2.000	2,0	2,1	2.391	2.546	1,0	1,0
12 Industria del tabaco	19	18	0,0	0,0	109	118	0,0	0,0
13 Industria textil	1.015	1.074	1,1	1,1	2.051	2.180	0,9	0,9
14 Confección de prendas de vestir	1.040	1.062	1,1	1,1	1.244	1.263	0,5	0,5
15 Industria del cuero y del calzado	932	973	1,0	1,0	1.676	1.689	0,7	0,7
16 Ind. de la madera y del corcho, exc. muebles	735	729	0,8	0,8	1.223	1.329	0,5	0,5
17 Industria del papel	482	488	0,5	0,5	3.110	3.282	1,3	1,3
18 Artes gráficas y reprod. de soportes grabados	912	922	1,0	1,0	650	608	0,3	0,2
19 Coquerías y refino de petróleo	8	10	0,0	0,0	6.858	8.904	2,9	3,5
20 Industria química	1.371	1.417	1,4	1,5	13.721	14.745	5,8	5,9
21 Fabricación de productos farmacéuticos	215	219	0,2	0,2	5.474	5.523	2,3	2,2
22 Fabricación productos de caucho y plásticos	1.406	1.422	1,5	1,5	6.162	6.577	2,6	2,6
23 Fab. otros productos minerales no metálicos	1.260	1.222	1,3	1,3	4.873	5.110	2,1	2,0
24 Metalurgia; fab. productos de hierro, acero...	430	440	0,5	0,5	11.999	13.416	5,1	5,3
25 Fab. prod. metálicos, exc. maquinaria y equipo	2.868	2.970	3,0	3,2	8.183	8.874	3,5	3,5
26 Fab. prod. informáticos, electrónicos y ópticos	667	662	0,7	0,7	1.551	1.607	0,7	0,6
27 Fabricación de material y equipo eléctrico	682	672	0,7	0,7	7.616	7.994	3,2	3,2
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	2.178	2.242	2,3	2,4	8.222	9.205	3,5	3,7
29 Fab. de vehículos de motor, remolques...	577	587	0,6	0,6	42.033	39.601	17,9	15,8
30 Fabricación de otro material de transporte	262	247	0,3	0,3	8.340	8.485	3,5	3,4
31 Fabricación de muebles	999	1.005	1,0	1,1	973	1.002	0,4	0,4
32 Otras industrias manufactureras	1.045	1.124	1,1	1,2	1.173	1.218	0,5	0,5
33 Reparac. e instalación de maquinaria y equipo	954	1.058	1,0	1,1	324	326	0,1	0,1
D Suministro de energía eléctrica, gas...	78	78	0,1	0,1	387	505	0,2	0,2
E Suministro de agua, act. saneamiento	304	322	0,3	0,3	426	505	0,2	0,2
F Construcción	3.092	2.895	3,2	3,1	998	1.058	0,4	0,4
G Com. por mayor y menor; rep. vehículos	40.905	41.155	42,8	43,8	67.511	75.781	28,7	30,2
45 Venta y reparación de vehículos de motor...	3.067	3.093	3,2	3,3	7.024	7.787	3,0	3,1
46 Com. al por mayor e intermediarios del com.	29.680	29.630	31,1	31,5	54.851	61.650	23,3	24,6
47 Com. al por menor, exc. vehículos de motor...	8.158	8.432	8,5	9,0	5.636	6.343	2,4	2,5
H Transporte y almacenamiento	3.314	3.245	3,5	3,5	1.710	1.905	0,7	0,8
I Hostelería	1.047	1.112	1,1	1,2	130	131	0,1	0,1
J Información y comunicaciones	2.318	2.294	2,4	2,4	750	796	0,3	0,3
K Actividades financieras y de seguros	432	384	0,5	0,4	238	342	0,1	0,1
L Actividades inmobiliarias	644	578	0,7	0,6	61	47	0,0	0,0
M Act. profesionales, científicas y técnicas	5.597	5.685	5,9	6,0	1.384	1.406	0,6	0,6
N Act. administrativas y servicios auxiliares	3.062	2.821	3,2	3,0	951	941	0,4	0,4
O Admón. pública y defensa; SS obligatoria	146	133	0,2	0,1	9	2	0,0	0,0
P Educación	827	817	0,9	0,9	13	12	0,0	0,0
Q Act. sanitarias y de servicios sociales	3.417	1.326	3,6	1,4	16	25	0,0	0,0
R Act. artísticas, recreativas y entretenimiento	1.233	1.349	1,3	1,4	34	38	0,0	0,0
S Otros servicios	1.281	1.270	1,3	1,4	48	54	0,0	0,0
T Actividades de los hogares...	405	457	0,4	0,5	2	6	0,0	0,0
U Act. de organizaciones extraterritoriales	55	56	0,1	0,1	1	14	0,0	0,0
Total	95.484	94.010	100,0	100,0	235.203	251.069	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

CUADRO 6
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES Y TOTALES DIRCE Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO)
POR ACTIVIDAD PRINCIPAL (CNAE 2009) EN 2017

Secciones de la CNAE-2009	Núm. de empresas exportadoras DIRCE			Valor exportaciones (millones de euros)		
	Regulares	% s. total regulares	Regulares s. total (%)	Regulares	% s. total regulares	Regulares s. total (%)
A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	944	2,1	46,8	2.253	0,9	90,1
B Industrias extractivas	128	0,3	57,9	808	0,3	98,6
C Industria manufacturera	17.443	37,9	67,6	161.369	66,7	98,3
10 Industria de la alimentación	2.359	5,1	73,0	18.243	7,5	98,2
11 Fabricación de bebidas	1.479	3,2	74,0	2.444	1,0	96,0
12 Industria del tabaco	14	0,0	77,8	118	0,0	99,9
13 Industria textil	704	1,5	65,5	2.067	0,9	94,8
14 Confección de prendas de vestir	585	1,3	55,1	1.243	0,5	98,4
15 Industria del cuero y del calzado	661	1,4	67,9	1.627	0,7	96,4
16 Ind. de la madera y del corcho, exc. muebles	434	0,9	59,5	1.274	0,5	95,9
17 Industria del papel	372	0,8	76,2	3.227	1,3	98,3
18 Artes gráficas y reprod. de soportes grabados	436	0,9	47,3	596	0,2	98,0
19 Coquerías y refino de petróleo	9	0,0	90,0	8.902	3,7	100,0
20 Industria química	1.082	2,4	76,4	14.084	5,8	95,5
21 Fabricación de productos farmacéuticos	188	0,4	85,8	5.513	2,3	99,8
22 Fabricación de productos de caucho y plásticos	1.074	2,3	75,5	6.467	2,7	98,3
23 Fab. de otros productos minerales no metálicos	795	1,7	65,1	5.033	2,1	98,5
24 Metalurgia; fab. productos de hierro, acero...	359	0,8	81,6	13.350	5,5	99,5
25 Fab. de prod. metálicos, exc. maquinaria y equipo	1.916	4,2	64,5	8.570	3,5	96,6
26 Fab. de prod. informáticos, electrónicos y ópticos	452	1,0	68,3	1.576	0,7	98,1
27 Fabricación de material y equipo eléctrico	514	1,1	76,5	7.869	3,3	98,4
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	1.675	3,6	74,7	8.919	3,7	96,9
29 Fab. de vehículos de motor, remolques ...	468	1,0	79,7	39.439	16,3	99,6
30 Fabricación de otro material de transporte	171	0,4	69,2	8.454	3,5	99,6
31 Fabricación de muebles	602	1,3	59,9	868	0,4	86,6
32 Otras industrias manufactureras	621	1,3	55,2	1.198	0,5	98,3
33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo	473	1,0	44,7	288	0,1	88,5
D Suministro de energía eléctrica, gas...	32	0,1	41,0	481	0,2	95,3
E Suministro de agua, act. saneamiento	171	0,4	53,1	482	0,2	95,5
F Construcción	738	1,6	25,5	923	0,4	87,2
G Com. por mayor y menor; rep. vehículos	20.891	45,4	50,8	70.977	29,3	93,7
45 Venta y reparación de vehículos de motor...	1.329	2,9	43,0	7.448	3,1	95,6
46 Com. al por mayor e intermediarios del comercio	17.209	37,4	58,1	58.395	24,1	94,7
47 Com. al por menor, exc. de vehículos de motor...	2.353	5,1	27,9	5.133	2,1	80,9
H Transporte y almacenamiento	834	1,8	25,7	1.817	0,8	95,4
I Hostelería	209	0,5	18,8	125	0,1	96,0
J Información y comunicaciones	913	2,0	39,8	769	0,3	96,6
K Actividades financieras y de seguros	82	0,2	21,4	11	0,0	3,1
L Actividades inmobiliarias	110	0,2	19,0	15	0,0	30,9
M Act. profesionales, científicas y técnicas	1.701	3,7	29,9	1.107	0,5	78,7
N Act. administrativas y servicios auxiliares	677	1,5	24,0	761	0,3	80,9
O Admón. pública y defensa; SS obligatoria	63	0,1	47,4	2	0,0	84,8
P Educación	195	0,4	23,9	5	0,0	39,7
Q Act. sanitarias y de servicios sociales	368	0,8	27,8	24	0,0	94,5
R Act. artísticas, recreativas y entretenimiento	224	0,5	16,6	30	0,0	79,9
S Otros servicios	285	0,6	22,4	45	0,0	84,1
T Actividades de los hogares...	10	0,0	2,2	0	0,0	0,6
U Act. de organizaciones extraterritoriales	19	0,0	33,9	14	0,0	97,9
Total	46.037	100,0	49,0	242.019	100,0	96,4

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

en el comercio que en la industria. En este sentido, al realizar el cruce de tamaño y sector, se aprecian claras diferencias entre las empresas cuya actividad principal corresponde a la industria en sentido amplio (secciones B, C, D y

E de la CNAE 2009) o al comercio (sección G) (Cuadro 7). En la distribución de las empresas por estratos de asalariados, se observa que en ambos casos dominaron las pymes, 96,9% en la industria y 98,8% para el comercio. No ▷

CUADRO 7
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR EXPORTADO (COMERCIO DECLARADO) POR ESTRATO DE ASALARIADOS Y ACTIVIDAD ECONÓMICA EN 2017

Estrato de asalariados	Número de empresas				Valor exportado (millones de euros)			
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto	Total	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto	Total
0-9 microempresa	10.848	30.893	18.110	59.851	4.869	23.408	1.543	29.820
10-49	10.919	7.668	5.112	23.699	17.701	15.172	2.224	35.097
50-199	3.541	1.974	1.955	7.470	36.007	12.839	2.036	50.881
200-249	284	140	201	625	8.004	1.903	183	10.090
0-249 pyme	25.592	40.675	25.378	91.645	66.580	53.322	5.986	125.888
250-499	519	271	463	1.253	20.414	5.156	721	26.292
500 o más	305	209	598	1.112	79.015	17.302	2.572	98.889
>=250 gran empresa	824	480	1.061	2.365	99.429	22.459	3.293	125.181
Total declarado DIRCE	26.416	41.155	26.439	94.010	166.010	75.781	9.279	251.069
Estrato de asalariados	Porcentaje de número de empresas sobre el total de la columna				Porcentaje de valor exportado sobre total de la columna			
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto	Total	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto	Total
0-9 microempresa	41,1	75,1	68,5	63,7	2,9	30,9	16,6	11,9
10-49	41,3	18,6	19,3	25,2	10,7	20,0	24,0	14,0
50-199	13,4	4,8	7,4	7,9	21,7	16,9	21,9	20,3
200-249	1,1	0,3	0,8	0,7	4,8	2,5	2,0	4,0
0-249 pyme	96,9	98,8	96,0	97,5	40,1	70,4	64,5	50,1
250-499	2,0	0,7	1,8	1,3	12,3	6,8	7,8	10,5
500 o más	1,2	0,5	2,3	1,2	47,6	22,8	27,7	39,4
>=250 gran empresa	3,1	1,2	4,0	2,5	59,9	29,6	35,5	49,9
Total declarado DIRCE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estrato de asalariados	Valor medio exportado por empresas (millones de euros)							
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto	Total				
0-9 microempresa	0,4	0,8	0,1	0,5				
10-49	1,6	2,0	0,4	1,5				
50-199	10,2	6,5	1,0	6,8				
200-249	28,2	13,6	0,9	16,1				
0-249 pyme	2,6	1,3	0,2	1,4				
250-499	39,3	19,0	1,6	21,0				
500 o más	259,1	82,8	4,3	88,9				
>=250 gran empresa	120,7	46,8	3,1	52,9				
Total declarado DIRCE	6,3	1,8	0,4	2,7				

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

obstante, dentro de las pymes las diferencias son sustanciales, ya que en el comercio las microempresas destacaron con el 75,1 % del total de empresas (41,1 % en la industria), mientras que en la industria predominaron las pequeñas y medianas con el 55,8 % del total (23,8 % en el comercio). En el extremo opuesto, el peso de la gran empresa en la industria (3,1 %) prácticamente triplicó el del comercio (1,2 %).

Estas diferencias son más marcadas cuando se analiza la contribución al valor de las exportaciones. Así, la mayor parte del valor exportado en la industria (59,9 %) lo realizaron las grandes empresas, que representaron únicamente el 3,1 % de las empresas exportadoras de la industria, mientras que en el comercio fueron las pymes las que aglutinaron el 70,4 % de las exportaciones, destacando el papel de las microempresas (30,9 % en valor), frente al 2,9 % del valor en la industria. Las grandes empresas de la industria, a pesar de representar menos de un 1 % del total de las empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado, fueron responsables del 40 % del total de las exportaciones.

Al analizar el valor medio exportado, se observa que las empresas industriales en promedio exportaron más que las del comercio, 6,3 millones, frente a 1,8 millones. Este hecho también se repitió en todos los tramos, excepto en las microempresas exportadoras DIRCE, donde las del comercio exportaron en media casi el doble que las de la industria, 0,8 millones, frente a 0,4 millones, y en las pequeñas empresas (10-49 asalariados), aunque con una diferencia menor. A medida que va aumentando el tamaño, la diferencia en favor de la industria va incrementándose. Así, en la gran empresa, las empresas exportadoras industriales exportaron de media 2,6 veces lo exportado por las pertenecientes al comercio.

En resumen, en el número de empresas exportadoras dominan las comerciales, seguidas a distancia de la industria manufacturera, mientras que este orden se invierte en lo que respecta al volumen exportado. Las empresas de la industria manufacturera mostraron una regularidad muy superior a la del conjunto de empresas y también a las de comercio, aunque dentro de estas las empresas de comercio al por mayor mostraron una regularidad muy superior a la media, mientras que la regularidad de las de comercio al por menor fue muy inferior. En el cruce del sector con el tamaño, la mayor parte del valor exportado en la industria lo realizaron las grandes empresas, mientras que en el comercio las pymes dominaron, con especial presencia de las microempresas.

5. Análisis de la concentración de las exportaciones por principales empresas exportadoras DIRCE

Las principales empresas exportadoras DIRCE representan un porcentaje muy elevado de las exportaciones. Esta elevada concentración se repite con independencia de la zona de destino de la exportación (UE o extra-UE) o de la actividad principal de las empresas (industria, comercio o resto).

Así, en 2017 las mil principales empresas exportadoras DIRCE concentraron más de dos tercios de la exportación (67,5 %), porcentaje similar al de los dos años anteriores, pero inferior al correspondiente al año 2010 (70,7 %). Asimismo, las cincuenta principales empresas exportadoras fueron responsables de más de una tercera parte de las exportaciones (33,7 %), porcentaje algo inferior al correspondiente al del año precedente (34,3 %) y al del año 2010 (34,0 %) (Cuadro 8). ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

CUADRO 8
CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO) DE LAS EMPRESAS DIRCE POR ZONA DE INTERCAMBIO

N.º de empresas DIRCE	Valor (millones de euros)				Porcentaje sobre el total de cada zona de intercambio				
	2010	2015	2016	2017	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)
Total									
5 principales empresas	20.477	26.070	28.542	28.540	11,9	11,4	12,1	11,4	-0,8
10 principales empresas	29.613	39.427	40.903	41.857	17,2	17,2	17,4	16,7	-0,7
20 principales empresas	41.158	55.164	57.750	59.813	23,9	24,1	24,6	23,8	-0,7
50 principales empresas	58.581	77.514	80.669	84.682	34,0	33,9	34,3	33,7	-0,6
100 principales empresas	71.335	93.201	96.858	102.937	41,4	40,7	41,2	41,0	-0,2
500 principales empresas	105.212	133.961	138.244	147.254	61,1	58,5	58,8	58,7	-0,1
1.000 principales empresas	121.719	154.328	158.855	169.538	70,7	67,4	67,5	67,5	0,0
Total empresas DIRCE	172.255	228.932	235.203	251.069	100,0	100,0	100,0	100,0	—
Unión Europea									
5 principales empresas	14.964	20.241	22.624	22.243	12,8	13,5	14,3	13,3	-1,0
10 principales empresas	20.864	29.895	32.915	33.076	17,9	19,9	20,8	19,7	-1,0
20 principales empresas	27.489	39.929	44.291	45.205	23,6	26,6	27,9	26,9	-1,0
50 principales empresas	37.471	52.880	58.618	61.105	32,2	35,3	37,0	36,4	-0,5
100 principales empresas	45.641	62.748	69.286	72.469	39,2	41,9	43,7	43,2	-0,5
500 principales empresas	68.359	90.032	97.105	102.213	58,7	60,1	61,2	60,9	-0,3
1.000 principales empresas	79.904	103.868	111.350	117.409	68,6	69,3	70,2	70,0	-0,2
Total empresas DIRCE	116.524	149.887	158.557	167.768	100,0	100,0	100,0	100,0	—
Terceros países									
5 principales empresas	5.513	8.384	7.856	9.099	9,9	10,6	10,3	10,9	0,7
10 principales empresas	8.749	13.642	12.246	13.430	15,7	17,3	16,0	16,1	0,1
20 principales empresas	13.669	19.809	17.976	19.131	24,5	25,1	23,5	23,0	-0,5
50 principales empresas	21.110	28.488	25.702	28.986	37,9	36,1	33,5	34,8	1,3
100 principales empresas	25.694	35.031	32.482	35.961	46,1	44,4	42,4	43,2	0,8
500 principales empresas	36.854	50.813	48.132	52.799	66,1	64,4	62,8	63,4	0,6
1.000 principales empresas	41.816	57.904	55.141	60.280	75,0	73,4	71,9	72,4	0,4
Total empresas DIRCE	55.731	78.904	76.645	83.301	100,0	100,0	100,0	100,0	—

pp: puntos porcentuales.
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

La concentración se puede analizar según la zona de destino, ya sea intra-UE o extra-UE. Así, el comercio intracomunitario muestra una mayor concentración de las exportaciones hasta las cincuenta primeras empresas, muy similar en las cien primeras e inferior a medida que aumenta el número de empresas principales.

Por actividades económicas (Cuadro 9), en 2017 las quinientas principales empresas tanto en el conjunto de la industria (secciones B, C, D y E de la CNAE 2009) como en el comercio (sección G) fueron responsables de algo más

de dos tercios de las exportaciones de cada sector (67,5% para la industria y 67,8% para el comercio). Por debajo de ese número de empresas del comercio presentaron un mayor grado de concentración en las exportaciones, mientras que, por encima, las mil principales de la industria presentaron un mayor porcentaje de las exportaciones (77,3% frente al 76,2% del comercio). Más de la mitad de las exportaciones de comercio declarado de empresas DIRCE (51,1%) lo realizaron las mil principales empresas de la industria. ▷

CUADRO 9
CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO) DE LAS EMPRESAS DIRCE POR NÚMERO DE EMPRESAS
Y ACTIVIDAD PRINCIPAL EN 2017

N.º de empresas DIRCE	Valor de las exportaciones (millones de euros)				Porcentaje sobre total actividad			
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total
5 principales empresas	25.331	14.538	2.018	28.540	15,3	19,2	21,7	11,4
10 principales empresas	37.338	19.534	2.750	41.857	22,5	25,8	29,6	16,7
20 principales empresas	51.248	25.414	3.399	59.813	30,9	33,5	36,6	23,8
50 principales empresas	68.030	32.398	4.424	84.682	41,0	42,8	47,7	33,7
100 principales empresas	79.527	37.659	5.317	102.937	47,9	49,7	57,3	41,0
500 principales empresas	112.040	51.348	7.498	147.254	67,5	67,8	80,8	58,7
1.000 principales empresas	128.272	57.755	8.322	169.538	77,3	76,2	89,7	67,5
Total empresas DIRCE	166.010	75.781	9.279	251.069	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

6. Análisis de la empresa exportadora DIRCE por actividad económica y tramo de exportación

Como ya se mostraba en el epígrafe anterior, un reducido número de empresas concentra un gran volumen de exportaciones, con especial protagonismo de las grandes empresas de la industria. En este epígrafe se llega a conclusiones similares mediante el estudio de los diferentes tramos de exportación.

Así, en 2017 los 286 exportadores DIRCE, que exportaron más de 100 millones de euros ese año, fueron responsables de más de la mitad de las exportaciones DIRCE (52,1%), por importe de 130.863 millones, a pesar de ser realizadas únicamente por el 0,3% del total de empresas. En perspectiva, en 2017 hubo 14 empresas más que el año anterior que exportaron por encima de ese valor y 88 más que en 2010.

Por el contrario, por número de empresas exportadoras, el grueso se concentró en el tramo inferior, exportaciones por debajo de los 100.000 euros, con 64.495 empresas DIRCE en 2017 que, a pesar de suponer un 68,6% del total de exportadores, contribuyeron con

apenas un 0,3% al total de las exportaciones (Cuadro 11).

En la evolución reciente, se observa un incremento de la concentración de las exportaciones en los tramos superiores; así, en 2019 los exportadores de más de 10 millones representaron el 82,6% de las exportaciones, 0,9 puntos porcentuales más que en 2016 y 3,8 más que en 2010.

Las empresas industriales tienen mayor peso en los tramos superiores de exportación que las de comercio. Así, en el Cuadro 11 se observa que en 2017 prácticamente la mitad de las empresas exportadoras DIRCE de la industria (49,5%) exportó más de 100.000 euros, frente a solo el 32,3% del comercio. Estas mismas empresas aglutinaron el 99,9% del valor exportado por la industria y el 99,5% del comercio.

Además, la industria concentró a más del 70% de las empresas exportadoras DIRCE de más de 100 millones (208 de las 286), que fueron responsables de más de la mitad de las exportaciones de las empresas industriales DIRCE (55,8%) y más de un tercio de las exportaciones de comercio declarado DIRCE (36,9%).

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

CUADRO 10
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO) POR TRAMOS DE EXPORTACIÓN

Tramo de exportación en euros	Número de empresas exportadoras DIRCE					Valor de las exportaciones (millones de euros)				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
Menos de 100.000	45.392	66.054	65.989	64.495	-2,3	702	796	774	773	-0,2
100.000 - 249.999	5.569	5.889	5.886	5.737	-2,5	916	956	952	926	-2,6
250.000 - 499.999	4.833	4.800	4.600	4.427	-3,8	1.749	1.743	1.684	1.613	-4,2
500.000 - 999.999	4.616	5.084	4.947	4.964	0,3	3.313	3.654	3.556	3.585	0,8
1.000.000 - 9.999.999	9.326	10.933	11.098	11.236	1,2	29.815	34.925	35.975	36.694	2,0
10.000.000 - 99.999.999	2.113	2.675	2.692	2.865	6,4	55.652	70.005	70.966	76.615	8,0
Más de 100.000.000	198	268	272	286	5,1	80.108	116.853	121.296	130.863	7,9
Total	72.047	95.703	95.484	94.010	-1,5	172.255	228.932	235.203	251.069	6,7
Tramo de exportación en euros	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras DIRCE					Porcentaje sobre el total de exportaciones de las empresas DIRCE				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)
Menos de 100.000	63,0	69,0	69,1	68,6	-0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,0
100.000 - 249.999	7,7	6,2	6,2	6,1	-0,1	0,5	0,4	0,4	0,4	0,0
250.000 - 499.999	6,7	5,0	4,8	4,7	-0,1	1,0	0,8	0,7	0,6	-0,1
500.000 - 999.999	6,4	5,3	5,2	5,3	0,1	1,9	1,6	1,5	1,4	-0,1
1.000.000 - 9.999.999	12,9	11,4	11,6	12,0	0,3	17,3	15,3	15,3	14,6	-0,7
10.000.000 - 99.999.999	2,9	2,8	2,8	3,0	0,2	32,3	30,6	30,2	30,5	0,3
Más de 100.000.000	0,3	0,3	0,3	0,3	0,0	46,5	51,0	51,6	52,1	0,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	—	100,0	100,0	100,0	100,0	—

pp: puntos porcentuales.
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

CUADRO 11
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO) POR TRAMOS Y ACTIVIDAD PRINCIPAL EN 2017

Tramos de exportación en euros	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)			
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total
Menos de 100.000	13.331	27.848	23.316	64.495	230	377	166	773
100.000 - 249.999	1.930	2.886	921	5.737	311	467	148	926
250.000 - 499.999	1.655	2.139	633	4.427	606	778	230	1.613
500.000 - 999.999	2.047	2.376	541	4.964	1.493	1.708	384	3.585
1.000.000 - 9.999.999	5.377	4.963	896	11.236	18.775	15.252	2.666	36.694
10.000.000 - 99.999.999	1.875	867	123	2.865	51.909	21.673	3.033	76.615
Más de 100.000.000	201	76	9	286	92.686	35.526	2.651	130.863
Total	26.416	41.155	26.439	94.010	166.010	75.781	9.279	251.069
Tramos de exportación en euros	Porcentaje sobre las empresas exportadoras DIRCE de cada actividad				Porcentaje sobre las exportaciones de empresas DIRCE de cada actividad			
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total
Menos de 100.000	50,5	67,7	88,2	68,6	0,1	0,5	1,8	0,3
100.000 - 249.999	7,3	7,0	3,5	6,1	0,2	0,6	1,6	0,4
250.000 - 499.999	6,3	5,2	2,4	4,7	0,4	1,0	2,5	0,6
500.000 - 999.999	7,7	5,8	2,0	5,3	0,9	2,3	4,1	1,4
1.000.000 - 9.999.999	20,4	12,1	3,4	12,0	11,3	20,1	28,7	14,6
10.000.000 - 99.999.999	7,1	2,1	0,5	3,0	31,3	28,6	32,7	30,5
Más de 100.000.000	0,8	0,2	0,0	0,3	55,8	46,9	28,6	52,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

7. Análisis de la empresa exportadora DIRCE por destino geográfico de las exportaciones

La UE es el destino al que exportan más empresas españolas si se tiene en consideración el comercio total (pero no si se tiene solo en cuenta el comercio declarado) y, dentro de esta área, destacan Francia, Portugal, Alemania e Italia. Entre los destinos extracomunitarios a los que exportan más empresas españolas destacan EE UU, Suiza, China y México. Si se atiende al valor de lo exportado, Francia, dentro de la UE y EE UU, entre los países no comunitarios, figuran como nuestros principales mercados.

En el análisis de los destinos geográficos conviene recordar el distinto tratamiento entre el comercio declarado extracomunitario y el intracomunitario, puesto que en este último no se incluye el comercio bajo umbral que, aun no siendo muy significativo en el valor de las exportaciones, sí lo es en lo que respecta al número de empresas (mayor detalle en el anexo metodológico). Esta característica da lugar a que no tenga sentido realizar comparaciones, a partir de los datos de comercio declarado, entre el número de empresas que exportan a la UE y las que exportan a terceros mercados, y a que las comparaciones sobre el valor de lo exportado a cada una de estas áreas geográficas deban realizarse con cierta cautela.

Así, cuando se toma en consideración el comercio total DIRCE, que sí incluye la estimación del comercio bajo umbral, se observa que en 2017 había más empresas que exportaban a la UE que fuera de ella, 107.713 frente a 85.409 (Cuadro 1.A). Si el análisis se restringe al comercio declarado, los resultados se ven distorsionados al no incluirse las empresas DIRCE que exportaron a la UE y no superaron el umbral de exención Intrastat.

No obstante, el impacto del valor de las exportaciones bajo umbral (a la UE) es limitado. Prueba de ello es que las empresas de comercio declarado DIRCE fueron responsables del 98,5% de las exportaciones totales realizadas por las empresas DIRCE (Cuadro 1B).

Teniendo en cuenta estas salvedades y en términos de comercio declarado DIRCE, se observa que en 2017 las exportaciones a la UE representaron más de dos tercios del total (66,8%) y fueron realizadas por 27.133 empresas (Cuadro 12). De estas empresas, más de dos tercios (18.532) habían exportado al mismo tiempo fuera de la UE. Como se ha señalado, estas cifras excluyen las empresas exportadoras y operaciones que no alcanzan el umbral Intrastat.

Por su parte, el comercio extracomunitario representó en 2017 el 33,2% del total de las exportaciones y fue realizado por 85.409 empresas en 2017. Dentro de este ámbito, el área geográfica a la que exportaron un mayor número de empresas DIRCE fue la de los países europeos no UE, el 43,4% del total extra-UE, seguida por Asia (excepto Oriente Medio y Próximo), América del Norte y América del Sur, respectivamente, con el 30,5%, 28,2% y 25,9% del total extra-UE. Entre 2010 y 2017 destaca el incremento del número de empresas DIRCE que exportaron a América del Norte y a Asia (excepto Oriente Medio y Próximo), y también en el peso sobre el valor de las exportaciones extra-UE, pero en orden invertido.

