

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Núm. 3131

Del 1 al 31 de enero de 2021

ICE
BOLETÍN
ECONÓMICO



Características de la empresa exportadora española

El sistema económico internacional en 2020

En preparación

- El sector bancario chino como catalizador de la recuperación económica tras la COVID-19

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 3131

Director

Bernardo Hernández San Juan

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

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.

Redacción: María José Ferreras Álvarez.

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, EBSCO, ISOC, Journal Scholar Metrics, MIAR y REBIUN.

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./200/0121

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://cpage.mpr.gob.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 (2018)
Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha	37	La economía internacional de Castilla-La Mancha en 2019-2020
		Colaboraciones
Francesc Granell Trias	55	El sistema económico internacional en 2020
Ramón Casilda Béjar	73	La activación del tejido empresarial español desde el Pacto Verde de la Unión Europea



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

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2018)

El objetivo de este artículo es analizar los rasgos de la empresa exportadora española de mercancías a partir de las estadísticas de comercio exterior por características de la empresa que publican Aduanas y Eurostat. Con ello se pretende conocer mejor la estructura de la base exportadora española y disponer de una referencia válida para el diseño e instrumentación tanto de la política de apoyo a la internacionalización de las empresas como de las propias estrategias comerciales de las mismas. Este análisis descriptivo, principalmente de corte transversal para el año 2018, examina la relevancia de las distintas variables que caracterizan a la empresa, como su tamaño, actividad principal, control de la propiedad, regularidad exportadora o naturaleza de empresas importadoras.

Los últimos datos disponibles en el momento de realizar este artículo corresponden al año 2018, por lo que no se ven afectados ni por el Brexit, que tuvo lugar el 31 de enero de 2020, ni por la pandemia de la COVID-19, efectos que solo podrán ser analizados cuando se publiquen los datos correspondientes a 2020.

Palabras clave: España, comercio exterior, exportación, empresa exportadora, Aduanas, Eurostat, pyme.
Clasificación JEL: F14, F23.

1. Introducción

El análisis de las características de las empresas españolas exportadoras permite conocer la relevancia que determinadas variables tienen sobre la probabilidad de que una empresa exporte, el valor de sus exportaciones o la regularidad en sus exportaciones y orientar, en consecuencia, la política de apoyo a las

exportaciones. El objeto de este trabajo es realizar este estudio para el año 2018 a partir de las estadísticas que publica el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria (Aduanas en adelante) y comparar las características de las empresas españolas exportadoras con las de sus homólogas comunitarias con los datos de Eurostat¹. El análisis se centra en las características ▷

* Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Versión de diciembre de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2021.3131.7145>

¹ Aduanas en «Comercio exterior por características de la empresa» y Eurostat en «*International trade in goods - trade by enterprise characteristics (TEC) (ext_tec)*».

de las empresas exportadoras, pero el lector interesado puede obtener de estas dos fuentes datos análogos correspondientes a las empresas importadoras.

Para caracterizar a las empresas que realizan la actividad comercial con el exterior, Aduanas cruza anualmente los datos de comercio exterior por operador con los del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE), lo que permite explorar sus variables de clasificación, como la actividad económica principal o el tamaño, entre otras. Estas estadísticas enriquecen el análisis de flujos, la composición sectorial y la orientación geográfica de las exportaciones de los datos mensuales de Aduanas disponibles en la web de Datacomex (<http://datacomex.comercio.es/>), de la Secretaría de Estado de Comercio (SEC en adelante). Así mismo, el Informe Mensual de Comercio Exterior, también de la SEC, presenta con gran detalle la distribución geográfica y por productos de los flujos del comercio exterior de bienes de España.

En el epígrafe 2 se examinan los distintos conceptos de exportador o empresa exportadora española que pueden definirse a partir de estas fuentes. Esta visión global permite enmarcar el análisis que se efectúa en los epígrafes 3 a 8 específicamente con los 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 analizan 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, definido según el 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 países exportadores de la UE. Estos datos presentan algunas diferencias metodológicas significativas con respecto a los datos de Aduanas, que se presentan en detalle en el anexo metodológico al final de este artículo.

Con los datos de Eurostat se realizará, en primer lugar, una comparativa por países de la distribución del número de empresas exportadoras y el 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 la concentración, 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 principales conclusiones extraídas.

El estudio es esencialmente de corte transversal con los datos de 2018, si bien en la mayor parte de los cuadros se presentan también datos de otros años y la tasa de variación con respecto al año anterior. El análisis longitudinal a medio plazo debe ser tomado con cautela debido a la ruptura de la serie en 2015, derivada de la elevación del umbral de exención.

2. Visión general

Con el objetivo de facilitar al lector la comprensión de los datos que se muestran, en este apartado se presentan, desde una perspectiva global, los distintos conceptos ▷

de exportador o empresa exportadora que pueden definirse a partir de las fuentes empleadas y se explican las principales diferencias entre ellos. Así, se facilita que el lector 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 del alcance y las limitaciones que puede tener este análisis.

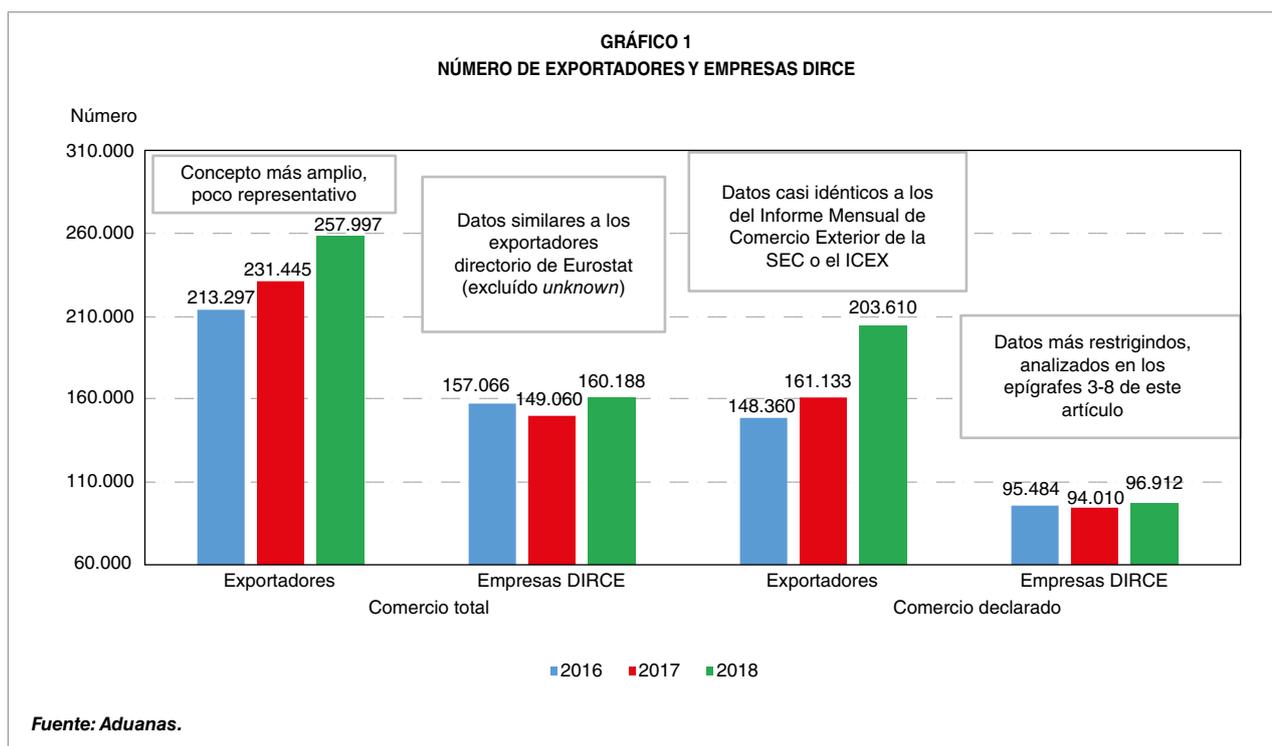
El de *exportador de comercio total* es el concepto más amplio que se obtiene directamente de las estadísticas de Aduanas. Este concepto incluye a cualquier operador, sea o no empresa, que haya realizado alguna operación de exportación en el año correspondiente. Bajo esta definición en 2018 hubo en España 257.997 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 a un elevado número de operadores, que no son necesariamente empresas y que presentan, además, un volumen de comercio muy poco relevante. Muestra de ello es el fuerte incremento en el número de exportadores fuera de la UE en 2018 (28,4%), donde no existe un umbral que exima de la declaración. Al cruzar con el DIRCE, este incremento se reduce al 3,2%. Este hecho indica que buena parte del incremento se ha debido al aumento del número de particulares que exportan a destinos no comunitarios y, por tanto, están sujetos a la obligación de realizar declaraciones de exportación.

El de *exportador del comercio declarado* es un concepto más restrictivo, aunque también incluye operadores que no pueden considerarse empresas. En 2018 hubo 203.610 exportadores de comercio declarado, que exportaron por valor de 284.720 millones de euros,

aproximadamente el 97,5% de las exportaciones totales (292.254 millones de euros). Aduanas obtiene estos datos directamente de las declaraciones de los exportadores, ya sea a través de las declaraciones aduaneras (DUA) en el comercio extracomunitario, ya sea por medio de las declaraciones estadísticas Intrastat en el intracomunitario. La diferencia entre el comercio declarado y el comercio total es la parte del comercio intracomunitario realizada por operadores no obligados a la presentación de las declaraciones Intrastat por no superar el umbral de exención². Gracias a estas declaraciones se conocen con detalle los importes, los productos exportados, así como el destino concreto de los mismos. Estos datos prácticamente coinciden en valor 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 (DataEmpresas en <http://datacomex.comercio.es/>), así como en el informe Perfil de la Empresa Exportadora Española del ICEX.

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 2018, Aduanas estimó la existencia de 98.734 operadores bajo umbral que exportaron a la UE por valor de 7.535 millones. Así, aunque el número de operadores bajo umbral es elevado, el importe de las operaciones que realizan es poco significativo, ya que apenas representa el ▷

² En 2018 el umbral de exención para España se situó en los 400.000 euros de exportaciones a la Unión Europea en el año anterior o a lo largo del año de referencia. Solo los operadores que lo superen estarán obligados a presentar las declaraciones Intrastat; por debajo de ese valor están exentos. Este umbral ha permanecido fijo desde 2015, mientras que entre 2008 y 2014 se situó en los 250.000 euros. Este salto ha supuesto una ruptura de la serie en 2015, por lo que las comparativas con años precedentes se deben tomar con mucha precaución.



2,6% de las exportaciones totales. De estos operadores bajo umbral, 44.347 habían exportado también fuera de la UE, exportaciones que sí fueron declaradas y, por tanto, contabilizadas en el comercio declarado.

Para obtener una mejor aproximación al concepto de empresa exportadora, Aduanas cruza los operadores de comercio exterior del comercio declarado con el directorio central de empresas del INE (DIRCE), que incluye variables de clasificación como la actividad económica principal o el tamaño. Los operadores que están incluidos en el ámbito poblacional del DIRCE son empresas en sentido amplio³.

Se obtiene así el concepto de empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado. Estas empresas representan un elevado porcentaje del comercio declarado (y también del

comercio total). Así, en 2018 las 96.912 empresas exportadoras de comercio declarado que cruzaron con el DIRCE exportaron por valor de 259.749 millones de euros. Aunque supusieron únicamente el 47,6% de los exportadores de comercio declarado, su importancia en términos de valor exportado es muy superior, un 91,2% (Gráfico 2).

Aduanas analiza las características de las empresas españolas exportadoras o importadoras a partir de las empresas de comercio declarado DIRCE, que permiten realizar un análisis más rico. Todo el análisis de los epígrafes 3 a 8 versará sobre las empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado.

Un concepto adicional es el de *exportador regular* (o estable, en terminología de Aduanas). Se define como exportador regular aquel que ha exportado en el año de referencia y en cada uno de los tres años precedentes. En los epígrafes que siguen se hará especial referencia a las características de los exportadores ▷

³ Unidades incluidas en el DIRCE que realizan una actividad económica pero no tienen necesariamente forma jurídica de empresa (p. ej.: autónomos).

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2018)

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

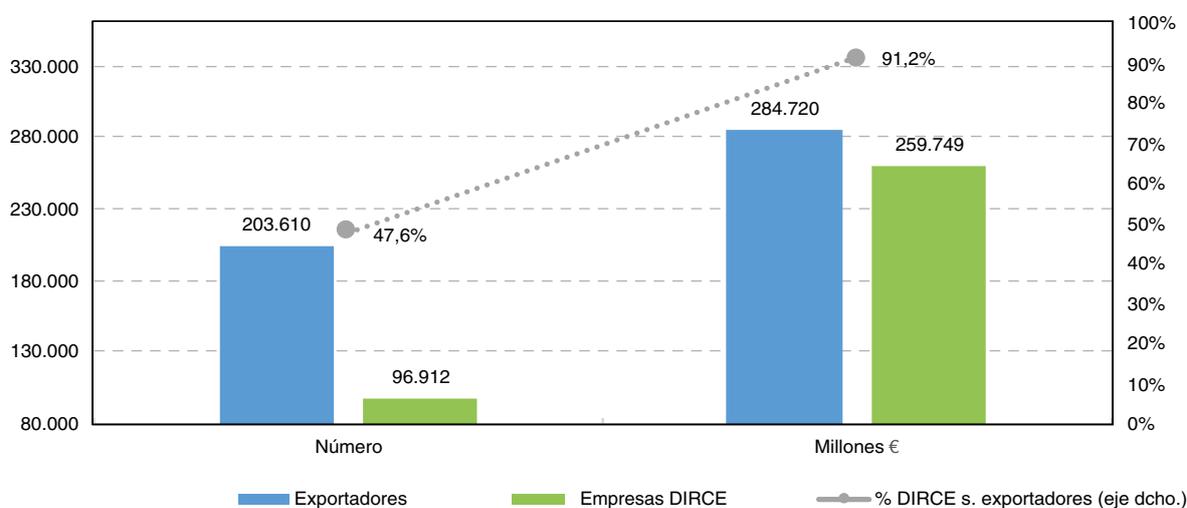
Concepto	Exportadores (número)									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)
Extra UE (comercio declarado) ...	97.607	111.784	125.995	139.072	135.520	135.372	136.470	149.273	191.624	28,4
UE (comercio declarado)	29.435	29.870	31.088	32.662	33.123	31.649	31.449	31.161	31.273	0,4
Comercio declarado	109.363	123.128	137.528	151.160	147.845	147.334	148.360	161.133	203.610	26,4
UE (comercio estimado)	nd	nd	nd	nd	80.185	87.938	90.626	96.015	98.734	2,8
Comercio total	nd	nd	181.447	197.707	204.574	209.067	213.297	231.445	257.997	11,5

Concepto	Empresas exportadoras DIRCE (número)									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)
Extra UE (comercio declarado) ...	62.880	74.698	82.195	85.713	85.849	86.979	86.961	85.409	88.136	3,2
UE (comercio declarado)	26.142	27.001	28.233	29.264	29.514	27.620	27.272	27.133	27.273	0,5
Comercio declarado DIRCE	72.047	83.725	91.409	95.139	95.328	95.703	95.484	94.010	96.912	3,1
UE (comercio estimado)	nd	nd	nd	nd	nd	84.412	87.064	80.580	93.690	16,3
Comercio total DIRCE	nd	nd	nd	nd	nd	154.174	157.066	149.060	160.188	7,5

Concepto	Porcentaje de empresas exportadoras DIRCE sobre exportadores									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)
Extra UE (comercio declarado) ...	64,4	66,8	65,2	61,6	63,3	64,3	63,7	57,2	46,0	-19,6
UE (comercio declarado)	88,8	90,4	90,8	89,6	89,1	87,3	86,7	87,1	87,2	0,2
Comercio declarado	65,9	68,0	66,5	62,9	64,5	65,0	64,4	58,3	47,6	-18,4
Comercio total	nd	nd	nd	nd	nd	73,7	73,6	64,4	62,1	-3,6

pp: puntos porcentuales; nd: no disponible.
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

GRÁFICO 2
COMERCIO DECLARADO: EXPORTADORES Y EMPRESAS DIRCE EN 2018
(Número y millones de euros)



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)									Variación 2018/2017 (%)
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Extra UE (comercio declarado)	60.489	72.871	83.115	88.093	87.735	88.075	86.093	94.758	97.179	2,6
UE (comercio declarado)	126.291	142.359	143.000	147.722	152.847	161.719	170.300	181.385	187.540	3,4
Comercio declarado	186.780	215.230	226.115	235.814	240.582	249.795	256.393	276.143	284.720	3,1
UE (comercio estimado)*	nd	4.494	3.260	2.938	3.078	4.005	4.810	6.299	7.535	19,6
Comercio total	nd	219.725	229.374	238.752	243.660	253.799	261.203	282.442	292.254	3,5
Concepto	Valor exportado por empresas DIRCE (millones de euros)									Variación 2018/2017 (%)
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Extra UE (comercio declarado)	55.731	68.448	77.671	80.507	79.683	78.904	76.645	83.301	86.225	3,5
UE (comercio declarado)	116.524	130.320	131.816	133.751	139.138	150.028	158.557	167.768	173.524	3,4
Comercio declarado DIRCE	172.255	198.768	209.488	214.258	218.821	228.932	235.203	251.069	259.749	3,5
Comercio total DIRCE	nd	nd	nd	nd	nd	232.131	238.471	254.769	263.879	3,6
Concepto	Porcentaje de valor exportado por empresas exportadoras DIRCE sobre exportadores									Variación 2018/2017 (pp)
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Extra UE (comercio declarado)	92,1	93,9	93,5	91,4	90,8	89,6	89,0	87,9	88,7	0,9
UE (comercio declarado)	92,3	91,5	92,2	90,5	91,0	92,8	93,1	92,5	92,5	0,0
Comercio declarado	92,2	92,4	92,6	90,9	91,0	91,6	91,7	90,9	91,2	0,3
Comercio total	nd	nd	nd	nd	nd	91,5	91,3	90,2	90,3	0,1

pp: puntos porcentuales; nd: no disponible; * comercio bajo umbral y, en menor medida, estimación de no presentación.
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

regulares, ya que resultan de especial interés por sus implicaciones en la política 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. Entre los exportadores regulares también cabe distinguir entre operadores de comercio total y de comercio declarado y, dentro de estos últimos, los que cruzan con el DIRCE.

Así, en 2018 hubo 51.740 exportadores regulares de comercio declarado que exportaron por valor de 272.077 millones. Si bien los exportadores regulares representaron

únicamente el 25,4 % de los exportadores de comercio declarado (203.610), abarcaron la práctica totalidad del valor exportado declarado (95,6 % del total o 97,0 % si se restringe a las empresas DIRCE). La mayor parte de los exportadores regulares, 46.951 (90,7 %), cruzaron además con el DIRCE, y estas empresas fueron responsables del 92,6 % de las exportaciones de exportadores 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 exportadores regulares y, en buena medida, el conjunto de la exportación. Por ello, el estudio de sus características relevantes tiene particular relevancia para el diseño de las políticas de apoyo a la internacionalización. ▷

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	2018	Variación 2018/2017 (%)
Exportadores regulares	38.763	37.253	38.373	41.168	45.842	47.768	49.767	50.568	51.740	2,3
Empresas exportadoras regulares DIRCE	35.428	35.983	37.008	38.419	41.887	43.699	45.487	46.037	46.951	2,0
Empresas exportadoras regulares DIRCE sobre exportadores regulares (%) ...	91,4	96,6	96,4	93,3	91,4	91,5	91,4	91,0	90,7	-0,3 pp
Concepto	Valor (millones de euros)									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)
Exportadores regulares	170.606	195.407	205.750	216.966	223.421	233.440	241.727	262.515	272.077	3,6
Empresas exportadoras regulares DIRCE	160.291	185.813	194.555	201.207	207.005	218.290	225.661	242.019	251.871	4,1
Empresas exportadoras regulares DIRCE sobre exportadores regulares (%)	94,0	95,1	94,6	92,7	92,7	93,5	93,4	92,2	92,6	0,4 pp

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

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

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 mucho 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.