En términos de valor, el comercio extracomunitario de las empresas DIRCE se concentró, por este orden, en Asia (excepto Oriente Medio y Próximo), países europeos no UE, América del Norte y Norte de África, respectivamente, con un peso sobre el total extra-UE de 18,1%, 16,9%, 15,3% y 12,8%. ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

CUADRO 12
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO) POR ÁREA GEOGRÁFICA

Área geográfica	Número de empresas exportadoras DIRCE					Valor de las exportaciones (millones de euros)				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
UE	26.142	27.620	27.272	27.133	-0,5	116.524	150.028	158.557	167.768	5,8
Extra-UE	62.880	86.979	86.961	85.409	-1,8	55.731	78.904	76.645	83.301	8,7
Países europeos no UE	29.256	35.706	36.490	37.077	1,6	12.155	12.966	13.049	14.052	7,7
Norte de África	15.945	17.363	16.807	16.684	-0,7	6.768	10.028	10.452	10.632	1,7
Otros países africanos	10.264	15.914	15.246	15.115	-0,9	2.658	3.716	3.408	3.632	6,6
América del Norte	12.295	24.776	25.559	24.076	-5,8	7.110	11.279	11.248	12.715	13,0
América Central y Caribe	12.036	18.629	19.265	19.319	0,3	4.309	6.734	6.308	6.947	10,1
América del Sur	14.408	21.822	21.519	22.152	2,9	5.430	7.459	6.469	7.447	15,1
Oriente Próximo y O. Medio	10.353	15.614	15.185	15.005	-1,2	4.464	8.376	7.931	7.789	-1,8
Otros países asiáticos	14.371	24.897	25.378	26.042	2,6	8.300	13.487	13.837	15.062	8,9
Oceanía y regiones polares	4.080	6.570	6.853	7.241	5,7	1.170	1.388	1.214	1.572	29,4
País no UE indeterminado	977	1.134	1.091	1.091	0,0	3.368	3.472	2.727	3.453	26,6
Total mundial	72.047	95.703	95.484	94.010	-1,5	172.255	228.932	235.203	251.069	6,7
Área geográfica	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras DIRCE					Porcentaje sobre el total de exportaciones de empresas DIRCE				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)
UE	36,3	28,9	28,6	28,9	0,3	67,6	65,5	67,4	66,8	-0,6
Extra-UE	87,3	90,9	91,1	90,9	-0,2	32,4	34,5	32,6	33,2	0,6
Extra-UE	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras DIRCE extra-UE					Porcentaje sobre el total de exportaciones de empresas DIRCE extra-UE				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)
Países europeos no UE	46,5	41,1	42,0	43,4	1,4	21,8	16,4	17,0	16,9	-0,2
Norte de África	25,4	20,0	19,3	19,5	0,2	12,1	12,7	13,6	12,8	-0,9
Otros países africanos	16,3	18,3	17,5	17,7	0,2	4,8	4,7	4,4	4,4	-0,1
América del Norte	19,6	28,5	29,4	28,2	-1,2	12,8	14,3	14,7	15,3	0,6
América Central y Caribe	19,1	21,4	22,2	22,6	0,5	7,7	8,5	8,2	8,3	0,1
América del Sur	22,9	25,1	24,7	25,9	1,2	9,7	9,5	8,4	8,9	0,5
Oriente Próximo y O. Medio	16,5	18,0	17,5	17,6	0,1	8,0	10,6	10,3	9,4	-1,0
Otros países asiáticos	22,9	28,6	29,2	30,5	1,3	14,9	17,1	18,1	18,1	0,0
Oceanía y regiones polares	6,5	7,6	7,9	8,5	0,6	2,1	1,8	1,6	1,9	0,3
País no UE indeterminado	1,6	1,3	1,3	1,3	0,0	6,0	4,4	3,6	4,1	0,6

pp: puntos porcentuales.
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

En el Cuadro 13 se muestran las exportaciones de comercio declarado de empresas DIRCE por países, separando, por un lado, a los países de la UE y, por otro, a una selección de países extra-UE. Dentro de la UE, el 61,9% de las empresas DIRCE (comercio

declarado) que exportaron a esa zona de intercambio tuvo entre sus destinos a Francia, le siguió Portugal, con el 56,8%, y Alemania e Italia, con valores muy similares (46,9% y 46,8%, respectivamente). Con respecto al valor exportado a la UE por empresas DIRCE, Francia ▷

volvió a dominar con el 23,0% del total, seguida por Alemania (17,5%), Italia (11,9%), Portugal (11,1%) y Reino Unido (10,6%).

Con respecto al comercio declarado extracomunitario realizado por empresas DIRCE, el destino al que exportó un mayor número de empresas fue Estados Unidos, con 22.459 empresas en 2017, el 26,3% de las empresas

DIRCE que exportaron fuera de la UE. Le siguieron Suiza (18,2%), China (15,3%), Marruecos (14,6%) y México (14,1%). En cuanto al valor exportado, el primer destino extracomunitario fue nuevamente Estados Unidos, con el 13,6% de las exportaciones fuera de la UE, seguido por Marruecos (7,3%), Turquía (6,1%) y China (6,0%).

CUADRO 13
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE POR PAÍSES Y ZONAS (UE / EXTRA-UE) Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES
(ORDENADO DE MÁS A MENOS EXPORTACIONES EN 2017)

Países de la Unión Europea									
País	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (Millones de euros)				2017 Exportación media por empresa (Miles de euros)
UE	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)	2017 % s. total UE	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)	2017 % s. total UE	
Francia	16.945	16.788	-0,9	61,9	36.954	38.546	4,3	23,0	2.296,1
Alemania	12.690	12.715	0,2	46,9	28.097	29.289	4,2	17,5	2.303,5
Italia	12.684	12.691	0,1	46,8	18.200	19.964	9,7	11,9	1.573,1
Portugal	15.541	15.425	-0,7	56,8	16.649	18.606	11,8	11,1	1.206,2
Reino Unido	11.100	10.927	-1,6	40,3	18.816	17.757	-5,6	10,6	1.625,1
Países Bajos	9.040	9.228	2,1	34,0	7.381	8.635	17,0	5,1	935,7
Bélgica	8.405	8.469	0,8	31,2	7.589	7.716	1,7	4,6	911,1
Polonia	7.036	7.167	1,9	26,4	4.584	5.180	13,0	3,1	722,7
República Checa	5.166	5.286	2,3	19,5	2.075	2.264	9,1	1,3	428,4
Austria	4.523	4.586	1,4	16,9	2.138	2.180	2,0	1,3	475,3
Suecia	4.492	4.511	0,4	16,6	2.049	2.082	1,6	1,2	461,5
Grecia	4.638	4.681	0,9	17,3	1.470	1.949	32,6	1,2	416,3
Rumanía	4.401	4.642	5,5	17,1	1.614	1.819	12,7	1,1	391,9
Dinamarca	4.384	4.419	0,8	16,3	1.384	1.534	10,8	0,9	347,2
Hungría	3.584	3.684	2,8	13,6	1.348	1.532	13,7	0,9	415,8
Irlanda	3.619	3.703	2,3	13,6	1.740	1.196	-31,3	0,7	323,0
Eslovaquia	2.667	2.785	4,4	10,3	855	950	11,1	0,6	341,0
Finlandia	3.182	3.273	2,9	12,1	899	817	-9,1	0,5	249,5
Eslovenia	2.341	2.459	5,0	9,1	454	556	22,5	0,3	226,1
Bulgaria	3.108	3.256	4,8	12,0	453	532	17,5	0,3	163,5
Croacia	1.867	1.974	5,7	7,3	361	413	14,4	0,2	209,2
Lituania	2.645	2.709	2,4	10,0	351	384	9,3	0,2	141,7
Malta	2.053	2.122	3,4	7,8	230	334	45,2	0,2	157,3
Luxemburgo	1.558	1.652	6,0	6,1	244	273	12,0	0,2	165,4
Chipre	2.020	2.054	1,7	7,6	227	252	11,1	0,2	122,9
Estonia	1.963	2.088	6,4	7,7	203	226	11,1	0,1	108,3
Letonia	1.956	2.021	3,3	7,4	186	197	5,8	0,1	97,4
País UE indeterminado	1.185	1.391	17,4	5,1	2.007	2.585	28,8	1,5	1.858,7
Total UE	27.272	27.133	-0,5	100,0	158.557	167.768	5,8	100,0	6.183,2

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

CUADRO 13
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE POR PAÍSES Y ZONAS (UE / EXTRA-UE) Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES
(ORDENADO DE MÁS A MENOS EXPORTACIONES EN 2017) (continuación)

Selección de países extra-UE									
País	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (Millones de euros)				2017 Exportación media por empresa (miles de euros)
Extra-UE	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)	2017 % s. total UE	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)	2017 % s. total UE	
Estados Unidos	24.040	22.459	-6,6	26,3	10.082	11.342	12,5	13,6	505,0
Marruecos	12.292	12.489	1,6	14,6	5.445	6.075	11,6	7,3	486,4
Turquía	7.142	7.162	0,3	8,4	4.703	5.070	7,8	6,1	707,9
China	12.713	13.048	2,6	15,3	4.100	4.963	21,1	6,0	380,4
México	11.837	12.042	1,7	14,1	3.833	4.299	12,1	5,2	357,0
Suiza	15.225	15.544	2,1	18,2	3.623	3.652	0,8	4,4	235,0
Argelia	4.589	4.272	-6,9	5,0	2.704	2.400	-11,2	2,9	561,8
Japón	6.443	6.652	3,2	7,8	2.195	2.212	0,8	2,7	332,5
Brasil	5.247	5.369	2,3	6,3	1.998	2.158	8,0	2,6	401,9
Arabia Saudí	4.401	4.342	-1,3	5,1	2.241	2.117	-5,5	2,5	487,6
Federación de Rusia	4.311	4.532	5,1	5,3	1.500	1.770	18,0	2,1	390,5
República de Corea	4.742	4.830	1,9	5,7	1.530	1.598	4,5	1,9	330,9
Emiratos Árabes Unidos	7.055	6.685	-5,2	7,8	1.601	1.458	-8,9	1,8	218,1
Canadá	6.532	6.903	5,7	8,1	1.158	1.373	18,6	1,6	198,9
Israel	5.453	5.584	2,4	6,5	1.337	1.358	1,6	1,6	243,1
Australia	5.815	6.165	6,0	7,2	1.026	1.305	27,2	1,6	211,7
Chile	7.834	8.011	2,3	9,4	1.325	1.289	-2,7	1,5	160,9
Argentina	4.688	5.319	13,5	6,2	769	1.202	56,4	1,4	226,1
India	5.731	5.925	3,4	6,9	1.179	1.178	-0,1	1,4	198,8
Sudáfrica	3.877	4.134	6,6	4,8	1.020	1.079	5,8	1,3	261,0
Egipto	3.307	3.132	-5,3	3,7	1.280	1.061	-17,1	1,3	338,9
Noruega	5.730	6.031	5,3	7,1	885	956	8,1	1,1	158,5
Hong Kong	6.490	6.409	-1,2	7,5	902	921	2,1	1,1	143,7
Túnez	3.515	3.545	0,9	4,2	709	769	8,5	0,9	216,8
Malasia	2.383	2.441	2,4	2,9	569	638	12,1	0,8	261,4
Tailandia	2.628	2.850	8,4	3,3	529	582	10,1	0,7	204,4
Singapur	3.827	3.946	3,1	4,6	499	519	4,0	0,6	131,4
Taiwán	3.882	3.916	0,9	4,6	437	463	5,8	0,6	118,2
Indonesia	1.737	1.844	6,2	2,2	369	427	15,7	0,5	231,7
Vietnam	2.204	2.408	9,3	2,8	357	392	9,8	0,5	163,0
Qatar	2.300	2.408	4,7	2,8	323	392	21,3	0,5	162,9
Rep. Islámica de Irán	1.859	1.866	0,4	2,2	339	388	14,4	0,5	208,0
Ucrania	2.361	2.588	9,6	3,0	246	314	27,3	0,4	121,1
Nigeria	1.990	1.896	-4,7	2,2	207	208	0,5	0,2	109,6
Kazajstán	954	1.000	4,8	1,2	238	159	-33,1	0,2	159,1
Islandia	1.087	1.135	4,4	1,3	166	50	-69,6	0,1	44,4
Total extra-UE	86.961	85.409	-1,8	100,0	76.645	83.301	8,7	100,0	975,3
Total mundial	95.484	94.010	-1,5	—	235.203	251.069	6,7	—	2.670,7

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

Con respecto a la exportación media por empresa, el análisis se realiza de nuevo de forma independiente para las dos zonas de intercambio (UE y extra-UE), ya que los datos no son comparables por comprender únicamente el comercio declarado.

Así, las empresas DIRCE de comercio declarado que exportaron a la UE tuvieron una exportación intracomunitaria media de 6,2 millones de euros (dato muy influenciado por el umbral de exención de 400.000 euros en 2017). Los destinos que mostraron un mayor valor medio de exportación por empresa y país fueron Alemania y Francia, ambos con una cifra próxima a los 2,3 millones de euros. Les siguió Reino Unido (1,63 millones), Italia (1,57 millones) y Portugal (1,21 millones).

Con respecto a las empresas DIRCE que realizaron exportaciones extracomunitarias, las exportaciones medias a ese área fueron de 975,3 miles de euros y los destinos con mayor valor medio de exportación por empresa y país fueron Turquía, con una exportación media de 707.900 euros, seguido por Argelia (561.800 euros), Estados Unidos (505.000 euros), Arabia Saudí (487.600 euros) y Marruecos (486.400 euros).

8. Número de empresas exportadoras DIRCE por número de destinos

Aunque la mayor parte de las empresas DIRCE exportan a un solo país de destino, las empresas que exportan a múltiples destinos son las que contribuyen en mayor medida al valor total de las exportaciones.

En 2017 aproximadamente la mitad de las empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado exportaron a un único país, si bien en términos del valor de las exportaciones

apenas representaron el 2,3% del total. En el extremo opuesto, las 5.933 empresas que exportaron en 2017 a veinte o más destinos (el 6,3% del total) fueron responsables del 68,5% de las exportaciones (Cuadro 14).

9. Características de la empresa exportadora con datos de Eurostat

Los datos de Eurostat para España difieren, por cuestiones metodológicas, de los que se han analizado en los epígrafes anteriores con datos de Aduanas, ya que Eurostat cruza los operadores de comercio total (no únicamente del comercio declarado) con el directorio de empresas de cada país. Así, para 2017, con los datos de Eurostat, el número de empresas españolas que cruzaban con el directorio ascendía a 149.060⁴ (frente a las 94.010 empresas DIRCE calculadas por Aduanas con comercio declarado) y realizaron exportaciones por 255.952 millones (frente a los 251.069 calculados por Aduanas). En la comparación de estos datos se observa que si bien la diferencia del valor exportado es poco significativa (inferior al 2%), la del número de empresas sí es muy destacable, puesto que Eurostat toma en consideración 55.050 empresas del comercio intracomunitario bajo umbral que cruzaban con el DIRCE que Aduanas no analiza en su estudio del comercio exterior por características de la empresa.

La comparación de España frente a los países de la UE por tamaño de empresas exportadoras (Cuadros 15A y 15B) muestra una mayor presencia de las pymes exportadoras en España, derivada del mayor peso de las microempresas. Además, las pymes españolas ▷

⁴ La cifra de 2017 coincide exactamente con la que Aduanas ofrece para España de comercio total DIRCE en el Cuadro 1A y es muy similar a la de años anteriores.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

CUADRO 14
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO) POR NÚMERO DE PAÍSES CONTRAPARTIDA

N.º de países	Número de empresas exportadoras DIRCE					Valor de las exportaciones (millones de euros)				
	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (%)
1	37.656	49.928	49.605	47.705	-3,8	5.698	5.525	5.583	5.867	5,1
2	9.659	12.977	12.712	12.844	1,0	4.559	4.318	4.006	4.053	1,2
3-5	10.410	13.628	13.874	13.801	-0,5	11.343	11.038	11.056	11.964	8,2
6-9	5.275	7.011	6.969	7.076	1,5	13.185	14.416	13.716	17.171	25,2
10-14	3.242	4.101	4.132	4.201	1,7	18.658	15.555	18.647	17.867	-4,2
15-19	1.874	2.365	2.496	2.450	-1,8	13.392	20.088	17.859	22.143	24,0
20 o más	3.931	5.693	5.696	5.933	4,2	105.419	157.992	164.335	172.004	4,7
Total	72.047	95.703	95.484	94.010	-1,5	172.255	228.932	235.203	251.069	6,7
Porcentaje sobre el total de la columna										
N.º de países	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)	2010	2015	2016	2017	Variación 2017/2016 (pp)
1	52,3	52,2	52,0	50,7	-1,2	3,3	2,4	2,4	2,3	0,0
2	13,4	13,6	13,3	13,7	0,3	2,6	1,9	1,7	1,6	-0,1
3-5	14,4	14,2	14,5	14,7	0,2	6,6	4,8	4,7	4,8	0,1
6-9	7,3	7,3	7,3	7,5	0,2	7,7	6,3	5,8	6,8	1,0
10-14	4,5	4,3	4,3	4,5	0,1	10,8	6,8	7,9	7,1	-0,8
15-19	2,6	2,5	2,6	2,6	0,0	7,8	8,8	7,6	8,8	1,2
20 o más	5,5	5,9	6,0	6,3	0,3	61,2	69,0	69,9	68,5	-1,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	—	100,0	100,0	100,0	100,0	—

pp: puntos porcentuales.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

también contribuyen al valor exportado con un porcentaje superior a la media de la UE y a la mayor parte de los países analizados. Por otro lado, el valor medio exportado por las empresas españolas es inferior al promedio de la UE en todos los tramos de tamaño.

Los datos analizados permiten también explorar la relevancia de determinados factores que inciden en la probabilidad y capacidad de exportar. Así, los datos relativos a la propiedad de las empresas (Cuadro 16) confirman la importancia de la contribución al valor de la exportación de las empresas que cuentan con participación de capital extranjero o disponen de filiales en el exterior. Igualmente, se constata que la propensión a exportar de las empresas españolas aumenta con su tamaño y que

es más elevada en el sector industrial y, dentro de este, en las manufacturas (Cuadros 17 y 18). Además, la mayor parte de las empresas que exportan realizan, a su vez, importaciones y son las empresas exportadoras-importadoras las que en mayor medida contribuyen al valor total de lo exportado (Cuadro 19).

Así, por lo que se refiere al tamaño de las empresas exportadoras, en España, en el año 2017, el 98,3% de las empresas exportadoras del directorio eran pymes, cifra superior a la del conjunto de la UE (97,9%), así como a la de Alemania, Francia y Reino Unido, aunque inferior a la de Italia. Ello es debido al mayor peso relativo que las microempresas presentaban en España, 70,2%, frente al 67,4% en la UE, y, dentro de los diez principales exportadores, ▷

solo por debajo del valor de Países Bajos y Polonia. En cambio, tanto en las pequeñas como en las medianas empresas, la proporción era menor en España que para la UE. Lo mismo ocurría para las grandes empresas, que suponían tan solo un 1,7% de las empresas exportadoras del directorio, por debajo del 2,1% de la UE. Solo en Italia y Países Bajos este porcentaje era menor.

Con respecto al valor de las exportaciones, en 2017, en el conjunto de la UE, las grandes empresas (250 o más asalariados)

contribuyeron con el 60,8% al total de exportaciones de empresas del directorio. Este dato está muy influenciado por la cifra de Alemania, el primer exportador de la UE, donde las grandes empresas aglutinaban el 77,0% de las exportaciones de empresas del directorio (Cuadro 15B). En España el valor se situaba en el 48,9% del total, siendo solo inferior, entre los diez primeros exportadores, al de Países Bajos, Bélgica e Italia. Por el contrario, en España más de la mitad de las exportaciones en 2017 (51,1%) la realizaron las pymes. ▷

CUADRO 15A
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR ESTRATO DE ASALARIADOS EN 2017 (10 PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA UE)

País/estrato	Número de empresas exportadoras del directorio de empresas*						Total exportadores (operadores)
	0 a 9 asalariados micro	10 a 49 asalariados pequeña	50 a 249 asalariados mediana	Pyme (0 a 249 asalariados)	> = 250 asalariados grande	Total empresas directorio	
Alemania	172.648	58.196	22.228	253.072	6.956	260.028	296.508
Países Bajos	84.283	16.179	5.075	105.537	1.272	106.809	115.706
Francia	65.649	20.470	7.577	93.696	2.910	96.606	107.289
Italia	129.833	55.001	10.838	195.672	2.011	197.683	222.315
Reino Unido	69.818	30.405	10.381	110.604	3.518	114.122	118.098
Bélgica	30.515	11.334	2.801	44.650	792	45.442	81.480
España	104.624	32.802	9.119	146.545	2.515	149.060	165.623
Polonia	89.109	25.726	8.959	123.794	2.545	126.339	127.160
Rep. Checa	6.422	5.717	3.678	15.817	1.218	17.035	18.386
Austria	29.133	9.858	2.914	41.905	959	42.864	43.766
Total UE	1.009.269	346.039	109.492	1.464.800	31.556	1.496.356	1.658.145
País/estrato	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras del directorio de empresas*						% exportadores directorio s. total exportadores
	0 a 9 asalariados micro	10 a 49 asalariados pequeña	50 a 249 asalariados mediana	Pyme (0 a 249 asalariados)	> = 250 asalariados grande	Total empresas directorio	
Alemania	66,4	22,4	8,5	97,3	2,7	100,0	87,7
Países Bajos	78,9	15,1	4,8	98,8	1,2	100,0	92,3
Francia	68,0	21,2	7,8	97,0	3,0	100,0	90,0
Italia	65,7	27,8	5,5	99,0	1,0	100,0	88,9
Reino Unido	61,2	26,6	9,1	96,9	3,1	100,0	96,6
Bélgica	67,2	24,9	6,2	98,3	1,7	100,0	55,8
España	70,2	22,0	6,1	98,3	1,7	100,0	90,0
Polonia	70,5	20,4	7,1	98,0	2,0	100,0	99,4
Rep. Checa	37,7	33,6	21,6	92,9	7,1	100,0	92,7
Austria	68,0	23,0	6,8	97,8	2,2	100,0	97,9
Total UE	67,4	23,1	7,3	97,9	2,1	100,0	90,2

*Solo se incluyen las empresas que se han podido cruzar con el directorio de empresas de cada país, por lo que se excluyen los *unknown* en terminología de Eurostat.

Fuente: Eurostat.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

CUADRO 15B
EXPORTACIONES (COMERCIO TOTAL) DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS POR ESTRATO DE ASALARIADOS EN 2017
(10 PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE LA UE)

País/estrato	Exportaciones de empresas exportadoras del directorio de empresas* (millones de euros)						Total exportadores (operadores)
	0 a 9 asalariados micro	10 a 49 asalariados pequeña	50 a 249 asalariados mediana	Pyme (0 a 249 asalariados)	> = 250 asalariados grande	Total empresas directorio	
Alemania	50.469	65.201	140.626	256.295	856.727	1.113.023	1.281.946
Países Bajos	40.764	63.646	135.657	240.067	130.286	370.354	577.088
Francia	22.436	24.500	45.458	92.394	317.682	410.076	473.721
Italia	24.152	75.067	125.077	224.296	200.827	425.123	449.132
Reino Unido	59.073	33.443	56.453	148.968	212.878	361.846	390.124
Bélgica	23.408	38.131	69.455	130.994	116.050	247.043	381.710
España	32.681	36.634	61.389	130.705	125.248	255.952	283.095
Polonia	9.609	13.833	29.904	53.346	107.550	160.896	207.334
Rep. Checa	4.132	8.260	21.225	33.617	73.690	107.307	161.232
Austria	22.350	17.101	30.631	70.082	74.944	145.027	148.756
Total UE	389.906	453.986	885.268	1.729.160	2.678.041	4.407.201	5.228.732
País/estrato	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras del directorio de empresas*						% exportadores directorio s. total exportadores
	0 a 9 asalariados micro	10 a 49 asalariados pequeña	50 a 249 asalariados mediana	Pyme (0 a 249 asalariados)	> = 250 asalariados grande	Total empresas directorio	
Alemania	4,5	5,9	12,6	23,0	77,0	100,0	86,8
Países Bajos	11,0	17,2	36,6	64,8	35,2	100,0	64,2
Francia	5,5	6,0	11,1	22,5	77,5	100,0	86,6
Italia	5,7	17,7	29,4	52,8	47,2	100,0	94,7
Reino Unido	16,3	9,2	15,6	41,2	58,8	100,0	92,8
Bélgica	9,5	15,4	28,1	53,0	47,0	100,0	64,7
España	12,8	14,3	24,0	51,1	48,9	100,0	90,4
Polonia	6,0	8,6	18,6	33,2	66,8	100,0	77,6
Rep. Checa	3,9	7,7	19,8	31,3	68,7	100,0	66,6
Austria	15,4	11,8	21,1	48,3	51,7	100,0	97,5
Total UE	8,8	10,3	20,1	39,2	60,8	100,0	84,3
País/estrato	Exportación media de las exportadoras del directorio de empresas* (millones de euros)						Total exportadores (operadores)
	0 a 9 asalariados micro	10 a 49 asalariados pequeña	50 a 249 asalariados mediana	Pyme (0 a 249 asalariados)	> = 250 asalariados grande	Total empresas directorio	
Alemania	0,29	1,12	6,33	1,01	123,16	4,28	4,32
Países Bajos	0,48	3,93	26,73	2,27	102,43	3,47	4,99
Francia	0,34	1,20	6,00	0,99	109,17	4,24	4,42
Italia	0,19	1,36	11,54	1,15	99,86	2,15	2,02
Reino Unido	0,85	1,10	5,44	1,35	60,51	3,17	3,30
Bélgica	0,77	3,36	24,80	2,93	146,53	5,44	4,68
España	0,31	1,12	6,73	0,89	49,80	1,72	1,71
Polonia	0,11	0,54	3,34	0,43	42,26	1,27	1,63
Rep. Checa	0,64	1,44	5,77	2,13	60,50	6,30	8,77
Austria	0,77	1,73	10,51	1,67	78,15	3,38	3,40
Total UE	0,39	1,31	8,09	1,18	84,87	2,95	3,15

*Solo se incluyen las empresas que se han podido cruzar con el directorio de empresas de cada país, por lo que se excluyen los *unknown* en terminología de Eurostat.

Fuente: Eurostat.

En el análisis de la exportación media por empresa exportadora del directorio, España se sitúa por debajo de la UE en todos los tramos. Así, la exportación media por empresa alcanzó los 1,72 millones, cifra un 41,7% inferior a la del conjunto de la UE. De los diez principales países exportadores, tan solo la cifra de Polonia se situó por debajo (1,27 millones). Las mayores diferencias se produjeron en las grandes empresas exportadoras del directorio, donde en España exportaron en media 49,80 millones de euros, lejos de los 84,87 millones del conjunto de la UE y todavía más de los 123,16 millones de Alemania, 109,17 millones de Francia o los 99,86 millones de Italia.

Por lo que se refiere a la propiedad nacional o extranjera de la empresa, en España, en 2017, había 7.086 empresas exportadoras DIRCE controladas por propietarios extranjeros, que, a pesar de representar únicamente el 4,8% de las empresas exportadoras del directorio, fueron responsables del 38,9% del valor de las exportaciones. El resto de las exportaciones (61,1% del total) fue realizado por empresas controladas por propietarios nacionales, repartiendo el valor entre el 33,7% del total para las que no tienen filiales en el exterior (138.272 empresas) y 27,4% para las que sí tienen (3.602 empresas). Es de destacar que estas últimas registraron unas exportaciones medias

de 19,5 millones de euros, cifra incluso superior a la de la media de empresas controladas por propietarios extranjeros (14,0 millones).

Eurostat también presenta estos mismos datos desglosados por países, aunque únicamente para trece Estados miembros (Cuadro 17). Entre estos, el porcentaje de las exportaciones realizadas por empresas controladas por propietarios nacionales en España (61,1%) solo es superado por el correspondiente a Alemania (68,3%) y a Dinamarca (68,0%). En el extremo opuesto se situarían Bélgica, República Checa y Reino Unido, donde la mayor parte de sus exportaciones fueron realizadas por las empresas controladas por propietarios extranjeros, aglutinando, respectivamente, el 78,5%, 76,1% y 62,5% de sus exportaciones. Las empresas que o bien están bajo control extranjero o bien, estando bajo control nacional, tienen filiales en el extranjero fueron responsables en España de prácticamente dos terceras partes del comercio en 2017 (66,3%), lo que mostraría la elevada integración de España en las cadenas globales de valor.

La propensión exportadora general de las empresas DIRCE en España, definida como la proporción del número de empresas del directorio que exportan respecto al total, fue del 4,5% en 2017. Si se analiza esa misma ratio para cada tamaño de empresa, se observa, ▷

CUADRO 16
ESPAÑA: NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR TIPO DE PROPIEDAD EN 2017

Variable	Empresas controladas por propietarios nacionales			Empresas controladas por propietarios extranjeros	Total empresas (directorío empresas)	Total exportadores (operadores)
	Con filiales en el extranjero	Sin filiales en el extranjero	Total nacionales			
Número	3.602	138.372	141.974	7.086	149.060	165.623
% s. directorío	2,4	92,8	95,2	4,8	100,0	—
Millones de euros	70.142	86.301	156.443	99.510	255.952	283.095
% s. directorío	27,4	33,7	61,1	38,9	100,0	—
Millones de euros / empresa	19,5	0,6	1,1	14,0	1,7	1,7

Fuente: Eurostat.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2017)

CUADRO 17
UE: EMPRESAS EXPORTADORAS POR TIPO DE PROPIEDAD EN 2017, EN PORCENTAJE SOBRE EL VALOR EXPORTADO (PAÍSES CON DATOS)

País	Empresas controladas por propietarios nacionales (%)			Empresas controladas por propietarios extranjeros (%)	Total empresas del directorio (Millones de euros)	Total exportadores (operadores) (Millones de euros)
	Con filiales en el extranjero	Sin filiales en el extranjero	Total nacionales			
Alemania	—	—	68,3	31,7	1.032.530	1.281.946
Reino Unido	37,4	0,1	37,5	62,5	294.325	390.124
Bélgica	9,6	11,9	21,5	78,5	188.012	381.710
España	27,4	33,7	61,1	38,9	255.952	283.095
Polonia	7,4	35,9	43,3	56,7	160.938	207.334
República Checa	—	—	23,9	76,1	109.161	161.232
Dinamarca	39,4	28,5	68,0	32,0	87.825	90.633
Rumanía	1,1	28,5	29,7	70,3	61.399	62.625
Finlandia	49,7	8,4	58,1	41,9	54.325	60.239
Portugal	17,5	40,6	58,1	41,9	53.520	55.018
Eslovenia	30,1	24,1	54,2	45,8	25.173	34.007
Lituania	6,9	45,2	52,1	47,9	20.433	26.411
Chipre	17,5	30,2	47,7	52,3	2.872	2.904

Fuente: Eurostat.

como parece razonable, que la probabilidad de que una empresa exporte aumenta con el tamaño. En 2017, tan solo 3,3% de las microempresas exportaron, frente al 59,7% de las grandes empresas. La propensión exportadora de las pymes también era del 4,5%.

Atendiendo a la actividad principal, las empresas de la industria manufacturera (sección C de la CNAE 2009) registran una propensión exportadora del 21,2%, frente al 4,5% del conjunto de la economía. Si se analizan las empresas de la industria manufacturera de más de ▷

CUADRO 18
ESPAÑA: NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DEL DIRECTORIO POR ESTRATO DE ASALARIADOS (COMERCIO TOTAL) EN 2017

Estrato de asalariados	Empresas exportadoras del directorio	Empresas DIRCE	Porcentaje sobre total		Porcentaje exportadoras sobre total DIRCE
			Empresas exportadoras DIRCE	Total empresas DIRCE	
0-9 microempresa	104.624	3.136.869	70,2	95,6	3,3
10-49 pequeña	32.802	120.711	22,0	3,7	27,2
50-249 mediana	9.119	20.550	6,1	0,6	44,4
0-249 pyme	146.545	3.278.130	98,3	99,9	4,5
>=250 gran empresa	2.515	4.216	1,7	0,1	59,7
Total	149.060	3.282.346	100,0	100,0	4,5
Sector industrial					
Industria manufacturera (CNAE C)	36.889	174.090	24,7	5,3	21,2
Total industria (CNAE B, C, D y E)	37.837	198.805	25,4	6,1	19,0
Sector industrial (más de 10 asalariados)					
Industria manufacturera (CNAE C)	18.716	28.547	12,6	0,9	65,6
Total industria (CNAE B, C, D y E)	19.206	30.464	12,9	0,9	63,0

Fuente: Eurostat para empresas exportadoras del directorio e INE para total empresas DIRCE.

CUADRO 19
EMPRESAS EXPORTADORAS SEGÚN TIPOLOGÍA EN 2017, EN PORCENTAJE SOBRE DIRECTORIO (10 PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA UE)

País	Núm. empresas directorio		Núm. empresas (% s. directorio)		Valor exportado (% s. directorio)	
	Solo exportadores	Exportadores-importadores	Solo exportadores	Exportadores-importadores	Solo exportadores	Exportadores-importadores
Alemania	69.642	190.386	26,8	73,2	1,0	99,0
Países Bajos	30.287	76.522	28,4	71,6	1,0	99,0
Francia	53.761	47.957	52,9	47,1	3,1	96,9
Italia	86.172	111.511	43,6	56,4	2,8	97,2
Reino Unido	40.900	73.222	35,8	64,2	3,4	96,6
Bélgica	12.115	69.357	14,9	85,1	1,3	98,7
España	49.165	99.895	33,0	67,0	3,5	96,5
Polonia	54.819	72.341	43,1	56,9	3,3	96,7
Rep. Checa	6.461	11.924	35,1	64,9	4,5	95,5
Austria	5.218	37.646	12,2	87,8	1,5	98,5

Fuente: Eurostat.

diez asalariados la propensión exportadora aumenta hasta el 65,6%. Los datos son muy similares si se amplía a la industria en su conjunto (secciones B, C, D y E de la CNAE 2009), con una propensión exportadora del 19,0% y del 63,0% para las de más de diez asalariados.

Otro factor que parece determinante a la hora de exportar es si la empresa exportadora es a su vez importadora. En el Cuadro 19 se muestran las estadísticas de los diez principales países exportadores de la UE. Así, en 2017 la práctica totalidad de las exportaciones españolas en 2017 (96,5%) fueron realizadas por las empresas que realizaron al mismo tiempo actividades de exportación e importación (99.895 empresas, 67,0% del total de las empresas exportadoras), quedando el resto para 49.195 empresas exportadoras DIRCE que únicamente exportaron.

En el resto de principales países exportadores de la UE las empresas que exportan e importan al mismo tiempo también aglutinaron más del 95% de las exportaciones, si bien los pesos de estas empresas sobre el total de exportadores difieren. Estos datos son coherentes con la idea de que importar puede facilitar la actividad exportadora. Las razones de que así

sea pueden ser múltiples y variadas, como la mejora de la competitividad al poder beneficiarse de *inputs* de mayor calidad o a mejor precio; o el mayor conocimiento de las redes y prácticas comerciales, así como las preferencias de los consumidores de los países desde los que se importa, en el proceso conocido en la literatura académica como *learning by importing*.

10. Conclusiones

A partir de los datos analizados de Aduanas (comercio declarado de empresas DIRCE) y Eurostat (comercio total de empresas del directorio) se puede extraer una serie de rasgos característicos de las empresas exportadoras españolas, cuyo conocimiento puede resultar de utilidad, tanto para comprender la dinámica de las exportaciones como para conocer mejor a la base exportadora y adaptar a sus características el diseño e implementación de las políticas de apoyo a la internacionalización de las empresas.

En primer lugar, y con respecto al tamaño, se observa que la inmensa mayoría de las ▷

empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado son pymes (97,5%), si bien sus exportaciones apenas representan la mitad del valor total (50,1%), dejando el resto para un número reducido de grandes empresas. Precisamente, en el análisis de la concentración se observa que más de dos tercios de las exportaciones lo realizan las mil primeras empresas exportadoras (67,5%).

Asimismo, conviene resaltar que la inmensa mayoría de las exportaciones, el 96,4% del comercio declarado de empresas DIRCE en 2017, lo realizan empresas que exportan de manera regular. Aproximadamente la mitad de las empresas (49,0%) son exportadoras regulares, proporción que aumenta hasta alrededor del 80% en las medianas y grandes empresas.

La mayor parte de las empresas exportadoras tienen como actividad principal o bien el comercio (43,8%) o bien la industria manufacturera (27,4%), siendo estas empresas las responsables de más del 95% de las exportaciones. En concreto, casi dos tercios para la industria manufacturera y más de un 30% para el comercio. Las empresas en estas actividades presentan una mayor regularidad en sus exportaciones. Así, el 67,6% de las empresas de la industria manufacturera exportan de forma regular, y dentro del comercio destacan por su regularidad las del comercio al por mayor, con el 58,1%.

Por destinos geográficos, aproximadamente dos terceras partes del comercio declarado se dirige a la UE (66,8% en 2017). La mitad de las empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado exportan a un único destino, aunque con una incidencia mínima en las exportaciones (2,3% de total). Por el contrario, el grueso de las exportaciones (68,5% del total) fueron realizadas por las empresas que exportaron a veinte o más destinos.

La propensión a exportar de las empresas españolas aumenta muy significativamente con el tamaño y es notablemente superior en la industria. Así, si la propensión a exportar para el conjunto de las empresas es del 4,5%, aumenta hasta el 21,2% en la industria manufacturera y hasta el 65,6% de las empresas manufactureras de más de diez asalariados.

En cuanto al control de las empresas, las controladas por propietarios extranjeros y las de propiedad nacional con filiales en el exterior suponen alrededor de dos tercios de las exportaciones. Así, las empresas controladas por propietarios extranjeros contribuyen con cerca del 40% al valor exportado. Dentro de las exportaciones realizadas por empresas controladas por propietarios nacionales (más del 60% del valor total) destacan, por su peso en las exportaciones, las empresas que tienen filiales en el exterior (que contribuyen con un 27,4% al total).

Otro factor que parece determinante a la hora de exportar es si la empresa es, a su vez, importadora. Así, la práctica totalidad de las exportaciones (96,5%) son realizadas por las empresas que exportan e importan al mismo tiempo.

La relevancia de la propiedad extranjera, la propiedad de filiales en el exterior y las importaciones entre las empresas exportadoras constituyen, posiblemente, un indicador de su inserción en cadenas globales de valor.

En cuanto a la comparativa con otras economías de la UE, por tamaño, en España sobresalen, tanto en número como en valor de sus exportaciones, las microempresas, y en el extremo contrario, por el menor peso en número y en valor de las exportaciones, las grandes empresas. Las exportaciones medias de las empresas exportadoras españolas son inferiores a la media de la UE para todos los tamaños de empresa. ▷

Bibliografía

Departamento de Aduanas (varios años). *Comercio exterior por características de la empresa*. Recuperado de https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/datosabiertos/catalogo/hacienda/datos_estadisticos_Comercio_Exterior.shtml

Eurostat (2019). *Database*. Recuperado de <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Instituto Nacional de Estadística (2018). *Directorio Central de Empresas*. Recuperado de https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550

Secretaría de Estado de Comercio (mensuales). *Informe Mensual de Comercio Exterior*. Recuperado

de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/estadisticas-informes/Paginas/Informes-de-Comercio-Exterior.aspx>

Secretaría de Estado de Comercio (2017). *Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027*. Recuperado de http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comercio/pdf/170913_Estrategia_Internacionalizacion_2017.pdf

Secretaría de Estado de Comercio (2019). *Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020*. Recuperado de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/PDF/portada/Plan%20Internacionalizaci%C3%B3n%2019-20.pdf>

ANEXO

ACLARACIONES METODOLÓGICAS

La población objeto de estudio de los datos de Aduanas en su publicación de *Comercio exterior por características de la empresa* está constituida por las empresas que, habiendo declarado operaciones de comercio exterior, bien con países de la UE, bien con terceros países, figuren también en el año de referencia en el Directorio Central de Empresas (DIRCE), elaborado por el INE. Se trata, por tanto, de un ámbito más restringido que el de los operadores de comercio exterior.

Con respecto a los datos deben realizarse las siguientes distinciones:

- Entre operadores y empresas del directorio de empresas.
- Entre comercio declarado y comercio total.

El término operador exportador es más amplio que el de empresa exportadora, ya que se trata de cualquier unidad que haya realizado al menos una operación de exportación, pero no se trata necesariamente de una empresa en sentido amplio. Los operadores de comercio declarado son aquellas unidades que, siguiendo la legislación vigente, han declarado al menos una operación de comercio exterior. La legislación impone obligaciones de declaración distintas según se trate de operaciones extracomunitarias (sistema Extrastat) o de operaciones intracomunitarias (sistema Intrastat).

En las operaciones con países terceros (Extrastat), está obligada a presentar la declaración aduanera toda persona física o jurídica que intervenga en actos a los que les sea de aplicación la legislación aduanera. Ello significa que toda operación de comercio exterior queda debida y puntualmente registrada en las correspondientes declaraciones aduaneras (a través del DUA, Documento Único Administrativo). Por tanto, en el sistema Extrastat, el comercio declarado se corresponde con el comercio total, salvo excepciones muy residuales derivadas de registros faltantes, retrasados o incompletos. Precisamente, en las operaciones con terceros países sí puede haber un número significativo de obligados a realizar la declaración aduanera que no tengan la consideración de empresa, por ejemplo, por envíos entre particulares que superen cierto valor.

Por su parte, en las operaciones intracomunitarias (sistema Intrastat), el obligado a presentar la declaración estadística Intrastat es la persona física o jurídica sujeta al impuesto sobre el valor añadido que haya formalizado el contrato cuyo efecto sea la expedición o introducción de las mercancías y que haya superado el correspondiente umbral de exención (entre 2008 y 2014 fue de 250.000 euros por flujo, y desde 2015 aumentó hasta los 400.000 euros). La existencia de este umbral de exención permite que aquellos operadores que realicen operaciones de ámbito intracomunitario por debajo del mismo no estén obligados a presentar las declaraciones Intrastat. De ahí que haya una parte de comercio que no se declara, pero que sí ha tenido lugar, y su estimación conforma la principal diferencia entre el comercio declarado y el comercio total. Existe un segundo elemento, aunque de menor cuantía, que corresponde a las operaciones intracomunitarias de operadores que, habiendo superado el umbral y, por tanto, dado lugar a la obligación de presentar las declaraciones Intrastat, no la hayan presentado. Para poder ofrecer estos componentes, Aduanas ha implantado un método de estimación robusto basado en las declaraciones recapitulativas de las operaciones intracomunitarias del IVA (modelo 349).

Precisamente, la elevación del umbral de exención hasta los 400.000 euros en 2015 hace que las comparaciones de este año con los anteriores deban realizarse con mucha cautela, ya que a partir de 2015 dejan de figurar como comercio declarado las operaciones intracomunitarias de aquellos operadores con expediciones entre los 250.000 y 399.999 euros para el caso de las exportaciones.

Eurostat, a diferencia de Aduanas en la publicación de los datos para España, presenta los datos teniendo en cuenta el comercio total, es decir, incluyendo la estimación de comercio intracomunitario bajo umbral y la ▷

estimación de no presentación. Por ello, los datos de Eurostat para España, tanto en valor como sobre todo en número de exportadores o de empresas exportadoras, serán superiores a los que ofrece Aduanas.

Los datos de los operadores, ya sean de comercio declarado o de comercio total, se cruzan con el del directorio de empresas generalmente a través del número de identificación fiscal. Aduanas cruza para España los datos de los operadores de comercio declarado con el DIRCE, mientras que Eurostat cruzará para cada país los datos de los operadores de comercio total con los directorios de empresas respectivos.

El DIRCE es un registro de las empresas españolas que cubre todas las actividades económicas a excepción de la producción agraria y pesquera, los servicios administrativos de la Administración central, autonómica y local (incluida la Seguridad Social), las actividades de las comunidades de propietarios y el servicio doméstico. Por ello no cruzarán con el DIRCE ni las empresas extranjeras que realicen exportaciones desde España ni las empresas de las actividades económicas excluidas. En ambos casos, se trata de un número reducido de empresas, si bien las empresas extranjeras pueden realizar exportaciones por importes significativos.



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

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DE CASTILLA-LA MANCHA EN 2018-2019

Este artículo pasa revista a todos los aspectos relevantes de la actividad exterior de las empresas castellano-manchegas en 2018, así como una previsión para 2019, a partir de los datos publicados del primer trimestre del año. Incluye un estudio de los flujos comerciales y el perfil de la empresa exportadora en las cinco provincias de la región y su distribución geográfica y sectorial, al margen de operaciones puntuales o extraordinarias que se pudieran producir. En un marco económico que vislumbra un horizonte con luces y sombras, la internacionalización se ha constituido como una sólida estrategia para que las empresas consoliden su recuperación, diversifiquen riesgos y expandan sus mercados objetivo, aprovechando las oportunidades que la economía mundial nos ofrece. Conocer los riesgos a los que nos enfrentamos y los instrumentos a nuestra disposición son los ingredientes clave para el éxito, y es a esta tarea a la que se orienta el informe que acabamos de elaborar.

Palabras clave: comercio exterior, empresas exportadoras, flujos comerciales, sectores económicos.

Clasificación JEL: E60, F14, R10.

1. Introducción

El presente informe, que alcanza su vigésimo segunda edición (1997-2019), trata de abordar, desde diferentes perspectivas económicas y comerciales, la coyuntura del sector exterior de Castilla-La Mancha a lo largo del ejercicio

2018 con una proyección para 2019, recalcando los aspectos positivos pero también los puntos débiles, con el objetivo último de reforzar los primeros y corregir los segundos, en una comunidad autónoma cuyo proceso de internacionalización es relativamente reciente, pero, por ello, de un mayor interés si cabe.

En definitiva, el objetivo del presente documento se resume en dar una visión, lo más completa posible, de la economía castellano-manchega en su vertiente internacional. La ordenación que le hemos dado persigue facilitar su uso e interpretación a los profesionales de la economía, a las instituciones y entidades socioeconómicas y, por supuesto, a las empresas de la región que desarrollan o piensan ▷

* Secretaría de Estado de Comercio.

Este artículo ha sido elaborado por Blanca Muñoz Galdeano, Graduada en Derecho y Máster en Negocios Internacionales (UCLM/ICEX); José Herrera Ares, Responsable de Informática, DT Toledo; Javier López Moya, Jefe de Sector de ICEX y Economista; Inmaculada Zayas Ludeña, Jefa de Servicio de Comercio e Inspectora del SOIVRE; y Pedro A. Morejón Ramos, Director Territorial de Comercio, Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de septiembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3118.6937>

desarrollar su actividad económica internacional, con el objetivo de colaborar y ser de utilidad en el desarrollo de una política ortodoxa de internacionalización en función de las ventajas comparativas que tiene Castilla-La Mancha, lo que redundará en el crecimiento de la economía regional y, en consecuencia, en la mejora del nivel de vida de sus ciudadanos.

2. Estructura económica de Castilla-La Mancha

El producto interior bruto (PIB) de Castilla-La Mancha en el último año, a precios corrientes, alcanzó los 41.926 millones de euros, con una tasa de variación de volumen interanual a precios de mercado del 4,0 %, frente al 2,5 % alcanzado el pasado año. En cuanto a la

participación del valor añadido bruto (VAB) regional sobre el total nacional, en 2018 la cuota de la región se siguió situando en el 3,5 %.

Respecto al análisis sectorial, el de servicios concentra más del 60 % del VAB de la región, seguido del sector industrial (16,5 %), el sector agrícola (9,1 %), la construcción (7,9 %) y finalmente el sector energético, con la menor contribución al VAB (5,1 %). El IPC se ha situado en el 1,2 %.

Por lo que respecta a los indicadores de población y empleo de nuestra región en 2018, el volumen de población activa disminuye ligeramente por la salida del mundo laboral de 5.600 trabajadores, lo que situó la tasa de actividad en el 59,06 %. La tasa de ocupación (49,52 %) evolucionó positivamente, ganando 31.000 puestos de trabajo. Todo esto se traduce en una reducción de la tasa de paro, ▷

CUADRO 1
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE LA BALANZA COMERCIAL EN CASTILLA-LA MANCHA

Indicadores globales	2017			2018		
	España	Castilla-La Mancha	Castilla-La Mancha/España (%)	España	Castilla-La Mancha	Castilla-La Mancha/España (%)
Exportaciones (millones de euros)*	277.125,7	7.056,1	2,5	285.023,9	7.296,9	2,6
Importaciones (millones de euros)*	301.870,1	8.432,2	2,8	318.863,9	9.223,4	2,9
Saldo comercial (millones de euros)	-24.744,3	-1.376,2	5,6	-33.840,0	-1.926,5	5,7
Índice de cobertura (Xs/Ms) %	91,8	83,7	91,2	89,4	79,1	88,5
VAB pb (millones de euros)	1.057.467	36.537,7	3,5	1.093.017	37.927,9	3,5
PIB pm (millones de euros)	1.166.319	40.298,8	3,5	1.208.248	41.926,4	3,5
Exportaciones s/VAB %	26,2	19,3	73,7	26,1	19,2	73,8
Importaciones s/VAB %	28,5	23,1	80,8	26,4	24,3	92,1
Exportaciones s/PIB %	23,8	17,5	73,7	23,6	17,4	73,8
Importaciones s/PIB %	25,9	20,9	80,8	26,4	22,0	83,4
Saldo/PIB %	-2,1	-3,4	161,0	-2,8	-4,6	164,1
Grado de apertura (Xs+Ms)/PIB %	49,6	38,4	77,4	50,0	39,4	78,8

* El resultado Castilla-La Mancha/España = 100% significa que Castilla-La Mancha iguala a España en porcentaje de participación en cada variable económica.

Fuente: Departamento de Aduanas de la AEAT e INE y elaboración por la DT de Comercio en Toledo (ICEX).

hasta alcanzar el 16,16% en 2018, lo que supone una notable reducción si lo comparamos con la tasa del 19,74% en 2017 y del 22,14% de 2016. A pesar de ello, las cifras registradas se colocan un punto y medio porcentual por encima de la media nacional (14,45%).

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

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

Un periodo de fuerte expansión (1992-1998) en el que el volumen de exportación casi se cuadruplicó, desde los 475 millones de euros hasta 1.734 millones, frenado por una caída del 8% en 1999. A partir del año 2000 y hasta 2008 se inicia una nueva etapa alcista, con tasas de crecimiento de las exportaciones en torno al 7%, destacando especialmente el año 2004, en el que el crecimiento alcanzó el 13%, debido a la ampliación de la UE a veinticinco

socios y a la recuperación de los sectores de bienes de equipo, semimanufacturas y agroalimentario.

En 2009, la crisis de las hipotecas *subprime*, originada en Estados Unidos el año anterior, contagió al sistema financiero internacional, provocando una profunda crisis de liquidez a nivel global que tuvo como consecuencia el desplome del comercio mundial. Las exportaciones de Castilla-La Mancha descendieron un 9% ese año. La crisis financiera en España se vio agravada por una excesiva dependencia de la economía en el sector de la construcción, lo que sumió a nuestro país en una profunda crisis. Vista la fuerte debilidad de la demanda nacional, las empresas trataron de dirigir sus esfuerzos comerciales al exterior. Las exportaciones se convirtieron desde entonces en la «tabla de salvación» de numerosas empresas, muchas de las cuales han visto minimizados sus riesgos comerciales al tener diversificada su cartera de clientes en distintos países. Así, entre 2010 y 2017 las exportaciones de la región crecieron casi todos los años a una tasa de dos dígitos, mientras ▷

CUADRO 2
EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA
(En millones de euros)

Año	Exportaciones	Var (%)	Importaciones	Var (%)	Saldo	Var (%)	Índice cobertura
1997	1.409,0	24,7	1.835,0	17,8	-426,1	-0,3	76,8
2010	3.373,2	14,2	5.201,4	9,5	-1.828,2	1,9	64,9
2011	3.990,0	18,3	5.124,9	-1,5	-1.134,9	-37,9	77,9
2012	4.336,2	8,7	4.897,6	-4,4	-561,4	-50,5	88,5
2013	4.866,3	12,2	5.717,3	16,7	-850,9	51,6	85,1
2014	5.398,9	10,9	5.974,2	4,5	-575,4	-32,4	90,4
2015	6.013,5	11,4	6.633,8	11,0	-620,3	7,8	90,6
2016	6.426,2	6,9	7.467,9	12,6	-1.041,7	67,9	86,1
2017	7.073,2	10,1	8.501,6	13,8	-1.428,5	37,1	83,2
2018 prov	7.296,9	3,4	9.223,4	9,4	-1.926,5	40,0	79,1

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

Fuente: Departamento de Aduanas de la AEAT e INE y elaboración por la DT de Comercio en Toledo (ICEX).

que en 2018 ese crecimiento se ha ralentizado hasta el 3,4%. Como consecuencia, Castilla-La Mancha ha pasado de representar el 1,5% de toda la exportación española en 1997 al 2,6% en 2018. Además, la contribución de las exportaciones de Castilla-La Mancha al PIB regional se ha duplicado desde 2010, pasando del 8% al 17%.

Por otro lado, la evolución de las importaciones regionales ha seguido una tendencia más irregular que las exportaciones, llegando a alcanzar cifras récord en 2007, sufriendo después dos años de fuertes caídas, debido sobre todo al parón de la automoción en la provincia de Guadalajara, sector dominante de nuestras compras. Hasta el año 2013 no empiezan a marcar de nuevo una tendencia creciente, con una tasa del 16,7%, que se ha ido consolidando hasta 2018 (9,4%).

Comparando exportaciones e importaciones, observamos una mejora transitoria de nuestro déficit comercial en los años posteriores a la crisis —que alcanzó su mínimo en 2012 con 560 millones de euros— como consecuencia de fuertes crecimientos en las exportaciones y leves descensos en las importaciones. En los últimos años estamos viendo cómo el ritmo de crecimiento de las importaciones no solo se está recuperando, sino que llega a superar el de las exportaciones y, por tanto, nuestra balanza comercial se está volviendo a deteriorar (1.428 millones de déficit en 2018), sin llegar aún a los niveles previos a la crisis, cuando se alcanzaron los 5.000 millones de euros de déficit.

De la misma manera, la tasa de cobertura, que en los años previos a la crisis rondaba el 40%, llegó a situarse en el 90% entre 2014 y 2015, pero el ritmo de crecimiento de las importaciones en los últimos años ha situado el índice de cobertura en el 79,1% en 2018.

4. Análisis general: el comercio exterior en Castilla-La Mancha en 2018

El volumen total de exportaciones de Castilla-La Mancha en 2018 fue de 7.296 millones de euros, un crecimiento del 3,4% respecto a 2017, similar al experimentado en España, que fue del 2,9%. Esto ha supuesto una participación de Castilla-La Mancha del 2,6% sobre el total exportado a nivel nacional, prácticamente la misma cifra que la alcanzada el año anterior.

Por su parte, el volumen total de importaciones en 2018 registró también un incremento del 9,4% (2,9% de las importaciones nacionales), situándose en 9.223 millones de euros. El comportamiento de la importación regional se caracteriza por la evolución irregular que ha mostrado en los últimos años. Como ya se apuntó anteriormente, la importación estaba muy marcada por el sector vehículos, el cual en la actualidad no tiene el mismo peso específico.

Conectando exportaciones e importaciones, se observa que los datos de Castilla-La Mancha durante 2018 arrojan una subida del déficit comercial del 28% (de 1.376 millones de euros a 1.926, ambos datos provisionales), mientras que el mayor incremento de las importaciones ha redundado en una disminución en la tasa de cobertura hasta el 79,1%, por debajo de la media nacional, que ha alcanzado el 89,4%.

5. Análisis sectorial del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2018

5.1. Análisis sectorial de la exportación

Desde el punto de vista exportador, Castilla-La Mancha es una región eminentemente ▷

CUADRO 3
PRINCIPALES CAPÍTULO DE EXPORTACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA
(Datos provisionales en millones de euros)

Capítulos exportados (Arancel Taric)	España			Castilla-La Mancha			
	2018	% 18/17	% s/total exp. España	2018	% 18/17	% s/total exp. Castilla-La Mancha	% s/total sector España
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	4.430,4	6,6	1,6	1.046,5	8,8	14,3	23,6
84 Máquinas y aparatos mecánicos	20.922,5	-1,4	7,3	627,0	-1,8	8,6	3,0
85 Aparatos y materiales eléctricos	16.112,9	9,0	5,7	621,1	12,3	8,5	3,9
39 Mat. plásticas; sus manufactu.	11.171,3	3,8	3,9	448,1	-1,4	6,1	4,0
02 Carne y despojos comestibles	5.588,6	-2,0	2,0	351,8	-2,9	4,8	6,3
76 Aluminio y sus manufacturas	3.650,1	1,8	1,3	263,5	4,2	3,6	7,2
04 Leche, prod. lácteos; huevos	1.406,6	-1,4	0,5	257,3	0,3	3,5	18,3
61 Prendas de vestir, de punto	4.781,4	-0,5	1,7	240,2	-8,8	3,3	5,0
62 Prendas de vestir, no de punto	7.409,9	0,3	2,6	217,3	-1,7	3,0	2,9
15 Grasas, aceite animal o vegetal	4.338,0	-12,2	1,5	201,1	-17,6	2,8	4,6
Subtotal 10 sectores	79.811,8	1,3	28,0	4.273,9	1,6	58,6	5,4
Resto de sectores	205.212,2	3,5	72,0	3.023,0	6,2	41,4	1,5
Total exportación	285.023,9	2,9	100,0	7.296,9	3,4	100,0	2,6

Fuente: Departamento de Aduanas de la AEAT e INE y elaboración por la DT de Comercio en Toledo (ICEX).

agrícola. En 2018, aproximadamente uno de cada tres euros facturados al exterior procedía del sector agroalimentario. No obstante, las ventas de productos industriales van ganando peso en la oferta exportadora y ya suponen el 20% del total. Actualmente, hay que reseñar que la industria química aporta el 14,7%, los bienes de consumo el 8,0% y los metales, el 7,5%.

En 2018, el primer capítulo exportador en la región fue bebidas (1.046,5 millones de euros) —fundamentalmente de la partida del vino (750,7 millones) y alcohol etílico (213,4 millones)—. Las ventas de bebidas subieron un 8,8% en este periodo de estudio, gracias al aumento en el precio medio por litro de un 22%, alcanzando los 0,72 euros/litro y dejando atrás los 0,47 euros/litro de otros años; no obstante, aún está lejos de los 1,44 euros/litro, precio medio del vino español. El bajo valor alcanzado en los mercados internacionales del vino castellano-mancheño se debe en gran medida al formato de venta a granel, que reduce el

margen disponible por el embotellado y el valor añadido de un buen proceso enológico.

El capítulo 84, máquinas y aparatos mecánicos (627,0 millones de euros), presentó en 2018 una disminución en sus ventas exteriores de un 1,8%, aunque se mantiene como segundo capítulo en importancia. La razón de este estancamiento habría que buscarla en el descenso de las ventas a Alemania (-78%) y el cese de operaciones en esta partida con Finlandia y Dinamarca.