La clasificación de las empresas exportadoras DIRCE en función de su número de asalariados permite categorizar las empresas por tamaño empleando los criterios fijados por la Comisión Europea⁴.

⁴ 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>).

El número total de empresas exportadoras DIRCE creció en un 3,1 % en 2018. Esta evolución es resultado tanto del aumento del número de pymes exportadoras (3,1 %) como del número de grandes empresas que exportan (3,0 %). En lo que respecta al valor de las ventas exteriores, estas crecieron un 3,5 %, siendo en los estratos de mayor tamaño donde el valor exportado aumentó con mayor intensidad. Por el contrario, en el tramo de pequeña empresa, 10-49 asalariados, las ventas cayeron un 1,9 %.

Las pymes, definidas como aquellas empresas que disponen de menos de 250 asalariados, representaron en 2018 la inmensa mayoría de las empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado en España, en concreto 94.475, el 97,5 % del total (96.912), y aportaron aproximadamente algo menos de la mitad del valor exportado (49,4 %). Dentro de estas destacaron en número las microempresas (hasta 9 asalariados), que supusieron el 64,4 % del total, aunque aportaron solo el 11,8 % del valor exportado. En el extremo opuesto, las grandes empresas (de 250 o más asalariados), a ▷

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	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)
0 - 9 microempresa	42.857	61.939	59.851	62.409	4,3	20.510	25.506	29.820	30.713	3,0
10 - 49	20.423	23.864	23.699	23.789	0,4	25.467	32.447	35.097	34.441	-1,9
50 - 199	6.322	7.121	7.470	7.620	2,0	33.083	45.489	50.881	52.429	3,0
200 - 249	530	593	625	657	5,1	6.678	9.289	10.090	10.718	6,2
0 - 249 pyme	70.132	93.517	91.645	94.475	3,1	85.739	112.732	125.888	128.301	1,9
250 - 499	1.021	1.147	1.253	1.294	3,3	20.357	20.992	26.292	27.807	5,8
>=500	894	1.039	1.112	1.143	2,8	66.159	95.208	98.889	103.642	4,8
> = 250 gran empresa ..	1.915	2.186	2.365	2.437	3,0	86.516	116.200	125.181	131.449	5,0
Total	72.047	95.703	94.010	96.912	3,1	172.255	228.932	251.069	259.749	3,5
Estrato de asalariados	Porcentaje por estrato sobre el total de empresas exportadoras DIRCE					Porcentaje por estrato sobre el valor (millones de euros)				
	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)
0 - 9 microempresa	59,5	64,7	63,7	64,4	0,7	11,9	11,1	11,9	11,8	-0,1
10 - 49	28,3	24,9	25,2	24,5	-0,7	14,8	14,2	14,0	13,3	-0,7
50 - 199	8,8	7,4	7,9	7,9	-0,1	19,2	19,9	20,3	20,2	-0,1
200 - 249	0,7	0,6	0,7	0,7	0,0	3,9	4,1	4,0	4,1	0,1
0 - 249 pyme	97,3	97,7	97,5	97,5	0,0	49,8	49,2	50,1	49,4	-0,7
250 - 499	1,4	1,2	1,3	1,3	0,0	11,8	9,2	10,5	10,7	0,2
>=500	1,2	1,1	1,2	1,2	0,0	38,4	41,6	39,4	39,9	0,5
> = 250 gran empresa ..	2,7	2,3	2,5	2,5	0,0	50,2	50,8	49,9	50,6	0,7
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.

pesar de representar únicamente el 2,5% del total, fueron responsables de algo más de la mitad del valor exportado: 50,6% (Cuadro 3).

Por su parte, el número de empresas DIRCE que exportan de forma regular ha continuado aumentando en 2018, hasta alcanzar las 46.951 (Cuadro 4A). Se observa, además, que la presencia de grandes empresas es mayor, tanto en el valor exportado (51,8%) como sobre todo en el número de empresas (4,2%). De forma complementaria, las pymes representaron un porcentaje menor en las regulares, en especial, por la menor regularidad mostrada por las microempresas, que en el año 2018

supusieron el 64,4% del total de empresas DIRCE y tan solo el 47,8% 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 ▷

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	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)
0 - 9 microempresa	15.624	20.935	21.938	22.459	2,4	15.354	21.157	26.445	27.352	3,4
10 - 49	13.116	15.125	15.855	16.009	1,0	22.858	29.802	33.194	32.548	-1,9
50 - 199	4.771	5.401	5.834	5.966	2,3	31.509	42.896	49.160	50.977	3,7
200 - 249	424	476	508	541	6,5	6.548	9.040	10.048	10.548	5,0
0 - 249 pyme	33.935	41.937	44.135	44.975	1,9	76.269	102.895	118.848	121.425	2,2
250 - 499	809	927	1.005	1.040	3,5	19.892	20.566	24.702	27.157	9,9
> = 500	684	835	897	936	4,3	64.130	94.829	98.470	103.288	4,9
> = 250 gran empresa	1.493	1.762	1.902	1.976	3,9	84.022	115.395	123.171	130.445	5,9
Total	35.428	43.699	46.037	46.951	2,0	160.291	218.290	242.019	251.871	4,1
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	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)
0 - 9 microempresa	44,1	47,9	47,7	47,8	0,2	9,6	9,7	10,9	10,9	-0,1
10 - 49	37,0	34,6	34,4	34,1	-0,3	14,3	13,7	13,7	12,9	-0,8
50 - 199	13,5	12,4	12,7	12,7	0,0	19,7	19,7	20,3	20,2	-0,1
200 - 249	1,2	1,1	1,1	1,2	0,0	4,1	4,1	4,2	4,2	0,0
0 - 249 pyme	95,8	96,0	95,9	95,8	-0,1	47,6	47,1	49,1	48,2	-0,9
250 - 499	2,3	2,1	2,2	2,2	0,0	12,4	9,4	10,2	10,8	0,6
> = 500	1,9	1,9	1,9	2,0	0,0	40,0	43,4	40,7	41,0	0,3
> = 250 gran empresa	4,2	4,0	4,1	4,2	0,1	52,4	52,9	50,9	51,8	0,9
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.

exportaciones sobre el valor del comercio declarado (Cuadro 4B). Por estrato de asalariados se observa que la propensión a la regularidad aumenta con el tamaño hasta estabilizarse en torno al 80% en las medianas y grandes empresas. En cuanto al valor exportado, en media, el 97,0% es realizado por las empresas regulares; en la banda baja se encuentran las microempresas regulares, que contribuyen con el 89,1% del total del valor exportado por las empresas de ese estrato de tamaño; y en la banda alta, las empresas de 500 o más asalariados regulares, que contribuyen con el 99,7% de las exportaciones realizadas por empresas de 500 o más asalariados.

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. ▷

CUADRO 4B
PORCENTAJE DE REGULARES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE
(COMERCIO DECLARADO)

Estrato de asalariados	En número de empresas DIRCE (%)					En valor de las exportaciones (%)				
	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)
0 - 9 microempresa	36,5	33,8	36,7	36,0	-0,7	74,9	82,9	88,7	89,1	0,4
10 - 49	64,2	63,4	66,9	67,3	0,4	89,8	91,8	94,6	94,5	-0,1
50 - 199	75,5	75,8	78,1	78,3	0,2	95,2	94,3	96,6	97,2	0,6
200 - 249	80,0	80,3	81,3	82,3	1,1	98,1	97,3	99,6	98,4	-1,2
0 - 249 pyme	48,4	44,8	48,2	47,6	-0,6	89,0	91,3	94,4	94,6	0,2
250 - 499	79,2	80,8	80,2	80,4	0,2	97,7	98,0	93,9	97,7	3,7
> = 500	76,5	80,4	80,7	81,9	1,2	96,9	99,6	99,6	99,7	0,1
> = 250 gran empresa	78,0	80,6	80,4	81,1	0,7	97,1	99,3	98,4	99,2	0,8
Total	49,2	45,7	49,0	48,4	-0,5	93,1	95,4	96,4	97,0	0,6

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

En este sector, además, las empresas contabilizan valores medios de exportación más elevados.

Atendiendo a la actividad principal de la empresa, en 2018 el mayor número de empresas exportadoras correspondió al comercio (sección G de la CNAE 2009), con el 43,0% del total, debido especialmente a la división de comercio al por mayor e intermediarios del comercio, que por sí sola representó el 30,6% del total. En segundo lugar, figura la industria manufacturera (sección C), con el 26,6% de las empresas exportadoras DIRCE (Cuadro 5).

Las empresas manufactureras junto con las comerciales explican la práctica totalidad del valor de las exportaciones. Así, en 2018, 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 65,2% de las

exportaciones totales, frente al 30,4% del comercio, con un 24,7% del total atribuible a la división del comercio al por mayor. Si analizamos las exportaciones medias por empresa, las de la industria manufacturera son claramente superiores a las del comercio al por mayor: 6,6 millones frente a 2,2 millones. Dentro de la industria manufacturera destacan las de la división de coquerías y refino de petróleo con más de 1.100 millones por empresa y, a gran distancia, las correspondientes a la fabricación de vehículos de motor con cerca de 69 millones.

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 (45,6%), en especial las de la división de comercio al por mayor (37,6%), y las correspondientes a la industria manufacturera (37,8%). En lo que respecta al valor exportado, la industria manufacturera representa prácticamente dos tercios de las exportaciones (66,1%), por un 29,9% de las empresas del comercio, y, dentro de estas, el 24,2% corresponden al comercio al por mayor. ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2018)

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 (%)		Export. media (Millones de euros)	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	2.017	1.986	2,1	2,0	2.500	2.591	1,0	1,0	1,2	1,3
B Industrias extractivas	221	230	0,2	0,2	820	848	0,3	0,3	3,7	3,7
C Industria manufacturera	25.795	25.806	27,4	26,6	164.180	169.395	65,4	65,2	6,4	6,6
10 Industria de la alimentación	3.232	3.255	3,4	3,4	18.575	18.863	7,4	7,3	5,7	5,8
11 Fabricación de bebidas	2.000	1.984	2,1	2,0	2.546	2.689	1,0	1,0	1,3	1,4
12 Industria del tabaco	18	18	0,0	0,0	118	116	0,0	0,0	6,6	6,4
13 Industria textil	1.074	1.065	1,1	1,1	2.180	2.195	0,9	0,8	2,0	2,1
14 Confección de prendas de vestir	1.062	1.069	1,1	1,1	1.263	1.214	0,5	0,5	1,2	1,1
15 Industria del cuero y del calzado	973	950	1,0	1,0	1.689	1.728	0,7	0,7	1,7	1,8
16 Ind. de la mad. y del corcho, exc. muebles ...	729	713	0,8	0,7	1.329	1.386	0,5	0,5	1,8	1,9
17 Industria del papel	488	474	0,5	0,5	3.282	3.414	1,3	1,3	6,7	7,2
18 Artes gráf. y reprod. de soportes grabados ...	922	972	1,0	1,0	608	617	0,2	0,2	0,7	0,6
19 Coquerías y refino de petróleo	10	10	0,0	0,0	8.904	11.035	3,5	4,2	890,4	1.103,5
20 Industria química	1.417	1.460	1,5	1,5	14.745	15.498	5,9	6,0	10,4	10,6
21 Fabricación de productos farmacéuticos	219	223	0,2	0,2	5.523	5.561	2,2	2,1	25,2	24,9
22 Fab. de productos de caucho y plásticos	1.422	1.454	1,5	1,5	6.577	6.817	2,6	2,6	4,6	4,7
23 Fab. de otros prod. minerales no metálicos ...	1.222	1.167	1,3	1,2	5.110	5.210	2,0	2,0	4,2	4,5
24 Metalurgia; fab. productos de hierro, acero ...	440	440	0,5	0,5	13.416	14.348	5,3	5,5	30,5	32,6
25 Fab. prod. metálicos, exc. maq. y equipo	2.970	2.951	3,2	3,0	8.874	9.408	3,5	3,6	3,0	3,2
26 Fab. prod. infor., electrónicos y ópticos	662	673	0,7	0,7	1.607	1.612	0,6	0,6	2,4	2,4
27 Fabricación de material y equipo eléctrico ...	672	671	0,7	0,7	7.994	8.153	3,2	3,1	11,9	12,2
28 Fab. de maquinaria y equipo n.c.o.p.	2.242	2.260	2,4	2,3	9.205	9.656	3,7	3,7	4,1	4,3
29 Fab. de vehículos de motor, remolques	587	580	0,6	0,6	39.601	39.865	15,8	15,3	67,5	68,7
30 Fabricación de otro material de transporte ...	247	252	0,3	0,3	8.485	7.494	3,4	2,9	34,4	29,7
31 Fabricación de muebles	1.005	943	1,1	1,0	1.002	947	0,4	0,4	1,0	1,0
32 Otras industrias manufactureras	1.124	1.121	1,2	1,2	1.218	1.180	0,5	0,5	1,1	1,1
33 Rep. e instalación de maquinaria y equipo ...	1.058	1.101	1,1	1,1	326	387	0,1	0,1	0,3	0,4
D Suministro de energía eléctrica, gas	78	84	0,1	0,1	505	532	0,2	0,2	6,5	6,3
E Suministro de agua, act. saneamiento	322	330	0,3	0,3	505	522	0,2	0,2	1,6	1,6
F Construcción	2.895	3.019	3,1	3,1	1.058	1.041	0,4	0,4	0,4	0,3
G Com. por mayor y menor; rep. vehículos ...	41.155	41.656	43,8	43,0	75.781	79.009	30,2	30,4	1,8	1,9
45 Venta y reparación de vehículos de motor	3.093	3.139	3,3	3,2	7.787	8.591	3,1	3,3	2,5	2,7
46 Com. al por mayor e inter. del com.	29.630	29.701	31,5	30,6	61.650	64.062	24,6	24,7	2,1	2,2
47 Comercio al por menor	8.432	8.816	9,0	9,1	6.343	6.356	2,5	2,4	0,8	0,7
H Transporte y almacenamiento	3.245	3.997	3,5	4,1	1.905	1.608	0,8	0,6	0,6	0,4
I Hostelería	1.112	1.415	1,2	1,5	131	143	0,1	0,1	0,1	0,1
J Información y comunicaciones	2.294	2.294	2,4	2,4	796	734	0,3	0,3	0,3	0,3
K Actividades financieras y de seguros	384	480	0,4	0,5	342	214	0,1	0,1	0,9	0,4
L Actividades inmobiliarias	578	626	0,6	0,6	47	90	0,0	0,0	0,1	0,1
M Act. profesionales, científicas y técnicas	5.685	5.920	6,0	6,1	1.406	1.255	0,6	0,5	0,2	0,2
N Act. administrativas y servicios auxiliares	2.821	3.163	3,0	3,3	941	1.662	0,4	0,6	0,3	0,5
O Admón. pública y defensa; SS obligatoria	133	99	0,1	0,1	2	5	0,0	0,0	0,0	0,0
P Educación	817	834	0,9	0,9	12	8	0,0	0,0	0,0	0,0
Q Act. sanitarias y de servicios sociales	1.326	1.424	1,4	1,5	25	8	0,0	0,0	0,0	0,0
R Act. artísticas, recreativas y entretenimiento ...	1.349	1.566	1,4	1,6	38	36	0,0	0,0	0,0	0,0
S Otros servicios	1.270	1.425	1,4	1,5	54	40	0,0	0,0	0,0	0,0
T Actividades de los hogares	457	515	0,5	0,5	6	6	0,0	0,0	0,0	0,0
U Act. de organizaciones extraterritoriales	56	43	0,1	0,0	14	3	0,0	0,0	0,3	0,1
Total	94.010	96.912	100,0	100,0	251.069	259.749	100,0	100,0	2,7	2,7

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

Las empresas manufactureras muestran una mayor propensión a la regularidad exportadora que las correspondientes a otras ramas de actividad. Así, el 68,9% de las empresas exportadoras DIRCE de la industria manufacturera eran exportadores regulares, muy por encima de la media para el conjunto de actividades (48,4%). En la sección comercio, el comportamiento fue muy dispar según se trate de empresas exportadoras del comercio al por mayor, entre las que el 59,4% exportaron regularmente, o del comercio al por menor, entre las que solo el 27,9% lo hicieron.

En relación con el valor exportado, las empresas regulares DIRCE aglutinaron en su conjunto el 97,0% 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, 95,2%, y, dentro de este, también para el comercio al por mayor, un 95,1%.

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, con el 96,7% en la industria y el 98,8% en el comercio. No obstante, dentro de las pymes las diferencias son sustanciales, ya que en el comercio las microempresas destacaron con el 74,9% del total de empresas (40,6% en la industria), mientras que en la industria predominaron las pequeñas y medianas con el 56,1% del total (23,9% en el comercio). En el extremo opuesto, el peso de la gran empresa en la industria (3,3%) prácticamente triplicó al 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 (61,3%) lo realizaron las grandes empresas, que representaron únicamente el 3,3% de las empresas exportadoras de la industria, mientras que en el comercio fueron las pymes las que aglutinaron el 70,6% de las exportaciones, destacando el papel de las microempresas (31,0% en valor, frente al 2,3% 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 de más del 40% de las exportaciones totales.

Al analizar el valor medio exportado, se observa que las empresas industriales, en promedio, exportaron más que las del comercio, 6,5 millones frente a 1,9 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 en media 2,6 veces lo exportado por las pertenecientes al comercio.