La tercera partida exportadora en Castilla-La Mancha en 2018 fue la de aparatos y material eléctrico (621,1 millones de euros), creciendo un 12,3% y manteniéndose por encima de las materias plásticas (448,1 millones de euros), que están sufriendo cierta atonía en los últimos cuatro años. Los principales productos eléctricos exportados por la región son acumuladores (213 millones de euros), teléfonos móviles (111 millones) y transformadores (70 millones).

En lo que respecta a los sectores tradicionales de Castilla-La Mancha, la exportación ▷

de productos cárnicos —donde el porcino representa casi el 70% del valor exportado— descendió un 2,8% (351,8 millones de euros), principalmente, debido al descenso en las ventas a Portugal, Alemania y Francia, nuestros principales clientes.

El queso merece una mención especial. Castilla-La Mancha es la primera comunidad autónoma exportadora de queso en España. El queso manchego es nuestro queso más internacional. Si en 2017 mantuvo su «velocidad de crucero» con una tasa de crecimiento en sus exportaciones del 15%, convirtiéndose en una de las pocas partidas cuyas ventas al exterior no había descendido, ni siquiera en los peores años de la crisis, en 2018 sufrió un leve descenso del 1,2%, causado por un menor volumen de ventas a Estados Unidos, nuestro principal mercado para este producto. Se da la circunstancia, además, de que en octubre de 2018 se produjo una reclasificación arancelaria del queso manchego en EE UU, lo que en la práctica suponía aumentar el arancel de este producto del 0% al 9,6%. Afortunadamente, las alegaciones de la Administración Comercial Española surtieron efecto y, a principios de abril de 2019, se revocó esta medida.

Las exportaciones de aceite de oliva, que en 2017 habían crecido un 29,2%, se redujeron en 2018 casi un 30%, debido a la volatilidad de las ventas a Italia, un mercado que, pese a todo, es nuestro principal cliente (concentra un 70% de nuestra cuota de exportación).

5.2. Análisis sectorial de la importación

En el año 2018, las importaciones aumentaron en un 9,1% respecto al año anterior, manteniendo el crecimiento de las compras al exterior iniciada en años anteriores. Por sectores, el

sector de las manufacturas supone el 50,6% del total de las importaciones de Castilla-La Mancha, seguido de lejos por las semimanufacturas, con un 30,6%, y el sector primario, con un 18,3%. Los subsectores que mayores compras al exterior generan en la región son los bienes de equipo que suponen el 31,1% y que han presentado un crecimiento del 11,5%; la industria química, que contribuye en un 23% al total de las importaciones con un crecimiento del 8,7% respecto a 2017; y, en tercer lugar, mencionar los productos agroalimentarios, que suponen el 16,2% y cuyo crecimiento se mantiene como años anteriores en torno al 3-4%.

En cuanto al peso relativo de las importaciones de la región sobre el total nacional, hay que destacar que los porcentajes son muy pequeños, contribuyendo, por orden de importancia, el sector de las semimanufacturas, con un 3,6%; el sector primario, con un 3,5%; y el sector de las manufacturas, con un 3,2%.

6. Análisis geográfico del comercio exterior en Castilla-La Mancha en 2018

Desde el punto de vista del análisis geográfico del comercio exterior en Castilla-La Mancha podemos afirmar que existe una concentración geográfica de las exportaciones e importaciones de Castilla-La Mancha en la Unión Europea. Ello hace que no pueda hablarse de un comercio «genuinamente» internacional, en la medida en que las transacciones son ajenas a medidas de política comercial, se desarrollan en un contexto de libre circulación de mercancías o, incluso, entre países con una misma moneda (UEM).

No obstante lo anterior, venimos observando una progresiva reducción de esa ▷

CUADRO 4
EL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA: PRINCIPALES PAÍSES
 (En millones de euros)

Países	Exportación			Importación			Saldo	
	2018	% 2018/2017	% s/total 2018	2018	% 2018/2017	% s/total 2018	2018	% 2018/2017
Portugal	1.501,2	5,5	20,6	432,7	-1,0	4,7	1.068,6	8,4
Francia	1.063,5	7,2	14,6	1.284,1	1,1	13,9	-220,6	-20,8
Alemania	747,6	-0,1	10,2	1.487,7	8,2	16,1	-740,0	18,1
Italia	614,6	-3,2	8,4	733,1	12,5	7,9	-118,6	592,3
Reino Unido	326,4	12,1	4,5	319,2	-16,7	3,5	7,2	-107,9
Estados Unidos	253,6	-12,7	3,5	225,7	17,1	2,4	28,0	-71,4
Países Bajos	190,5	-0,2	2,6	725,5	15,1	7,9	-535,0	21,8
Turquía	177,8	-20,9	2,4	132,8	25,8	1,4	45,0	-62,3
Bélgica	171,3	63,7	2,3	312,2	-2,3	3,4	-140,9	-34,5
Polonia	159,1	20,7	2,2	256,4	2,3	2,8	-97,4	-18,1
Subtotal 10 países	5.205,8	3,5	71,3	5.909,4	5,2	64,1	-703,7	20,4
China	156,0	-1,4	2,1	812,9	8,3	8,8	-656,8	10,9
Marruecos	127,5	8,9	1,7	53,5	10,7	0,6	73,9	7,6
Rusia	112,1	21,2	1,5	6,3	-25,2	0,1	105,8	25,8
México	99,2	17,8	1,4	32,5	14,1	0,4	66,7	19,6
Japón	80,3	-10,7	1,1	40,1	39,8	0,4	40,1	-34,4
Suecia	75,0	20,1	1,0	54,2	57,1	0,6	20,7	-25,7
Filipinas	64,6	41,5	0,9	1,8	66,7	0,0	62,8	40,9
Corea del Sur (República de Corea)	54,1	16,0	0,7	30,8	50,3	0,3	23,3	-10,9
Dinamarca	53,3	-13,8	0,7	70,0	3,0	0,8	-16,6	173,0
Argelia	48,6	11,2	0,7	0,2	62,2	0,0	48,4	11,0
Subtotal 20 países	6.076,3	4,2	83,3	7.011,6	6,2	76,0	-935,3	21,3
Argentina	48,0	40,3	0,7	23,6	5,2	0,3	24,5	106,8
República Checa	45,6	1,7	0,6	154,7	-18,7	1,7	-109,1	-25,0
Rumanía	44,9	8,9	0,6	37,5	-2,4	0,4	7,3	167,0
Austria	43,1	9,1	0,6	89,8	14,4	1,0	-46,8	19,8
Israel	41,8	6,0	0,6	8,3	-35,1	0,1	33,5	25,7
Irlanda	39,2	-3,0	0,5	622,7	34,5	6,8	-583,4	38,1
Canadá	37,3	0,8	0,5	21,1	5,6	0,2	16,2	-4,8
Brasil	36,3	-16,2	0,5	5,3	-2,3	0,1	30,9	-18,2
Noruega	34,3	118,4	0,5	56,5	33,1	0,6	-22,2	-17,1
Emiratos Árabes Unidos	32,9	-9,6	0,5	0,2	-42,6	0,0	32,6	-9,3
Subtotal 30 países	6.479,7	4,4	88,8	8.031,4	7,4	87,1	-1.551,7	21,9
Total Castilla-La Mancha	7.296,9	3,4	100,0	9.223,4	9,4	100,0	-1.926,5	40,0

Fuente: Departamento de Aduanas de la AEAT e INE y elaboración por la DT de Comercio en Toledo (ICEX).

concentración en los mercados comunitarios. Así, en 2008 Europa representaba más del 80% de la exportación de Castilla-La Mancha, mientras que en 2018 ha pasado a ser el 77%. Por su parte, las importaciones procedentes de

Europa han pasado de representar el 83,4% del total al 77%. Esa menor concentración en la exportación se ha reflejado en un aumento del peso específico de América, que ha crecido del 6,1% (2008) al 8,8% (2018), y Asia, que ▷

ha pasado del 4,8% (2008) al 8,9% y que ya en 2017 superó al continente americano como destino de nuestra exportación.

Portugal (1.501 millones de euros), Francia (1.063 millones) y Alemania (748 millones) vienen siendo desde hace años los principales destinos de la exportación de Castilla-La Mancha. En 2018 las expediciones a Portugal crecieron un 5,5% gracias al buen comportamiento en general de todas las partidas, y, en particular, aparatos y material eléctrico, con un crecimiento del 14,5%, y máquinas y aparatos mecánicos, con una subida del 12,6%.

Las expediciones a Francia crecieron un 7,2% en 2018. La partida de vino (251 millones de euros) sigue siendo la más importante y, confirmando la subida del año anterior, consiguió crecer en 2018 a un ritmo del 23,6%. Material eléctrico fue la segunda partida en importancia (132 millones), con un crecimiento del 12,5%, seguida de las barras y perfiles de aluminio (76 millones), que creció un 7,2%.

Las ventas a Alemania en 2018 se mantienen prácticamente en las mismas cifras del año anterior. La primera partida en importancia en las ventas a Alemania sigue siendo la de vino (180 millones de euros), que creció un 24,1%, siguiendo la tendencia alcista de 2017, seguida de materias plásticas y sus manufacturas (71 millones) y carne y despojos comestibles (53 millones).

Italia (615 millones de euros) y Reino Unido (326 millones) completarían las cinco primeras posiciones entre los clientes de Castilla-La Mancha. Aceite de oliva (124 millones), vino (78 millones) y materias plásticas (59 millones) son las primeras partidas exportadas a Italia, todas ellas con excelente desempeño en 2018. Por su parte, las expediciones a Reino Unido en 2018 aumentaron un 12,1% debido posiblemente a que los agentes ingleses han

anticipado sus decisiones de compra en previsión al *brexit*. Estas se concentraron en vino (61 millones), aparatos de iluminación (29 millones) y mobiliario (23 millones).

Fuera de la UE, el primer destino de las exportaciones castellano-manchegas en 2018 fue Estados Unidos (254 millones de euros), cuyas ventas bajaron un 12,7%, debido al importante descenso en la partida de motores y máquinas motrices —la segunda en importancia—. Queso (51 millones de euros), calzado (30 millones), vino (20 millones) y aceite de oliva (15 millones) son las principales partidas exportadas a nuestro primer socio no comunitario. Precisamente queso, vino y aceite de oliva son tres de los productos españoles afectados por la subida arancelaria anunciada por Estados Unidos a partir del 18 de octubre. Debido a la disputa que mantienen este país y la UE desde hace quince años en el marco de la OMC, relacionada con los subsidios estatales recibidos por las dos grandes empresas productoras de aeronaves: la empresa estadounidense Boeing Co. y su rival europeo, Airbus SE. La subida de los aranceles podrá provocar variaciones en los flujos comerciales de estos productos.

Turquía —con un volumen de exportación de 178 millones de euros— es desde 2014 nuestro segundo cliente no comunitario. En 2018, las ventas a Turquía descendieron un 20,9%, debido en gran medida al descenso de las ventas de productos químicos.

En 2018, China fue nuestro tercer cliente no comunitario, con unas ventas que alcanzaron los 156 millones de euros, lo que supuso un ligero descenso del 1,4% respecto al año anterior. La exportación castellano-manchega al gigante asiático se concentra en productos agroalimentarios como vino (45 millones de euros), carne de cerdo (24 millones), otros productos de origen animal (15 millones) y lácteos (12 millones). ▷

La exportación a Marruecos, otro de los socios preferentes para España, creció un 8,9% el año pasado, alcanzando los 127 millones de euros. Aluminio y sus manufacturas (19 millones) fue la primera partida exportadora, seguida de máquinas y aparatos mecánicos (16 millones) y los subproductos del petróleo (12 millones). Sigue al alza la exportación de vino, que se coloca en cuarto lugar, con 9 millones de euros.

Desde el punto de vista importador, lo más reseñable en 2018 fue que las compras al exterior crecieron a un ritmo del 9,4%. Entre nuestros principales proveedores, destacan los crecimientos de Italia (12,5%), Países Bajos (15,1%) e Irlanda (34,5%).

Desde las instituciones se insiste en que en un contexto tan globalizado como el actual, una excesiva concentración de los flujos comerciales puede suponer un mayor riesgo comercial o, cuando menos, una pérdida de oportunidades en otros mercados. Por eso, la Administración Comercial Española ha seleccionado los denominados PASE (Países con Actuación Sectorial Estratégica) con el objetivo de fomentar las exportaciones a mercados extracomunitarios. Se espera que esta estrategia contribuya a la diversificación de las exportaciones castellano-manchegas.

7. Análisis provincial de los flujos comerciales

7.1. Albacete

El volumen de exportación de Albacete en 2018 se situó en 1.031 millones de euros, lo cual ha supuesto un aumento del 6,4% respecto al año anterior. En el último año la cuota de participación se mantiene en torno al 14,1%,

ocupando el cuarto puesto de la región, la misma posición respecto al año anterior.

En 2018 las exportaciones a Francia representaron el 21% del total exportado en la provincia (vino, vidrio, aluminio y calzado, principalmente); Alemania, el 13%, (principales productos las almendras y el calzado), que mantiene la segunda posición; e Italia, el 10% (almendras y vino, como primeros productos). Los tres mercados han mostrado desigual comportamiento a lo largo del año. Fuera de la UE, destacamos las ventas a Estados Unidos (calzados, queso y cuchillos en buena parte) y Marruecos (manufacturas principalmente), con buenos índices de crecimiento, si bien las cifras globales están alejadas de las primeras posiciones.

En cuanto a la vertiente importadora de la provincia de Albacete, esta asciende a la cantidad de 821 millones de euros, con un aumento respecto al pasado año del 11,4%. La cuota de participación (Cuadro 4.3.3.) sobre la importación global de la región ha supuesto un 8,9% el último año, ocupando el tercer lugar, muy alejado de los dos primeros.

En 2018, los dos primeros países importadores coinciden con los de la vertiente exportadora. Francia (lácteos y aeronaves), con el 22% del total, en primer lugar, por delante de Alemania, que aglutina el 21% de todo lo importado por la provincia (bienes de equipo principalmente). China se mantiene en tercer lugar como proveedor de la provincia, por delante de Italia, con el 10% del total, manteniéndose relativamente estables las compras de Albacete a este país.

7.2. Ciudad Real

Ciudad Real presenta un volumen de exportaciones en 2018 de 2.005 millones de euros, un 3,3% menos que el año anterior. Su ▷

participación sobre el total de las exportaciones en Castilla-La Mancha se estabiliza en torno al 25%, presentando este año un porcentaje de un 27,5%. Ciudad Real se consolida año tras año como la provincia de Castilla-La Mancha que más exporta.

Las exportaciones a Francia representaron el 14% del total exportado en la provincia, superando a Francia con el 12%, en ambos casos mayoritariamente bebidas. A Italia, con el 11%, le vende materias plásticas y aceite principalmente. Solo Filipinas y Rusia, por delante de Estados Unidos, son los mercados más alejados a los que las empresas de Ciudad Real dirigen sus productos. Comparando las cifras provisionales, en este último año, los principales mercados de Ciudad Real han experimentado una evolución muy desigual, destacando en la parte positiva Francia e Italia y muy especialmente Rusia.

Por lo que se refiere a la importación, Ciudad Real presentó un volumen de tan solo 601 millones de euros durante el ejercicio 2018 y presenta un aumento del 6,3% respecto al año anterior. Ciudad Real es la provincia, después de Cuenca, que menor volumen de compras aporta al total de las adquisiciones de la región. Si tenemos en cuenta esta situación, junto con el comportamiento de las exportaciones comentado anteriormente, nos deja a Ciudad Real con un superávit comercial de 1.404 millones de euros, el mayor con diferencia de todas las provincias de la región.

En 2018, China se ha convertido en el primer proveedor a la provincia, culminando así la progresión que se ha venido observando en los últimos años, hasta representar el 15% de todo lo importado por la provincia (aparatos y material eléctricos, principalmente). Posteriormente, y casi al mismo nivel, se sitúa Francia, que registra un crecimiento en sus compras y pasa a representar el 15% (otros productos químicos

y vehículos en su mayor parte) y, a continuación, se sitúan Italia y Alemania.

7.3. Cuenca

La provincia de Cuenca presenta un volumen de exportaciones en el 2018 de 478 millones de euros, con una disminución del 6,9% respecto al año anterior y una cuota de participación del 6,6% sobre el total de las exportaciones de Castilla-La Mancha.

En 2018 las exportaciones a Francia representaron el 22% del total exportado en la provincia; Italia, que con el 11% y una fuerte caída respecto a 2017 pasa a colocarse en segunda posición, mientras que Alemania es desplazada por ello al tercer lugar, con una cuota de algo más del 8%. También destacamos el mal comportamiento de China y Japón, mientras que Corea del Sur compensa a estos dos colosos asiáticos; no obstante, los tres se colocan entre los diez mayores mercados de destino de las exportaciones de esta provincia.

El volumen de importación de la provincia de Cuenca en 2018 fue de 170 millones de euros, con una caída del 10% respecto a 2017, en que, recordemos, tuvo una fortísima tasa de crecimiento de casi el 43% respecto al año previo.

Cuenca ha disminuido en un 10% sus compras al exterior a lo largo de 2018: en casi un 32% menos respecto de Alemania y en más del 36% de caída respecto de Italia. Por el contrario, aumentan las importaciones desde Francia China y Portugal, principalmente.

7.4. Guadalajara

El volumen de exportación de la provincia de Guadalajara fue de 1.925 millones de euros ▷

en 2018, es decir, el 25,5% del total regional, manteniéndose en el segundo lugar del *ranking* regional. Las ventas de las empresas de Guadalajara han aumentado un 6,4%, casi el doble que la media regional, lo que refleja la pujanza de su vertiente exportadora, si bien reconociendo la ubicación en esta provincia de conocidas marcas multinacionales que, lógicamente, se mueven con unos parámetros bien distintos a los de la pymes.

En 2018 las exportaciones a Portugal representaron el 47% del total exportado en la provincia y tuvieron un comportamiento excelente con un crecimiento del 11%. El sector de bienes de equipo es el predominante, seguido de aluminio y prendas de vestir. Francia destaca en segundo lugar, pero a una enorme distancia, gracias a capítulos como prendas de vestir y muebles.

En cuanto a la importación, el volumen en 2018 fue de 5.550 millones de euros, un 17,8% más que el año anterior, superando ya la cifra récord de toda la serie alcanzada en 2007, que fue de 5.359 millones de euros. El hecho de que el 60% de las importaciones regionales tengan como destino Guadalajara refleja que sigue siendo la provincia más dinámica, cuyo tejido industrial tiene gran peso en la región, impulsado principalmente por las compras de bienes de equipo.

En 2018 las importaciones de Alemania han alcanzado la primera posición, representando casi el 18% de todo lo importado por la provincia (bienes de equipo principalmente), todo lo contrario que le ha ocurrido a Francia, que pierde su tradicional primacía, quedando relegada al segundo lugar. En general, los diez primeros mercados proveedores de las empresas de Guadalajara han experimentado comportamientos positivos, corroborando la buena marcha del tejido industrial de la provincia y, por tanto, de la actividad económica.

7.5. Toledo

El volumen de exportaciones de Toledo en 2018 fue de 1.858 millones de euros, un 9,8% más que el año anterior. Ha sido la provincia con mayor dinamismo en sus exportaciones en el último año, a pesar de que sigue ocupando la tercera posición en el *ranking* exportador regional, con una cuota del 25,5%, en el total de Castilla-La Mancha, apenas a uno o dos puntos por detrás de Ciudad Real y Guadalajara. Es además la provincia que ofrece una mayor diversificación sectorial en su exportación.

En 2018 las exportaciones a Portugal representaron casi el 19% del total exportado en la provincia (productos de índole muy diferente, pero en los primeros puestos, caucho, productos farmacéuticos y agroalimentarios). Después de Guadalajara, Toledo es la provincia que más exporta a este mercado. Francia ocupa la segunda posición, con una cuota del 16% (vino, aluminios y manufacturas de piedra), seguido de Alemania, que mantiene al tercer lugar, con casi el 13%, de nuevo con una fuerte subida del 16%. Es decir, los tres primeros destinos acaparan más de la mitad de las exportaciones de Toledo. Como novedad respecto al año anterior destaca el fuerte crecimiento, cercano al 50%, de las exportaciones de esta provincia a Bélgica y Reino Unido, dentro del ámbito europeo, y a China y Marruecos como terceros países (a diferencia del año pasado, las exportaciones a Estados Unidos apenas han crecido).

Las importaciones en la provincia de Toledo durante 2018 alcanzaron los 2.081 millones de euros. Su cuota sobre el total de la región ha disminuido hasta situarse en el 22,6%, inferior al del año pasado debido a una disminución del 6,7% respecto al año anterior. No obstante, Toledo sigue siendo la segunda provincia ▷

más importadora después de Guadalajara, y ambas son las que marcan prácticamente la totalidad de las importaciones regionales, con el 82,7% del total de C-LM.

En 2018 las importaciones de Francia se consolidan en la primera posición, superando las provenientes de Italia, sobre todo por la importante caída de las segundas. Alemania y China cierran el grupo de proveedores con un volumen por encima de los 240 y 220 millones de euros, respectivamente. Todos ellos con unas importaciones muy diversificadas. El comportamiento de las compras a los diez primeros mercados ha caído con carácter general, en algunos casos muy significativamente, pese a la importancia del flujo importador de Guadalajara, como resultado del perfil globalizado del tejido empresarial de la provincia. Las importaciones de Toledo suponen el 28% del total regional.

8. Perspectivas a corto plazo del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2019. Modelo de previsión

Los datos obtenidos en el primer trimestre de 2019 acerca de los flujos comerciales de la región nos permiten ver una primera aproximación a las cifras que obtendremos para finales de año a través del modelo de previsión.

8.1. Análisis sectorial

A nivel agregado, los veinticinco epígrafes más importantes de la exportación regional, suponen más del 89% del total de nuestras exportaciones (el año pasado representaban el 85%) y en ellos se ha producido, en estos

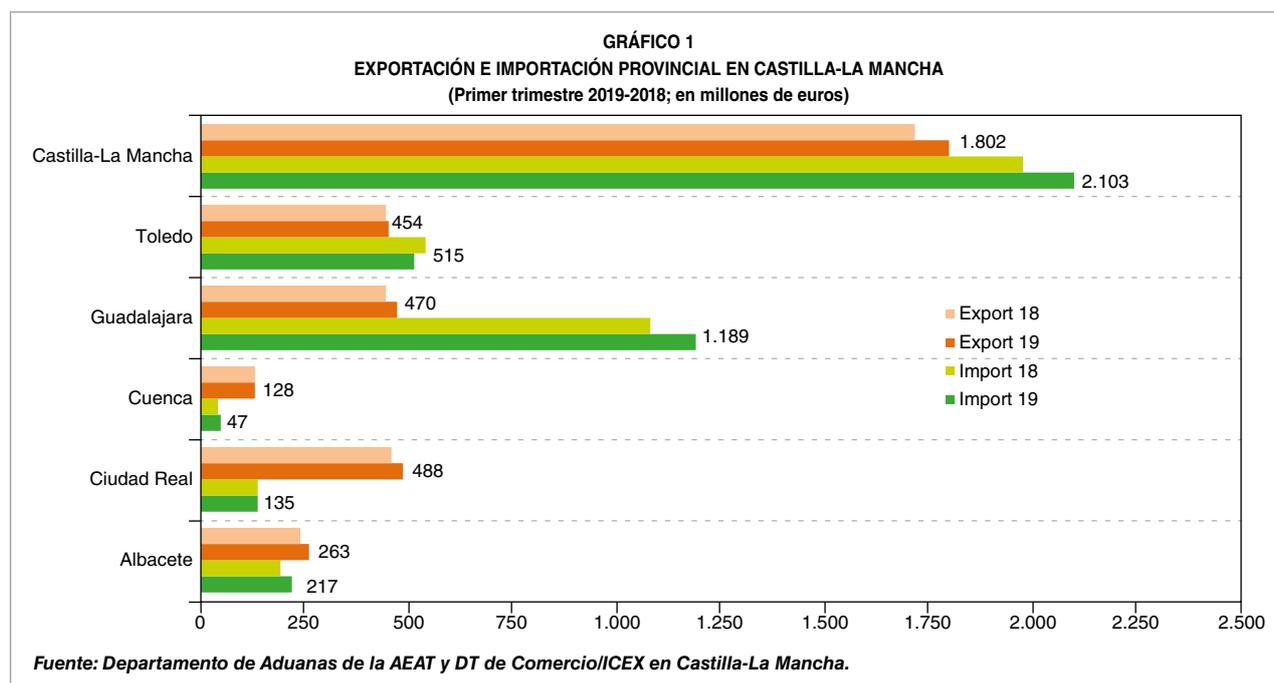
primeros meses del año, un crecimiento del 4,9% respecto al mismo periodo de 2017. Ello mantiene la tendencia positiva experimentada en los últimos años y supera las tendencias que experimentan dichos sectores a nivel nacional. Por otra parte, no se aprecia un cambio importante en el *ranking* de los sectores más exportadores, si acaso ligeras variaciones en el orden de los mismos.

8.2. Principales mercados exteriores

Durante los primeros tres meses del año la exportación de Castilla-La Mancha está muy concentrada. Los diez principales destinos acaparan el 70% del total, marcando claramente la tendencia del total de nuestras ventas al exterior.

Portugal (361 millones), Francia (265 millones) y Alemania (175 millones) vienen siendo, por ese orden, los principales destinos de la exportación castellano-manchega. Observamos, no obstante, una debilitación de la demanda por parte del país germano, donde han descendido las ventas un 12% en el primer trimestre de 2019, sobre todo las partidas de máquinas y aparatos mecánicos (casi un 50% de descenso) y aparatos y material eléctrico (-37%), pero también en bebidas (-23%) y productos cárnicos (-32%). Se da la circunstancia de que a nivel nacional las exportaciones a Alemania han descendido un 3,9% en este primer trimestre.

Italia, el cuarto destino de nuestras exportaciones, está recuperando su ritmo de crecimiento (10,5%), después de un comportamiento negativo en 2018 (-3,2%), mientras que Reino Unido, inmerso en pleno proceso del *brexit*, mantiene un excelente ritmo de crecimiento desde hace ya algunos meses, lo que hace pensar que los agentes hayan podido ▷



anticipar sus decisiones de compra ante la incertidumbre del acuerdo con la UE-27. A fecha de la elaboración de este informe seguimos en un periodo de incertidumbre en lo referente a la futura regulación de las relaciones comerciales y posibles aranceles que pueden perjudicar a las empresas británicas que quieran aprovechar el abaratamiento de la libra con el fin de exportar. Por lo tanto, en adelante, habrá que seguir muy de cerca todo lo referente a nuestras relaciones bilaterales con Reino Unido, y todos aquellos acuerdos comerciales que se puedan producir.

Fuera ya de la UE, Estados Unidos (53 millones de euros) es nuestro principal cliente no comunitario, y no deja de llamar la atención que sea el queso (casi 10 millones) la principal partida exportadora a ese país. Turquía (43 millones) y China (40 millones) se alternan como segundo y tercer destino no comunitario de nuestras exportaciones.

En general, 2019 ha empezado con buen ritmo, y algunos países como Polonia (56%),

Brasil (55%), Rumanía (42%), Argelia (35%), Marruecos (26%) o Rusia (25%) han tenido un arranque prometedor.

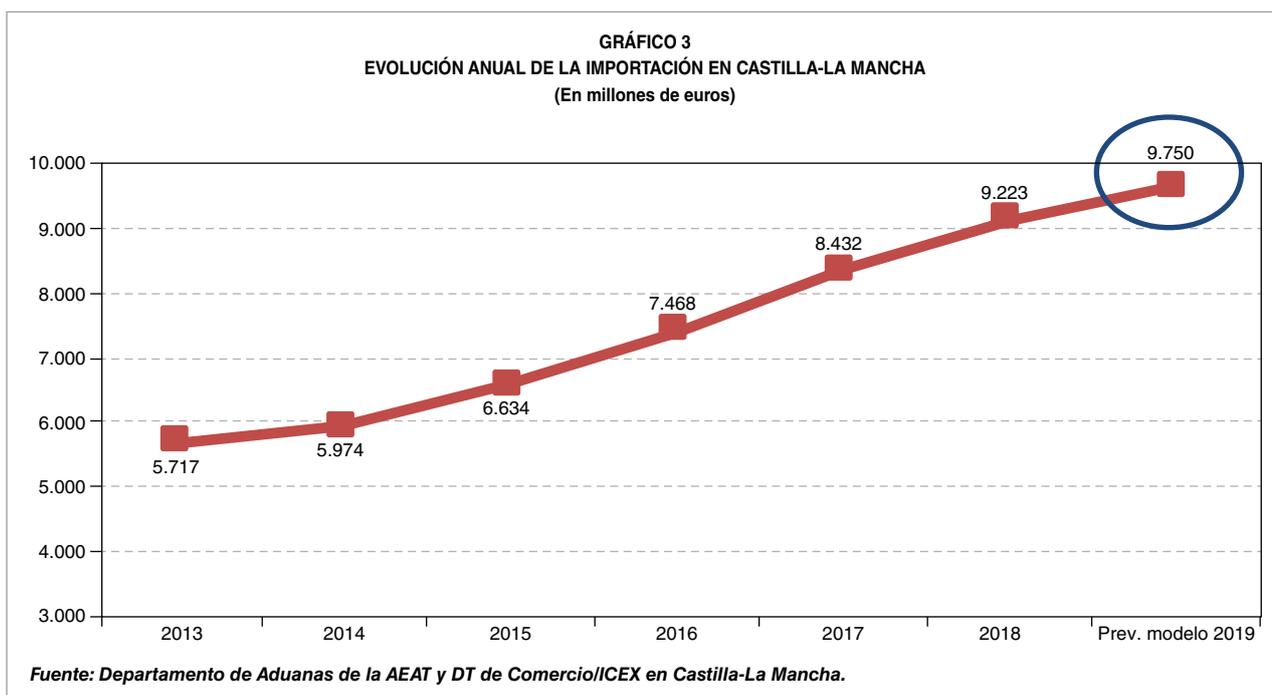
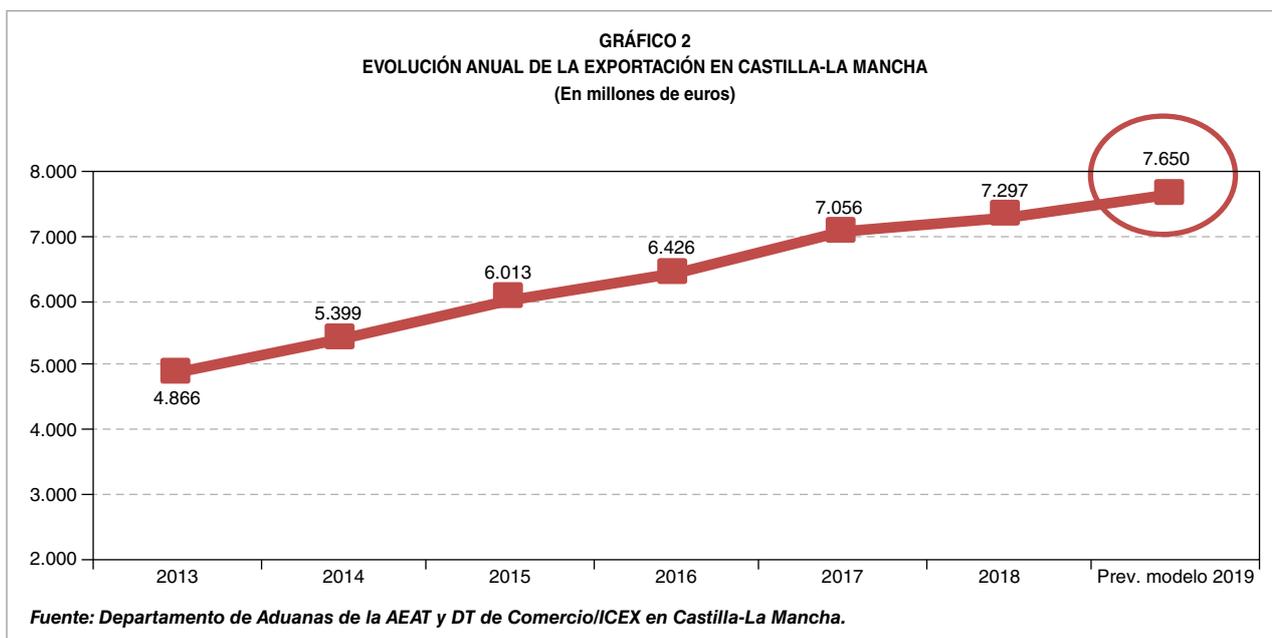
8.3. Modelo de previsión

El comportamiento del modelo de previsión en los años anteriores ha sido bastante satisfactorio, tal y como se podrá comprobar en las cifras de previsión obtenidas. No obstante, situaciones excepcionales y, en cierta medida inesperadas, tanto en el ámbito económico como en el político, tienen su influencia en la capacidad predictiva y alteran la senda natural de evolución, tanto de las exportaciones como de la capacidad de importación. En cualquier caso, constatar la tendencia enormemente positiva de Castilla-La Mancha respecto a otras CC AA y respecto a España en todos estos años.

Del resultado se deducen las siguientes conclusiones: Castilla-La Mancha ha experimentado también una evolución positiva, ▷

incluso por encima de lo esperado para la economía nacional, especialmente, según las cifras que se recogen en las tablas y gráficos aquí incluidos. Así, en 2019, Castilla-La Mancha conseguiría unas cifras reales de crecimiento de sus exportaciones ligeramente superiores al año anterior, en torno al 4,8%, llegando a los 7.650 millones de euros.

Por el lado de las importaciones, el modelo de previsión podría situar en 2019 las importaciones de Castilla-La Mancha en torno a los 9.750 millones de euros, lo que supone un aumento alrededor del 5,7 %, equivalente al año pasado. De lo anterior se deduce que el déficit comercial regional superaría los 2.000 millones de euros. ▷



9. Perfil de la empresa exportadora de Castilla-La Mancha en 2018 y perspectivas para 2019

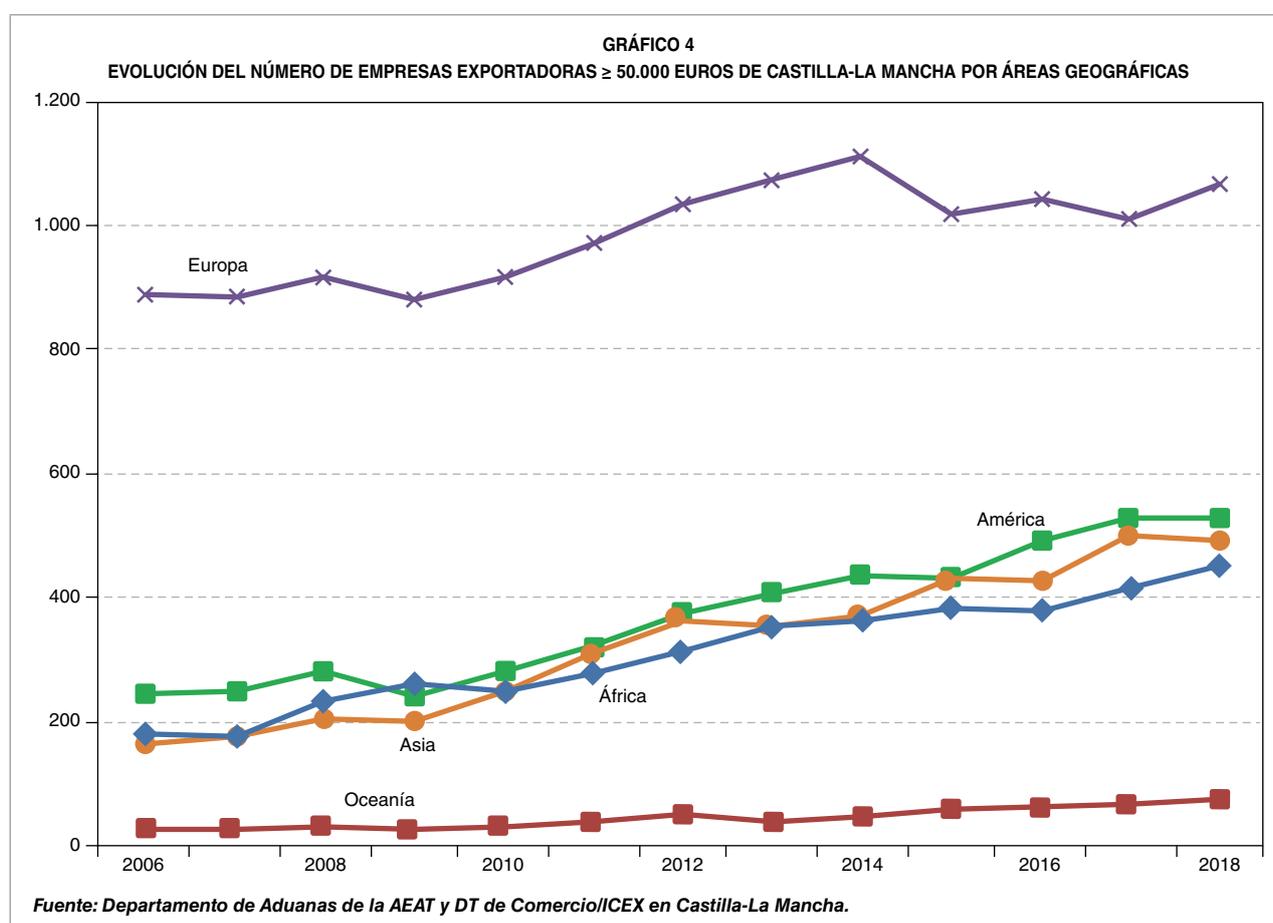
Un elemento importante para analizar los flujos comerciales es conocer las empresas que están dispuestas a expandir su negocio fuera de nuestras fronteras, con objeto de conseguir una consolidación en los mercados exteriores. Esta consolidación no siempre es fácil y rápida, dado que ello conlleva unos costes que no todas las empresas están en disposición de afrontar en sus primeros pasos, y el proceso puede resultar dilatado en el tiempo.

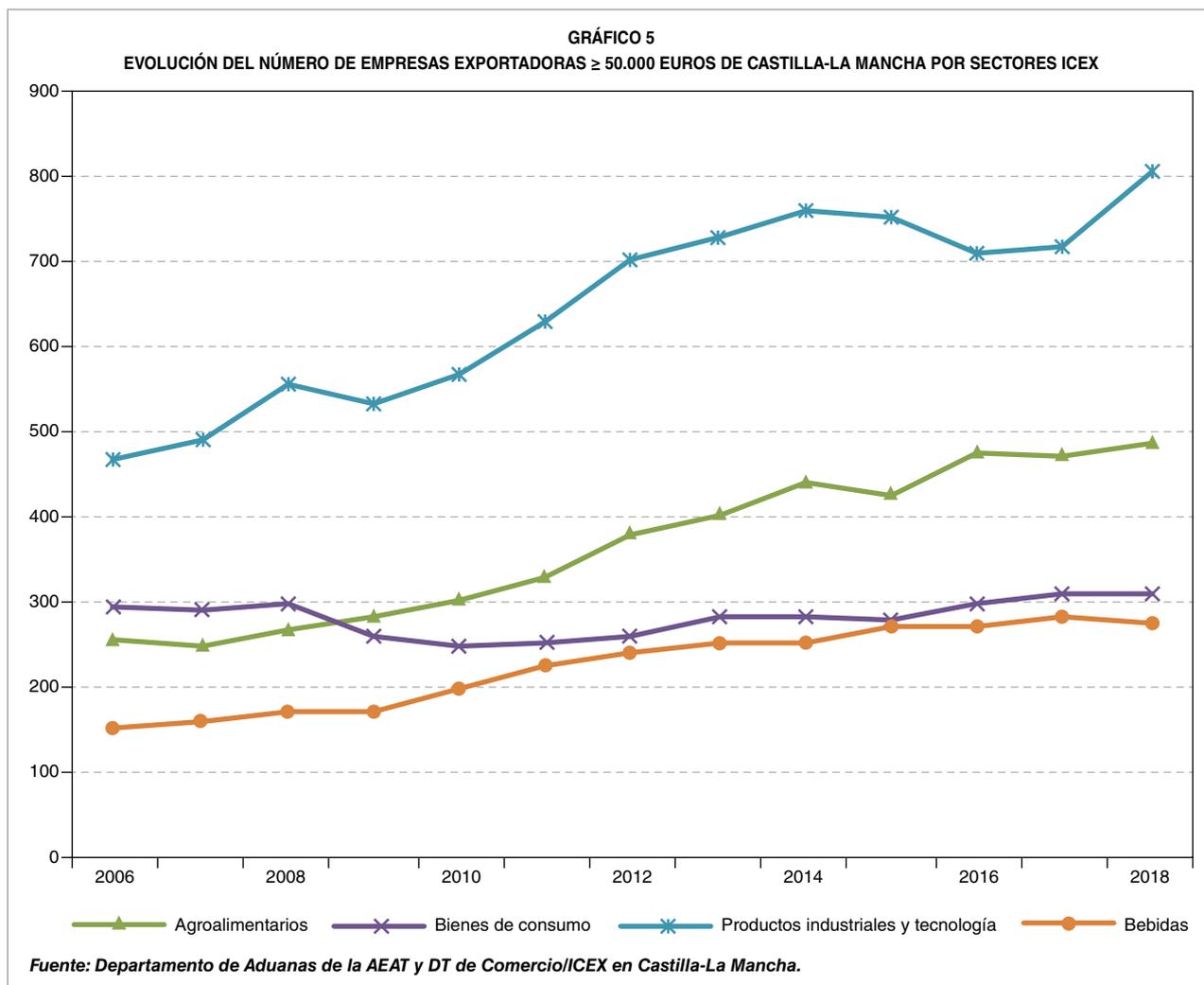
La principal característica del tejido exportador en Castilla-La Mancha es la dualidad de las empresas exportadoras, con la coexistencia de un elevado número de empresas que exportan

poco y de forma regular, y un número reducido de empresas que concentran el grueso de la exportación en la región.

El análisis del número de empresas que operan en el comercio internacional se topa con la obligación de registrarse ante Aduanas, lo cual depende del valor exportado en función del mercado de destino. Para obviar en parte este problema, vamos a filtrar el número de operadores, elevando la cifra mínima a los 50.000 euros, lo que supone no incluir en el estudio operadores a terceros países con exportaciones de escasa cuantía, nivelándolo en parte a la obligación de registrarse cuando se realiza una expedición a mercados de la UE.

Así, tras esa selección de empresas que exportan al menos 50.000 euros al año, en 2018 nos aparecen 1.722 empresas que agrupan ▷





más del 99,5% del total exportado en C-LM. Estas suponen apenas el 26,7% del total de operadores. Además, se comprueba la existencia de una correlación positiva entre exportación regular y tamaño de la empresa, de ahí que numerosos estudios destaquen la conveniencia de fomentar el aumento del tamaño de las empresas como una vía para incrementar su competitividad y su grado de internacionalización.

Los destinos preferidos de nuestras empresas son, por tanto, países cercanos a nuestro entorno: Portugal, Francia, Alemania e Italia. No obstante, destacamos también el número de empresas que dirigen sus productos a Estados Unidos, Turquía e incluso China.

10. Conclusiones

El volumen total de exportaciones de Castilla-La Mancha en 2018 registró un nuevo récord histórico, situándose en 7.296,9 millones de euros, un 3,4% más que en 2017 y ligeramente por encima del crecimiento experimentado en España, que fue del 2,9%. La participación de Castilla-La Mancha sobre el total exportado a nivel nacional se mantiene en el 2,5%. Por su parte, el volumen total de importaciones en 2018 registró un incremento del 9,4% (casi cuatro puntos por encima de la media nacional) alcanzando los 9.223,4 millones de euros. En cuanto al saldo comercial, ▷

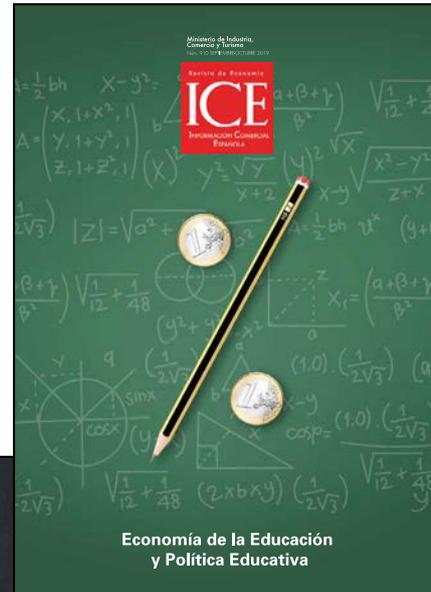
los datos de Castilla-La Mancha durante 2018 muestran un aumento del déficit comercial del 40% (de los 1.376 millones de euros a los 1.926,5 millones). A nivel nacional, el saldo es también negativo, aumentando un 37% respecto al año anterior y alcanzando la cifra de los 33.840 millones. Nuestro modelo de

previsión indica que en Castilla-La Mancha las exportaciones en 2019 alcanzarían los 7.650 millones de euros, mientras que las importaciones se situarían en el entorno de los 9.750 millones, lo que resultaría en un déficit comercial para la región de unos 2.100 millones de euros.

**Información Comercial Española
 Revista de Economía**

6 números anuales

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

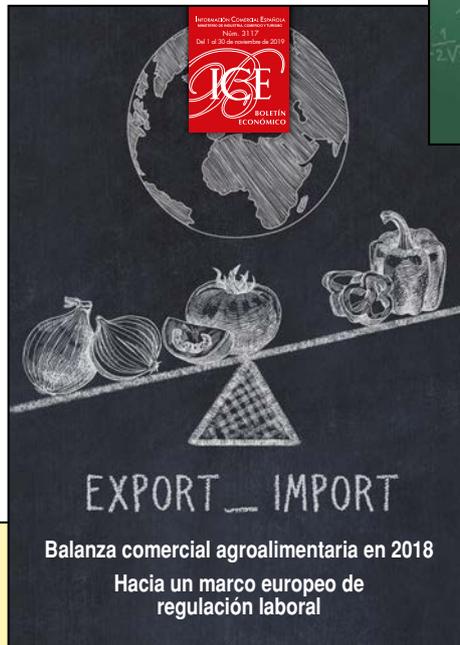


Economía de la Educación
 y Política Educativa

**Boletín Económico
 de Información Comercial Española**

12 números anuales

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



Balanza comercial agroalimentaria en 2018
 Hacia un marco europeo de regulación laboral

En

INTERNET



**CUADERNOS
 ECONÓMICOS**

Número 97 • 2019/1

¿ECONOMÍA COLABORATIVA?: ANTECEDENTES, SITUACIÓN Y DESAFÍOS EN SU REGULACIÓN

Presentación
 Juan Luis Jiménez

Hacia una economía de plataformas responsable

Albert Galiprésal Bago

La digitalización de las políticas fiscal y laboral: ¿dónde estamos y hacia dónde vamos?

Ama Mérimo Castiella

Plataformas de transporte: una revisión de la literatura y propuesta de regulación

Andrés Gómez-Lobo

Economía colaborativa y regulación: un análisis prospectivo

José Manuel Ordóñez de Haro y José Luis Torres

Competencia y plataformas

Mateo Silos Ribas

Economía de plataformas y turismo en España a través de Airbnb

Armando Ortúño y Juan Luis Jiménez

Un futuro para la economía colaborativa y los nuevos modelos de negocio en las plataformas digitales

Miguel Ferrer y Antonio Maudes

TRIBUNA DE ECONOMÍA

Impacto de las competencias en el empleo de los titulados universitarios en España
 Martín Martín-González, Daniel Oudiz, Violeta de Vera y Carmen Pérez-Esparetero

¿Son los indultos en España proporcionales a la pena impuesta?

José Alfreu y Juan Luis Jiménez

**Cuadernos Económicos
 de ICE**

2 números anuales

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

*Clara Crespo**
*Marta Galiano***
*Álvaro López-Barceló**
*Alberto Merchante**
*Agustín Navarro de Vicente-Gella**
*Vicente J. Montes Gan**

CONVERSACIONES SOBRE ECONOMÍA INTERNACIONAL: RESUMEN DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS TRATADOS EN EL «WORKSHOP IN INTERNATIONAL ECONOMICS 2019»

El objetivo de este artículo es situar al lector en la frontera del debate sobre economía internacional, a través de un resumen de los mensajes más destacados del «Workshop in International Economics 2019». Se presentaron diez ponencias de investigadores de primer nivel sobre cuestiones tan diversas como globalización, estrategias de educación de los hijos, medición de la inflación, mecanismos de decisión, expectativas, geografía, poder de mercado, distribución de la renta, rendición de cuentas del poder político o el papel de la ciencia económica. Las ponencias y el diálogo con los asistentes permiten extraer dos lecciones principales. La primera, que el debate en el ámbito de la economía internacional se orienta crecientemente a la intervención del Estado, frente a la corriente liberalizadora de años anteriores. La segunda, que las nuevas metodologías de tratamiento de datos ofrecen interesantes retos y oportunidades de análisis en áreas tan diversas como la medición de la inflación o el clima y la geografía física.

Palabras clave: economía internacional, globalización, educación, inflación, elección individual, expectativas, poder de mercado, política monetaria, rendición de cuentas.

Clasificación JEL: E64, F01, O15.

1. Introducción

La Asociación de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado (ATCEE) organiza

desde 2009 el «Workshop in International Economics» (WIE) en el Real Colegio Complutense en la Universidad de Harvard¹. Este encuentro se articula en torno a una decena de sesiones intensivas sobre economía internacional lideradas por los profesores más destacados en ▷

*Miembros del Cuerpo Superior de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado.

**Doctora en Economía.

Versión de noviembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3118.6936>

¹ En su edición del año 2019, el WIE tuvo lugar entre los días 16 y 19 de septiembre. Organizado por la ATCEE, su director académico es el profesor Diego Comín, del Dartmouth College, y está patrocinado por la Fundación Rafael del Pino y el ICEX España Exportación.

cada una de las disciplinas analizadas, provenientes de las mejores universidades de Nueva Inglaterra, en especial, de la Universidad de Harvard.

En el año 2019, protagonizaron el WIE los siguientes profesores: Dani Rodrik, Fabrizio Zilibotti, Roberto Rigobon, David Laibson, David N. Weil, Andrei Shleifer, Susanto Basu, Diego Comín, Gerard Padró-i-Miquel y Esther Duflo. Estos autores presentaron tesis disruptivas que replantean numerosos modelos económicos tradicionales, fundamentalmente, en las áreas de la economía del comportamiento y del bienestar, el comercio internacional y la respuesta monetaria a las crisis económicas.

Si una de las dos lecciones que pueden extraerse del Workshop, en términos generales, ha sido que el péndulo del debate en el campo de la economía internacional se aleja progresivamente de la liberalización y se acerca, de nuevo, a la intervención del Estado; la otra lección ha sido la importancia y las enormes posibilidades que ofrece la conectividad global y que presentan hoy en día los sistemas de tratamiento de datos para fortalecer el análisis en este y en otros ámbitos de la ciencia económica.

A este respecto, el profesor de la Harvard Kennedy School, Dani Rodrik, argumentó que, en su opinión, la liberalización comercial ha ido demasiado lejos, ya que la compensación a los perdedores de la misma no ha sido evaluada correctamente y, en la mayoría de los casos, ha sido ínfima o inexistente, además de requerir una financiación vía impuestos que ha inducido, a su vez, una pérdida de eficiencia. Las tesis del profesor Rodrik se alinearon con las de la profesora del MIT (Instituto Tecnológico de Massachusetts) y Premio Nobel de Economía 2019, Esther Duflo, que afirmó que, en general, los costes de ajuste reales en este campo son muy superiores a los estimados

tradicionalmente por los economistas. Y ello porque, más allá de la mejora económica, hay otros aspectos que las personas consideran prioritarios, como la dignidad, objetivos vitales, el reconocimiento social, etcétera. En este sentido, el profesor de la Universidad de Yale, Gerard Padró-i-Miquel, presentó un modelo de ciencia política con el que trató de explicar la falta de *accountability* de los dirigentes en las sociedades fragmentadas o heterogéneas.

Estas «debilidades» analíticas que, de acuerdo con estos autores, caracterizan el trabajo de muchos estudiosos de la economía, contrastan con el potencial de las nuevas metodologías e instrumentos para el tratamiento de datos. En este sentido, Roberto Rigobon, profesor en MIT Sloan, describió sus sistemas alternativos para la medición diaria de la inflación en una amplísima lista de países del mundo y, David Weil, profesor de Brown University, disertó sobre el clima y la geografía física, a partir de sus estudios más recientes, en los que hace un uso intensivo del tratamiento de datos para concluir que la localización de la población está influida por la geografía.

Tanto Susanto Basu como Diego Comín, profesores del Boston College y del Dartmouth College, respectivamente, analizaron por qué la participación de las rentas del trabajo en la renta nacional se ha reducido durante las últimas décadas en los países desarrollados. Tras considerar el *shock* tecnológico y la globalización como variables explicativas, el primero describió el impacto del poder de mercado de las empresas en el mercado de trabajo, mientras que el segundo desagregó la participación de las rentas del trabajo observando que la masa salarial ha crecido en los trabajos de baja y alta cualificación, y se ha deprimido en los de media.

Se analizó, además, la necesidad de abordar la problemática económica actual desde ▷

un punto de vista interdisciplinar, incluyendo nuevas políticas, como los *nudges*, o empujones, defendidos por el profesor de la Universidad de Harvard, David Laibson, o el paternalismo de Fabrizio Zilibotti, profesor de la Universidad de Yale.

Finalmente, Andrei Shleifer, de la Universidad de Harvard, presentó sus trabajos sobre expectativas que revolucionaron la teoría económica al demostrar que las expectativas no son racionales, sino que presentan errores sistemáticos que tienen un impacto en las variables reales.

A continuación se resumen las principales conclusiones extraídas por los participantes en el WIE 2019 de las ponencias desarrolladas por estos autores.

2. Conversaciones con expertos en economía internacional

2.1. Globalización, mercado de trabajo y populismo. Dani Rodrik, Harvard Kennedy School of Government

Como se ha señalado, el profesor de la Universidad de Harvard, Dani Rodrik, puso de manifiesto que, en su opinión, la liberalización comercial podía haber ido demasiado lejos (Rodrik, 1997 y 2011). Partiendo del análisis Heckscher-Ohlin de libre comercio clásico y del teorema de Stolper-Samuelson, Rodrik elabora un índice de la ratio coste-beneficio político de la liberalización comercial. Concluye que, en la práctica, la necesaria compensación de los perdedores de la liberalización comercial es ínfima o no llega; esta requiere financiación mediante impuestos, que a su vez generan una pérdida de eficiencia; y la compensación necesaria en los casos de *shallow integration*, es

decir, la reducción de un arancel que ya era bajo, es mayor en valor absoluto que la ganancia de eficiencia que conlleva.

El conocido artículo de Autor *et al.* (2016) sobre el *China shock*, una expresión que utilizaron varios ponentes del WIE, apunta a un gran impacto distributivo en los salarios y el empleo debido a la competencia china. Como corolario, a medida que el capital es más móvil, la carga impositiva recae más sobre el trabajo.

Si lo que se plantea es una integración más profunda (armonización regulatoria, normas de protección de la propiedad intelectual, etcétera), no está claro que se generen ganancias de eficiencia. Además, la regulación, como manifestación de los juicios de valor de una sociedad, es un resultado del contrato social propio de cada país. Cuando dos países comercian, se crea la posibilidad de arbitraje entre ambos sistemas regulatorios. Las encuestas de opinión revelan que los ciudadanos perciben que el comercio genera una discrepancia entre las reglas *de iure* y las *de facto*².

Finalmente, se debatió sobre si, para cada país, en cada momento del tiempo, existe un punto óptimo de globalización, que sería aquel en el que las ganancias en términos de eficiencia fueran superiores a los aumentos de desigualdad que genera (Lang y Tavares, 2018).

Rodrik se pregunta en sus trabajos por las implicaciones de esta cuestión para las elecciones políticas: la percepción de inseguridad económica considera que genera populismo, tanto de derechas como de izquierdas. Señaló que el mejor ejemplo de populismo de izquierdas, a su modo de ver, fue el *New Deal* de Roosevelt. En los años treinta en EE UU, la ruptura del patrón oro y del resto de ▷

² Clásico ejemplo de producción textil en un país desarrollado o en uno en desarrollo, con estándares laborales diferentes.

propuestas de corte keynesiano pueden considerarse medidas de izquierdas pensadas para reenganchar socialmente a una población descontenta e insegura que viraba hacia el populismo de derechas. En los países donde se produce este tipo de descontento, ¿deben los Gobiernos aprobar medidas que hoy día se consideran populistas de izquierdas?

2.2. La economía de las estrategias de paternidad. Fabrizio Zilibotti, Yale University

Desde las aportaciones seminales de Gary Becker (1981), la ciencia económica ha prestado una creciente atención a los incentivos que subyacen en decisiones del ámbito familiar, como el número de hijos o la inversión en educación, entre otras. A esta rama de la literatura se han venido a sumar las contribuciones de Fabrizio Zilibotti y sus coautores en una serie de artículos (Doepke y Zilibotti, 2017; Doepke, Sorrenti y Zilibotti, 2019) y un libro (Doepke y Zilibotti, 2019) de reciente publicación, en los que se analiza la relación entre el contexto económico y la forma de educar a los hijos en el ámbito familiar.

Algunos trabajos anteriores ya habían abordado la cuestión de «cuánto» invertir en educación, bien en el hogar o fuera de él. La novedad consiste en adentrarse en la —hasta ahora— caja negra del «cómo» se educa a los hijos en la familia y si hay variables económicas que condicionen la elección de los padres, de una forma u otra, de interactuar con sus hijos.

Para ello, estos autores parten de la clasificación de Baumrind (1967), clásica en la psicología del desarrollo, que distingue tres estilos de paternidad: (i) permisivo, dejando a los hijos tomar sus propias decisiones; (ii) autoritativo,

estableciendo ciertas normas que se razonan con los hijos de modo que se van moldeando sus propias preferencias; y (iii) autoritario, que supone un control estricto sobre los hijos y la toma de decisiones exclusivamente por parte de los padres.

A partir de ahí, se establece un modelo con supuestos comunes en economía, pero introduciendo algunas variables novedosas. Los padres son agentes racionales que maximizan su utilidad intertemporal, que derivan del consumo, tiempo de ocio y bienestar de los hijos, movidos en este último caso por sentimientos altruistas y paternalistas. A su vez, los padres se enfrentan a las restricciones presupuestaria y temporal, y deciden sobre el nivel de autonomía de los hijos en sus elecciones, sabiendo que sus preferencias no son necesariamente coincidentes en relación con el tiempo dedicado al ocio y la adquisición de habilidades cognitivas y no cognitivas.

En este contexto, la elección de un estilo de paternidad permisivo, autoritativo o autoritario vendrá determinada por el retorno que se obtiene del esfuerzo dedicado a fomentar la adquisición de habilidades en los hijos. Así, cuando la desigualdad económica es limitada y el retorno de la inversión en capital humano se diluye, los padres tendrán menos incentivos a optar por una estrategia de paternidad autoritaria o autoritativa, también caricaturizada a través de la figura de las «madres tigre» o los «padres helicóptero».