En síntesis, en cuanto al número de empresas exportadoras, dominan las comerciales, seguidas a distancia de las de la industria manufacturera, mientras que este orden se invierte cuando lo que se analiza es el volumen exportado. Las empresas de la industria manufacturera mostraron una regularidad muy superior a la del conjunto de empresas y también ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2018)

CUADRO 6
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES, VALOR DE SUS EXPORTACIONES Y SOBRE TOTAL (COMERCIO DECLARADO)
POR ACTIVIDAD PRINCIPAL (CNAE-2009) EN 2018

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	945	2,0	47,6	2.332	0,9	90,0
B	Industrias extractivas	127	0,3	55,2	838	0,3	98,8
C	Industria manufacturera	17.770	37,8	68,9	166.558	66,1	98,3
10	Industria de la alimentación	2.407	5,1	73,9	18.482	7,3	98,0
11	Fabricación de bebidas	1.504	3,2	75,8	2.627	1,0	97,7
12	Industria del tabaco	13	0,0	72,2	114	0,0	98,9
13	Industria textil	732	1,6	68,7	2.131	0,8	97,1
14	Confección de prendas de vestir	600	1,3	56,1	1.197	0,5	98,6
15	Industria del cuero y del calzado	649	1,4	68,3	1.679	0,7	97,2
16	Ind. de la madera y del corcho, exc. muebles	426	0,9	59,7	1.344	0,5	96,9
17	Industria del papel	365	0,8	77,0	3.341	1,3	97,9
18	Artes gráficas y reprod. de soportes grabados	473	1,0	48,7	588	0,2	95,2
19	Coquerías y refino de petróleo	9	0,0	90,0	11.035	4,4	100,0
20	Industria química	1.118	2,4	76,6	14.897	5,9	96,1
21	Fabricación de productos farmacéuticos	190	0,4	85,2	5.452	2,2	98,0
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos ...	1.079	2,3	74,2	6.744	2,7	98,9
23	Fab. de otros productos minerales no metálicos ...	788	1,7	67,5	5.142	2,0	98,7
24	Metalurgia; fab. productos de hierro, acero... ..	364	0,8	82,7	14.254	5,7	99,3
25	Fab. de prod. metálicos, exc. maquinaria y equipo ...	1.961	4,2	66,5	9.038	3,6	96,1
26	Fab. de prod. informáticos, electrónicos y ópticos ...	478	1,0	71,0	1.591	0,6	98,7
27	Fabricación de material y equipo eléctrico	519	1,1	77,3	7.960	3,2	97,6
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	1.702	3,6	75,3	9.408	3,7	97,4
29	Fab. de vehículos de motor, remolques... ..	473	1,0	81,6	39.659	15,7	99,5
30	Fabricación de otro material de transporte	173	0,4	68,7	7.479	3,0	99,8
31	Fabricación de muebles	591	1,3	62,7	867	0,3	91,6
32	Otras industrias manufactureras	656	1,4	58,5	1.169	0,5	99,0
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo ...	500	1,1	45,4	360	0,1	93,0
D	Suministro de energía eléctrica, gas... ..	29	0,1	34,5	530	0,2	99,6
E	Suministro de agua, act. saneamiento	166	0,4	50,3	482	0,2	92,4
F	Construcción	757	1,6	25,1	910	0,4	87,4
G	Com. por mayor y menor; rep. vehículos	21.428	45,6	51,4	75.186	29,9	95,2
45	Venta y reparación de vehículos de motor... ..	1.326	2,8	42,2	8.167	3,2	95,1
46	Com. al por mayor e intermediarios del com.	17.646	37,6	59,4	60.915	24,2	95,1
47	Comercio al por menor... ..	2.456	5,2	27,9	6.104	2,4	96,0
H	Transporte y almacenamiento	831	1,8	20,8	1.531	0,6	95,2
I	Hostelería	215	0,5	15,2	127	0,1	88,7
J	Información y comunicaciones	891	1,9	38,8	693	0,3	94,4
K	Actividades financieras y de seguros	69	0,1	14,4	8	0,0	3,9
L	Actividades inmobiliarias	125	0,3	20,0	76	0,0	84,0
M	Act. profesionales, científicas y técnicas	1.776	3,8	30,0	1.077	0,4	85,8
N	Act. administrativas y servicios auxiliares	740	1,6	23,4	1.448	0,6	87,2
O	Admón. pública y defensa; SS obligatoria	51	0,1	51,5	5	0,0	96,6
P	Educación	193	0,4	23,1	4	0,0	50,5
Q	Act. sanitarias y de servicios sociales	261	0,6	18,3	7	0,0	83,4
R	Act. artísticas, recreativas y entretenimiento	265	0,6	16,9	24	0,0	67,9
S	Otros servicios	277	0,6	19,4	33	0,0	81,8
T	Actividades de los hogares... ..	18	0,0	3,5	0	0,0	1,9
U	Act. de organizaciones extraterritoriales	17	0,0	39,5	2	0,0	76,4
	Total	46.951	100,0	48,4	251.871	100,0	97,0

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

CUADRO 7
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR EXPORTADO (COMERCIO DECLARADO)
POR ESTRATO DE ASALARIADOS Y ACTIVIDAD ECONÓMICA EN 2018

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	10.733	31.186	20.490	62.409	3.944	24.496	2.273	30.713
10-49	10.918	7.781	5.090	23.789	17.296	15.271	1.874	34.441
50-199	3.631	2.038	1.951	7.620	36.357	14.123	1.949	52.429
200-249	300	146	211	657	8.656	1.865	197	10.718
0-249 pyme	25.582	41.151	27.742	94.475	66.253	55.754	6.294	128.301
250-499	556	278	460	1.294	21.908	5.257	641	27.807
500 o más	312	227	604	1.143	83.136	17.998	2.508	103.642
> = 250 gran empresa ...	868	505	1.064	2.437	105.044	23.255	3.149	131.449
Total declarado DIRCE ...	26.450	41.656	28.806	96.912	171.297	79.009	9.443	259.749
Estrato de asalariados	Porcentaje de número de empresas sobre 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	40,6	74,9	71,1	64,4	2,3	31,0	24,1	11,8
10-49	41,3	18,7	17,7	24,5	10,1	19,3	19,8	13,3
50-199	13,7	4,9	6,8	7,9	21,2	17,9	20,6	20,2
200-249	1,1	0,4	0,7	0,7	5,1	2,4	2,1	4,1
0-249 pyme	96,7	98,8	96,3	97,5	38,7	70,6	66,6	49,4
250-499	2,1	0,7	1,6	1,3	12,8	6,7	6,8	10,7
500 o más	1,2	0,5	2,1	1,2	48,5	22,8	26,6	39,9
> = 250 gran empresa ...	3,3	1,2	3,7	2,5	61,3	29,4	33,4	50,6
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	1,4				
50-199	10,0	6,9	1,0	6,9				
200-249	28,9	12,8	0,9	16,3				
0-249 pyme	2,6	1,4	0,2	1,4				
250-499	39,4	18,9	1,4	21,5				
500 o más	266,5	79,3	4,2	90,7				
> = 250 gran empresa ...	121,0	46,0	3,0	53,9				
Total declarado DIRCE ...	6,5	1,9	0,3	2,7				

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

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 2018 las mil principales empresas exportadoras DIRCE concentraron más de dos tercios de la exportación (67,6%), porcentaje similar al de los 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 (33,9%), porcentaje similar al correspondiente al del año precedente (33,7%) y al del año 2010 (34,0%) (Cuadro 8). ▷

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

Núm. empresas DIRCE	Valor (millones de euros)				Porcentaje sobre el total de cada zona de intercambio				
	2010	2015	2017	2018	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)
Total									
5 principales empresas	20.477	26.070	28.540	28.792	11,9	11,4	11,4	11,1	-0,3
10 principales empresas	29.613	39.427	41.857	43.737	17,2	17,2	16,7	16,8	0,2
20 principales empresas	41.158	55.164	59.813	61.953	23,9	24,1	23,8	23,9	0,0
50 principales empresas	58.581	77.514	84.682	88.007	34,0	33,9	33,7	33,9	0,2
100 principales empresas	71.335	93.201	102.937	106.280	41,4	40,7	41,0	40,9	-0,1
500 principales empresas	105.212	133.961	147.254	152.455	61,1	58,5	58,7	58,7	0,0
1.000 principales empresas	121.719	154.328	169.538	175.696	70,7	67,4	67,5	67,6	0,1
Total empresas DIRCE	172.255	228.932	251.069	259.749	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Unión Europea									
5 principales empresas	14.964	20.241	22.243	21.769	12,8	13,5	13,3	12,5	-0,7
10 principales empresas	20.864	29.895	33.076	33.305	17,9	19,9	19,7	19,2	-0,5
20 principales empresas	27.489	39.929	45.205	45.250	23,6	26,6	26,9	26,1	-0,9
50 principales empresas	37.471	52.880	61.105	62.242	32,2	35,3	36,4	35,9	-0,6
100 principales empresas	45.641	62.748	72.469	73.668	39,2	41,9	43,2	42,5	-0,7
500 principales empresas	68.359	90.032	102.213	105.010	58,7	60,1	60,9	60,5	-0,4
1.000 principales empresas	79.904	103.868	117.409	120.961	68,6	69,3	70,0	69,7	-0,3
Total empresas DIRCE	116.524	149.887	167.768	173.524	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Terceros países									
5 principales empresas	5.513	8.384	9.099	10.112	9,9	10,6	10,9	11,7	0,8
10 principales empresas	8.749	13.642	13.430	14.823	15,7	17,3	16,1	17,2	1,1
20 principales empresas	13.669	19.809	19.131	21.165	24,5	25,1	23,0	24,5	1,6
50 principales empresas	21.110	28.488	28.986	30.752	37,9	36,1	34,8	35,7	0,9
100 principales empresas	25.694	35.031	35.961	37.994	46,1	44,4	43,2	44,1	0,9
500 principales empresas	36.854	50.813	52.799	55.227	66,1	64,4	63,4	64,0	0,7
1.000 principales empresas	41.816	57.904	60.280	62.994	75,0	73,4	72,4	73,1	0,7
Total empresas DIRCE	55.731	78.904	83.301	86.225	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 9
CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO) DE LAS EMPRESAS DIRCE
POR NÚMERO DE EMPRESAS Y ACTIVIDAD PRINCIPAL EN 2018

Núm. 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 ...	25.812	15.539	2.103	28.792	15,1	19,7	22,3	11,1
10 principales empresas ...	38.287	20.663	2.890	43.737	22,4	26,2	30,6	16,8
20 principales empresas ...	52.816	26.971	3.601	61.953	30,8	34,1	38,1	23,9
50 principales empresas ...	69.796	34.037	4.746	88.007	40,7	43,1	50,3	33,9
100 principales empresas ...	81.446	39.630	5.650	106.280	47,5	50,2	59,8	40,9
500 principales empresas ...	115.254	53.844	7.781	152.455	67,3	68,1	82,4	58,7
1.000 principales empresas ...	132.229	60.409	8.576	175.696	77,2	76,5	90,8	67,6
Total empresas DIRCE	171.297	79.009	9.443	259.749	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.

La concentración se puede analizar según la zona de destino, ya sea comercio 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 2018 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 (67,3% en la industria y 68,1% en 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 en las exportaciones (77,2% frente al 76,5% del comercio). Más de la mitad de las exportaciones de comercio declarado de empresas DIRCE (50,9%) fueron realizadas por las mil principales empresas de la industria.

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 2018, los 293 exportadores DIRCE, que exportaron más de 100 millones de euros ese año, fueron responsables de más de la mitad de las exportaciones DIRCE (52,4%), por importe de 135.988 millones, a pesar de representar únicamente el 0,3% del total de empresas. En perspectiva, en 2018 hubo siete empresas más que el año anterior que exportaron por encima de ese valor y 95 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 67.666 empresas DIRCE en 2018 que, a pesar de suponer un 69,8% ▷

CUADRO 10
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES POR TRAMOS DE EXPORTACIÓN

Tramo de exportación en euros	Número de empresas exportadoras DIRCE					Valor de las exportaciones (millones de euros)				
	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)
Menos de 100.000	45.392	66.054	64.495	67.666	4,9	702	796	773	767	-0,7
100.000 - 249.999	5.569	5.889	5.737	5.597	-2,4	916	956	926	908	-2,0
250.000 - 499.999	4.833	4.800	4.427	4.326	-2,3	1.749	1.743	1.613	1.574	-2,4
500.000 - 999.999	4.616	5.084	4.964	4.813	-3,0	3.313	3.654	3.585	3.462	-3,4
1.000.000 - 9.999.999	9.326	10.933	11.236	11.294	0,5	29.815	34.925	36.694	37.136	1,2
10.000.000 - 99.999.999	2.113	2.675	2.865	2.923	2,0	55.652	70.005	76.615	79.914	4,3
Más de 100.000.000	198	268	286	293	2,4	80.108	116.853	130.863	135.988	3,9
Total	72.047	95.703	94.010	96.912	3,1	172.255	228.932	251.069	259.749	3,5
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	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)
Menos de 100.000	63,0	69,0	68,6	69,8	1,2	0,4	0,3	0,3	0,3	0,0
100.000 - 249.999	7,7	6,2	6,1	5,8	-0,3	0,5	0,4	0,4	0,3	0,0
250.000 - 499.999	6,7	5,0	4,7	4,5	-0,2	1,0	0,8	0,6	0,6	0,0
500.000 - 999.999	6,4	5,3	5,3	5,0	-0,3	1,9	1,6	1,4	1,3	-0,1
1.000.000 - 9.999.999	12,9	11,4	12,0	11,7	-0,3	17,3	15,3	14,6	14,3	-0,3
10.000.000 - 99.999.999	2,9	2,8	3,0	3,0	-0,0	32,3	30,6	30,5	30,8	0,3
Más de 100.000.000	0,3	0,3	0,3	0,3	-0,0	46,5	51,0	52,1	52,4	0,2
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.

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 2018 los exportadores de más de 10 millones representaron el 83,1% de las exportaciones, 0,5 puntos porcentuales más que en 2017 y 4,3 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 2018 prácticamente la mitad de

las empresas exportadoras DIRCE de la industria (49,7%) exportó más de 100.000 euros, frente a solo el 31,5% 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 (204 de las 293), que fueron responsables de más de la mitad de las exportaciones de las empresas industriales DIRCE (55,7%) y de más de un tercio de las exportaciones de comercio declarado DIRCE (36,7%).

CUADRO 11
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES POR TRAMOS Y ACTIVIDAD PRINCIPAL EN 2018

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	13.308	28.546	25.812	67.666	227	383	157	767
100.000 - 249.999	1.929	2.750	918	5.597	314	447	146	908
250.000 - 499.999	1.669	2.083	574	4.326	612	757	205	1.574
500.000 - 999.999	1.994	2.303	516	4.813	1.440	1.651	372	3.462
1.000.000 - 9.999.999	5.418	5.024	852	11.294	18.766	15.855	2.515	37.136
10.000.000 - 99.999.999 ...	1.928	871	124	2.923	54.520	22.237	3.157	79.914
Más de 100.000.000	204	79	10	293	95.418	37.679	2.890	135.988
Total	26.450	41.656	28.806	96.912	171.297	79.009	9.443	259.749
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	50,3	68,5	89,6	69,8	0,1	0,5	1,7	0,3
100.000 - 249.999	7,3	6,6	3,2	5,8	0,2	0,6	1,6	0,3
250.000 - 499.999	6,3	5,0	2,0	4,5	0,4	1,0	2,2	0,6
500.000 - 999.999	7,5	5,5	1,8	5,0	0,8	2,1	3,9	1,3
1.000.000 - 9.999.999	20,5	12,1	3,0	11,7	11,0	20,1	26,6	14,3
10.000.000 - 99.999.999 ...	7,3	2,1	0,4	3,0	31,8	28,1	33,4	30,8
Más de 100.000.000	0,8	0,2	0,0	0,3	55,7	47,7	30,6	52,4
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

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). Dicho esto, la UE es el destino al que exportan más empresas españolas si se tiene en consideración el comercio total, que incluye la estimación del comercio bajo umbral, pero no si se tiene solo en cuenta el comercio declarado. Dentro de esta área

destacan como principales destinos Francia, Portugal, Italia, Alemania y Reino Unido. Entre los destinos extracomunitarios a los que exportan más empresas españolas destacan EE UU, Suiza, China, Marruecos 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.

Así, cuando se toma en consideración el comercio total DIRCE, que sí incluye la estimación del comercio bajo umbral, se observa que en 2018 había más empresas que exportaban a la UE que fuera de ella, 120.963 frente a 88.136. Si el análisis se restringe únicamente al comercio declarado, el número de exportadores que lo hicieron a la UE y que superaron el umbral de exención es mucho menor (27.273). 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 exportaron por valor de 259.749 millones de euros en 2018, lo que representa el 98,4 % de las exportaciones totales realizadas por las empresas DIRCE, 263.879 millones de euros (Cuadro 1B).

Teniendo en cuenta estas salvedades y en términos de comercio declarado DIRCE, se observa que en 2018 las exportaciones a la UE representaron más de dos tercios del total (66,8 %) y fueron realizadas por 27.273 empresas (Cuadro 12). De estas empresas, más de dos tercios (18.497) habían exportado al mismo tiempo fuera de la Unión Europea. Como ▷

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

Área geográfica	Número de empresas exportadoras DIRCE					Valor de las exportaciones (millones de euros)				
	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)
UE	26.142	27.620	27.133	27.273	0,5	116.524	150.028	167.768	173.524	3,4
Extra UE	62.880	86.979	85.409	88.136	3,2	55.731	78.904	83.301	86.225	3,5
Países europeos no UE	29.256	35.706	37.077	37.683	1,6	12.155	12.966	14.052	14.442	2,8
Norte de África	15.945	17.363	16.684	17.159	2,8	6.768	10.028	10.632	11.846	11,4
Otros países africanos	10.264	15.914	15.115	15.116	0,0	2.658	3.716	3.632	3.322	-8,5
América del Norte	12.295	24.776	24.076	24.649	2,4	7.110	11.279	12.715	13.195	3,8
América Central y Caribe	12.036	18.629	19.319	18.858	-2,4	4.309	6.734	6.947	7.122	2,5
América del Sur	14.408	21.822	22.152	24.471	10,5	5.430	7.459	7.447	7.310	-1,8
Oriente Próximo y Medio	10.353	15.614	15.005	14.660	-2,3	4.464	8.376	7.789	7.615	-2,2
Otros países asiáticos	14.371	24.897	26.042	25.960	-0,3	8.300	13.487	15.062	15.503	2,9
Oceanía y las regiones polares ...	4.080	6.570	7.241	7.501	3,6	1.170	1.388	1.572	1.564	-0,5
País no UE indeterminado	977	1.134	1.091	1.260	15,5	3.368	3.472	3.453	4.306	24,7
Total mundial	72.047	95.703	94.010	96.912	3,1	172.255	228.932	251.069	259.749	3,5
Área geográfica	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras DIRCE					Porcentaje sobre el total de exportaciones de empresas DIRCE				
	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)
UE	36,3	28,9	28,9	28,1	-0,7	67,6	65,5	66,8	66,8	0,0
Extra UE	87,3	90,9	90,9	90,9	0,1	32,4	34,5	33,2	33,2	0,0
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	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)
Países europeos no UE	46,5	41,1	43,4	42,8	-0,7	21,8	16,4	16,9	16,7	-0,1
Norte de África	25,4	20,0	19,5	19,5	-0,1	12,1	12,7	12,8	13,7	1,0
Otros países africanos	16,3	18,3	17,7	17,2	-0,5	4,8	4,7	4,4	3,9	-0,5
América del Norte	19,6	28,5	28,2	28,0	-0,2	12,8	14,3	15,3	15,3	0,0
América Central y Caribe	19,1	21,4	22,6	21,4	-1,2	7,7	8,5	8,3	8,3	-0,1
América del Sur	22,9	25,1	25,9	27,8	1,8	9,7	9,5	8,9	8,5	-0,5
Oriente Próximo y Medio	16,5	18,0	17,6	16,6	-0,9	8,0	10,6	9,4	8,8	-0,5
Otros países asiáticos	22,9	28,6	30,5	29,5	-1,0	14,9	17,1	18,1	18,0	-0,1
Oceanía y las regiones polares ...	6,5	7,6	8,5	8,5	0,0	2,1	1,8	1,9	1,8	-0,1
País no UE indeterminado	1,6	1,3	1,3	1,4	0,2	6,0	4,4	4,1	5,0	0,8

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

se ha señalado, estas cifras excluyen tanto a las empresas exportadoras como a las operaciones que no superan el umbral Intrastat.