Las predicciones de este modelo son consistentes con lo observado en diferentes países y a lo largo del tiempo, utilizando varios *proxies* de las distintas estrategias de paternidad, tales como el número de horas que los padres dedican a los hijos, o la importancia que se atribuye en encuestas a la transmisión de determinados valores como la obediencia, el ▷

trabajo duro, la imaginación o el pensar por uno mismo.

En aquellos países donde existe mayor desigualdad económica y, por tanto, mayor retorno de la educación, se observa cómo los padres se decantan por estrategias de paternidad más intensivas (autoritarias o autoritativas), frente a sociedades más igualitarias donde adquiere mayor presencia el estilo permisivo. Del mismo modo, se aprecia una creciente predominancia de la paternidad intensiva desde los años ochenta y hasta hoy, coincidiendo en el tiempo con la creciente desigualdad y el mayor retorno relativo del esfuerzo en educación. Mientras que en épocas con menores niveles de desigualdad, como fue el caso entre la segunda guerra mundial y los años setenta, se popularizó la idea de una paternidad más permisiva.

2.3. El misterio de la inflación oculta, Roberto Rigobon, MIT Sloan

Durante la última década, hemos visto cómo las políticas monetarias expansivas de gran alcance de los bancos centrales, como la Large-Scale Asset Purchase de la FED o el Quantitative easing del BCE, no han provocado repuntes en la inflación. Igualmente, en los últimos años ha tenido lugar un aumento de la demanda agregada en Europa y EE UU, acompañado de un aumento de las tensiones proteccionistas que tampoco ha dado lugar a un aumento en la inflación.

Esta ausencia de inflación, contraria a toda teoría económica, es lo que lleva al profesor Rigobon a plantearse si existe una inflación oculta similar, de alguna forma, a la *dark matter* postulada por Hausmann y Sturzenegger (2006) para explicar la diferencia entre las estadísticas estadounidenses de la cuenta

corriente acumulada de EE UU y las estimaciones basadas en el rendimiento real de posición de inversión internacional neta.

Rigobon señala que las circunstancias descritas anteriormente sí que han provocado inflación, lo que pasa es que se trata de una inflación oculta por una serie de razones, y atribuye este anómalo comportamiento de los precios a dos causas. En primer lugar, es posible que los institutos de estadística nacionales estén midiendo mal la inflación al emplear técnicas que bajo algunos supuestos son, como veremos, poco representativas. En segundo lugar, el auge del comercio electrónico y del comercio de datos hace que las mediciones de inflación y PIB hayan quedado obsoletas para estos sectores por no incluirse el pago con datos del consumidor que suele acompañar a numerosas transacciones electrónicas.

A continuación analizaremos las dos formas más representativas de esta distorsión: el *quantum pricing*, *i. e.*, una segmentación abrupta de los precios por ciertas empresas, y el *data payment*, la idea de que las plataformas *online* pueden incurrir en pequeñas pérdidas en la provisión de bienes y servicios si a raíz de la transacción reciben una cantidad de datos suficientemente valiosa, lo cual es una parte del precio que no se incluye en la contabilidad nacional por escapar a la definición tradicional de inflación o de PIB.

Acerca de la nueva forma de medir la inflación, Rigobon defiende que medir la evolución de los precios al consumo mediante una cesta que se asume representativa es una forma ineficiente de medir la inflación en el siglo XXI. En la actualidad, la práctica totalidad de los comerciantes publica, a través de su tienda *online*, en tiempo real, los precios de los múltiples productos que oferta, por lo que, haciendo un seguimiento automatizado de todos estos ▷

precios, se puede hacer un cálculo de la inflación que sea en tiempo real, a la vez que conste de una base de productos infinitamente mayor a la que pueda recopilar un grupo humano de encuestadores.

Esto es exactamente lo que desarrolla su proyecto³, en el que utiliza los precios de todos los productos de las páginas de comercio electrónico en una amplia lista de países para medir su inflación diaria. Es interesante notar que, en el caso de España, los puntos mensuales del INE (Instituto Nacional de Estadística) coinciden con la inflación medida por Rigobon, pero las diferencias intramensuales son sustanciales. En un futuro, aunando la información ya disponible con datos sobre los volúmenes de transacciones se podría calcular la inflación usando no los precios ofrecidos por los vendedores, como se hace actualmente, sino los precios a los que tienen lugar las transacciones, lo cual puede ser relevante en mercados poco líquidos.

También es destacable el bajo coste de esta técnica, que en principio no usa encuestadores a pie de calle, sino algoritmos automatizados de búsqueda y seguimiento de precios *online*: con un presupuesto de poco más de 5 millones de dólares anuales, Rigobon es capaz de medir, en tiempo real y con extraordinaria precisión, la inflación de un amplio grupo de países, entre ellos España. Por motivos de altruismo, estos datos se comparten gratuitamente con los bancos centrales de los países involucrados, que obtienen así una «segunda opinión» sobre la inflación medida por los servicios de estadística nacionales.

Por otra parte, Roberto Rigobon profundizó en dos estrategias de precios del comercio minorista por internet: *quantum pricing* y *data payment*.

1. *Quantum pricing*. La inmensa mayoría de tiendas de textiles y comercios *online* adoptan una política de fijación de precios consistente en ofertar un número dado de precios (19,99; 29,99; 39,99 y pocos más). Inditex, Uniqlo y empresas de este mercado etiquetan por «tipos de precios», y los cambios en los precios discurren de manera no lineal. Mantienen sus productos en un tipo de precio acumulando pérdida de valor real hasta que los cambian de tipo. No siempre saltan al escalón superior, sino que algunos bajan al anterior también. Por tanto, en conjunto, en la cesta de la tienda se puede observar inflación, pero no se puede observar una trayectoria de inflación siguiendo solo algunos productos. Si la cesta usada para calcular la inflación se compone de productos sujetos al *quantum pricing*, no se observarán diferencias en la inflación calculada a largo plazo, pero sí unos escalones «efecto estadístico» en el corto. La forma de evitar tales errores de medición es, por consiguiente, computar la inflación no en base a una cesta, sino incluyendo todos los bienes ofrecidos por las empresas, tal y como hace The Billion Prices Project.

2. *Data payment*. Un gran número de servicios de la economía digital son «gratuitos» para sus usuarios: las búsquedas de Google, las redes sociales, los correos electrónicos, etcétera. Realmente, estos productos se «pagan» mediante el consumo de publicidad y el suministro de datos por parte de los usuarios, pero al no tratarse de transacciones monetarias, no entran en la definición de PIB ni son mensurables a efectos de la inflación. ▷

³ The Billion Prices Project, <http://www.thebillionpricesproject.com>

Tradicionalmente, la información se había organizado geográficamente y por grupo social, pero hoy día se puede organizar por preferencias individuales, que permiten predecir los intereses y compras de los potenciales consumidores. Cada producto vendido aporta información relevante para reorganizar los datos del resto de consumidores, por lo que para una plataforma como Amazon conviene bajar el precio del producto para atraer al último consumidor: la información que da esa compra genera más valor (en recomendaciones para futuras compras o en venta de espacios de publicidad) que la pérdida en la que se incurra por la venta del producto. El exponencial auge de este tipo de servicios hace que el volumen de servicios «pagados» mediante el suministro de datos sea mucho mayor que los aumentos en precios nominales, por lo que no siempre se puede medir. De ahí la contención de precios que se vive en los países desarrollados. Además, es posible que, al no imputar rentas a la utilización de los servicios gratuitos, estemos midiendo peor el PIB, y de ahí también el aplanamiento aparente del crecimiento de la productividad total de los factores.

Este modo de negocio ha superado recientemente las barreras de la nube, y ya es posible encontrar negocios físicos, como, por ejemplo, la cafetería Shiru Cafe del campus de la Universidad de Brown, donde el café es gratuito para los alumnos, que «pagan» el bien con sus datos y con consumo publicitario, por ejemplo, por una empresa interesada en dar a conocer a los estudiantes sus programas de *graduate recruiting*.

En conclusión, los cambios vividos en la última década a raíz del auge de comercio y prestación de servicios electrónicos hacen necesario replantearse la forma en la que medimos actualmente la inflación.

2.4. *Elección individual. David Laibson, Harvard University*

David Laibson, profesor de la Universidad de Harvard, disertó en un tono prointervención del Estado. A partir de varios experimentos, Laibson define una tasa de descuento adicional a la habitual, que llama sesgo presente y que implica que el individuo valore lo que sucede «aquí y ahora» el doble de lo que sucede en cualquier momento futuro. El resultado de este descuento hiperbólico es arrastrar los pies, o *procrastination*. Los ejemplos son innumerables: el individuo declara que va a dejar de fumar, solo que hoy no, que va a hacer dieta, ir al gimnasio, ahorrar para su vejez, etcétera, solo que empezará mañana. Por tanto, hay un argumento de bienestar público que habilita al Estado para intervenir estableciendo una norma que obligue a que el resultado final se acerque al deseo declarado, pero no cumplido, por el individuo.

Bajo el título *Nudges are not enough. The case for hard paternalism*, profundiza en la elección individual: por ejemplo, esquemas como ofrecer posibilidad de *opt-in* en un fondo de pensiones reciben menos inversión que aquellos en los que la situación por defecto es contribuir al fondo de pensiones y se permite el *opt-out*.

Para Laibson, el bienestar social mejora con la intervención normativa pública a pesar de la ligera reducción del bienestar de los individuos planificadores o que no tienen sesgo presente. El problema del siglo XIX, señala, era la pobreza en la vejez, hasta que el Estado obligó a ahorrar. Aplauda los sistemas europeos de pensiones por su participación obligatoria, aunque no por su financiación. Para el profesor, el problema del siglo XXI es la pobreza infantil: ¿qué intervención pública nos ▷

proponemos? si son solo vales de comedor —*nudges* o incentivos—, no será suficiente.

2.5. Geografía, desarrollo económico y población. David N. Weil, Brown University

El profesor Weil también hace uso intensivo del tratamiento de datos de clima y geografía física, así como de la iluminación que se ve desde el espacio, para concluir que la localización de la población está influida por la geografía —terrenos fértiles, cercanía a las costas, etcétera—, especialmente en los países que se urbanizaron hace más tiempo. También establece una medida de sobrepoblación relativa con respecto a lo que predecirían las variables geográficas.

El resultado para España es que está relativamente infrapoblada de manera ligera, y que las poblaciones importantes deberían estar en la costa: la localización de Madrid es una anomalía histórica. Concluye también que la mayoría de los países africanos están relativamente sobrepoblados respecto a sus características físicas: cuanto más tarde en la historia sucede la transición demográfica, más rápido crece la población durante el periodo de transición.

El trabajo no está exento de críticas, pero se puede pensar que tiene una aplicación interesante: predecir los movimientos migratorios desde los países relativamente sobrepoblados en los que empeoran las variables físicas como consecuencia del cambio climático.

2.6. Expectativas y crisis financieras. Andrei Shleifer, Harvard University

La tesis medular del profesor Shleifer es afirmar que las expectativas de los agentes

racionales contienen unos errores sistemáticos que inciden directamente en las variables reales, afirmación que sustenta usando como ejemplos los planes de inversión, los pánicos bancarios y, finalmente, la intervención de los banqueros centrales en la pasada crisis financiera. Por tanto, las predicciones plasmadas en encuestas sobre expectativas de los agentes racionales pueden ser comparadas con los valores posteriormente verificados para así medir el grado de racionalidad de los agentes encuestados.

En primer lugar, Shleifer recuerda la idea de Prescott de que las encuestas son un *proxy* relativamente débil para medir las expectativas, lo que esencialmente viene a significar que las expectativas en macro, al igual que la utilidad en micro, son esencialmente no observables, llegando así a la conclusión de que no podemos afirmar que las encuestas sobre expectativas sean predictores insesgados de la conducta de los agentes.

En el caso de los planes de inversión, Shleifer defiende que siguen con retardo las expectativas sobre rendimientos recabadas en encuestas. En concreto, defiende que las expectativas sobre rendimientos de las acciones son muy similares entre distintos grupos de agentes con distintos grados de información financiera y distinta vocación inversora, a la vez que están altamente correlacionadas con los anteriores rendimientos de la cartera.

Al no hallar una correlación positiva entre las expectativas de rendimientos y las predicciones de varios modelos de rentabilidad esperada, Shleifer sugiere que explicar la inversión con expectativas puede ser bastante más preciso que con la teoría tradicional, coincidiendo así con los resultados de Greenwood y Hanson (2013) sobre el mercado de bonos: altas primas de riesgo predicen rentabilidades excesivas en bonos corporativos. En síntesis, los ▷

errores de predicción parecen ser sistemáticos y recurrentes, observándose tanto un excesivo optimismo en tiempos de bonanza como un excesivo pesimismo en tiempos de crisis.

Posteriormente, Shleifer desarrolló tales errores de predicción respondiendo algunas de las preguntas planteadas en su reciente libro *A crisis of beliefs* (Gennaioli y Shleifer, 2019), sobre cuáles son los mecanismos de propagación de las crisis financieras, si pueden ser anticipadas, y si puede la política monetaria hacer algo para remediarlas. En concreto, hace notar que la burbuja inmobiliaria y la posterior crisis financiera de 2008 son esencialmente el típico auge de créditos seguido de una crisis y recesión, y que —esta es la contribución crucial— tanto los mercados como las autoridades monetarias no anticiparon la burbuja, pese al perfil similar en términos de expectativas dado por el entusiasmo en el mercado inmobiliario y las MBS (*mortgage-backed security*) que la alimentaron.

Para cuantificar en términos numéricos lo expuesto anteriormente, Shleifer toma una muestra de 34 países entre 1950 y 2016 y observa cómo, después de tres años de crecimiento en el precio de las acciones y de la deuda de las empresas, la probabilidad de crisis financiera en los siguientes tres años es del 45%. Tal probabilidad alcanza «solo» el 39% si el crecimiento se ha registrado en el precio de las viviendas y la deuda de los hogares. En resumen, la euforia en los mercados de crédito suele ir seguida por un menor crecimiento económico. Las crisis se deben a creencias irracionales, que pueden, no obstante, verse amplificadas por los mecanismos tradicionales.

Finalmente, Shleifer disertó también sobre la crisis financiera de 2008 y sobre la decisión de las autoridades estadounidenses de no rescatar a Lehman Brothers, considerando que

fue una mezcla de desconocimiento sobre el riesgo sistémico de Lehman y de querer establecer un precedente para evitar el riesgo moral. Respecto a la crisis de la zona euro de 2012, considera que la declaración de Draghi de salvar el euro «whatever it takes» cambió el curso de la historia al modificar abruptamente la tendencia de las expectativas, hasta ese momento cada vez más pesimistas.

2.7. Poder de mercado y política monetaria. Susanto Basu, Boston College

En primer lugar, el profesor Basu intenta responder a la pregunta de si deberían los bancos centrales fijar un objetivo no solo en términos de precios de consumo, sino también de precios de inversión, teniendo en cuenta que, desde los noventa, la mayoría de los bancos centrales han venido adoptando un objetivo de *inflation targeting* que considera únicamente la evolución de los precios al consumo, tales como el HICP (Harmonized Index of Consumer Prices) del BCE, que, pese a incluir bienes de consumo duradero, excluye los precios de los activos.

Tras mostrar que en EE UU la inflación medida mediante el deflactor PCE (Personal Consumption Expenditure) no correlaciona con el deflactor de la inversión no residencial, el conferenciante defiende que monitorizar también los precios de los activos es necesario porque los precios tanto de los bienes de consumo como de los de inversión son rígidos, y los *shocks* sectoriales están imperfectamente correlacionados.

Posteriormente, Basu presenta un modelo 2x2 nekeynesiano, con costes de ajuste y *shocks* tecnológicos sectoriales en el que ▷

demuestra que una regla tipo Taylor da un mejor resultado en términos de bienestar si no establece como meta el deflactor en un sector, sino en ambos, bienes de consumo y activos.

La segunda parte de la presentación consistió en desarrollar un modelo de función de costes para empresas con poder de mercado que permita contrastar, para el mercado estadounidense, la hipótesis de que el poder de mercado está aumentando.

Comparando datos sobre la participación del factor trabajo en la producción nacional de EE UU, es posible estimar el poder de mercado de las empresas vía sus tasas de beneficio (Basu, 2019) y llegar a la conclusión de que altas cotas de poder de mercado son incompatibles con la evidencia empírica observada en el mercado de trabajo, pues el poder de mercado ha aumentado como mucho un 10% desde 1980.

En conclusión, Basu defiende que un mayor poder de mercado debería haber supuesto menores niveles de empleo, mayor inflación y mayor crecimiento de la productividad total de los factores; al no verificarse ninguno de los tres resultados para el caso de EE UU, se puede concluir que o bien el poder de mercado no ha aumentado significativamente, o bien otros *shocks* positivos han compensado fortuitamente sus efectos macro.

2.8. Polarización del mercado de trabajo. Diego Comín, Dartmouth College

Diego Comín desagrega la participación de las rentas del trabajo observando que la masa salarial ha crecido en los puestos de trabajo de baja y alta cualificación, mientras que se ha deprimido en los de media cualificación. Tanto el empleo como los salarios se han polarizado.

El profesor Comín considera que, frente a las explicaciones tradicionales, este hecho se debe a la elevada elasticidad-renta de la demanda de servicios intensivos en trabajo con elevada cualificación, como la educación, la sanidad y los servicios profesionales, y con baja cualificación, por ejemplo, cuidados personales, respecto a los trabajos relativamente intensivos en cualificaciones medias, como la producción manufacturera.

A medida que la renta aumenta, cambia la composición del consumo y, con ello, la retribución de los trabajadores de cada sector. Utilizando tablas *input-output* para comprobar la hipótesis, Comín concluye que no hay «culpables» del aumento de la desigualdad.

2.9. Rendición de cuentas en sociedades divididas. Gerard Padró-i-Miquel, Yale University

El profesor de la Universidad de Yale, Gerard Padró i Miquel, expuso el modelo que ha desarrollado para explicar por qué los dirigentes poco democráticos del África poscolonial se mantenían en el poder durante largos periodos a pesar de la evidencia de su enriquecimiento personal y la ineficiencia de sus políticas, todo ello en perjuicio de sus ciudadanos. El supuesto de partida es que estos dirigentes se mantienen en el poder gracias al apoyo de los miembros de su comunidad o grupo étnico, y lo que se pretende es explicar por qué este grupo mantiene en el poder al líder a pesar de su notoria corrupción (Padró i Miquel, 2007).

Recordó que algunos autores han investigado en el pasado cómo la heterogeneidad de la población, ya sea étnica, lingüística o religiosa, por ejemplo, afecta negativamente al crecimiento económico y a la calidad de las políticas (Easterly y Levine, 1997). ▷

Padró i Miquel desarrolla un modelo que se fija en la rendición de cuentas del Gobierno cuando la población está dividida, con el fin de estudiar cómo la heterogeneidad puede afectar a los resultados económicos y políticos de un país aun en ausencia de un conflicto armado.

Se supone que hay dos grupos étnicos: A y B . La proporción de individuos del grupo A sobre la población total es Π^A . Suponemos que los individuos no pueden cambiar de grupo y que se puede identificar fácilmente el grupo al que pertenecen.

Al mismo tiempo, hay dos actividades económicas, a y b . Cada grupo tiene ventaja comparativa en una de las dos (puede ser por factores tales como localización geográfica, existencia de redes o aptitudes concretas). Por ello, aunque pueden cambiar de actividad, hacerlo supone reducir el rendimiento que obtienen de su actividad económica. Si un ciudadano del grupo A obtiene, con el ejercicio de la actividad a , un rendimiento de ω^a , ejercer la actividad b le supondría un rendimiento equivalente a $\omega^a - \theta^A$.

El Estado puede gravar las actividades económicas con impuestos τ^a y τ^b y puede emplear la recaudación para proporcionar gasto que favorezca a alguno de los dos grupos η^A y η^B . Por ejemplo, una forma de discriminación en el gasto público es contratar solo a individuos de uno de los grupos para ocupar los puestos de trabajo de la Administración pública.

En cualquier momento dado, uno de los dos grupos étnicos está en el poder, con un líder L^i , donde i denota el grupo étnico al que pertenece el líder, que estará apoyado por una estrecha élite de su mismo grupo. En ningún momento existiría ningún problema para encontrar candidatos a líder en ninguno de los dos grupos.

Cuando el líder recibe el apoyo de su grupo étnico, la probabilidad de mantenerse en el poder es $\bar{\gamma}^i$. Esta probabilidad es inferior a 1, por lo que existe la posibilidad de que el otro grupo le haga caer a pesar del apoyo del grupo del líder. Si los de su propio grupo dejan de apoyarlo, entonces cae automáticamente. En caso de que el líder caiga, la probabilidad de que el siguiente sea del mismo grupo es inferior a si el grupo apoya al actual.

En este contexto, Padró i Miquel elabora las funciones de utilidad de cada uno de los agentes implicados. Básicamente, los ciudadanos querrán maximizar su capacidad de consumo procedente del rendimiento de sus actividades económicas menos impuestos más gasto público del que puedan apropiarse. Por su parte, lo que quiere maximizar el líder es el dinero de los impuestos que puede desviar hacia su propio patrimonio. La utilidad de un ciudadano del grupo A en un estado S es la siguiente:

$$C(S, z^A) = (1 - z^A) (\omega^A - \tau^{Sa}) + z^A (\omega^A - \theta^A - \tau^{Sb} + R(\eta^A))$$

Donde el componente z denota la proporción del grupo A que se dedica a cada una de las dos actividades económicas posibles y R es la función de utilidad del gasto público que favorece al grupo étnico A . Por lo tanto, la utilidad depende positivamente de las rentas recibidas de cada actividad económica, que dependen de la proporción de tiempo que se dedica a cada una de ellas, negativamente de los impuestos que gravan cada una de ellas, negativamente de las ineficiencias derivadas de dedicar tiempo a la actividad en la que se tiene una desventaja competitiva y positivamente del gasto público que favorece al grupo étnico del individuo. ▷

Por su parte, cuando ejerce el poder, el líder del grupo *A* tiene la siguiente función de utilidad:

$$U^A = \tau^{Aa} (\Pi^A (1 - z^A) + (1 - \Pi^A) z^B) + \tau^{Ab} (\Pi^A z^A + (1 - \Pi^A) (1 - z^B)) - \Pi^A \eta^{AA} - (1 - \Pi^A) \eta^{AB}$$

Por lo tanto, la utilidad depende positivamente de la recaudación que el líder del grupo *A* pueda obtener de gravar cada actividad económica ejercida por cada grupo étnico, menos el gasto público dirigido a cada uno de los dos grupos étnicos. En caso de que el líder no esté en el poder, su utilidad será cero.

En estas circunstancias, la primera consecuencia evidente es que el líder no realizará gasto público que favorezca al otro grupo étnico y gravará la actividad económica en la que tienen ventaja comparativa lo máximo posible, siempre que ese impuesto se mantenga dentro de un nivel en el que no les compense cambiar de actividad. Los individuos del grupo del líder (*A*, en el ejemplo) serán entonces conscientes de que, si el poder cambia de manos y pasa a un líder del grupo *B*, éste les tratará de la misma manera que el líder del grupo *A* está tratando al grupo étnico *B*. Esto generará unos incentivos, por parte de los individuos del grupo *A*, a apoyar a su líder tales que estarán dispuestos a aceptar que éste les grave por las actividades en las que tienen ventaja comparativa y que el líder les pueda robar también a ellos. Esto es así porque, si tratan de disciplinar a su líder, correrán un mayor riesgo de acabar con un líder del otro grupo, que les dejará en una situación peor. Por ello, toleran cierto nivel de abusos de su líder. Por otro lado, para los individuos del grupo *A*, lo relevante será la diferencia (negativa) entre los gastos públicos dirigidos a ellos que reciben y los impuestos que tienen que pagar. En este contexto, el modelo

también puede explicar un nivel elevado de gasto público para el desarrollo de redes clientelares entre los individuos del grupo *A*, ya que esto permite elevar los impuestos sobre la actividad económica en la que el grupo *A* tiene ventaja comparativa sin por ello perder el apoyo de este grupo, pero también permite incrementar más los impuestos sobre la otra actividad económica y, como no realiza ningún gasto que favorezca al grupo *B*, esta mayor recaudación sobre la actividad *b* permite directamente un mayor enriquecimiento personal del líder perteneciente al grupo *A*. Al mismo tiempo, cuanto mayor sean las fricciones o rigideces en la economía —el parámetro θ —, también será mayor el grado de aprovechamiento al que el líder puede someter a los ciudadanos.

Esta situación puede explicar el enriquecimiento de muchos líderes no democráticos del África Subsahariana que, a pesar de su corrupción, siguen siendo apoyados por su grupo étnico, aunque a ellos también les están robando. Sin embargo, el despliegue de redes clientelares (η^{AA}) y, sobre todo, el miedo a la llegada de los rivales explica que mantengan a su líder a pesar de los impuestos y sobornos que les obliga a pagar, y de su deficiente rendición de cuentas. Cuanto mayor sea el miedo que el líder sea capaz de inspirar entre los suyos, respecto a una hipotética llegada de los otros, mayor será su capacidad de robarles. Esto pronostica una política del miedo a los otros, a los distintos, como manera de lograr en mayor medida fines espurios de la clase dirigente.

Y es aquí donde el modelo resulta tener una aplicación mucho más amplia que la inicialmente prevista —África Subsahariana—, ya que estos discursos del miedo se pueden constatar continuamente por todo el mundo, incluidas las democracias desarrolladas. En España, tanto a nivel nacional como a nivel de ▷

muchas comunidades autónomas, se constata una confrontación política que parece tener por objetivo maximizar el miedo de los votantes al ejercicio del poder que podrían ejercer los contrarios (o exagerar, por parte de la oposición, las maldades en el ejercicio del poder por parte del Gobierno de turno). El modelo de Padró i Miquel es revelador a la hora de entender que puede tratarse de una maniobra para aumentar la tolerancia, por parte de los votantes de un partido, a la corrupción de los políticos del mismo y para una menor exigencia de rendición de cuentas.

Finalmente, el profesor Padró i Miquel expuso un ejercicio de contrastación realizado en 2015 (Burgess *et al.*, 2015) en el que se podía constatar, con la experiencia de Kenia, cómo la política de infraestructuras de carreteras desde la independencia del país había favorecido claramente al grupo étnico del líder nacional y cómo el gasto y el incremento en kilómetros de carreteras que favorecía a ese grupo étnico caía sustancialmente cuando el liderazgo político pasaba a otro grupo étnico. También se constataba que este sesgo era claramente mayor en los periodos dictatoriales que en los democráticos.

2.10. Good Economics for Hard Times. Esther Duflo, MIT

La economista, Esther Duflo, Premio Nobel de Economía en 2019 y Premio Princesa de Asturias en Ciencias Sociales en 2015, cerró el «Workshop in International Economics 2019» con una ponencia en la que anticipó las líneas principales de su nuevo libro, *Good Economics for Hard Times*, escrito junto al profesor Abhijit V. Banerjee, publicado en noviembre de 2019.

Por sí mismo, el título es un alegato en favor de la economía como ciencia social, y de la «buena economía» no solo como necesaria, sino como imprescindible ante los desafíos a los que nos enfrentamos hoy día, tales como el *brexit*, el auge de los populismos, los fenómenos migratorios, el impacto de la globalización y la apertura al comercio internacional, la sostenibilidad del crecimiento económico, la reducción de la desigualdad o la oportunidad para repensar las políticas sociales.

El argumento en el que se basa Duflo parte de la existencia de una visión muy crítica de la economía y de los economistas por parte de la sociedad. Esta crítica generalizada, agudizada tras la crisis, se apoya en su falta de respuesta adecuada a los grandes desafíos planteados en la actualidad, habiendo sido incapaces de anticipar y prevenir los efectos de situaciones a las que nos venimos enfrentando en las dos últimas décadas. En la práctica, esta pérdida de confianza se ha traducido en una búsqueda de soluciones desde un punto de vista personal, emocional y, a menudo, ideológico sin un fundamento económico sólido. Esa es precisamente la tarea que tienen frente a sí los economistas, sin renunciar a ofrecer respuestas desde la racionalidad económica a los problemas de hoy, conscientes de la complejidad del mundo, la falta de conocimiento sobre cómo funcionan las relaciones económicas y la existencia de opiniones contrapuestas. De hecho, este es el principal desafío: dar una respuesta a los problemas económicos críticos de nuestra sociedad.

Con este punto de partida, la profesora Duflo planteó su ponencia sobre cómo, desde la perspectiva de la economía del desarrollo y sobre una base científica y experimental sólida, se puede profundizar en el conocimiento de los problemas actuales que afectan a las ▷

personas a nivel mundial, en los países más y menos avanzados, ricos y pobres, y ofrecer respuestas desde la ciencia económica que sirvan de guía para la toma de decisiones. El análisis microeconómico de estas situaciones y las medidas adoptadas para abordarlas constituyen el eje central del trabajo, enfrentando la concepción tradicional por la que los individuos guían sus decisiones en la existencia de incentivos económicos con una nueva perspectiva en la que las decisiones obedecen a cuestiones de identidad —concepción y objetivos de uno mismo—. El análisis del comportamiento de las personas es determinante para guiar las decisiones de política económica y lograr cambios.

Para exponerlo de forma sencilla, la ponencia se centró en dos de las cuestiones analizadas en el libro: los flujos migratorios y la apertura comercial, con el objetivo no de ofrecer un análisis completo de los problemas, sino de poner el foco en los efectos personales y sociales que las medidas adoptadas —siguiendo la lógica económica— generan, y ofrecer algunas respuestas que puedan influir en las decisiones de política económica.

En relación con los flujos migratorios, la profesora Duflo señala cómo la visión existente al respecto, tanto por parte de la sociedad como de los economistas, ha guiado las decisiones, considerando que, si bien las migraciones tienen efectos positivos, también surgen riesgos en términos de caída de salarios y variación del empleo⁴. Este análisis, sin embargo, se puede enriquecer al considerar otros elementos que pueden influir en la decisión de migrar —y que podrían requerir otro tipo de políticas—, e incluso cabría preguntarse si el

diferencial de salarios entre nacionales e inmigrantes influye en los nuevos flujos migratorios, o lo que es más, cuáles serían las motivaciones que están detrás de la decisión de migrar. *A priori*, la expectativa de mejores oportunidades de vida y una trayectoria laboral más exitosa serían motivos suficientes, pero también es necesario considerar otros elementos que actúan como restricciones a la movilidad: la incertidumbre sobre el éxito de la migración, ya que los mercados de migrantes son delgados, los migrantes compiten por los mismos empleos y la experiencia puede resultar un fracaso personal (miedo a enfrentarse a sí mismos), o la falta de información certera (opiniones distorsionadas sobre los costes y beneficios de las migraciones), que lleva a tener expectativas sobre salarios y empleos mayores a los reales. Esto permite concluir que es precisamente la existencia o no de barreras a la movilidad la que guía estos flujos migratorios y que su reducción, en su caso, debería ser el objetivo que orientase las políticas adoptadas.

Una conclusión similar se plantea en relación a las políticas de apertura comercial. La teoría del comercio internacional basada en la teoría de la ventaja comparativa señala que cada país se especializa en aquello en que es mejor relativamente respecto a otro país y el ajuste se produce por la movilidad de factores entre países y sectores, provocando una igualación de las remuneraciones a los factores de producción.

Dado que en la práctica esta teoría no se cumple, la apertura comercial termina provocando mayor desigualdad. La profesora Duflo se apoya en la evidencia empírica existente en muchos países de Latinoamérica y, especialmente, en los trabajos de Topalova (2005) sobre el efecto de una reducción de aranceles en India en 1991 y sobre China realizado por Autor *et al.* (2016) para determinar que el ▷

⁴ En el caso de los trabajadores más cualificados hay una competencia real por el empleo, pero en el de los trabajadores menos cualificados no se compite por los mismos empleos, al aceptar, por lo general, los inmigrantes peores empleos, peores condiciones de trabajo y salarios más bajos.

elemento que está detrás de la falta de ajuste es la existencia de barreras a la movilidad del factor trabajo. Para el caso de India, además, la reputación es decisiva para tomar una posición ventajosa en el comercio internacional.

A este respecto, se concluye que las rigideces en la movilidad de los factores productivos, principalmente trabajo, pero también capital, tienen un papel decisivo en la adopción de políticas económicas generalistas, que no han resultado beneficiosas para la sociedad, y han generado mayor desigualdad y aumento de las brechas regionales y sociales. La opción sería apostar por políticas económicas dirigidas a los territorios o colectivos específicos que han asumido los costes más negativos de las profundas transformaciones vividas en los años más recientes; en los países más avanzados con medidas dirigidas a colectivos más perjudicados, como los trabajadores de mayor edad o los jóvenes, y en los países menos avanzados con políticas que favorezcan la movilidad (de bienes, capital, factores) y otras que podrían generar mayor desarrollo y bienestar para la sociedad: transporte, viviendas, educación y protección social, entre otras.

En todo caso, la intervención de la profesora Duflo concluyó que no existe una combinación de políticas económicas que, con carácter general, impulsen el crecimiento, ni siquiera aquellas defendidas por la teoría del crecimiento endógeno. El nivel de prosperidad y crecimiento económico dependen cada vez más de cómo se asignan los recursos existentes, y ello parte de considerar que los individuos no se guían únicamente por incentivos económicos, sino también por la concepción de sí mismos y de la sociedad de la que forman parte, y esto deber incluirse en las decisiones de política económica, prestando una mayor atención a los aspectos sociales.

3. Conclusiones

En definitiva, la edición de 2019 del WIE ha supuesto, para los asistentes, una privilegiada oportunidad de aproximarse al horizonte actual de la investigación en materia de economía internacional. La amplia variedad de temas presentados y de enfoques adoptados revela no solo la vitalidad de esta disciplina, sino el interés del debate actual sobre economía internacional y los retos y oportunidades que la economía de los datos ofrece para su análisis.

La orientación hacia una mayor intervención del Estado para compensar a los colectivos perdedores en la liberalización comercial, y la oportunidad que ofrecen las nuevas técnicas de tratamiento de datos para el análisis económico son las principales lecciones extraídas del evento.

Bibliografía

- Autor, D. H., Dorn, D., y Hanson, G. H. (2016). The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade. *Annual Review of Economics*, 8, 205-240.
- Basu, S. (2019). Are Price-Cost Markups Rising in the United States? A Discussion of the Evidence. *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 3-22.
- Baumrind, D. (1967). Child Care Practices Anteceding Three Patterns of Preschool Behavior. *Genetic Psychology Monographs*, 75(1), 43-88.
- Burgess, R., Jedwab, R., Miguel, E., Morjaria, A., y Padró i Miquel, G. (2015). The Value of Democracy: Evidence from Road Building in Kenya. *American Economic Review*, 105(6), 1817-51. Recuperado de <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/aer.20131031> ▷

- Doepke, M., y Zilibotti, F. (2017). Parenting with Style: Altruism and Paternalism in Intergenerational Preference Transmission. *Econometrica*, 85(5), 1331-1371.
- Doepke, M., Sorrenti, G., y Zilibotti, F. (2019). The Economics of Parenting. *Annual Review of Economics* 2019, 11(1), 55-84.
- Doepke, M., y Zilibotti, F. (2019). *Love, money, and parenting: how economics explains the way we raise our kids*. Princeton University Press. doi:10.2307/j.ctvc77fr1
- Easterly, W., y Levine, R. (1997). Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1203-1250. Recuperado de https://inequality.stanford.edu/sites/default/files/media/_media/pdf/Classic_Media/Easterley%20and%20Levine_1997_Development%20Economics.pdf
- Gennaioli, N., y Shleifer, A. (2019). *A Crisis of Beliefs: Investor Psychology and Financial Fragility*. Princeton University Press.
- Greenwood, R., y Hanson, S. (2013). Issuer Quality and Corporate Bond Returns. *Review of Financial Studies*, 26(6), 1483-1525.
- Greenwood, R., y Shleifer, A. (2014). Expectations of Returns and Expected Returns. *Review of Financial Studies*, 27(3), 714-746.
- Hausmann, R., y Sturzenegger, F. (2006). Global Imbalances or Bad Accounting? The Missing Dark Matter in the Wealth of Nations. *CID Working Paper*, (124).
- Lang, V. F., y Tavares, M. M. (2018). The Distribution of Gains from Globalization, International Monetary Fund. *Working Paper*, (18/54).
- Padró i Miquel, G. (2007). The Control of Politicians in Divided Societies: The Politics of Fear. *Review of Economic Studies* 74(4), 1259-1274. Recuperado de https://www.jstor.org/stable/4626180?seq=1#page_scan_tab_contents
- Rodrik, D. (1997). Has globalization gone too far? *Challenge*, 41(2), 81-94.
- Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. WW Norton & Company.
- Topalova, P. (2005). Trade liberalization, poverty and inequality: evidence from Indian districts. *NBER Working Paper*, (11614).

*Eduardo de Andrés Martín-Caro**

COMPETITIVIDAD Y DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

La Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 establece como primer gran reto alcanzar un valor de exportaciones nominales de bienes de 400.000 millones de euros a lo largo del año 2026. Durante el periodo 2017-2018, correspondiente al primer plan de acción de dicha estrategia, las exportaciones españolas han crecido a un ritmo compatible con este objetivo. A diferencia de lo observado con anterioridad al inicio del plan, el proceso de diversificación geográfica de las exportaciones españolas está contribuyendo positivamente a este crecimiento. El análisis de la situación de España en los mercados de destino nos permite valorar positivamente la selección de un grupo de Países con Actuación Sectorial Estratégica (PASE) en los que se concentran los mayores esfuerzos de la política de promoción comercial. Las exportaciones españolas destinadas a los PASE evolucionan favorablemente y crecen más que las exportaciones mundiales. A pesar de ello, la empresa exportadora española sigue poco expuesta a este conjunto de países, limitando así el aprovechamiento del dinamismo de estos mercados.

Palabras clave: exportaciones, bienes, tasa de crecimiento, competitividad.

Clasificación JEL: F43, O47.

1. Introducción

Tras haber superado la Gran Recesión en el año 2014, la economía española ha mantenido tasas de crecimiento razonables para un país desarrollado, superiores a las registradas por los países de nuestro entorno. A diferencia de lo acontecido durante otros ciclos expansivos, el periodo de expansión económica ha sido compatible con la obtención de un superávit de

balanza por cuenta corriente que acumula ya siete años consecutivos. Con una Posición de Inversión Internacional Neta situada en el entorno del -80% del PIB, la consecución de superávits exteriores es una palanca imprescindible para alcanzar un crecimiento robusto y sostenible que no desemboque en la aparición de nuevos desequilibrios. Este hecho diferencial de la reciente expansión económica es, por tanto, ampliamente reconocido como uno de los signos más claros del fortalecimiento de nuestra economía en los últimos años.

La constatación de que la sostenibilidad del crecimiento de la economía española ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de diciembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3118.6943>

depende del buen comportamiento del sector exterior es la principal justificación de la existencia de una estrategia de internacionalización para la economía española (en adelante, EIEE) para el periodo 2017-2027. La elaboración de una estrategia a diez años pone de manifiesto la necesidad de abordar la internacionalización de la economía española a través de una política de Estado, de carácter estructural e interministerial. El contenido de la misma incluye un conjunto de actuaciones diseñadas para incidir en la decisión de exportar de la empresa, los obstáculos a la internacionalización, la competitividad de la pyme y la supervivencia exportadora. La ejecución de estas actuaciones se concreta a través de planes de acción bienales, que describen detalladamente las medidas a llevar a cabo por los distintos agentes responsables, y que serán debidamente evaluados. El primer plan bienal que se ha implementado en el marco de la EIEE es el plan de acción 2017-2018.

En el presente artículo estudiaremos en qué medida la diversificación geográfica de las exportaciones españolas puede contribuir a la consecución del objetivo de exportación establecido en la EIEE, que no es otro que «alcanzar un valor de exportaciones nominales de bienes de 400.000 millones de euros en 2027»¹. Para ello utilizaremos la metodología de la cuota de mercado constante, que nos permitirá conocer qué parte de la variación porcentual de la cuota de España en el comercio internacional es atribuible a la estrategia de diversificación geográfica de la empresa exportadora española. Finalmente, analizaremos la contribución de los Países con Actuación Sectorial Estratégica al crecimiento de las exportaciones y realizaremos una caracterización de los mismos.

¹ *Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027*, pág. 27.

2. El reto de exportar 400.000 millones de euros en 2026. ¿Lo estamos cumpliendo?

La EIEE establece como objetivo alcanzar una cifra de exportaciones nominales de bienes de 400.000 millones de euros en el año 2026. En 2016, el valor de las exportaciones nominales de bienes de España alcanzó los 254.603 millones de euros². Por tanto, el cumplimiento del reto planteado por la EIEE requiere que, a lo largo de los diez años que dura la misma, las exportaciones nominales de bienes se incrementen en 145.397 millones de euros. Para ello es necesario alcanzar un crecimiento del 57,11 % a lo largo de todo el periodo, o, lo que es lo mismo, un crecimiento del 4,62 % anual en cada uno de los diez años que dura la EIEE.

En la Tabla 1 se muestra la tasa de variación media anual acumulativa de las exportaciones nominales de bienes de España entre 2001 y 2016, así como la tasa de variación media anual acumulativa que necesitamos mantener entre 2017 y 2026 para alcanzar el reto establecido en la EIEE. Como podemos comprobar, la meta fijada por la EIEE exige que las exportaciones españolas mantengan un dinamismo ligeramente superior al registrado entre 2002 y 2016. En concreto, nuestras exportaciones deberían crecer un 4,62 % cada año, lo que implica añadir 0,01 puntos porcentuales al crecimiento promedio anual que han alcanzado nuestras exportaciones entre 2002 y 2016. Este objetivo puede ser calificado como realista —al no exigir a la economía española algo que no haya demostrado ya en el pasado reciente— y al mismo tiempo ambicioso —al exigir un ▷

² *Trade Map*, International Trade Center.

mantenimiento del dinamismo exportador en un contexto internacional en el que los países emergentes juegan un papel cada vez más relevante, generando una presión competitiva cada vez mayor—.

TABLA 1
TASA DE VARIACIÓN ANUAL MEDIA ACUMULATIVA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

Periodo	Variación media anual acum. (%)
2017-2026*	4,62*
2002-2016	4,61
Diferencia	0,01

* Tasa de crecimiento consistente con el objetivo de la EIEE.
Fuente: Trade Map, International Trade Center.

Los datos de los años 2017 y 2018 —correspondientes al primer plan de acción bienal— nos permiten identificar en qué medida las exportaciones españolas están siguiendo la senda necesaria para alcanzar el objetivo establecido. En la Tabla 2 se compara la evolución de las exportaciones nominales de bienes realizadas por España en los años 2017 y 2018 con la evolución que deberían haber seguido para alcanzar la cifra de 400.000 millones de euros en 2026. Como vemos, partiendo de un nivel de exportaciones de 254.603 millones de euros en 2016, las exportaciones han crecido a una tasa anual media acumulativa del 4,53%, hasta alcanzar la cifra de 278.183 millones de euros en 2018. Como resultado, en 2018 se exportaron 495 millones de euros menos de los necesarios para mantener una tasa de crecimiento consistente con el objetivo a largo plazo de la EIEE. Este resultado se produce como consecuencia de la caída del valor nominal de las exportaciones (según *Trade Map*) en 2018³, que compensa el crecimiento excepcional de

³ Esta caída se debe a las distorsiones provocadas por las variaciones del tipo de cambio, que afectan a la base de datos de *Trade Map*. Según la Agencia Tributaria, las exportaciones nominales crecieron un 2,9% en 2018. Según la OMC, las exportaciones reales crecieron un 0,0% en 2018.

las exportaciones en 2017. Así, en el conjunto del periodo correspondiente al primer plan bienal (2017-2018), las exportaciones han crecido 0,09 puntos porcentuales menos de lo necesario para alcanzar el objetivo a largo plazo de la EIEE. En efecto, si mantenemos la tendencia observada en el periodo 2017-2018 y las exportaciones siguen creciendo a una tasa promedio anual del 4,53%, en 2026 estaremos exportando 396.460 millones de euros, es decir, una cifra ligeramente inferior al objetivo de 400.000 millones.

TABLA 2
DIFERENCIA ENTRE EL OBJETIVO DE EXPORTACIÓN Y SU EVOLUCIÓN REAL
(Millones de euros)

	2016	2017	2018	Variación anual media acum. (%)
Objetivo*	—	266.369	278.678	4,62
Observaciones	254.603	282.927	278.183	4,53
Diferencia	—	-16.558	495	0,09

* Valor de las exportaciones consistentes con el objetivo de la EIEE.
Fuente: Trade Map, International Trade Center.

El crecimiento de las exportaciones depende tanto de factores internos —que inciden principalmente en la competitividad de la empresa— como de la evolución del comercio mundial. El valor de las exportaciones españolas en un determinado año (EE_t) se puede calcular como el producto del valor de las exportaciones mundiales para ese mismo año (EM_t) y la cuota que representa España en las exportaciones mundiales en ese año (c_t), tal y como se muestra en la siguiente ecuación:

$$EE_t = c_t * EM_t \quad [1]$$

Si expresamos la ecuación anterior en logaritmos y derivamos con respecto al tiempo, obtenemos una nueva ecuación, que muestra ▷

que la tasa de variación de las exportaciones españolas ($TVEE_t$) se aproxima a la suma de las tasas de variación de la cuota de España en las exportaciones mundiales (TVc_t) y de las exportaciones mundiales ($TVEM_t$), tal y como se muestra a continuación:

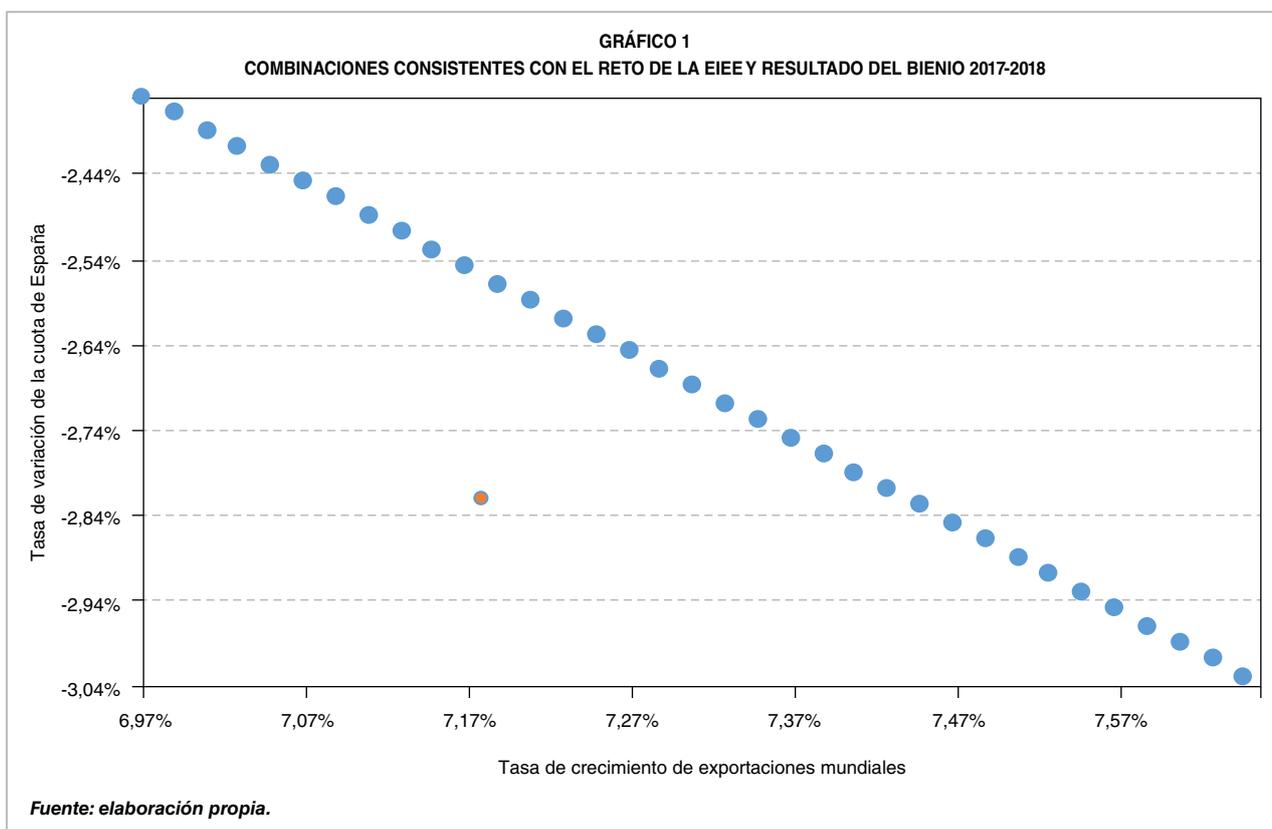
$$TVEE_t \approx TVc_t + TVEM_t \quad [2]$$

El interés de la ecuación anterior radica en que nos permite descomponer la tasa de variación de nuestras exportaciones en dos componentes, TVc_t y $TVEM_t$. El primero de ellos nos indica cómo ha cambiado la importancia de España en el comercio internacional global y el segundo nos indica cuánto ha crecido el comercio internacional. De este modo, nuestras exportaciones pueden crecer porque ganamos peso internacional, o simplemente porque el comercio internacional crece. Así, si

para alcanzar nuestro objetivo de exportación de 400.000 millones de euros necesitamos que las exportaciones españolas crezcan a un ritmo del 4,62% anual durante todos los años de la EIEE, entonces la ecuación anterior nos permite conocer todas las posibles combinaciones de TVc_t y $TVEM_t$ consistentes con este objetivo de crecimiento:

$$4,62^* \approx TVc_t + TVEM_t \quad [3]$$

El Gráfico 1 muestra en color azul el conjunto de combinaciones de TVc_t y $TVEM_t$ consistentes con un objetivo de crecimiento anual de nuestras exportaciones del 4,62%. Todas las combinaciones que se sitúen a la derecha o encima de la línea de puntos azules permiten superar el reto establecido en la EIEE, mientras que los puntos situados a la izquierda o debajo de la misma corresponden a situaciones de ▷



incumplimiento. En rojo se muestra la combinación registrada durante el bienio 2017-2018⁴, correspondiente al primer plan de acción. Como vemos, si la cuota de España en las exportaciones mundiales sigue cayendo a un ritmo del 2,82% anual, se precisaría un crecimiento de las exportaciones mundiales de al menos un 7,44%. Alternativamente, se podría mantener el crecimiento de las exportaciones mundiales en un 7,18% si la cuota de España en la exportación tan solo cayese un 2,56%. Cualquier combinación intermedia sería igualmente válida siempre que la suma de ambas tasas de variación alcanzase la cifra de 4,62%.

El resultado anterior nos indica que España necesita o bien que las exportaciones mundiales crezcan más rápido en el futuro, o bien que la cuota española en las exportaciones mundiales caiga más despacio. Dado que España como país no puede alterar las exportaciones mundiales, la única vía por la que España puede alcanzar su objetivo de exportación es incidiendo en su cuota de exportación. Para ello debe incrementar su competitividad exterior y diversificar correctamente sus exportaciones, tal y como analizamos a continuación.

3. La cuota de España en las exportaciones mundiales: efecto competitividad y efecto mercado

La cuota de España en las exportaciones mundiales de bienes refleja el peso de nuestro país en el comercio internacional de bienes, y nos indica en qué medida el resto del mundo depende de los productos españoles. Siguiendo a Fagerberg y Sollie (1985), la cuota de España en las exportaciones mundiales puede

incrementarse o reducirse, principalmente por tres motivos. El primero de ellos es la estructura sectorial de las exportaciones. En efecto, si España se especializa en la exportación de aquellos bienes cuya demanda mundial está creciendo más deprisa que el conjunto de las exportaciones mundiales, entonces España se beneficiará de un sesgo favorable en el comercio internacional y podrá incrementar su cuota de mercado. El segundo motivo que puede incidir en la cuota de España en las exportaciones mundiales es la estructura geográfica de sus exportaciones. Así, si España está bien posicionada en aquellos mercados que son más dinámicos —es decir, cuyas importaciones crecen más que las exportaciones mundiales—, entonces podrá incrementar su cuota, pues sus exportaciones crecerán más deprisa que las exportaciones mundiales. Por último, la cuota de España en el comercio internacional también se puede modificar como consecuencia de otros factores de competitividad, como pueden ser la inflación, el tipo de cambio, la calidad de los productos, la imagen de marca, las condiciones financieras, los programas de apoyo a la internacionalización, las barreras comerciales, etcétera. En efecto, una mejora de la competitividad de la empresa española favorecerá sus exportaciones, permitiendo al conjunto de la economía española incrementar su peso en el comercio internacional.

La variación porcentual de la cuota de España en la exportación mundial se puede aproximar, a partir de la ecuación [2], como la diferencia entre la tasa de variación de las exportaciones españolas y la tasa de variación de las exportaciones mundiales. A su vez, el resultado de esa diferencia se puede descomponer en los tres efectos anteriores. No obstante, dado que en el presente artículo nos centramos en el papel de la diversificación ▷

⁴ Datos calculados a partir de *Trade Map*, International Trade Center.

geográfica en la evolución de las exportaciones, para este ejercicio vamos a seguir la misma metodología que Álvarez-Lopez y Myro (2018)⁵, y vamos a descomponer la tasa de variación de la cuota de España (TVC_t) en dos componentes: uno relacionado con la diversificación geográfica, al que llamaremos «efecto mercado» (EM), y otro relacionado con todos los demás factores que afectan a la cuota, al que llamaremos «efecto competitividad» (EC), tal y como muestra la siguiente ecuación:

$$TVC_t \approx TVEE_t - TVEM_t = EM + EC \quad [4]$$

A su vez, el efecto competitividad y el efecto mercado se calculan a través de las siguientes fórmulas, en las que α_n^E y α_n^M son los pesos (calculados en el año inicial del periodo analizado) que tiene un destino n en las exportaciones españolas y mundiales respectivamente, y $TVEE_n$ y $TVEM_n$ son las tasas de variación de las exportaciones españolas y mundiales a un destino n respectivamente.

$$EC = \sum_{n=1}^N \alpha_n^E (TVEE_n - TVEM_n) \quad [5]$$

$$EM = \sum_{n=1}^N (\alpha_n^E - \alpha_n^M) TVEM_n \quad [6]$$

Las ecuaciones nos describen qué parte de la ganancia o pérdida de cuota en las exportaciones mundiales es atribuible a la estructura geográfica de las exportaciones, y qué parte es atribuible a variaciones en el resto de determinantes de la cuota de España en la exportación mundial, como pueden ser la estructural sectorial de las exportaciones, la competitividad-precio, la calidad e innovación del producto,

las condiciones financieras, etcétera. Gracias a las ecuaciones anteriores podemos calcular la contribución de cada mercado de destino al EC y al EM , y si sumamos ambas, la contribución de un destino concreto a la tasa de variación de la cuota española en las exportaciones mundiales. Aquellos destinos en los que las exportaciones españolas crezcan más rápido que las exportaciones mundiales aportarán positivamente al efecto competitividad. Por otra parte, aquellos destinos que ocupen un peso mayor en las exportaciones españolas que en las exportaciones mundiales aportarán positivamente al efecto mercado, siempre que sus importaciones se estén incrementando.

En la Tabla 3 se descompone la tasa de variación anual promedio de la cuota de España en sus componentes EC y EM . Para poder observar los cambios que se han producido a lo largo de la puesta en marcha del primer plan de acción bienal, el ejercicio se ha realizado tanto para el periodo 2001-2016 (anterior al plan) como para el periodo 2017-2018 (correspondiente al plan). Además, se muestran las contribuciones al EC y al EM de dos grandes grupos de países. El primero de ellos lo forman los veintisiete países restantes de la Unión Europea, que se constituyen históricamente como el principal socio comercial de España. El segundo lo componen los doce Países con Actuación Sectorial Estratégica⁶ (en adelante, PASE), que han sido seleccionados como prioritarios en la EIEE, dado su alto potencial para España.

Los resultados de la Tabla 3 nos permiten realizar algunas observaciones relevantes acerca de la evolución de la cuota de España en \triangleright

⁵ A diferencia de estos autores, nuestro análisis se realiza en términos nominales y no reales, puesto que nos interesa analizar la evolución de las exportaciones españolas hacia el objetivo nominal de 400.000 millones de euros establecido en la EIEE.

⁶ Brasil, Canadá, China, Corea del Sur, Estados Unidos, India, Japón, Marruecos, México, Rusia, Sudáfrica y Turquía.

TABLA 3
EFFECTO COMPETITIVIDAD, EFFECTO MERCADO
Y CONTRIBUCIONES
(En porcentaje)

2002-2016	UE	PASE	Resto	Total
Efecto competitividad	0,38	0,17	-0,14	0,40
Efecto mercado	1,02	-1,18	-0,55	-0,71
Efecto total	1,39	-1,01	-0,69	-0,31
2017-2018	UE	PASE	Resto	Total
Efecto competitividad	-1,69	-0,24	-0,97	-2,90
Efecto mercado	2,66	-2,04	-0,53	0,08
Efecto total	0,97	-2,28	-1,51	-2,82

Fuente: Trade Map, International Trade Center.

las exportaciones mundiales. La primera de ellas es que España, al igual que la mayoría de los países desarrollados, presenta una cierta tendencia a reducir su cuota en las exportaciones mundiales a lo largo de los últimos años. Este resultado se produce como consecuencia del papel creciente de los países emergentes en el comercio internacional. A pesar de ello, son muchos los autores que destacan la fortaleza demostrada por el sector exterior a la hora de mantener su cuota en la exportación mundial estable a lo largo de los últimos años, que contrasta con la notable caída de cuota registrada por los países de nuestro entorno. Este buen comportamiento de la cuota de España en las exportaciones mundiales contrasta con la pérdida de competitividad-precio que registró la economía española tras la entrada del euro, dando lugar a la denominada «paradoja española», que ha sido objeto de estudio y análisis por parte de autores como Doménech (2012), Myro (2018), Anràs (2018) y Bajo (2018), entre otros.

En segundo lugar, cabe destacar que el ritmo de reducción de la cuota de España en la exportación mundial se acelera durante el periodo 2017-2018. En efecto, mientras que entre 2002 y 2016 la diferencia entre el crecimiento

anual de las exportaciones españolas y mundiales era tan solo del -0,31 %, en los años 2017 y 2018 esta diferencia se sitúa en el -2,82 %. No debemos olvidar, no obstante, que en periodos de tiempo cortos las tasas de variación suelen ser más volátiles, al estar afectadas por elementos transitorios que tienden a cancelarse a lo largo del tiempo. Por ejemplo, las exportaciones nominales españolas en 2018 se redujeron respecto a 2017 simplemente por las variaciones del tipo de cambio⁷.

La última observación, y quizá la más relevante, es el cambio producido en la descomposición de la tasa de variación de la cuota de mercado. En efecto, durante el periodo comprendido entre los años 2002 y 2016, España perdía cuota en la exportación mundial debido al efecto mercado, es decir, a su mayor exposición a países poco dinámicos. Por el contrario, durante los años 2017 y 2018 el efecto mercado presenta una contribución positiva, siendo el efecto competitividad —es decir, todas las demás variables que afectan a la cuota— la causa de que España pierda peso en las exportaciones mundiales. ▷

⁷ Véase Tabla 2 del presente artículo.