Por su parte, el comercio extracomunitario representó en 2018 el 33,2% del total de las exportaciones y fue realizado por 83.136 empresas en 2018. 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 42,8% del total extra UE, seguida por Asia (excepto Oriente Medio y Próximo), América del Norte y América del Sur, con el 29,5%, 28,0% y 27,8%, respectivamente, del total extra UE. Entre los años 2010 y 2018 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 con el orden cambiado.

En términos de valor, las exportaciones extracomunitarias de las empresas DIRCE se concentraron, por este orden, en Asia (excepto Oriente Medio y Próximo), países europeos no UE, América del Norte y Norte de África, con un peso sobre el total extra UE de 18,0%, 16,7%, 15,3% y 13,7%, respectivamente.

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 Unión Europea y, por otro, a una selección de países extracomunitarios. 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, seguida por Portugal, con el 56,4%, e Italia y Alemania, con valores muy similares (46,8% y 46,3%, respectivamente).

Con respecto al valor exportado a la UE por empresas DIRCE, Francia volvió a dominar con el 23,3% del total UE, seguida por

Alemania (16,9%), Italia (11,9%), Portugal (11,4%) y Reino Unido (10,1%).

Con respecto al comercio declarado extracomunitario realizado por empresas DIRCE, el destino al que exportó un mayor número de empresas fue Estados Unidos, con 22.958 empresas en 2018, el 26,0% de las empresas DIRCE que exportaron fuera de la UE. Le siguieron Suiza (18,0%), China (14,6%), Marruecos (14,2%) y México (13,5%). En cuanto al valor exportado, el primer destino extracomunitario fue nuevamente Estados Unidos, con el 13,4% de las exportaciones fuera de la UE, seguido por Marruecos (7,2%), China (5,7%), Turquía (5,1%) y México (5,0%).

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 incluir únicamente el comercio declarado.

Así, las empresas DIRCE de comercio declarado que exportaron a la UE tuvieron una exportación intracomunitaria media de 6,4 millones de euros (dato muy influenciado por el umbral de exención de 400.000 euros en 2018). Los destinos que mostraron un mayor valor medio de exportación por empresa y país fueron Alemania y Francia, ambos con una cifra superior a los 2,3 millones de euros. Le siguieron Italia (1,61 millones), Reino Unido (1,60 millones) y Portugal (1,29 millones).

En lo que respecta a las empresas DIRCE que realizaron exportaciones extracomunitarias, las exportaciones medias a esa área fueron de 978.300 euros y los destinos con mayor valor medio de exportación por empresa y país fueron Argelia, con una exportación media de 741.800 euros, seguido por Turquía (611.700), Arabia Saudí (529.500), EE UU (504.800) y Marruecos (491.900). ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2018)

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 2018)

Países de la Unión Europea									
País	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)				2018 Exportación media por empresa (miles de euros)
UE	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	2018 % s. total UE	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	2018 % s. total UE	
Francia	16.788	16.882	0,6	61,9	38.546	40.406	4,8	23,3	2.393,5
Alemania	12.715	12.623	-0,7	46,3	29.289	29.311	0,1	16,9	2.322,0
Italia	12.691	12.762	0,6	46,8	19.964	20.581	3,1	11,9	1.612,7
Portugal	15.425	15.372	-0,3	56,4	18.606	19.797	6,4	11,4	1.287,9
Reino Unido	10.927	10.923	-0,0	40,1	17.757	17.502	-1,4	10,1	1.602,3
Países Bajos	9.228	9.271	0,5	34,0	8.635	9.305	7,8	5,4	1.003,7
Bélgica	8.469	8.487	0,2	31,1	7.716	7.617	-1,3	4,4	897,5
Polonia	7.167	7.262	1,3	26,6	5.180	5.343	3,2	3,1	735,8
República Checa	5.286	5.416	2,5	19,9	2.264	2.305	1,8	1,3	425,6
Austria	4.586	4.664	1,7	17,1	2.180	2.178	-0,1	1,3	467,1
Suecia	4.511	4.531	0,4	16,6	2.082	2.083	0,0	1,2	459,6
Grecia	4.681	4.752	1,5	17,4	1.949	2.059	5,7	1,2	433,3
Rumanía	4.642	4.730	1,9	17,3	1.819	2.010	10,5	1,2	424,9
Dinamarca	4.419	4.407	-0,3	16,2	1.534	1.700	10,8	1,0	385,8
Hungría	3.684	3.814	3,5	14,0	1.532	1.685	10,0	1,0	441,7
Irlanda	3.703	3.765	1,7	13,8	1.196	1.220	2,0	0,7	323,9
Eslovaquia	2.785	2.903	4,2	10,6	950	1.030	8,5	0,6	354,9
Finlandia	3.273	3.293	0,6	12,1	817	862	5,6	0,5	261,8
Eslovenia	2.459	2.463	0,2	9,0	556	616	10,8	0,4	250,1
Bulgaria	3.256	3.395	4,3	12,4	532	558	4,8	0,3	164,3
Croacia	1.974	2.112	7,0	7,7	413	418	1,3	0,2	198,1
Malta	2.122	2.143	1,0	7,9	334	380	13,8	0,2	177,3
Lituania	2.709	2.755	1,7	10,1	384	364	-5,2	0,2	132,1
Chipre	2.054	2.073	0,9	7,6	252	266	5,2	0,2	128,1
Luxemburgo	1.652	1.725	4,4	6,3	273	245	-10,5	0,1	141,8
Estonia	2.088	2.105	0,8	7,7	226	227	0,2	0,1	107,6
Letonia	2.021	2.059	1,9	7,5	197	216	9,5	0,1	104,7
País UE indeterminado	1.391	1.533	10,2	5,6	2.585	3.241	25,4	1,9	2.114,5
Total UE	27.133	27.273	0,5	100,0	167.768	173.524	3,4	100,0	6.362,5
Selección de países extra-UE									
País	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)				2018 Exportación media por empresa (miles de euros)
Extra-UE	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	2018 % s. total UE	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	2018 % s. total UE	
Estados Unidos	22.459	22.958	2,2	26,0	11.342	11.589	2,2	13,4	504,8
Marruecos	12.489	12.545	0,4	14,2	6.075	6.172	1,6	7,2	491,9
China	13.048	12.892	-1,2	14,6	4.963	4.881	-1,7	5,7	378,6
Turquía	7.162	7.160	0,0	8,1	5.070	4.380	-13,6	5,1	611,7
México	12.042	11.917	-1,0	13,5	4.299	4.318	0,4	5,0	362,3
Suiza	15.544	15.879	2,2	18,0	3.652	3.733	2,2	4,3	235,1
Argelia	4.272	4.245	-0,6	4,8	2.400	3.149	31,2	3,7	741,8
Japón	6.652	6.798	2,2	7,7	2.212	2.266	2,5	2,6	333,3

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 2018) (cont.)

Selección de países extra-UE									
País	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)				2018 Exportación media por empresa (miles de euros)
	Extra-UE	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	2018 % s. total UE	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	
Arabia Saudí	4.342	4.158	-4,2	4,7	2.117	2.202	4,0	2,6	529,5
Brasil	5.369	5.162	-3,9	5,9	2.158	2.086	-3,3	2,4	404,1
Federación de Rusia	4.532	4.615	1,8	5,2	1.770	1.883	6,4	2,2	407,9
República de Corea	4.830	4.861	0,6	5,5	1.598	1.873	17,2	2,2	385,3
Canadá	6.903	7.292	5,6	8,3	1.373	1.555	13,2	1,8	213,2
Chile	8.011	7.991	-0,2	9,1	1.289	1.440	11,7	1,7	180,2
Egipto	3.132	3.469	10,8	3,9	1.061	1.423	34,1	1,7	410,2
Emiratos Árabes Unidos	6.685	6.334	-5,3	7,2	1.458	1.405	-3,7	1,6	221,8
Israel	5.584	5.703	2,1	6,5	1.358	1.341	-1,2	1,6	235,2
Australia	6.165	6.421	4,2	7,3	1.305	1.306	0,1	1,5	203,5
India	5.925	6.031	1,8	6,8	1.178	1.217	3,3	1,4	201,8
Noruega	6.031	6.276	4,1	7,1	956	1.069	11,9	1,2	170,4
Argentina	5.319	5.091	-4,3	5,8	1.202	1.069	-11,1	1,2	209,9
Sudáfrica	4.134	4.047	-2,1	4,6	1.079	1.002	-7,1	1,2	247,5
Singapur	3.946	4.064	3,0	4,6	519	931	79,5	1,1	229,1
Hong Kong	6.409	6.247	-2,5	7,1	921	837	-9,2	1,0	134,0
Túnez	3.545	3.384	-4,5	3,8	769	739	-3,8	0,9	218,5
Tailandia	2.850	2.973	4,3	3,4	582	612	5,1	0,7	205,8
Rep. Islámica de Irán	1.866	1.362	-27,0	1,5	388	510	31,3	0,6	374,3
Malasia	2.441	2.569	5,2	2,9	638	508	-20,3	0,6	197,9
Taiwán	3.916	4.068	3,9	4,6	463	423	-8,6	0,5	104,0
Indonesia	1.844	1.888	2,4	2,1	427	417	-2,5	0,5	220,6
Vietnam	2.408	2.382	-1,1	2,7	392	389	-1,0	0,5	163,1
Qatar	2.408	2.336	-3,0	2,7	392	364	-7,2	0,4	155,9
Ucrania	2.588	2.736	5,7	3,1	314	338	8,0	0,4	123,7
Nigeria	1.896	2.192	15,6	2,5	208	268	29,2	0,3	122,5
Kazajstán	1.000	925	-7,5	1,0	159	113	-29,1	0,1	121,9
Islandia	1.135	1.202	5,9	1,4	50	51	1,2	0,1	42,4
Total extra UE	85.409	88.136	3,2	100,0	83.301	86.225	3,5	100,0	978,3
Total mundial	94.010	96.912	3,1	-	251.069	259.749	3,5	-	2.680,3

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

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 2018 más de la mitad de las empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado (51,9%) exportaron a un único país, si bien en términos del valor de las exportaciones apenas representaron el 2,2% del total.

En el extremo opuesto, las 5.995 empresas que exportaron en el año 2018 a veinte o más destinos (el 6,2% del total) fueron responsables del 68,8% de las exportaciones (Cuadro 14). ▷

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

N.º de países	Número de empresas exportadoras DIRCE					Valor de las exportaciones (millones de euros)				
	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (%)
1	37.656	49.928	47.705	50.295	5,4	5.698	5.525	5.867	5.837	-0,5
2	9.659	12.977	12.844	13.014	1,3	4.559	4.318	4.053	4.426	9,2
3 - 5	10.410	13.628	13.801	13.855	0,4	11.343	11.038	11.964	11.608	-3,0
6 - 9	5.275	7.011	7.076	7.138	0,9	13.185	14.416	17.171	16.873	-1,7
10 - 14	3.242	4.101	4.201	4.172	-0,7	18.658	15.555	17.867	20.743	16,1
15 - 19	1.874	2.365	2.450	2.443	-0,3	13.392	20.088	22.143	21.564	-2,6
20 o más	3.931	5.693	5.933	5.995	1,0	105.419	157.992	172.004	178.700	3,9
Total	72.047	95.703	94.010	96.912	3,1	172.255	228.932	251.069	259.749	3,5
Porcentaje sobre el total de la columna										
N.º de países	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)	2010	2015	2017	2018	Variación 2018/2017 (pp)
1	52,3	52,2	50,7	51,9	1,2	3,3	2,4	2,3	2,2	-0,1
2	13,4	13,6	13,7	13,4	-0,2	2,6	1,9	1,6	1,7	0,1
3 - 5	14,4	14,2	14,7	14,3	-0,4	6,6	4,8	4,8	4,5	-0,3
6 - 9	7,3	7,3	7,5	7,4	-0,2	7,7	6,3	6,8	6,5	-0,3
10 - 14	4,5	4,3	4,5	4,3	-0,2	10,8	6,8	7,1	8,0	0,9
15 - 19	2,6	2,5	2,6	2,5	-0,1	7,8	8,8	8,8	8,3	-0,5
20 o más	5,5	5,9	6,3	6,2	-0,1	61,2	69,0	68,5	68,8	0,3
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.

9. Características de la empresa exportadora con datos de Eurostat

Los datos de Eurostat⁵ cruzan los operadores de comercio total (no únicamente del comercio declarado) con el directorio de empresas de cada país. Este hecho, junto con otras diferencias metodológicas, hace que sus datos para España difieran de los datos de Aduanas analizados en los epígrafes anteriores. Así, en 2018, con los datos de Eurostat, el número de empresas españolas que cruzaban con el directorio ascendía a 167.408⁶ (frente a las 96.912 empresas DIRCE

calculadas por Aduanas con comercio declarado) y realizaron exportaciones por 266.927 millones (frente a los 259.749 calculados por Aduanas). En la comparación de estos datos se observa que si bien la diferencia del valor exportado es poco significativa (inferior al 3%), la del número de empresas sí es muy destacable, puesto que Eurostat toma en consideración la estimación de 70.496 empresas del comercio intracomunitario bajo umbral que cruzaban con el DIRCE y que para Aduanas no forman parte del análisis.

La comparación de España frente a los principales países exportadores de la UE⁷, atendiendo al tamaño de las empresas exportadoras según el número de asalariados ▷

⁵ Salvo indicación en contrario, los datos de Eurostat presentados en este apartado proceden de la operación estadística: *International trade in goods - trade by enterprise characteristics (TEC) (ext_tec)*.

⁶ La cifra de 2018 no coincide por diferencias metodológicas con la equivalente que Aduanas ofrece para España de comercio total DIRCE en el Cuadro 1A.

⁷ Se seleccionan los diez principales países exportadores de la UE atendiendo al valor de las exportaciones de la operación estadística de Eurostat: *EU28 trade by SITC product group (ext_st_eu28sitr)*.

CUADRO 15A
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR ESTRATO DE ASALARIADOS EN 2018 (10 PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA UE)

País	Número de empresas exportadoras del directorio de empresas*					
	0 a 9 asalariados micro	10 a 49 asalariados pequeña	50 a 249 asalariados mediana	Total pyme (0 a 249 asalariados)	> = 250 asalariados grande	Total empresas directorio
Alemania	173.271	58.690	22.582	254.543	7.217	261.760
Países Bajos	87.768	16.693	5.267	109.728	1.342	111.070
Francia	53.829	21.384	7.975	83.188	3.402	86.590
Italia	123.691	54.420	11.183	189.294	2.086	191.380
Reino Unido	94.369	34.018	11.105	139.492	3.701	143.193
España	121.402	33.920	9.486	164.808	2.600	167.408
Polonia	90.048	26.176	8.954	125.178	2.648	127.826
Rep. Checa	6.245	5.703	3.629	15.577	1.250	16.827
Austria	27.591	9.434	2.870	39.895	1.024	40.919
Suecia	33.626	9.259	2.947	45.832	945	46.777
UE	1.004.644	340.351	108.966	1.453.961	32.261	1.486.222
País	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras del directorio de empresas*					
	0 a 9 asalariados micro	10 a 49 asalariados pequeña	50 a 249 asalariados mediana	Total pyme (0 a 249 asalariados)	> = 250 asalariados grande	Total empresas directorio
Alemania	66,2	22,4	8,6	97,2	2,8	100,0
Países Bajos	79,0	15,0	4,7	98,8	1,2	100,0
Francia	62,2	24,7	9,2	96,1	3,9	100,0
Italia	64,6	28,4	5,8	98,9	1,1	100,0
Reino Unido	65,9	23,8	7,8	97,4	2,6	100,0
España	72,5	20,3	5,7	98,4	1,6	100,0
Polonia	70,4	20,5	7,0	97,9	2,1	100,0
Rep. Checa	37,1	33,9	21,6	92,6	7,4	100,0
Austria	67,4	23,1	7,0	97,5	2,5	100,0
Suecia	71,9	19,8	6,3	98,0	2,0	100,0
UE	67,6	22,9	7,3	97,8	2,2	100,0

* 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.

(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 también contribuyen al valor exportado con un porcentaje superior a la media de la UE⁸ y a la mayor parte de los países analizados. Por otro lado, el

valor medio exportado por las empresas españolas es inferior al del conjunto 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 17) confirman la importancia de la contribución al valor de la exportación de las empresas que o bien están controladas por capital extranjero o bien, estando bajo control nacional, disponen de ▷

⁸ Dentro de la UE28, ni Bélgica ni Estonia presentan datos para 2018 en el momento de elaborar este artículo; por los datos que hacen referencia a la UE, no incluyen a estos dos países. Aunque Bélgica se encuentra entre los diez principales exportadores de la UE, no se ha podido tomar en consideración por esta misma razón.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2018)

CUADRO 15B

NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR ESTRATO DE ASALARIADOS EN 2018 (10 PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA UE)

País	Exportaciones de empresas exportadoras del directorio de empresas* (Millones de euros)						Exportaciones totales
	0 a 9 asalariados micro	10 a 49 asalariados pequeña	50 a 249 asalariados mediana	Total pyme (0 a 249 asalariados)	> = 250 asalariados grande	Total empresas directorio	
Alemania	52.341	67.082	146.533	265.956	882.141	1.148.098	1.320.734
Países Bajos ..	42.253	65.196	141.416	248.865	140.658	389.522	615.602
Francia	16.487	27.844	44.739	89.071	317.792	406.862	492.965
Italia	22.932	75.793	129.402	228.127	211.787	439.913	465.327
Reino Unido ..	55.211	28.764	51.140	135.115	188.444	323.558	412.057
España	34.568	36.607	63.907	135.082	131.844	266.927	293.460
Polonia	10.579	14.649	31.167	56.395	114.498	170.894	223.214
Rep. Checa ...	4.247	8.637	22.901	35.784	77.608	113.392	171.261
Austria	17.685	11.377	27.399	56.462	90.641	147.103	156.430
Suecia	20.862	11.743	24.057	56.662	79.562	136.224	140.552
UE	326.187	414.549	831.038	1.571.774	2.654.899	4.226.673	5.075.345
País	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras del directorio de empresas						% exportadores directorio s. exportaciones totales
	0 a 9 asalariados micro	10 a 49 asalariados pequeña	50 a 249 asalariados mediana	Total pyme (0 a 249 as.)	> = 250 asalariados grande	Total empresas directorio	
Alemania	4,6	5,8	12,8	23,2	76,8	100,0	86,9
Países Bajos ..	10,8	16,7	36,3	63,9	36,1	100,0	63,3
Francia	4,1	6,8	11,0	21,9	78,1	100,0	82,5
Italia	5,2	17,2	29,4	51,9	48,1	100,0	94,5
Reino Unido ..	17,1	8,9	15,8	41,8	58,2	100,0	78,5
España	13,0	13,7	23,9	50,6	49,4	100,0	91,0
Polonia	6,2	8,6	18,2	33,0	67,0	100,0	76,6
Rep. Checa ...	3,7	7,6	20,2	31,6	68,4	100,0	66,2
Austria	12,0	7,7	18,6	38,4	61,6	100,0	94,0
Suecia	15,3	8,6	17,7	41,6	58,4	100,0	96,9
UE	7,7	9,8	19,7	37,2	62,8	100,0	83,3
País	Exportación media de las exportadoras del directorio de empresas (Millones de euros)						
	0 a 9 asalariados micro	10 a 49 asalariados pequeña	50 a 249 asalariados mediana	Total pyme (0 a 249 asalariados)	> = 250 asalariados grande	Total empresas directorio	
Alemania	0,30	1,14	6,49	1,04	122,23	4,39	
Países Bajos ..	0,48	3,91	26,85	2,27	104,81	3,51	
Francia	0,31	1,30	5,61	1,07	93,41	4,70	
Italia	0,19	1,39	11,57	1,21	101,53	2,30	
Reino Unido ..	0,59	0,85	4,61	0,97	50,92	2,26	
España	0,28	1,08	6,74	0,82	50,71	1,59	
Polonia	0,12	0,56	3,48	0,45	43,24	1,34	
Rep. Checa ...	0,68	1,51	6,31	2,30	62,09	6,74	
Austria	0,64	1,21	9,55	1,42	88,52	3,59	
Suecia	0,62	1,27	8,16	1,24	84,19	2,91	
UE	0,32	1,22	7,63	1,08	82,29	2,84	

* Solo se incluyen las empresas que se han podido cruzar con el directorio de empresas de cada país. Las exportaciones totales se obtienen de la operación estadística EU28 trade by SITC product group (ext_st_eu28sitc).

Fuente: Eurostat.

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 manufacturero y en la división del comercio al por mayor (Cuadro 19). 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 20).

Así, por lo que se refiere al tamaño de las empresas exportadoras, en España, en el año 2018 y con datos de Eurostat, el 98,4% de las empresas exportadoras del directorio eran pymes (Cuadro 15A), cifra superior a la del conjunto de la UE (97,8%), 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, 72,5% frente al 67,6% en la UE, y, dentro de los diez principales exportadores, solo por debajo de Países Bajos. 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 1,6% de las empresas exportadoras del directorio, por debajo del 2,2% de la UE. Entre los principales exportadores solo en Italia y Países Bajos este porcentaje era menor.

Con respecto al valor de las exportaciones, en 2018 en el conjunto de la UE, las grandes empresas (250 o más asalariados) contribuyeron con el 62,8% al total de exportaciones de empresas del directorio (Cuadro 15B). Este dato está muy influenciado por la cifra de Alemania, el primer exportador de la UE, donde las grandes empresas aglutinaban el 76,8% de las exportaciones de empresas del directorio. En España el valor se situaba en el 49,4% del total, siendo solo superior, entre los diez

primeros países exportadores, al de Países Bajos e Italia. Por el contrario, en España más de la mitad de las exportaciones en 2018 las realizaron las pymes (50,6%).

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 1,59 millones, cifra significativamente inferior a la del conjunto de la UE (2,84 millones). De los diez principales países exportadores, tan solo la cifra de Polonia se situó por debajo (1,34 millones). Las mayores diferencias se produjeron en las grandes empresas exportadoras del directorio que, en España, exportaron de media 50,71 millones de euros, lejos de los 82,29 millones del conjunto de la UE y todavía más de los 122,23 millones de Alemania, 104,81 millones de Países Bajos o 101,53 millones de Italia.

El Cuadro 16 refleja la concentración de las exportaciones de las principales empresas exportadoras de una selección de países de la UE. Como puede apreciarse, en España las exportaciones de los mil mayores exportadores representaron algo menos de dos tercios de las exportaciones (65,8%), el segundo porcentaje más bajo de los principales exportadores de la UE, solo por detrás de Italia (51,1%) y lejos de los valores correspondientes de Francia (80,2%) y Reino Unido (76,6%).

Por lo que se refiere a la propiedad nacional o extranjera de la empresa, en España, en 2018 había 7.843 empresas exportadoras DIRCE controladas por propietarios extranjeros, las cuales, a pesar de representar únicamente el 4,7% de las empresas exportadoras del directorio, fueron responsables del 39,4% del valor de las exportaciones. El resto de las exportaciones (60,6% del total) fue realizado por empresas controladas por propietarios ▷

CUADRO 16
EXPORTACIONES DE LAS MAYORES EMPRESAS EXPORTADORAS EN 2018 (10 PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA UE)
 (En millones de euros y porcentaje sobre las exportaciones totales)

	Total valor	5 principales	10 principales	20 principales	50 principales	100 principales	500 principales	1.000 principales
Alemania	1.148.098	21,4	26,8	32,1	38,9	44,1	59,1	66,7
Países Bajos ..	389.522	11,4	16,9	22,8	32,4	41,0	63,2	73,0
Francia	414.131	19,5	24,8	30,8	41,7	50,9	72,0	80,2
Italia	439.913	6,2	8,9	12,9	19,5	25,7	42,6	51,8
Reino Unido ..	323.558	17,7	23,5	30,9	42,6	50,6	68,9	76,6
España	266.927	10,8	16,4	23,2	33,0	39,8	57,1	65,8
Polonia	170.953	6,8	10,2	15,1	23,3	31,7	56,3	67,6
Rep. Checa ...	115.223	18,4	21,5	25,6	33,3	40,7	63,4	73,9
Austria	147.103	9,0	13,9	21,4	33,9	44,7	72,0	83,0
Suecia	136.224	18,6	24,9	34,3	47,6	57,9	78,5	86,4

Fuente: Eurostat.

nacionales. El 30,6% del total corresponde a empresas de capital nacional que no tienen filiales en el exterior (154.167 empresas) y el 29,9% a las que sí tienen (5.398 empresas). Es de destacar que estas últimas registraron unas exportaciones medias de 14,8 millones de euros, cifra incluso superior a la de la media de empresas controladas por propietarios extranjeros (13,4 millones) (Cuadro 17).

Eurostat también presenta estos mismos datos desglosados por países, aunque únicamente para trece Estados miembros (Cuadro 18). Entre estos, el porcentaje de las exportaciones realizadas por empresas controladas por propietarios nacionales en España (60,6%) solo es superado por el correspondiente a

Alemania (67,4%) y a Dinamarca (67,3%). En el extremo opuesto se situarían Eslovaquia, Rumanía y República Checa, donde la mayor parte de sus exportaciones fueron realizadas por las empresas controladas por propietarios extranjeros, aglutinando respectivamente el 86,5%, 82,3% y 76,4% 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 más de dos terceras partes del comercio en 2018 (69,4%), lo que es indicativo de una elevada integración de España en las cadenas globales de valor.

La propensión exportadora general de las empresas DIRCE en España, definida como ▷

CUADRO 17
ESPAÑA: EMPRESAS EXPORTADORAS POR TIPO DE PROPIEDAD EN 2018, NÚMERO Y VALOR DE EXPORTACIONES

Variable	Empresas controladas por propietarios nacionales			Empresas controladas por propietarios extranjeros	Total empresas (directorio empresas)
	Con filiales en el extranjero	Sin filiales en el extranjero	Total nacionales		
Número	5.398	154.167	159.565	7.843	167.408
% s. directorio	3,2	92,1	95,3	4,7	100,0
Millones de euros	79.915	81.800	161.715	105.212	266.927
% s. directorio	29,9	30,6	60,6	39,4	100,0
Millones de euros / empresa	14,8	0,5	1,0	13,4	1,6

Fuente: Eurostat.

CUADRO 18
UE: EMPRESAS EXPORTADORAS POR TIPO DE PROPIEDAD EN 2018, PORCENTAJE SOBRE DIRECTORIO Y VALOR EXPORTADO
 (Países con datos)

País	Empresas controladas por propietarios nacionales (%)			Empresas controladas por propietarios extranjeros (%)	Total empresas del directorio (Millones de euros)
	Con filiales en el extranjero	Sin filiales en el extranjero	Total nacionales		
Alemania	-	-	67,4	32,6	1.057.329
España	29,9	30,6	60,6	39,4	266.927
Polonia	7,8	35,9	43,7	56,3	170.953
Austria	22,2	35,0	57,1	42,9	147.103
Rep. Checa	-	-	23,6	76,4	115.223
Dinamarca	41,6	25,7	67,3	32,7	86.902
Eslovaquia	-	-	13,5	86,5	67.316
Finlandia	51,9	7,9	59,8	40,2	62.635
Rumanía	1,1	16,6	17,7	82,3	58.408
Portugal	17,6	41,4	59,0	41,0	52.718
Eslovenia	26,7	25,5	52,2	47,8	27.546
Lituania	8,3	43,8	52,1	47,9	21.890
Chipre	20,1	24,3	44,4	55,6	3.862

Fuente: Eurostat.

la proporción del número de empresas del directorio que exportan respecto al total, fue del 5,0% en 2018. Si se analiza esa misma ratio para cada tamaño de empresa, se observa, como parece razonable, que la probabilidad de que una empresa exporte aumenta con el tamaño. En 2018, tan solo el 3,8% de las microempresas exportaron, frente al 58,4% de las grandes empresas. La propensión exportadora de las pymes fue del 4,9% (Cuadro 19).

Dado que hay sectores que están claramente concentrados en el mercado nacional, conviene afinar este análisis distinguiendo según la actividad principal. Así, las empresas de la industria manufacturera (sección C de la CNAE 2009) registraron una propensión exportadora del 21,2%, muy superior al 5,0% del conjunto de la economía. Si se analizan las empresas de la industria manufacturera de más de diez asalariados, la propensión exportadora aumenta hasta el 63,7%. En cuanto al comercio, y dentro de este, a la división del comercio al por mayor e intermediarios del comercio, la propensión aumenta hasta el 21,3%, y si se

restringe a empresas de más de diez asalariados, se incrementa hasta el 67,4%.

Otro factor que parece determinante a la hora de exportar es si la empresa exportadora es también importadora. En el Cuadro 20 se muestran las estadísticas de los diez principales países exportadores de la UE. Así, en 2018 la práctica totalidad de las exportaciones españolas en 2018 (96,6%) fueron realizadas por las empresas que realizaron al mismo tiempo actividades de exportación e importación (103.903 empresas, 62,1% del total de las exportadoras), quedando un valor residual del 3,4% para las 63.505 empresas exportadoras DIRCE que únicamente realizaron operaciones de exportación.

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 ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2018)

CUADRO 19
ESPAÑA: NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE POR ESTRATO DE ASALARIADOS (COMERCIO TOTAL) EN 2018

Estrato de asalariados	Empresas exportadoras directorio	Total empresas DIRCE	Porcentaje sobre total		Porcentaje exportadoras sobre total DIRCE
			Empresas exportadoras DIRCE	Total empresas DIRCE	
0 - 9 microempresa	121.402	3.185.314	72,5	95,4	3,8
10 - 49 pequeña	33.920	126.345	20,3	3,8	26,8
50 - 249 mediana	9.486	21.533	5,7	0,6	44,1
0-249 pyme	164.808	3.333.192	98,4	99,9	4,9
> = 250 gran empresa	2.600	4.454	1,6	0,1	58,4
Total	167.408	3.337.646	100,0	100,0	5,0
Sector industrial					
Industria manufacturera (CNAE C) ...	38.291	180.267	22,9	5,4	21,2
Total industria (CNAE B, C, D y E) ...	39.291	206.711	23,5	6,2	19,0
Sector industrial (más de 10 asalariados)					
Industria manufacturera (CNAE C) ...	18.998	29.841	11,3	0,9	63,7
Total industria (CNAE B, C, D y E) ...	19.515	31.832	11,7	1,0	61,3
Sector comercio					
Comercio al por mayor (G46)	47.186	221.018	28,2	6,6	21,3
Total comercio (sección G)	67.668	747.874	40,4	22,4	9,0
Sector comercio (más de 10 asalariados)					
Comercio al por mayor (G46)	10.049	14.911	6,0	0,4	67,4
Total comercio (sección G)	13.533	26.177	8,1	0,8	51,7

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

CUADRO 20
EMPRESAS EXPORTADORAS SEGÚN TIPOLOGÍA EN 2018, PORCENTAJE SOBRE DIRECTORIO
(10 principales exportadores de la UE)

País	Núm. empresas directorio		Núm. empresas (% s. directorio)		Valor exportado (% s. directorio)	
	Solo exportadoras	Exportadoras-importadoras	Solo exportadoras	Exportadoras-importadoras	Solo exportadoras	Exportadoras-importadoras
Alemania	68.179	193.581	26,0	74,0	1,1	98,9
Países Bajos	31.428	79.642	28,3	71,7	0,9	99,1
Francia	55.744	48.303	53,6	46,4	2,8	97,2
Italia	83.917	107.463	43,8	56,2	2,5	97,5
Reino Unido	51.535	91.658	36,0	64,0	2,8	97,2
España	63.505	103.903	37,9	62,1	3,4	96,6
Polonia	53.371	75.408	41,4	58,6	3,0	97,0
Rep. Checa	6.390	11.793	35,1	64,9	4,0	96,0
Austria	4.754	36.165	11,6	88,4	1,4	98,6
Suecia	12.382	34.395	26,5	73,5	5,0	95,0

Fuente: Eurostat.

sea son variadas, como la mejora de la competitividad, al poder beneficiarse de un mercado de *inputs* mucho más amplio, o el mayor conocimiento de las redes y prácticas comerciales,

así como de 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 representan algo menos de la mitad del valor de las exportaciones (49,4%), quedando 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 se realizan por las mil primeras empresas exportadoras (67,6% con datos de Aduanas).

Asimismo, conviene resaltar que la inmensa mayoría de las exportaciones, el 97,0% del comercio declarado de empresas DIRCE en 2018, lo realizan empresas que exportan de manera regular. Aproximadamente la mitad de las empresas (48,4%) son exportadoras regulares, proporción que ronda el 80% en las medianas y grandes empresas.

La mayor parte de las empresas exportadoras tienen como actividad principal o bien el comercio (43,0%) o bien la industria manufacturera (26,6%), siendo las empresas de estos dos sectores responsables de más del 95% de las exportaciones. En concreto, más de dos tercios para la industria manufacturera (65,2%) y más de un 30% para el comercio. Las

empresas en estas actividades presentan una mayor regularidad en sus exportaciones. Así, el 68,9% 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 59,4%.

Por destinos geográficos, aproximadamente dos terceras partes del comercio declarado se dirige a la UE (66,8% en 2018). Más de la mitad de las empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado (51,9%) exportan a un único destino, aunque con una incidencia mínima en las exportaciones (2,2% del total). Por el contrario, el grueso de las exportaciones (68,8% del total) fueron realizadas por las empresas que exportaron a veinte o más destinos (6,2% del total).

La propensión a exportar de las empresas españolas aumenta muy significativamente con el tamaño y es notablemente superior en la industria y en el comercio al por mayor. Así, si la propensión a exportar para el conjunto de las empresas es del 5,0%, aumenta hasta el 21,2% en la industria manufacturera y hasta el 21,3% en la división del comercio al por mayor. Para las empresas de más de diez asalariados esta propensión aumenta hasta el 63,7% en la industria manufacturera y hasta el 67,4% en el comercio al por mayor.

En cuanto al control de las empresas, las controladas por propietarios extranjeros y las de propiedad nacional con filiales en el exterior son responsables de prácticamente un 70% de las exportaciones españolas. 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 29,9% 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 (96,6%) 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 son, 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.

El análisis de las características de las empresas exportadoras es esencial para la eficacia de las políticas de apoyo a la internacionalización. La Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 y sus sucesivos planes bienales de aplicación abundan en esta idea, al establecer como su primer eje de actuación la adaptación del apoyo a las necesidades y el perfil de la empresa. Ante los efectos económicos de la crisis sanitaria y el aumento de la incertidumbre en el escenario internacional, agudizado por fenómenos políticos, como la concreción del Brexit, la capacidad de adaptación de los instrumentos de apoyo a estos cambios debe intensificarse para acompañar con éxito a las empresas en su esfuerzo de internacionalización, tal y como se

señala en el Informe de Evaluación del Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2017-2018.

Bibliografía

- Agencia Tributaria (varios años). *Comercio exterior por características de la empresa*. Departamento de Aduanas. https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/datosabiertos/catalogo/hacienda/datos_estadisticos_Comercio_Exterior.shtml
- Comisión Europea (2020) *Eurostat*. <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Instituto Nacional de Estadística (2020). *Directorio Central de Empresas*. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550
- Secretaría de Estado de Comercio (varios años). *Informes de Comercio Exterior*. https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/
- Secretaría de Estado de Comercio (2017). *Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027*. https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/Estrategia-Internacionalizacion-2017-2027.aspx
- Secretaría de Estado de Comercio (2019). *Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020*. https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/Plan-Accion-Internacionalizacion-2019-20.aspx
- Secretaría de Estado de Comercio (2020). *Informe de Evaluación del Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2017-2018*. https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/informe-evaluacion-plan-2017_18.aspx ▷

ANEXO

ACLARACIONES METODOLÓGICAS

La población objeto de estudio de los datos de Aduanas, según 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 incluye cualquier unidad que haya realizado al menos una operación de exportación, aunque no se trate necesariamente de una empresa, en el sentido amplio de este término. 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, es en las operaciones con terceros países donde puede haber un número más 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 (IVA) que haya formalizado el contrato cuyo efecto sea la expedición o introducción de las mercancías y que haya superado el correspondiente umbral de exención (400.000 euros por flujo desde 2015 y de 250.000 euros entre 2008 y 2014). 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 cuya 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, habiendo 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).

Con la elevación del umbral de exención hasta los 400.000 euros en 2015 se produce una ruptura de la serie ese año, 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, son superiores a los que ofrece Aduanas.

Los datos de los operadores, ya sean de comercio declarado o de comercio total, se cruzan con los 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.

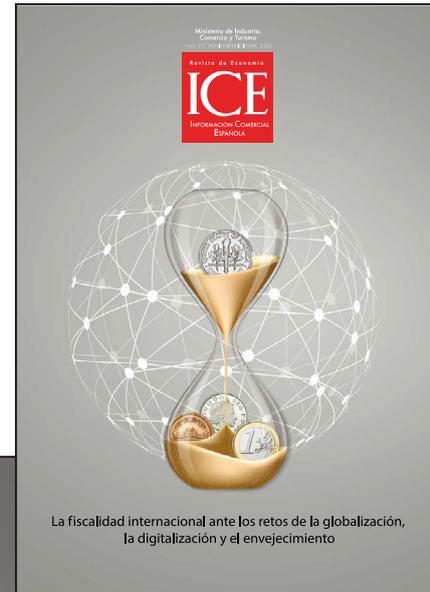
El DIRCE es un registro de las empresas españolas que cubre todas las actividades económicas a excepción de la producción agraria y pesquera, los servicios administrativos de la Administración central, autonómica y local (incluida Seguridad Social), las actividades de las comunidades de propietarios y el servicio doméstico. Por ello, no cruzarán con el DIRCE ni las empresas extranjeras (sin establecimiento en España) 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 en el caso de las empresas extranjeras pueden realizar exportaciones por importes significativos.

Fuente: *elaboración propia.*

**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

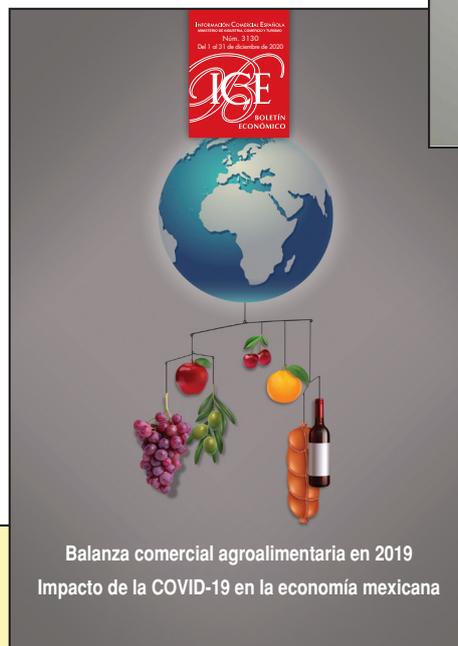


La fiscalidad internacional ante los retos de la globalización, la digitalización y el envejecimiento

**Boletín Económico
de Información Comercial Española**

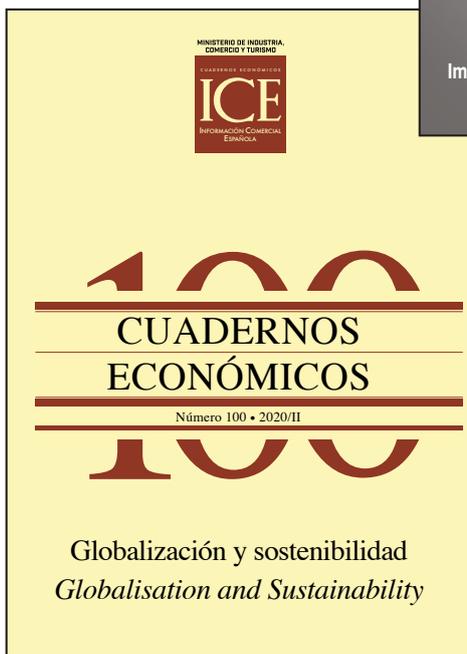
12 números anuales

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



Balanza comercial agroalimentaria en 2019
Impacto de la COVID-19 en la economía mexicana

En
INTERNET



**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



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

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DE CASTILLA-LA MANCHA EN 2019-2020

Este artículo pasa revista a todos los aspectos relevantes de la actividad exterior de las empresas castellano-manchegas en 2019, así como una previsión para 2020, 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 fuertemente marcado por la irrupción de la COVID-19, la internacionalización —aun con sus limitaciones— 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 trata de abordar, desde diferentes perspectivas económicas y comerciales, la coyuntura del sector exterior de Castilla-La Mancha, en lo sucesivo CLM, a lo largo del ejercicio 2019 con una proyección para 2020, destacando los aspectos positivos, pero

también los puntos débiles, en el proceso de internacionalización de esta comunidad autónoma, cuya apertura al exterior 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 que desarrollan o piensan desarrollar su actividad económica en esta región, con el ▷

* Secretaría de Estado de Comercio.

Este artículo ha sido elaborado por Adela Misu, 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 Inspector del SOIVRE; y Pedro A. Morejón Ramos, Director Territorial de Comercio, Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de noviembre de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2021.3131.7147>

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 42.558 millones de euros, con una tasa de variación de volumen interanual a precios de mercado del 2,5%, frente al 4,0% alcanzado el pasado año. En cuanto a la participación del valor añadido bruto (VAB) regional sobre el total nacional, en 2019 la cuota de la región se siguió situando en el 3,4%, similar a la de 2018.

Respecto al análisis sectorial, el de servicios concentra más del 64,6% del VAB de la región,

seguido del sector industrial (15,2%), el sector agrícola (8,8%), la construcción (7,4%) y finalmente el sector energético, con la menor contribución al VAB (4,0%). Todo ello indica una creciente «terciarización» de la economía regional, en detrimento de la industria y el sector primario. Finalmente, el IPC se situó en el 0,9%.

Por lo que respecta a los indicadores de población y empleo de nuestra región en 2019, el volumen de población activa disminuye ligeramente, por la salida del mundo laboral de 2.200 trabajadores, lo que situó la tasa de actividad en el 58,55%. La tasa de ocupación (48,85%) cayó ligeramente, perdiendo 5.900 puestos de trabajo, rompiendo la tendencia positiva del año anterior. Todo esto se traduce en un ligero aumento de la tasa de paro, hasta alcanzar el 16,56% en 2019, cuatro décimas superior a la de 2018, pero aún con una notable reducción si la comparamos con la tasa del 19,74% de 2017 y del 22,14% de 2016. A pesar de ello, las cifras registradas nos colocan casi tres puntos porcentuales por encima de la tasa de paro nacional (13,78%). ▷

CUADRO 1
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE LA BALANZA COMERCIAL EN CLM

Indicadores globales	2018			2019		
	España	CLM	CLM / España (%)	España	CLM	CLM / España (%)
Exportaciones (millones de euros) (*)	285.023,9	7.296,9	2,6	290.089,1	7.527,3	2,6
Importaciones (millones de euros) (*)	318.863,9	9.223,4	2,9	322.068,7	9.288,5	2,9
Saldo Comercial (millones de euros)	-33.840,0	-1.926,5	5,7	-31.979,6	-1.761,2	5,5
Índice de Cobertura (Xs/Ms) %	89,4	79,1	88,5	90,1	81,0	90,0
VAB pb (millones de euros)	1.093.017	37.927,9	3,5	1.129.728	38.607,9	3,4
PIB pm (millones de euros)	1.208.248	41.926,4	3,5	1.245.331	42.558,6	3,4
Exportaciones s/ VAB %	26,1	19,2	73,8	25,7	19,5	75,9
Importaciones s/VAB %	29,2	24,3	83,4	25,9	24,1	93,0
Exportaciones s/PIB %	23,6	17,4	73,8	23,3	17,7	75,9
Importaciones s/PIB %	26,4	22,0	83,4	25,9	21,8	84,4
Saldo/PIB %	-2,8	-4,6	164,1	-2,6	-4,1	161,1
Grado de Apertura (Xs+Ms)/PIB %	50,0	39,4	78,8	49,2	39,5	80,4

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

Fuente: Aduanas, INE. Elaboración Dirección Territorial de Comercio en Toledo (ICEX).

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

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

Un periodo de fuerte expansión (1992-1998) en el que el volumen de exportación casi se cuadruplicó, desde 475 millones de euros hasta 1.734 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. 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 diversos países. Así, entre 2010 y 2017 las exportaciones de la región crecieron a una tasa de dos dígitos, mientras que en 2018 y 2019 ese crecimiento se ha ralentizado presentando una tasa de variación de alrededor del 3%. Como consecuencia, CLM ha pasado de representar el 1,5% de toda la exportación española en 1997 al 2,6% en 2019. Además, la contribución de las exportaciones de la comunidad 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 ▷

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

Año	Exportaciones	Var. %	Importaciones	Var. %	Saldo	Var. %	Índice de cobertura
1997	1.409,0	24,7	1.835,0	17,8	-426,1	-0,3	76,8
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	7.305,6	3,3	9.228,5	8,5	-1.922,9	34,6	79,2
2019 prov.	7.527,3	3,2	9.288,5	0,7	-1.761,2	-8,6	81,0

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

Fuente: M. de Industria, Comercio y Turismo (DT de Comercio en CLM) y M. de Hacienda (Dpto. de Aduanas de la AEAT).

alcanzar cifras récord en 2007, sufriendo después dos años de fuertes caídas, debido sobre todo al parón del sector de 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 estanca en 2019 (0,7%).

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 (1.761,2 millones de déficit en 2019), sin llegar aún a los niveles previos a la crisis, donde 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 81,0% en 2019.

4. Análisis general: el comercio exterior en Castilla-La Mancha en 2019

El volumen total de exportaciones de CLM en 2019 fue de 7.527,3 millones de euros, un crecimiento del 3,2% respecto a 2018, mejor que el experimentado en España, que fue del 1,8%. 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 2019 registró también un incremento del 0,7% (2,9% de las importaciones nacionales), situándose en 9.288 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 2019 arrojan una subida del déficit comercial del 8,6%, mientras que el escaso incremento de las importaciones del año 2019 frente a 2018 implica un aumento de la tasa de cobertura de hasta el 81%. Aunque se haya producido esta mejora, la región está por debajo de la media nacional, que en el año 2019 ha alcanzado el 90,1%.

5. Análisis sectorial del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2019

5.1. Análisis sectorial de la exportación

A pesar del elevado peso del sector agrícola, desde el punto de vista exportador, Castilla-La Mancha es una región eminentemente industrial. En 2019, aproximadamente uno de cada dos euros facturados al exterior procedía del sector industrial. Las ventas de productos agroalimentarios perdieron peso y representaron el 34,7% del total, mientras que los bienes de consumo representaron el 16,5%.

En 2019, el primer capítulo exportador en la región fue el de las bebidas (956 millones ▷

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

Capítulos exportados (Arancel Taric)	España			CLM			
	2019	% 19/18	% s/total exp. España	2019	% 19/18	% s/total exp. CLM	% s/total sector España
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	4.466,4	0,8	1,5	956,5	-8,6	12,7	21,4
85 Aparatos y material eléctricos	16.109,1	-0,0	5,6	687,8	10,7	9,1	4,3
84 Máquinas y aparatos mecánicos	21.589,7	3,2	7,4	617,0	-1,6	8,2	2,9
39 Mat. plásticas; sus manufact.	10.911,5	-2,3	3,8	423,0	-5,6	5,6	3,9
02 Carne y despojos comestibles	7.149,7	27,9	2,5	390,7	11,0	5,2	5,5
61 Prendas de vestir, de punto	5.104,3	6,8	1,8	291,1	21,2	3,9	5,7
04 Leche, prod. lácteos; huevos	1.478,0	5,1	0,5	261,5	1,6	3,5	17,7
76 Aluminio y sus manufacturas	3.529,8	-3,3	1,2	257,7	-2,2	3,4	7,3
62 Prendas de vestir, no de punto	7.652,8	3,3	2,6	254,0	16,9	3,4	3,3
87 Vehículos automóviles; tractor	48.289,4	-0,5	16,6	240,6	29,4	3,2	0,5
Subtotal 10 sectores	126.280,6	1,9	43,5	4.380,0	2,8	58,2	3,5
Resto sectores	120.672,1	1,7	41,6	1.549,4	3,4	20,6	1,3
Total exportación	290.089,1	1,8	100,0	7.527,3	3,2	100,0	2,6

Fuente: M. de Industria, Comercio y Turismo (DT de Comercio en CLM) y DT de Hacienda (Departamento de Aduanas de la AEAT).

de euros), fundamentalmente de la partida de vino (650 millones) y alcohol etílico (222 millones). Las ventas de vino bajaron un 13,3% en este periodo, a pesar de que se exportó un 10% más en cantidad, debido al descenso en el precio medio del vino exportado, que pasó de los 0,72 euros/litro de 2018 a los 0,56 euros/litro, una cifra que aún queda lejos de los 1,22 euros/litro, precio medio de exportación del vino en España. El bajo valor del vino castellano-mancheño en los mercados internacionales se debe, en gran medida, al formato de venta en granel, que reduce el margen disponible respecto al embotellado y el valor añadido de un buen proceso enológico, a la vez que introduce volatilidad en el precio.

El segundo capítulo exportador fue el de aparatos y material eléctrico (687 millones), cuyas ventas aumentaron un 10,8%. En este capítulo son especialmente relevantes los acumuladores eléctricos (197 millones) y los teléfonos móviles (132 millones). También son destacables las ventas al exterior de

transformadores eléctricos (83 millones) y relés (70 millones).

El tercer capítulo en importancia en 2019 fueron las máquinas y aparatos mecánicos (617 millones), cuyas ventas registraron un ligero descenso del 0,6%. En este capítulo destacan las partes de motores (142 millones) y los ordenadores portátiles (92 millones).

Las materias plásticas (423 millones) se sitúan en cuarto lugar, a pesar de registrar un descenso en las exportaciones del 6,4%, gracias a la exportación de polímeros y poliácetatos a países de nuestro entorno (Portugal, Francia, Alemania, Italia y Turquía), que tuvo un excelente comportamiento en 2019, con un aumento del 60%.

En lo que respecta a los sectores tradicionales de Castilla-La Mancha, la exportación de productos cárnicos —donde el porcino representa casi el 50% del valor exportado— aumentó un 11,1% en 2019 (391 millones de euros), principalmente debido al aumento de las ventas a China, que casi triplicaron su valor. La situación ▷

de gripe porcina que atravesó este país el año pasado y que le obligó a sacrificar un buen número de su cabaña porcina, unido a la firma de un protocolo sanitario entre España y China en noviembre de 2018, que permitía la exportación de carne de cerdo refrigerada a este país, ha permitido que, progresivamente, se haya ido ampliando tanto la lista de establecimientos autorizados a exportar porcino al país asiático como el volumen de dichas exportaciones.

Las exportaciones de aceite de oliva, que en 2018 se redujeron un 30% respecto a 2017, han aumentado un 5% en 2019 (179 millones). Las ventas a Italia, nuestro principal cliente (con un 62% sobre el total), se han mantenido estables, mientras que en Francia y Portugal han aumentado. La exportación de aceite de oliva a Estados Unidos también se ha visto afectada por las medidas de retorsión citadas anteriormente y se han reducido un 36%.

El queso merece una mención especial. Castilla-La Mancha es la primera comunidad autónoma exportadora de queso en España: el manchego es el queso español más internacional. Este producto se ha convertido en uno de los pocos cuyas ventas al exterior no solo no han descendido —ni siquiera en los peores años de la crisis de 2008—, sino que, además, ha logrado casi triplicar su cifra de exportación en los últimos diez años, hasta los 136 millones de euros. En 2019, sin embargo, el crecimiento registrado apenas alcanzó un 0,4% respecto a 2018, un pequeño incremento debido, sobre todo, al efecto de las medidas de retorsión aplicadas por Estados Unidos contra la UE por el caso Airbus.

5.2. *Análisis sectorial de la importación*

En el año 2019 las importaciones aumentaron en un 0,7% respecto al año anterior,

manteniendo el crecimiento de las compras al exterior iniciada en años anteriores. Por sectores, el de las manufacturas supone el 51,4% del total de las importaciones de Castilla-La Mancha, seguido de lejos por las semimanufacturas, con un 29,6%, y el sector primario, con un 18,7%. Los subsectores que mayores compras al exterior generan en la región son los bienes de equipo, que suponen el 36,3% y que han presentado un crecimiento del 1,4%, la industria química, que contribuye en un 22,5% al total de las importaciones con un descenso del 1,7% respecto a 2018, y en tercer lugar, los productos agroalimentarios, que suponen el 17% y cuyo crecimiento es superior al de años anteriores, alcanzando el 5,9%.

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 importancia, el sector primario con un 3,6%, el sector de las semimanufacturas con un 3,4% y el sector de las manufacturas con un 3,2%.

6. **Análisis geográfico del comercio exterior en Castilla-La Mancha en 2019**

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 castellano-manchegas 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 y se desarrollan en un contexto de libre circulación de mercancías o, incluso, entre países con una misma moneda (UEM). ▷

CUADRO 4
EL COMERCIO EXTERIOR DE CLM: PRINCIPALES PAÍSES
(Millones de euros)

Países	Exportación			Importación			Saldo	
	2019	% 19/18	% s/ total 2019	2019	% 19/18	% s/ total 2019	2019	% 19/18
Portugal	1.625,3	8,3	21,6	476,2	10,1	5,1	1.149,1	7,5
Francia	1.048,0	-1,5	13,9	1.295,2	0,9	13,9	-247,3	12,1
Alemania	732,3	-2,1	9,7	1.390,4	-6,5	15,0	-658,1	-11,1
Italia	626,0	1,9	8,3	635,7	-13,3	6,8	-9,7	-91,8
Reino Unido	317,5	-2,7	4,2	331,2	3,8	3,6	-13,7	-289,8
Estados Unidos	298,8	17,8	4,0	216,6	-4,0	2,3	82,2	194,0
China	200,0	28,2	2,7	908,5	11,8	9,8	-708,5	7,9
Turquía	188,2	5,9	2,5	186,1	40,2	2,0	2,1	-95,3
Países Bajos	186,6	-2,0	2,5	808,2	11,4	8,7	-621,6	16,2
Polonia	182,5	14,7	2,4	274,1	6,9	3,0	-91,6	-5,9
Subtotal 10 países	5.405,1	4,1	71,8	6.522,2	1,8	70,2	-1.117,1	-8,4
Marruecos	134,0	5,2	1,8	33,2	-38,0	0,4	100,8	36,4
Bélgica	116,8	-31,8	1,6	326,0	4,4	3,5	-209,2	48,5
México	102,4	3,2	1,4	39,9	22,9	0,4	62,5	-6,3
Rusia	96,0	-14,3	1,3	12,2	95,3	0,1	83,8	-20,8
Japón	86,5	7,7	1,1	52,3	30,3	0,6	34,1	-14,9
Ucrania	71,9	343,0	1,0	14,9	-16,4	0,2	57,1	-3.772,6
Filipinas	65,2	0,9	0,9	4,6	161,8	0,0	60,6	-3,6
Brasil	63,6	75,2	0,8	6,4	20,3	0,1	57,1	84,6
Dinamarca	56,9	6,6	0,8	67,4	-3,7	0,7	-10,5	-36,6
Rumanía	50,7	12,9	0,7	29,8	-20,5	0,3	20,9	184,3
Subtotal 20 países	6.249,0	4,2	83,0	7.109,1	1,7	76,5	-860,0	-13,2
Corea del Sur (Rep. de Corea)	47,4	-12,3	0,6	13,3	-56,7	0,1	34,1	46,5
Argelia	46,3	-4,7	0,6	0,1	-32,2	0,0	46,2	-4,5
República Checa	43,3	-5,0	0,6	139,8	-9,6	1,5	-96,5	-11,5
Austria	41,4	-3,9	0,6	79,6	-11,4	0,9	-38,2	-18,3
Arabia Saudí	39,3	33,1	0,5	5,4	41,3	0,1	33,9	31,8
Suecia	39,1	-47,9	0,5	87,3	60,9	0,9	-48,2	-332,8
Emiratos Árabes Unidos	38,6	17,4	0,5	0,4	62,5	0,0	38,2	17,1
Israel	37,8	-9,6	0,5	8,8	6,4	0,1	29,0	-13,5
Finlandia	37,6	107,2	0,5	17,0	-40,2	0,2	20,6	-301,3
Canadá	37,6	0,9	0,5	18,5	-12,5	0,2	19,2	18,4
Subtotal 30 países	6.657,5	3,7	88,4	7.479,2	1,4	80,5	-821,7	-14,1
Total CLM	7.527,3	3,2	100,0	9.288,5	0,7	100,0	-1.761,2	-8,6

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (DT de Comercio en CLM) y Ministerio de Hacienda (Departamento de Aduanas de la AEAT).

No obstante, venimos observando una progresiva reducción de esa concentración en los mercados comunitarios. Así, en 2008 Europa representaba más del 80% de la exportación de Castilla-La Mancha, mientras que en 2019

ha pasado a ser el 76%. Por su parte, las importaciones procedentes de Europa han pasado de representar el 83,4% del total al 76%. 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 7,7% (2018), y Asia, que ha pasado del 4,8% (2008) al 10,9% y que ya en 2017 superó al continente americano como destino de nuestra exportación.

Portugal (1.625 millones de euros), Francia (1.048 millones) y Alemania (732 millones) vienen siendo desde hace años los principales destinos de la exportación de Castilla-La Mancha.

En 2019 las expediciones a Portugal crecieron un 8,3% gracias al buen comportamiento en general de todas las partidas y, en particular, de aparatos y material eléctrico, con un crecimiento del 5%, y máquinas y aparatos mecánicos, con una subida del 6%.

Las expediciones de la región a Francia están muy concentradas: las veinte partidas más exportadas suponen el 87% de los envíos. Este año, a diferencia del anterior, los envíos se han reducido un 1,5%. La caída del vino del 22%, partida que supone el 18,62% de la cuota de mercado, ha sido prácticamente compensada con las fuertes subidas del resto de partidas que han presentado incrementos dentro de las diez primeras. Como es el caso de los muebles (37,69%), vidrio y sus manufacturas (18,03%), manufacturas de piedra y yeso (12,65%) y aparatos y material eléctrico (10,14%).

Las ventas a Alemania en 2019 disminuyeron un 2,1% respecto al año anterior. La primera partida en importancia en las ventas al país germano sigue siendo la de vino (143 millones de euros), que disminuyó un 20,33%, rompiendo la fuerte tendencia alcista iniciada en 2017, seguida de aeronaves y vehículos espaciales (58 millones), que este año avanza posiciones y se sitúa en el segundo puesto del *ranking*, y manufacturas de piedra y yeso (55 millones).

Italia (626 millones de euros) ha aumentado las compras a la región. Aceite de oliva virgen,

vino a granel y materias plásticas han sido las primeras partidas más vendidas.

Países Bajos (186 millones), tras la salida de Reino Unido, avanza posiciones y se sitúa en el quinto puesto del *ranking*. Los principales productos enviados a Países Bajos desde la región son: vinos embotellados, materias plásticas, y carne de cerdo y ave.

Estos cinco países completarían las cinco primeras posiciones entre los clientes de Castilla-La Mancha y suponen el 73,3% de los envíos a Europa.

Fuera de la UE, el primer destino de las exportaciones castellano-manchegas en 2019 fue Reino Unido (317 millones de euros), cuyas ventas bajaron un 2,7%. Los principales productos exportados son los vinos embotellados, los aparatos y material eléctrico, y las cebollas y los ajos.

Estados Unidos se sitúa como segundo país fuera de la Unión (298 millones de euros), con un incremento del 17,8% en las compras, debido al importante aumento de los envíos en las cinco primeras partidas del *ranking*: máquinas y aparatos mecánicos (50 millones de euros), aparatos y material eléctrico (47 millones de euros) y de los vinos, que han aumentado sus ventas en un 19% (23 millones de euros). Por otro lado, se han producido descensos en las partidas de quesos (47 millones de euros) de un 7,91% y de calzado (29 millones de euros) de un 2,33% respecto al año anterior. Otro producto importante para la región es el aceite (10,6 millones de euros), que en 2019 presentó una caída del 29% y que ha perdido posiciones en el *ranking*.

En 2019, China fue nuestro tercer cliente no comunitario, con unas ventas que alcanzaron los 200 millones de euros, lo que supuso un aumento del 28,2% respecto al año anterior. La exportación castellano-manchega al gigante ▷

asiático se concentra en productos agroalimentarios como carne de cerdo congelado (66 millones), bebidas excepto zumos, principalmente vino embotellado (42 millones de euros), otros productos de origen animal, destacando los huesos (15 millones) y productos lácteos, en su mayoría lactosueros (11 millones).

Turquía —con un volumen de exportación de 188 millones de euros— es desde 2014 nuestro tercer cliente no comunitario. En 2019 las ventas a Turquía han aumentado un 5,9%, debido en gran medida al aumento de las materias plásticas, de las prendas de vestir y de los productos farmacéuticos.

La exportación a Marruecos, otro de los socios preferentes para España, y que ocupa el 11.º puesto del *ranking* en las ventas de la región al exterior, creció un 5,2% el año pasado, alcanzando los 134 millones de euros. Las principales partidas son: combustibles —coque de petróleo— (16 millones de euros), maquinaria y aparatos mecánicos (15 millones de euros) y materiales plásticos y sus manufacturas (13 millones de euros).

Desde el punto de vista importador, lo más reseñable en 2019 fue que las compras al exterior crecieron a un ritmo del 1,4%. Entre nuestros principales proveedores destacan los crecimientos de Portugal (10,1%), Países Bajos (11,4%) y China (11,8%).

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.

7. Análisis provincial de los flujos comerciales

7.1. Albacete

El volumen de exportación de Albacete en 2019 se situó en 1.128 millones de euros, lo cual ha supuesto un aumento del 9,4% respecto al año anterior. En el último año la cuota de participación se mantiene en torno al 15%, ocupando el cuarto puesto de la región, la misma posición respecto al año anterior.

Las exportaciones a Francia representaron el 19,4% del total exportado. Las principales partidas representan un 43% del total, y fueron: bebidas excepto zumos —principalmente vino a granel— (35 millones de euros, -39,40%), vidrio y sus manufacturas (28 millones de euros, 17,50%), y aluminio y sus manufacturas (26 millones de euros, -2,36%). La tendencia muestra que las exportaciones a Francia van en aumento al compensarse las caídas del vino con la buena marcha del resto de partidas. Las exportaciones a Alemania representaron el 14,3% del total exportado. Las principales partidas representan un 50% del total, y fueron: aeronaves (36 millones de euros), frutas frescas, destacando las almendras sin cáscara (28 millones de euros, -12,83%), y aluminio y sus manufacturas (17 millones de euros, 16%). La tendencia muestra que las exportaciones a Alemania llevan una tendencia alcista iniciada en 2017. Este año han aumentado un 16% con respecto a 2018. Las exportaciones a Italia representaron el 12,5% del total exportado. Las principales partidas representan un 60% del total, y fueron: frutos secos —almendras— (49 millones de euros, 53%), vehículos, automóviles, tractores (24 millones de euros, 50%), y bebidas excepto zumos —en su mayoría vino a granel— (19 millones de euros, 16%). La ▷

evolución muestra que las exportaciones a Italia llevan una tendencia alcista. Este año han aumentado un 33% con respecto a 2018.

En cuanto a la vertiente importadora de la provincia de Albacete, asciende a la cantidad de 846 millones de euros, con un aumento respecto al pasado año del 3%. La cuota de participación sobre la importación global de la región ha supuesto un 9,1% el último año, ocupando el tercer lugar, muy alejado de los dos primeros.

Las importaciones de Francia representaron el 19,4% del total importado. Las principales partidas representan un 70% del total, y fueron: leche y productos lácteos —principalmente quesos y mantequilla— (69 millones de euros, 1,79%), aeronaves (42 millones de euros, -17,75%) y legumbres y hortalizas —destacando en su mayoría las patatas— (18 millones de euros, -65%). La tendencia muestra que las importaciones a Francia van aumentando a un crecimiento constante. Las importaciones de Alemania representaron el 19,4% del total importado. Las principales partidas representan un 82% del total, y fueron: máquinas y aparatos mecánicos (107 millones de euros, 16%), aparatos y material eléctrico (22 millones de euros, 800%, subiendo varias posiciones en el *ranking*) y aeronaves (17 millones de euros, -41%). La tendencia muestra que las importaciones procedentes de Alemania van aumentando a un crecimiento constante, recuperándose, tras la gran caída sufrida en el periodo 2012-2016. Las importaciones de Italia representaron el 12,5% del total importado. Las principales partidas representan un 61% del total, y fueron: pieles (17 millones de euros, 16%), leche y productos lácteos —quesos— (11 millones de euros, 17%) y máquinas y aparatos mecánicos (10 millones de euros, -19%). La evolución muestra que las importaciones

procedentes de Italia presentan tendencias alcistas.

7.2. Ciudad Real

Ciudad Real presenta un volumen de exportaciones en 2019 de 1.974 millones de euros, un 1,5% 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 26,2%. Ciudad Real, que venía siendo la provincia más exportadora, ha pasado al segundo puesto del *ranking* por el incremento de exportaciones que se están produciendo en la provincia de Guadalajara.

Las exportaciones a Francia representaron el 12,9% del total exportado. Las principales partidas representan un 67% del total, y fueron: bebidas excepto zumos —principalmente vino a granel— (107 millones de euros, -18,23%), materias plásticas y sus manufacturas (43 millones de euros, -11,55%) y aparatos y material eléctrico (20 millones de euros, -7,78%). La tendencia muestra que las exportaciones a Francia se han desplomado en un 12% por la caída, principalmente, de las tres primeras partidas. Las exportaciones a Alemania representaron el 10,7% del total exportado. Las principales partidas representan un 68% del total, y fueron: bebidas, excepto zumos —destacando los envíos de vino a granel— (90 millones de euros, -21%), materias plásticas y sus manufacturas (39 millones de euros, -28%) y máquinas y aparatos mecánicos (16 millones de euros, 50%). La evolución muestra que las exportaciones a Alemania llevan una tendencia bajista iniciada en 2017. Este año la caída ha sido del 13,5% con respecto a 2018, producida por la bajada en las principales ▷

partidas exportadoras. Las exportaciones a Italia representaron el 10% del total exportado. Las principales partidas representan un 64% del total, y fueron: grasa, aceite animal o vegetal —en su mayoría aceite de oliva virgen extra— (49 millones de euros, 3,92%), materias plásticas y sus manufacturas (46 millones de euros, -17%) y bebidas excepto zumos —en su mayoría vino a granel y mosto— (19 millones de euros, -34%). La evolución muestra que las exportaciones a Italia llevan una tendencia alcista, aunque este año han disminuido un 11,8% con respecto a 2018.

Por lo que se refiere a la importación, Ciudad Real presentó un volumen de tan solo 581 millones de euros durante el ejercicio 2019 y presenta una reducción de compras exteriores del 3,3% 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 1.392 millones de euros, el mayor con diferencia de todas las provincias de la región.

Francia se sitúa en 2019 como principal proveedor, adelantando a China, que ocupó este puesto durante 2018. Las importaciones representaron el 15,9% del total importado. Las principales partidas representan un 52% del total, y fueron: otros productos químicos (24 millones de euros, -16,22%), vehículos automóviles (14 millones de euros, 10%) y máquinas y aparatos mecánicos (7 millones de euros, 29,7%), partida que ha desplazado al cuarto puesto a perfumes. La tendencia muestra que, a pesar de la caída de las importaciones a Francia en 2017, este año se han recuperado, y están por encima de los niveles de 2016, cuando alcanzó

un máximo. Las importaciones chinas representaron el 13,9% del total importado. Las principales partidas representan un 64% del total, y fueron: aparatos y material eléctrico (41 millones de euros, -30,28%), materias plásticas y sus manufacturas (5 millones de euros, 66%), y vidrio y sus manufacturas (4,8 millones de euros, 3%). Este año el total de las importaciones procedentes de China ha caído un 11%. Este hecho se debe al desplome de la primera partida importada, que supone, ella sola, el 51% de las compras al país asiático. En general, si se observa la tendencia del periodo de estudio, se está iniciando una caída de las compras tras el máximo alcanzado en 2017. Las importaciones italianas representaron el 13,4% del total importado, alcanzando los 78 millones de euros. Las principales partidas representan un 44% del total, y fueron: otros productos químicos (13 millones de euros, 3,29%), máquinas y aparatos mecánicos (10,9 millones de euros, 21%) y bebidas, excepto zumos —destacando el vino a granel, el mosto y el alcohol— (9,6 millones de euros, -38%). Este año el total de las importaciones procedentes de Italia ha caído un 4,8%, pero, en general, si se observa la evolución del periodo de estudio, la tendencia es alcista.

7.3. Cuenca

La provincia de Cuenca presenta un volumen de exportaciones en 2019 de 529 millones de euros, con un incremento del 10,7% respecto al año anterior y una cuota de participación del 7% sobre el total de las exportaciones de Castilla-La Mancha.

Las exportaciones a Francia representaron el 21% del total exportado. Las principales partidas representan un 84% del total, y fueron: ▷

aparatos y material eléctrico (63 millones de euros, 17,4%), bebidas, excepto zumos (19 millones de euros, 5,97%) y carne y despojos comestibles —principalmente carne de cerdo— (11 millones de euros, -3,31%). La tendencia muestra que las exportaciones a Francia van aumentando año tras año. Las exportaciones a China representaron el 12% del total exportado. Las principales partidas representan un 96% del total, y fueron: carne y despojos comestibles —principalmente carne de cerdo y sus despojos— (55 millones de euros, 175%), bebidas, excepto zumos (destacando el vino embotellado) (5 millones de euros, 1,85%) y zumos de uva (2,6 millones de euros, -3%). Las exportaciones se han incrementado un 114% respecto a 2018, principalmente por el aumento de envío de carne de porcino al país asiático. La tendencia general en el periodo de estudio es creciente. Las exportaciones a Italia representaron el 10% del total exportado. Las principales partidas representan un 84% del total, y fueron: grasa, aceite animal o vegetal —en su mayoría aceite de oliva virgen extra— (24 millones de euros, 11,5%), carne y despojos comestibles (12 millones de euros, -21%) y hortalizas —en su mayoría ajos— (8 millones de euros, 3,5%). La evolución muestra que las exportaciones a Italia presentan fluctuaciones, pero el análisis del conjunto de años muestra una tendencia alcista. Este año las exportaciones han crecido un 0,4% con respecto a 2018.

El volumen de importación de la provincia de Cuenca en 2019 fue de 199 millones de euros, con una subida del 17,2% respecto a 2018.

El primer país proveedor de bienes de la provincia es Alemania. Las importaciones representaron el 27% del total importado. Las tres primeras partidas representan un 78% del total, y son: aparatos y material eléctrico (20 millones de euros, 4,7%), máquinas y aparatos

mecánicos (11 millones de euros, 140%) y vehículos, automóviles y tractores (9,7 millones de euros, 83%). Las tasas positivas de las principales partidas importadas han contribuido a que las importaciones en 2019 crecieran un 40% respecto al año anterior. La tendencia muestra una recuperación tras la caída de 2018. Las importaciones chinas representaron el 15,3% del total importado, alcanzando los 30 millones de euros. Las tres primeras partidas representan un 45% del total, y son: manufacturas de cuero, marroquinería (5,4 millones de euros, 18%), aparatos y material eléctrico (4 millones de euros, 15%) y piedra, metal precioso, joyería —principalmente bisutería— (3,7 millones de euros, 900%). Este año las compras procedentes de China han crecido un 140% y la tendencia del periodo de estudio es claramente creciente. Las importaciones francesas representaron el 11,5% del total importado. Las tres primeras partidas representan un 70% del total, y son: conservas de verduras o fruta, zumos —en su mayoría zumo de pera— (8 millones de euros, -4,62%), animales vivos —especialmente ganado vacuno— (4,7 millones de euros, -36,6%) y aparatos y material eléctrico (3 millones de euros, 5,53%). Las tasas negativas de las principales partidas importadas han arrastrado al total y, en el año 2019, Francia presenta una caída del 15%.

7.4. Guadalajara

El volumen de exportación de la provincia de Guadalajara fue de 2.020 millones de euros en 2019, es decir, el 26,8% del total regional, ocupando este año el primer lugar en el *ranking* regional y desplazando a Ciudad Real, que ostentaba este puesto años atrás. Las ventas de las empresas de Guadalajara han aumentado ▷

un 5%, 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.

Las exportaciones a Portugal aglutinaron el 46% del total exportado, alcanzando los 947 millones de euros. Las principales partidas representan un 53% del total, y fueron: aparatos y material eléctrico (210 millones de euros, 5,31%), máquinas y aparatos mecánicos (178 millones de euros, 4,66%) y prendas de vestir de punto (118 millones de euros, 3,54%). En el año 2019 las exportaciones aumentaron un 3,9% respecto a 2018. La tendencia del periodo de estudio muestra como las exportaciones a Portugal han experimentado un gran crecimiento. Las exportaciones a Francia representaron el 8,3% del total exportado. Las principales partidas representan un 44% del total, y fueron: aparatos y material eléctrico (52 millones de euros, 7,8%), materias plásticas y sus manufacturas (18 millones de euros, -2,18%) y papel cartón (12 millones de euros, 0,75%). La tendencia muestra que las exportaciones a Francia van aumentando año tras año de manera constante. Las exportaciones a Alemania representaron el 4,6% del total exportado. Las principales partidas representan un 51% del total, y fueron: manufacturas diversas metálicas (25 millones de euros, 0,99%), vehículos (12 millones de euros, -5%) y máquinas y aparatos mecánicos (9,7 millones de euros, 33%). La tendencia muestra que las exportaciones a Alemania van aumentando año tras año de manera constante. En 2019 crecieron un 4% respecto a 2018.

En cuanto a la importación, el volumen en 2019 fue de 5.513 millones de euros, un 0,7% menos 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 por las compras de bienes de equipo, principalmente.

El primer puesto lo ocupa Alemania. Las importaciones representaron el 14,8% del total importado. Las tres primeras partidas representan un 54% del total, y son: productos farmacéuticos (159 millones de euros, -44%), vehículos automóviles y tractores (158 millones de euros, -14,5%), máquinas y aparatos mecánicos (123 millones de euros, -5,27%). Las importaciones procedentes del país germano han caído en un 17% en el año 2019, cambiando la tendencia creciente de años anteriores. Las importaciones francesas representaron el 12,9% del total importado. Las tres primeras partidas representan un 50% del total, y son: vehículos automóviles y tractores (236 millones de euros, -6,86%), aparatos y material eléctrico (83 millones de euros, 16,11%), y aceites esenciales y perfumes (38 millones de euros, 28,53%). Las importaciones procedentes del país galo han aumentado un 2% en el año 2019, manteniendo un crecimiento prácticamente estable desde 2017. Las importaciones de Países Bajos representaron el 12,2% del total importado. Las tres primeras partidas representan un 70% del total, y son: productos farmacéuticos (171 millones de euros, 53%), bebidas, excepto zumos —principalmente bebidas espirituosas— (156 millones de euros, 8,27%) y aparatos y material eléctrico (148 millones de euros, -7,3%). Las importaciones procedentes de Países Bajos han aumentado un 8% en el año 2019, manteniendo un buen crecimiento para el periodo de estudio. ▷

7.5. Toledo

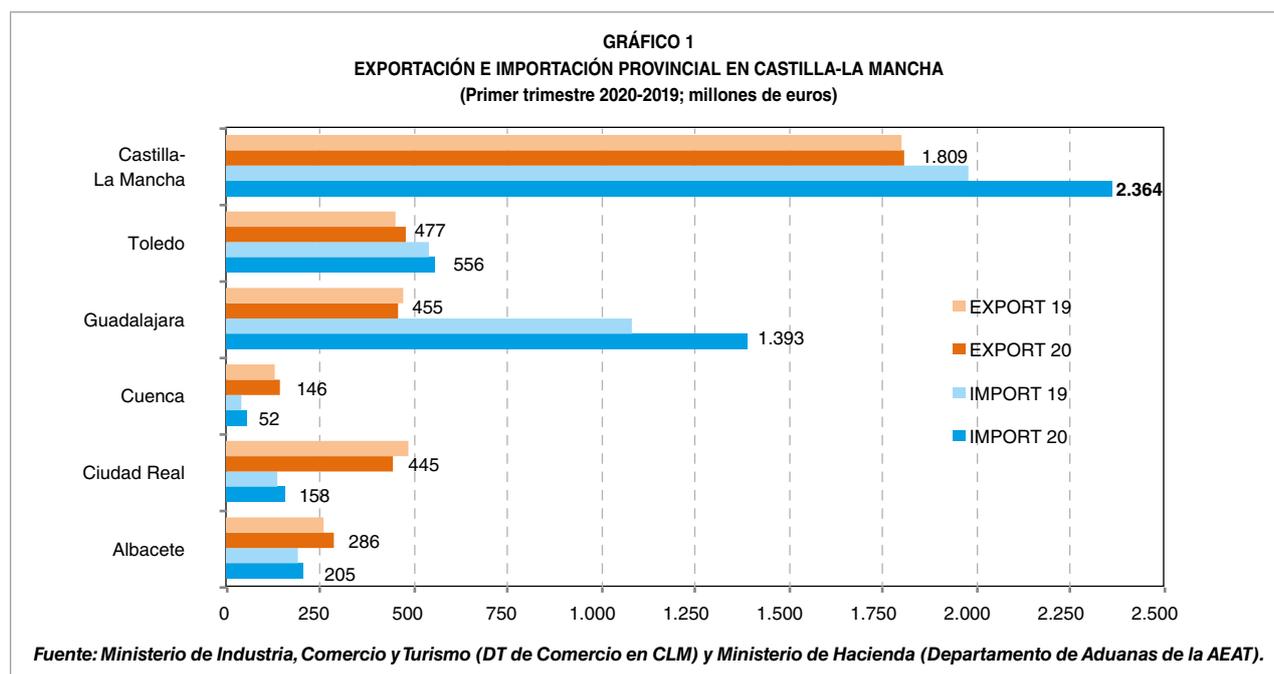
El volumen de exportaciones de Toledo en 2019 fue de 1.875 millones de euros, un 0,9% más que el año anterior. Ocupa la tercera posición en el *ranking* exportador regional, con una cuota del 24,9% en el total de Castilla-La Mancha, dos puntos por detrás de Ciudad Real y Guadalajara. Es, además, la provincia que ofrece una mayor diversificación sectorial en su exportación.

Las exportaciones a Portugal alcanzaron los 400 millones de euros y aglutinaron el 21,3% del total exportado. Las principales partidas representan un 50% del total, y fueron: productos farmacéuticos (82 millones de euros, 27%), caucho y sus manufacturas (74 millones de euros, 7%) y carne y despojos comestibles —principalmente carne de ganado bovino y porcino— (42 millones de euros, 11%). En 2019 las exportaciones a Portugal han aumentado un 10,9% respecto al año anterior, de modo que se continúa la tendencia creciente de ventas desde la provincia de Toledo a nuestro país vecino. Las exportaciones a Francia representaron el 15,7% del total exportado. Las principales partidas representan un 38% del total, y fueron: aluminio y sus manufacturas (44 millones de euros, 3,21%), manufacturas de piedra y yeso (36 millones de euros, 14%), y bebidas, excepto zumo —principalmente vino a granel— (32 millones de euros, -18,5%). La evolución muestra que las exportaciones a Francia están iniciando un cambio de tendencia, la pendiente creciente se ha visto atenuada por los resultados de este año, que han supuesto una reducción de las exportaciones en un 0,69%. Las exportaciones a Alemania representaron el 4,6% del total exportado. Las principales partidas representan un 51% del total, y fueron:

manufacturas de piedra y yeso (54 millones de euros, 7,9%), carne y despojos comestibles (36 millones de euros, -5,38%) y bebidas, excepto zumos —principalmente el vino a granel— (31 millones de euros, -21%). La tendencia muestra que las exportaciones a Alemania van aumentando año tras año de manera constante. En 2019 crecieron un 0,9% respecto a 2019.

Las importaciones en la provincia de Toledo durante 2019 alcanzaron los 2.148 millones de euros. Las importaciones toledanas suponen en 2019 un 23,1% del total de la región. Toledo es la segunda provincia más importadora después de Guadalajara y ambas son las que marcan prácticamente la totalidad de las importaciones regionales, con el 82,4% del total de CLM.

El primer puesto del *ranking* lo ocupa Alemania, cuyas importaciones representaron el 13,5% del total importado. Las tres primeras partidas representan un 46% del total, y son: productos farmacéuticos (80 millones de euros, 98%), cacao y sus preparaciones (32 millones de euros, 51%) y máquinas y aparatos mecánicos (23 millones de euros, -90%). Las importaciones procedentes del país germano han aumentado un 21% en el año 2019 y continúa la tendencia creciente de las compras a este país iniciada en años anteriores. Las importaciones francesas representaron el 13,2% del total importado. Las tres primeras partidas representan un 30% del total, y son: caucho y sus manufacturas (41 millones de euros, -2,25%), productos farmacéuticos (25 millones de euros, 13,39%) y materias plásticas y sus manufacturas (19 millones de euros, 28,89%). Las importaciones procedentes del país galo han disminuido en un 1,3%. Las importaciones chinas representaron el 12% del total importado. Las tres primeras partidas ▷



representan un 42 % del total, y son: máquinas y aparatos mecánicos (41 millones de euros, 32 %), aparatos y material eléctrico (37 millones de euros, 17 %) y muebles, sillas y lámparas (29 millones de euros, 18 %). Las importaciones procedentes del país asiático han aumentado en un 17 %. La tendencia general del periodo de estudio muestra una recuperación, tras el máximo alcanzado en 2010, al que le siguió un periodo de contracción debido a la crisis y que inició su recuperación en 2015.

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 2020, acerca de los flujos comerciales de la región, nos permiten una primera aproximación a las cifras que obtendremos para finales de año a través del modelo de previsión.

8.1. Análisis sectorial

A nivel agregado, los veinte capítulos más importantes de la exportación regional suponen más del 78,7 % del total de nuestras exportaciones y se ha producido, en estos primeros meses del año, un crecimiento del 0,4 % respecto al mismo periodo de 2019, por lo que se 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 en Europa, que absorbe el 74,5 % de nuestras ventas al exterior, seguida de lejos por América, con un 10,7%; Asia, un 9,7%; ▷

África, un 4,6%; y Oceanía, un 0,4%. Por regiones, se observa un incremento importante (32,3%) de los envíos de productos castellano-manchegos a América, empujados, como se verá posteriormente, por Estados Unidos, y un descenso de las exportaciones a África (-8,3%), Asia (-6,5%) y Europa (-1,5%).

Haciendo un estudio por países, los diez principales destinos acaparan el 72% del total, marcando claramente la tendencia del total de nuestras ventas al exterior. Portugal (352 millones de euros), Francia (256 millones de euros), Alemania (184 millones de euros), Italia (141 millones de euros) y Estados Unidos (112 millones de euros) vienen siendo, por ese orden, los principales destinos de la exportación castellano-manchega. Observamos, no obstante, una debilitación fuerte de la demanda por parte de Italia (-12,6%), y más moderada en el caso de Francia (-3,2%) y Portugal (-2,4%), contrarrestadas, en parte, por las subidas de Estados Unidos (112%) y Alemania (7,9%) en este primer trimestre.

Los cinco países que siguen en el *ranking*, Reino Unido (80 millones de euros), Países Bajos (47 millones de euros), Turquía (46 millones de euros), China (44 millones de euros) y Bélgica (42 millones de euros), han incrementado sus compras. En general, 2020 empezó con buen ritmo y algunos países como Estados Unidos (112%), Bélgica (45%), Arabia Saudí (43%), República Checa (37%) o México (20%) tuvieron un arranque prometedor.

8.3. Modelo de previsión

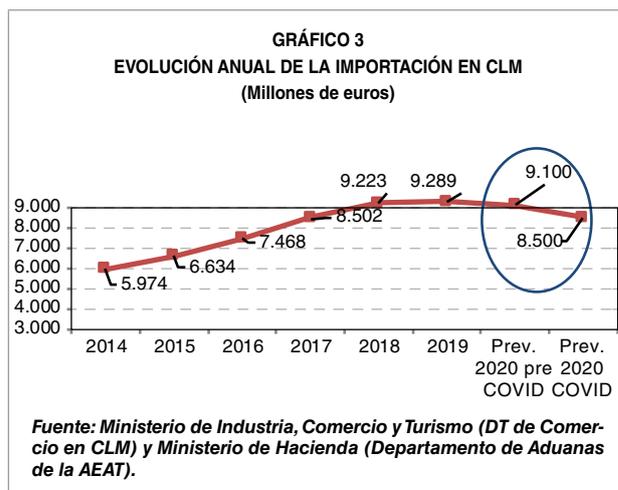
El comportamiento del modelo de previsión en los años anteriores ha sido bastante satisfactorio, tal y como se podrá comprobar en las cifras de previsión obtenidas. No obstante,

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, se constata la tendencia, enormemente positiva, de Castilla-La Mancha respecto a otras comunidades autónomas y respecto a España en todos estos años.

La actividad exportadora de nuestra comunidad autónoma en 2020, debido a la crisis de la COVID-19, se verá influenciada por la evolución de la pandemia y el efecto de las medidas sanitarias. Sin duda, ayudarán los programas internacionales de cooperación, la evolución de los mercados, la necesidad del fomento del comercio exterior para mejorar el PIB y la transformación digital. Y todo ello pese a la creciente ola de neoproteccionismo en contraposición del multilateralismo, la tendencia al autoabastecimiento y la posible reactivación de los conflictos internos en las diferentes naciones.

La cifra de exportaciones de CLM podría situarse entre los 7.440 y los 6.900 millones de euros a finales de 2020, descendiendo entre un 1,2% y un 8,3%. Por otro lado, se prevé que para el conjunto de España las exportaciones se sitúen entre los 302.000 y los 275.000 millones de euros en 2020, con un descenso entre el 2,4% y el 11,2% respecto a 2019.

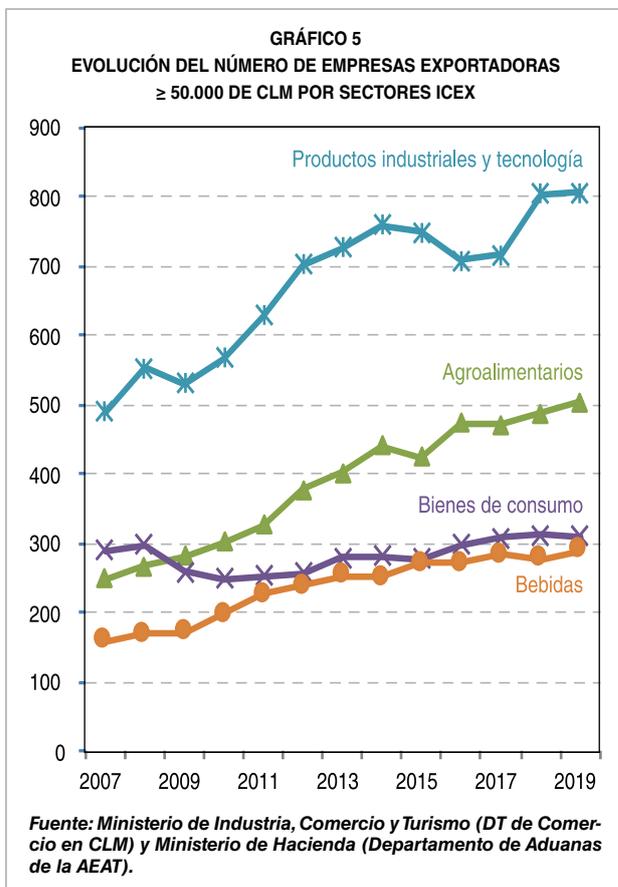
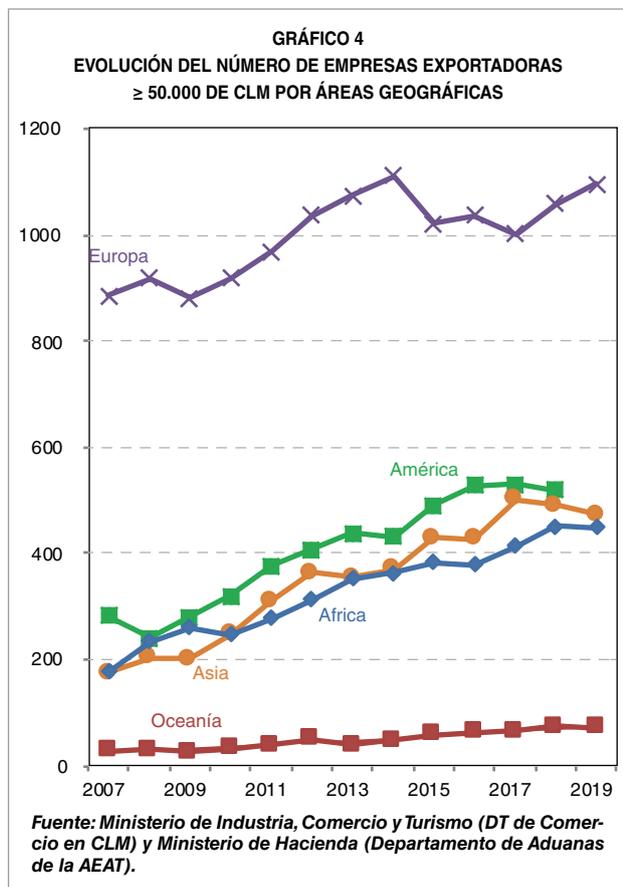
Así mismo, la importación regional en 2020 descendería a valores situados entre los 9.100 y los 8.500 millones de euros (-2% a -8,5%), mejorando el déficit comercial regional, situándolo en 1.600 millones de euros. Igualmente, a nivel nacional, el descenso esperado de las importaciones, entre 302.000 a 275.000 millones de euros a finales de 2020 (-6% a -14,6%), provocaría una mejoría del déficit comercial en torno a los 17.000 o 19.000 millones de euros. ▷



9. Perfil de la empresa exportadora de Castilla-La Mancha en 2019 y perspectivas para 2020

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 2019 nos aparecen 1.744 empresas que agrupan nada menos que el 99,6% del total exportado en CLM, mientras que estas suponen apenas el 25,6% del total de operadores (porcentaje ligeramente inferior a 2018, con un 27,2%). 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 aumentar 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 CLM en 2019 registró un récord histórico, situándose en 7.527,3 millones de euros, un 3,2% más que en 2018 y ligeramente por encima del crecimiento experimentado en España, que fue del 1,8%. La participación de Castilla-La Mancha sobre el total exportado a nivel nacional se mantiene en el 2,6%. Por su parte, el volumen total de importaciones en 2019 registró un incremento del 0,7%, alcanzando los 9.288,5 millones de euros. En cuanto al saldo comercial, los datos de CLM durante 2019 muestran una disminución del déficit comercial del 8,6% (de los 1.926,5 millones de euros a los 1.761,2 millones). A nivel nacional, el saldo es también negativo: disminuye un 5,5% respecto al año anterior, alcanzando la cifra de los 31.980 millones de euros.

Nuestro modelo de previsión indica que en Castilla-La Mancha las exportaciones en 2020 podrían situarse entre los 7.440 y los 6.900 millones de euros, descendiendo entre un 1,2% y un 8,3%, mientras que la importación regional descendería a valores situados entre los 9.100 y los 8.500 millones de euros (-2% a -8,5%), mejorando el déficit comercial regional, situándolo en 1.600 millones de euros.

Francesc Granell Trias*

EL SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL EN 2020

El año 2020 pasará a la historia como el año en que la pandemia de la COVID-19 ha marcado una brusca caída de las ya limitadas perspectivas de crecimiento que se registraban al final de 2019 y a principios de 2020. El multilateralismo ha padecido en el último año de mandato del presidente Trump, y las fricciones comerciales han dejado a la Organización Mundial de Comercio en situación crítica. Ante la incertidumbre sanitaria y el desempleo generado por las medidas para evitar la difusión de la pandemia, los países han practicado políticas expansivas del gasto público aumentando los niveles de deuda pública, lo cual ha obligado al G20 a proponer condonaciones a los pobres. El mundo ha aprendido a teletrabajar, a obtener nuevas vacunas, a las ventas *online*, a nuevas tecnologías...

Europa y España han hecho un gran esfuerzo para impulsar la economía y evitar mayores caídas del PIB, frente a las incertidumbres del Brexit y los populismos.

Palabras clave: COVID-19, economía mundial, Estados Unidos, China, Gran Bretaña, Brexit, G20, populismos, deuda externa, ODS, Unión Europea, Asociación Económica Regional Asiática.

Clasificación JEL: E50, F02, F10, F13, F21, F45, G15, G28, H30, K33, L80, N17, O10.

1. Introducción

Cuando entramos en 2020 ya se estaba viendo que la economía mundial mostraba síntomas de ralentización, pero no se podía pensar que una enorme pandemia de coronavirus, la COVID-19, iba a generar una situación sanitaria y económica grave en todos los países, determinando bruscos cambios en el funcionamiento de la economía y la sociedad por miedo

al contagio, estimulando la investigación farmacéutica para conseguir vacunas contra la pandemia, etc. La crisis ha afectado muy negativamente al transporte aéreo y al turismo, ha estimulado el teletrabajo por encima del trabajo presencial y ha puesto de moda nuevas formas de comercio digital, ventas *online* y distribución de mercancías y alimentos, nuevas formas de organizar reuniones, clases universitarias y, hasta congresos y reuniones internacionales por teleconferencia, amén de cambios de hábitos en turismo, movilidad y transporte urbano, generándose, pues, cambios sectoriales.

La incertidumbre sobre los contagios no solo ha afectado a la microeconomía de ▷

*Catedrático Emérito de la Organización Económica Internacional de la Universidad de Barcelona y miembro de número de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras del Instituto de España.

Este artículo forma parte de la serie que con el mismo título viene publicando el autor en el *Boletín Económico de ICE*, por estas fechas, anualmente, desde 1977.

Versión de diciembre 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2021.3131.7148>

familias y empresas como consecuencia de los confinamientos decretados para evitar la propagación de la COVID-19, sino que ha obligado, a la mayoría de países, a endeudarse para afrontar los pagos derivados de la necesidad de sostener a las familias, de evitar quiebras empresariales y de sectores obligados a cerrar por las restricciones a la actividad económica y a la movilidad.

En este contexto de crisis global aguda, este artículo repasa someramente lo que 2020 ha dado de sí, viendo el impacto de la COVID-19 y la cooperación internacional en los planos comercial y monetario-financiero, y la marcha hacia la Agenda 2030 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, para concluir con una visión sobre el subsistema europeo y la posición de España respecto a todos estos temas.

2. El impacto de la COVID-19 y el decrecimiento mundial: los EE UU de Trump, la China de Xi Jinping y la UE como principales actores

En su último World Economic Outlook, el Fondo Monetario Internacional (FMI) ha estimado que la economía mundial habrá decrecido en 2020 un 4,4%, la peor cifra de los últimos noventa años y dato aterrador si pensamos que en el 2019 se había registrado un crecimiento mundial del 2,8% y que se había esperado un crecimiento de más del 3% para 2020, como se había dicho en el Foro de Davos de finales de enero, antes de que la Organización Mundial de la Salud y los principales países decretaran el cierre de sus economías. Salvo China, que ha crecido un modesto 1,9%, muy lejos, pues, de los porcentajes a que acostumbraba a crecer, todos los países relevantes han visto decrecer su economía. Aunque los datos

están sujetos a revisión por la incidencia de la nueva ola de la pandemia y de su nueva variante británica, que se está registrando desde diciembre, se ha estimado que la economía europea ha caído un 7%; la norteamericana, un 4,3%; la japonesa, un 5,3%; la alemana, un 6,8%; la india un 10,3%; la francesa, un 9,8%; la británica, un 9,5%; y la latinoamericana, un 8,1%.

El propio FMI considera que estas cifras seguramente empeorarán cuando se pueda dar por acabada la pandemia COVID-19, que todavía sigue causando estragos en muchos países como consecuencia de no darse por vencida a finales de 2020, cuando solo se habían empezado a administrar algunas vacunas gracias a los esfuerzos públicos y de laboratorios privados. China —que ha sido el epicentro del brote epidémico y en cuyo mercado de Wuhan parece que empezó la gran infección a finales de 2019—, Estados Unidos, Rusia o laboratorios europeos han sido llamados, todos ellos, a hacer un esfuerzo tanto por Naciones Unidas (en el 75 aniversario de su