4. Caracterización de los PASE y su contribución a la cuota de España en la exportación mundial

Los resultados obtenidos a lo largo del presente artículo demuestran la necesidad de seguir favoreciendo las exportaciones españolas, aumentando su competitividad y favoreciendo una diversificación adecuada de los mercados de destino. Para este último cometido, la Secretaría de Estado de Comercio lanzó en 2005 los Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM), que trataban de favorecer la exportación hacia aquellos mercados de importancia estratégica para España. En la EIEE, los PIDM se reestructuran en el enfoque PASE, que combina el enfoque sectorial y geográfico a la hora de establecer las prioridades de la política de promoción exterior⁸. Para la selección de los mercados y sectores prioritarios, el enfoque PASE utiliza distintas herramientas cuantitativas y cualitativas que permitan encontrar oportunidades con un fuerte potencial exportador no explotado⁹.

El cálculo de las contribuciones de los PASE al efecto competitividad y al efecto mercado nos puede ayudar a caracterizar los PASE e identificar algunos patrones generales. Dado que el diseño del enfoque PASE se realizó en paralelo a la puesta en marcha del plan 2017-2018, y que por tanto el plan de acción 2019-2020 será el primero que lo ponga en marcha, en la Tabla 4 se muestra la contribución de los PASE al efecto competitividad y al efecto mercado en el periodo 2002-2018, es decir, en el periodo anterior a la puesta en marcha del enfoque PASE. La suma de ambos efectos es la contribución total de los PASE a la tasa de

variación anual promedio de la cuota de España en las exportaciones mundiales.

TABLA 4
CONTRIBUCIÓN DE LOS PASE A LA CUOTA DE ESPAÑA
EN LA EXPORTACIÓN MUNDIAL

	2002-2018
Contribución de los PASE al efecto mercado (%)	-1,25
Contribución de los PASE al efecto competitividad (%)	0,13
Contribución total PASE (%)	-1,12

Fuente: Trade Map, International Trade Center.

Como podemos ver, entre los años 2002 y 2018 la contribución de los PASE a la cuota de España en las exportaciones mundiales ha sido negativa. El motivo de ello no es otro que el escaso peso que tienen estos países en el valor total de las exportaciones españolas, provocando que la contribución de los mismos al efecto mercado sea negativa. En efecto, mientras que en el año 2001 el mundo destinaba el 38,9% de sus exportaciones a los PASE, España tan solo destinaba el 11,9% de sus exportaciones¹⁰ a este grupo de países. Como resultado, España ha sacado menos provecho que el resto del mundo del fuerte crecimiento de las importaciones que han llevado a cabo estos países en los últimos quinquenios.

El hecho de que las empresas españolas no estén bien posicionadas en estos mercados dinámicos, en los que además han demostrado ser capaces de competir satisfactoriamente (como muestra el hecho de que la contribución de estos países al efecto competitividad ha sido positiva), podría ser indicativo de la existencia de alguna distorsión o fricción que impide una mayor atención de la empresa exportadora española a estos destinos¹¹. Esta ▷

⁸ Véase <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/instrumentos-apoyo/Documents/PDF/Estrategia%20PASE%20Introducci%C3%B3n%20p%C3%ABlica.pdf>

⁹ Véase <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/instrumentos-apoyo/Documents/PDF/Metodolog%C3%ADa%20PASE.pdf>

¹⁰ Datos calculados a partir de Trade Map, International Trade Center.

¹¹ En efecto, esta es la base teórica de los modelos de gravedad que fueron utilizados para la selección de los PASE. El resultado de este trabajo, por tanto, parece confirmar los resultados del análisis previo que se realizó para seleccionar los PASE.

observación justifica la aplicación de un conjunto de medidas específicas de promoción de exportaciones para estos países, tal y como aplica el enfoque PASE dentro de la EIEE.

Para profundizar en la conclusión anterior, la Tabla 5 muestra la posición del *ranking* de países que ocupa cada uno de los PASE en términos de contribución negativa al efecto mercado durante el periodo 2002-2018. Como venimos diciendo, la contribución negativa de un destino al efecto puede interpretarse como una señal de aprovechamiento insuficiente del dinamismo importador de un determinado destino. De esta forma, cuando un destino es muy dinámico y representa un peso en España muy inferior al que representa para el resto del mundo, el efecto mercado será muy negativo, y viceversa. Así, la siguiente tabla nos permite valorar el posicionamiento de España en los PASE.

TABLA 5
RANKING DE PAÍSES CON CONTRIBUCIÓN NEGATIVA AL
EFFECTO MERCADO ENTRE 2002 Y 2018

Ranking	Importadores PASE	Efecto mercado
1.º	Estados Unidos de América	-0,46 %
2.º	China	-0,40 %
3.º	Japón	-0,13 %
4.º	República de Corea	-0,13 %
5.º	Canadá	-0,08 %
7.º	India	-0,08 %
9.º	México	-0,05 %
19.º	Sudáfrica	-0,01 %
23.º	Federación de Rusia	-0,01 %
152.º	Brasil	0,01 %
157.º	Turquía	0,02 %
164.º	Marruecos	0,08 %
Contribución total PASE al efecto mercado		-1,25 %
<i>Fuente: Trade Map, International Trade Center.</i>		

Como podemos comprobar, los cinco países con un efecto mercado más negativo son PASE, y siete de ellos se encuentran dentro

de los diez primeros puestos. Tan solo tres, de los doce PASE, muestran un efecto mercado positivo, y solo uno de ellos (Marruecos) está dentro de los cinco primeros países con mayor contribución positiva al efecto mercado. Los resultados de esta tabla muestran claramente que los países del enfoque PASE son mercados cuyas importaciones crecen con fuerza, y en los que España está menos posicionada que el resto del mundo, con el consiguiente efecto negativo sobre la cuota de España en la exportación mundial.

Los resultados anteriores no indican, no obstante, que las exportaciones españolas con destino a los PASE estén evolucionando de manera decepcionante. Como hemos visto, el motivo de que estos países estén contribuyendo negativamente a la cuota española en las exportaciones mundiales se debe, simplemente, a que estos países representan un peso muy bajo en nuestras exportaciones. Sin embargo, la exportación española a estos países está registrando altas tasas de crecimiento, que de hecho superan las tasas de crecimiento de las exportaciones mundiales destinadas a los PASE. Este resultado se evidencia con el signo positivo de la contribución de los PASE al efecto competitividad, que, como indica la ecuación [5], refleja que España está ganando cuota en los PASE.

Para profundizar en esta cuestión, la Tabla 6 muestra la posición del *ranking* de países que ocupa cada PASE en términos de contribución positiva al efecto competitividad. El efecto competitividad será positivo en un mercado cuando las exportaciones españolas a ese mercado crezcan más que las exportaciones mundiales a ese mercado, y será tanto mayor (menor) cuanto mayor (menor) sea el peso que dicho país representa en las exportaciones españolas. Así, la siguiente tabla ▷

nos permite ver en qué medida España ha sido capaz de ganar competitividad en un determinado país, y cómo de importante es tal ganancia.

TABLA 6
RANKING DE PAÍSES CON CONTRIBUCIÓN POSITIVA AL
EFFECTO COMPETITIVIDAD ENTRE 2002 Y 2018

Ranking	Importadores PASE	Efecto competitividad
3.º	Estados Unidos de América	0,07 %
4.º	Marruecos	0,03 %
6.º	Canadá	0,02 %
8.º	Japón	0,01 %
11.º	China	0,01 %
13.º	República de Corea	0,01 %
17.º	México	0,01 %
22.º	Turquía	0,00 %
25.º	Sudáfrica	0,00 %
145.º	India	0,00 %
165.º	Federación de Rusia	-0,02 %
166.º	Brasil	-0,02 %
Contribución total PASE al efecto competitividad		0,13 %

Fuente: Trade Map, International Trade Center.

Como vemos, cuatro de los doce PASE, se encuentran dentro de los diez primeros destinos en contribución al efecto competitividad y nueve de ellos se encuentran en los veinticinco primeros puestos. Solamente tres PASE se encuentran en los últimos puestos, con contribuciones ligeramente negativas. Los resultados de esta tabla demuestran que las exportaciones españolas destinadas a los PASE presentan un elevado dinamismo, al crecer más deprisa que las exportaciones mundiales a estos países.

En conjunto, las Tablas 5 y 6 muestran que la selección de países incluidos en el enfoque PASE son un grupo de países en el que las exportaciones españolas crecen a un elevado ritmo (superior al resto del mundo) y en el que, por otra parte, España se encuentra aún

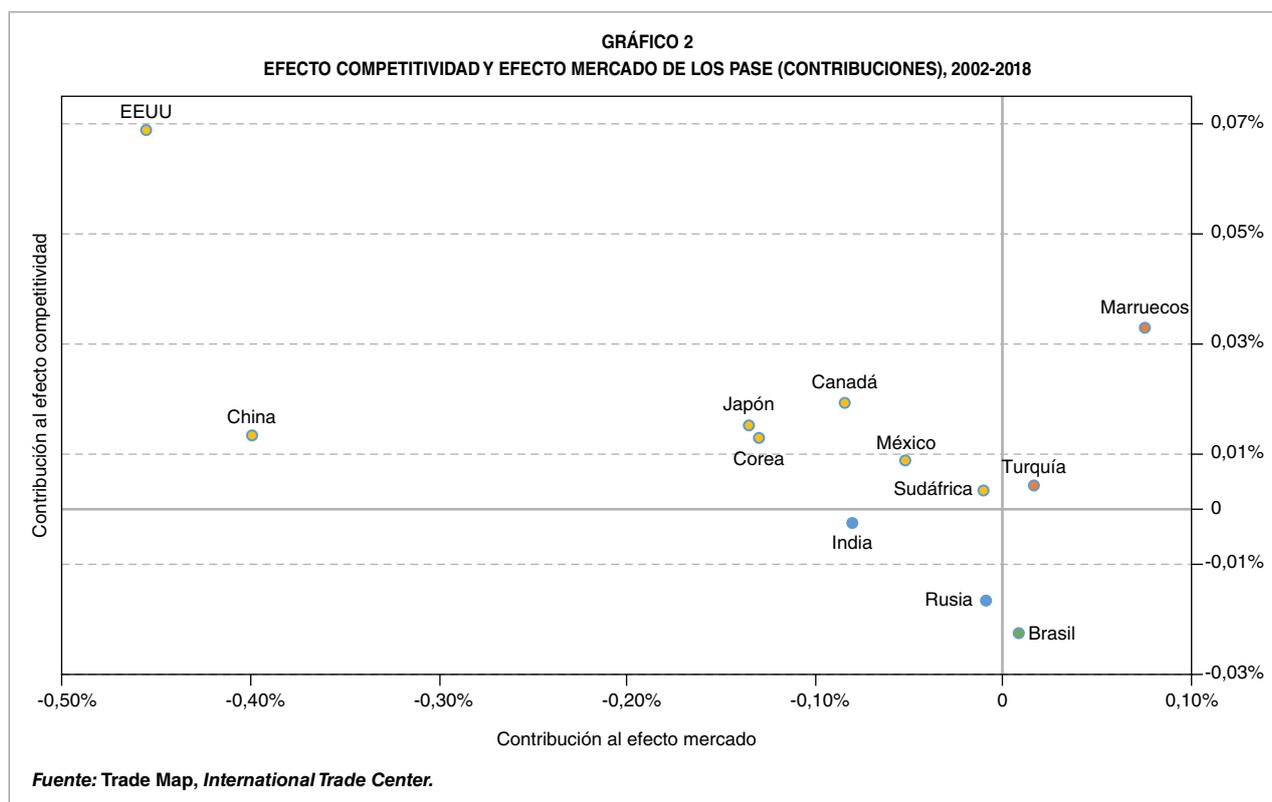
insuficientemente posicionada. Ello nos permite argumentar que la selección de los PASE ha sido adecuada y justifica la puesta en marcha de medidas específicas para ellos, tal y como se establece en el enfoque PASE.

Por otra parte, los datos calculados en las tablas anteriores también pueden servirnos para caracterizar los PASE, dividirlos en grupos según sus contribuciones a los efectos competitividad y mercado, e identificar la posición de España en cada uno de ellos. El Gráfico 2 muestra la contribución al efecto competitividad y al efecto mercado de cada uno de los PASE.

Como vemos, los datos de la contribución de los PASE a los efectos competitividad y efecto mercado permiten dividir el conjunto de países PASE en cuatro grandes grupos:

- Grupo 1 (amarillo): formado por Estados Unidos, China, Canadá, Japón, Corea del Sur, México y Sudáfrica. Estos países contribuyen positivamente al efecto competitividad y negativamente al efecto mercado.
- Grupo 2 (azul): formado por Rusia e India, que son destinos que contribuyen negativamente tanto al efecto competitividad como al efecto mercado.
- Grupo 3 (rojo): formado por Marruecos y Turquía, que son destinos cuya contribución es positiva tanto al efecto competitividad como al efecto mercado.
- Grupo 4 (verde): formado por Brasil, que contribuye positivamente al efecto mercado y negativamente al efecto competitividad.

La división anterior nos permite realizar algunos comentarios descriptivos acerca de la situación de la empresa exportadora ▷



española en los distintos PASE. Los países del Grupo 1 (el más numeroso) se caracterizan por presentar una fuerte contribución negativa al efecto mercado, hasta el punto de que todos ellos salvo uno se encuentran entre los diez países que más negativamente contribuyen al mismo. Además, todos los países de este grupo se encuentran entre los veinticinco que más contribuyen al efecto competitividad, demostrando que las exportaciones españolas en estos países evolucionan muy positivamente. Dado que en estos mercados de destino las exportaciones españolas evolucionan favorablemente y que sin embargo España no está suficientemente posicionada en los mismos, parece recomendable promocionar estos destinos entre la empresa exportadora española, en línea con el enfoque PASE. Si esto se consigue, el peso de estos países en las exportaciones españolas crecerá, permitiendo a España aprovechar en

mayor medida el dinamismo importador de estos países.

Los países del Grupo 2 muestran un comportamiento algo distinto, que refleja las dificultades intrínsecas de los mismos. En estos países, las exportaciones españolas crecen más despacio que las exportaciones mundiales. Este resultado, que puede deberse a múltiples factores, provoca que el efecto competitividad sea negativo. A su vez, el escaso peso que representan ambos países en la cifra total de exportación española impide aprovechar el dinamismo de estos mercados en la misma medida que el resto del mundo, dando lugar a una contribución negativa al efecto mercado. En consecuencia, la política de promoción exterior no puede limitarse tan solo a promocionar estos países como destino de exportación, sino que también debe tratar de identificar y resolver aquellas fricciones y obstáculos que impiden que España gane cuota de exportación en estos países. ▷

Los países del Grupo 3 se corresponden con mercados dinámicos en los que España está bien posicionada y en los que las exportaciones españolas crecen a tasas superiores a las mundiales. Estos mercados constituyen una gran oportunidad estratégica para España, al contribuir muy positivamente a su cuota en las exportaciones mundiales. Esta contribución positiva se produce tanto por el fuerte dinamismo de la exportación española en estos destinos como por el elevado peso que representan en nuestras exportaciones, siendo destinos muy dinámicos.

En cuanto a Brasil, único componente del Grupo 4, es un destino en el que España se encuentra bien posicionada, pero en el que sus exportaciones no logran seguir el ritmo de las exportaciones mundiales. Este resultado es similar al que se ha producido en algunos otros destinos comunitarios (Alemania, Francia, Portugal y Grecia, entre otros), así como en algunos otros países de Latinoamérica (Chile, Argentina y Perú, entre otros). En este contexto, la firma del reciente acuerdo entre la UE y Mercosur representa una oportunidad clave para alterar esta situación. En efecto, si la firma de tal acuerdo favorece el crecimiento global de las importaciones brasileñas, España se beneficiará de las mismas en mayor medida que el resto del mundo, al estar bien posicionada en Brasil. Además, dado que tal acuerdo incrementará la competitividad de las exportaciones comunitarias, España podría obtener una contribución más positiva de Brasil al efecto competitividad.

En definitiva, la observación de las contribuciones de los PASE al efecto competitividad y al efecto mercado nos permite caracterizar tales países y realizar algunos comentarios acerca de las oportunidades que generan los mismos. Los resultados de tal ejercicio sugieren

que el conjunto de países PASE fue seleccionado correctamente, por lo que, de ser efectivo, el enfoque PASE permitirá reducir la pérdida de cuota española en las exportaciones. Todo ello redundará en mayores probabilidades de alcanzar el gran reto de exportación establecido en la EIEE antes del año 2027.

5. Conclusiones

La superación de la Gran Recesión en España ha venido acompañada de un mejor comportamiento del sector exterior, que se manifiesta en tasas positivas de crecimiento económico acompañadas de superávits sucesivos de balanza por cuenta corriente. La necesidad de mantener este buen comportamiento del sector exterior es la principal justificación de la existencia de un programa estatal de apoyo a la internacionalización, que se manifiesta en la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027. Esta estrategia, que se lleva a cabo a través de planes bienales, ha establecido que uno de sus grandes retos es alcanzar un valor de exportaciones de 400.000 millones de euros antes de 2027. La evolución pasada de las exportaciones españolas demuestra que este objetivo de exportación es al mismo tiempo realista y ambicioso, pues su consecución supone conseguir, en un entorno de creciente competencia internacional, que las exportaciones crezcan a un ritmo ligeramente superior al registrado en los últimos quinquenios.

El análisis de la evolución de las exportaciones españolas durante la puesta en marcha del primer plan bienal 2017-2018 demuestra que, durante este periodo de tiempo, las exportaciones españolas han mantenido un crecimiento ligeramente inferior al necesario ▷

para el alcanzar el objetivo establecido. En concreto, las exportaciones han crecido a una tasa promedio anual del 4,53%, cuando, para alcanzar el objetivo previsto, estas deberían crecer a una tasa promedio anual del 4,62%. Como hemos podido comprobar, la causa de este crecimiento insuficiente se encuentra en que la cuota de España en las exportaciones de mercancías se ha reducido estos dos años a un ritmo promedio del 2,82% anual, cuando, para alcanzar el objetivo especificado, no debería haberse reducido más del 2,56% anual.

Cuando estudiamos las causas de esta pérdida de cuota en la exportación mundial, vemos que, a diferencia de lo que ocurría en el periodo anterior al plan 2017-2018, la causa de que España pierda cuota en la exportación mundial ya no es atribuible al bajo dinamismo de sus mercados de destino —como venía siendo habitual en el periodo anterior—, sino a otros factores de competitividad o a la estructura sectorial de sus exportaciones.

Por otra parte, en este trabajo también se estudia en profundidad el enfoque PASE, que establece un conjunto de prioridades geográficas y sectoriales en las que focalizar la actividad de promoción exterior. El análisis de la contribución de estos destinos a las variaciones de la cuota de España en la exportación mundial nos permite caracterizar los PASE y clasificarlos. Los resultados de este trabajo sugieren que los PASE presentan grandes oportunidades de exportación para las empresas españolas, dando robustez a la metodología utilizada en su día para su selección.

Bibliografía

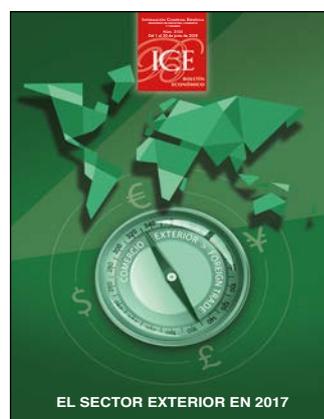
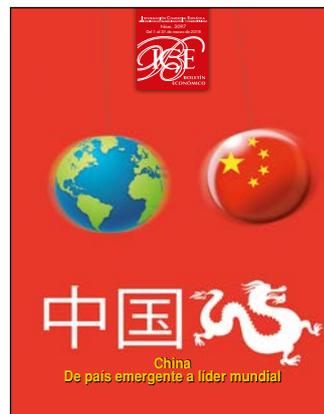
- Almunia, M., Antràs, P., López-Rodríguez, D., y Morales, E. (2018). Venting out: Exports During a Domestic Slump. Banco de España. *Working Paper* n.º 1844.
- Álvarez-López, M.ª E., y Myro, R. (2018). Diversificación de mercados y crecimiento de la exportación. *Papeles de Economía Española*, (158), 90.
- Bajo, O. (2018). Sobre exportaciones y competitividad. *Cuadernos Económicos de ICE*, (94).
- Correa-López, M., y Doménech, R. (2012). La internacionalización de las empresas españolas. BBVA, Documentos de Trabajo 12/29.
- Fagerberg, J., y Sollie, G. (1985). The Method of Constant-Market-Shares Analysis Revisited. *Discussion Paper* n.º 9. Central Bureau of Statistics of Oslo.
- Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (2017). *La Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027*. Recuperado de http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comercio/pdf/170913_Estrategia_Internacionalizacion_2017.pdf
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2019). *El Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020*. Recuperado de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/PDF/porta-da/Plan%20Internacionalización%2019-20.pdf>
- Myro, R. (2018). Crecimiento económico con equilibrio exterior. Un nuevo escenario para la economía española, *EuropeG, Policy Brief*, (13).
- Secretaría de Estado de Comercio (2019). *Estrategia PASE 2019-2020 (Países con Actuación Sectorial Estratégica)*. Recuperado de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/instrumentos-apoyo/Documents/PDF/Estrategia%20PASE%20Introducci%C3%B3n%20p%C3%BAblica.pdf>
- Secretaría de Estado de Comercio (2019). *Países con Actuación Sectorial Estratégica (PASE). Metodología de selección de países y sectores*. Recuperado de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/instrumentos-apoyo/Documents/PDF/Metodolog%C3%ADa%20PASE.pdf> ▷

Eduardo de Andrés Martín-Caro

Subdirección General de Análisis y Estrategia de Internacionalización (2017). La estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027. *Boletín Económico de ICE*, (3093).

Subdirección General de Estrategia de Internacionalización (2019). El Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020. *Boletín Económico de ICE*, (3111).

TÍTULOS PUBLICADOS EN 2018



BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (BICE)
ISSN 0214-8307

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	2,88 €	5,16 €	9,72 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,72 €		
TOTAL	70,60 €	90,16 €	94,72 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,24 €	0,56 €	0,81 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,29 €		
TOTAL	7,53 €	9,56 €	9,81 €

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,73 €	3,30 €	5,66 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,51 €		
TOTAL	13,24 €	18,30 €	20,66 €

Suscripciones y venta de ejemplares sueltos

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Centro de Publicaciones.

C/ Panamá, 1. Planta 0, despacho 3.

Teléfonos: 91 3 49 51 29 – 91 3 49 51 33 (venta de publicaciones)

91 3 49 43 35 (suscripciones)

Correos electrónico: CentroPublicaciones@mincotur.es



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

SUBDIRECCIÓN GENERAL
DE DESARROLLO NORMATIVO,
INFORMES Y PUBLICACIONES
CENTRO DE PUBLICACIONES

DIRECTRICES PARA AUTORES

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico revistasice.ssc@mincotur.es o a través de la propia página web (www.revistasice.com).

El documento se acepta solo en español y debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12, espaciado doble y paginado en la parte inferior derecha.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
 - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
 - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:
<https://www.aeaweb.org/jelguide/jel.php>
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización.
 - Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía, y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:
 - 1. Título del apartado**
 - 1.1. Título del apartado**
 - 1.1.1. Título del apartado
 - 2. Título del apartado**
 - Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
 - En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etcétera), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
 - Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
 - Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
 - La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (APA) siendo los más utilizados:

Libro

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Ciudad, País: Editorial.

Ej.: Crick, F. (1994). *La búsqueda científica del alma*. Madrid, España: Debate.

Libro electrónico

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Recuperado de <http://www...>

Ej.: De Jesús Domínguez, J. (1887). *La autonomía administrativa en Puerto Rico*. Recuperado de <http://memory.loc.gov>

Libro electrónico con DOI

Apellido, A. A. (Año). *Título*. doi: xx

Ej.: Freud, S. (2005). *Psicología de las masas y análisis del yo*. doi: 10.1007/97-0-387-85784-8

Capítulo de libro

Apellido, A. A., y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En A. A. Apellido (Ed.), *Título del libro* (pp. xx-xx). Ciudad, País: Editorial.

Ej.: Molina, V. (2016). Los centros de escritura en Latinoamérica: Consideraciones para su diseño e implementación. En G. Bañales, M. Castelló y A. Vega (Eds.), *Enseñar a leer y escribir en la educación superior. Propuestas educativas basadas en la investigación* (pp. 339-362). México: Fundación sm.

Publicaciones periódicas formato impreso

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp.

Ej.: Parés-Ramos, I. K., Gould, W. A., and Aide, T. M. (2008). Agricultural abandonment, suburban growth, and forest expansion in Puerto Rico between 1991 and 2000. *Ecology & Society*, 12(2), 1-19.

Publicaciones periódicas con DOI

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. doi: xx

Ej.: Demopoulos, A. W. J., Fry, B., and Smith, C.R. (2007). Food web structure in exotic and native mangroves: A Hawaii-Puerto Rico comparison. *Oecologia*, 153(3), 675-686. doi:10.1007/s00442-007-0751-x

Publicaciones periódicas online

Apellido, A. A. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Cintrón, G., Lugo, A. E., Pool, D. J., and Morris, G. (1978). Mangroves of arid environments in Puerto Rico and adjacent islands. *Biotropica*, 10(2), 110-121. Recuperado de <http://www.jstor.org/pss/2388013>

Artículo de periódico impreso

Con autor:

Apellido A. A. (Fecha). Título del artículo. *Nombre del periódico*, pp. xx-xx.

Ej.: Manrique-Grisales, J. (2010, 14 de noviembre). La bestia que se tragó Armero. *El espectador*, pp. 16-17.

Sin autor:

Título del artículo. (Fecha). *Nombre del periódico*, pp. xx-xx.

Ej.: Drogas genéricas (2010, 25 de septiembre). *El Tiempo*, p. 15.

Artículo de periódico online

Apellido, A. A. (Fecha). Título del artículo. *Nombre del periódico*. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Bonet, E. (2011, 2 de febrero). Miles de personas oran en la plaza Tahrir de El Cairo. *El Tiempo*. Recuperado de http://www.eltiempo.com/mundo/africa/protestas-en-egipto_8817580-4

Referencia a páginas webs

Autor de la página. (Fecha). *Título de la página*. Lugar de publicación: Casa publicadora. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Argosy Medical Animation. (2007-2009). *Visible body: Discover human anatomy*. New York: Argosy Publishing. Recuperado de <http://www.visiblebody.com>

Ley/Reglamento

Título de la ley. *Publicación*, número, fecha de publicación, página inicial-página final. <http://www.boe.es...>

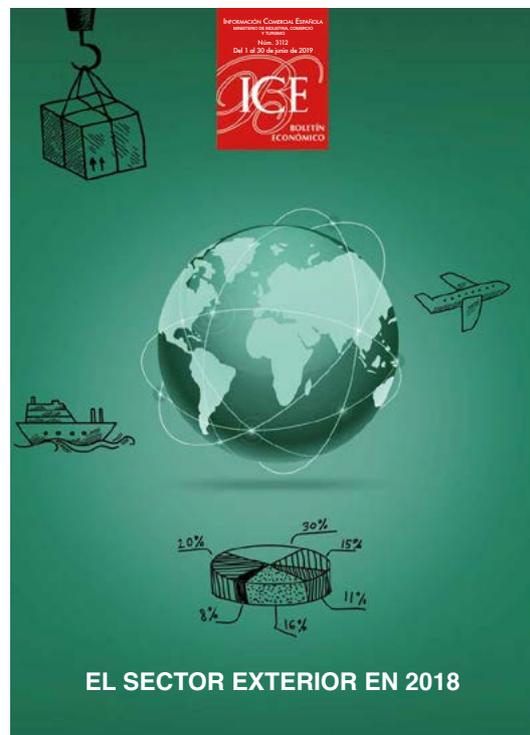
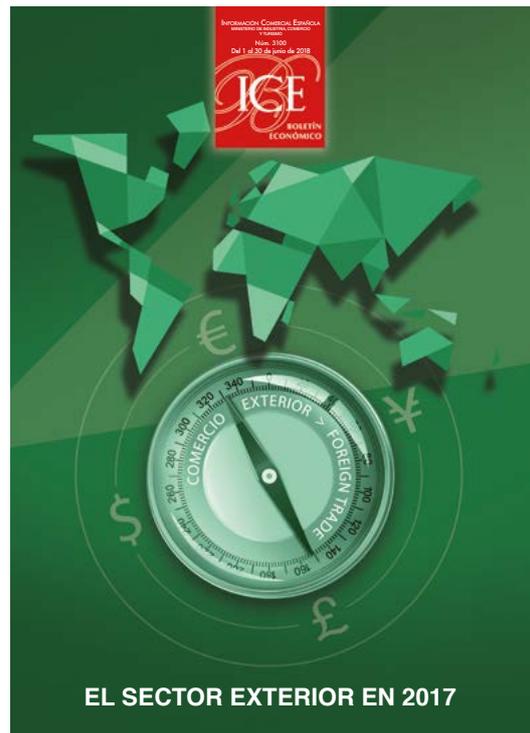
Ej.: Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <http://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

Orden de la lista de referencias bibliográficas

El criterio para ordenar las notas bibliográficas, tanto si se trata de trabajos de un solo autor o colectivos, es el siguiente:

- Primero los trabajos en los que el autor figura solo. Correlativos de año más antiguo al año más actual de publicación.
- Segundo, aquellos trabajos en los que el autor es el primero, pero firma con otros. Correlativos por fecha.
- Tercero, en caso de coincidencia exacta de autores y fechas, debe citarse cada trabajo añadiendo una letra a la fecha. Ejemplo: 2014a, 2014b, etcétera.

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO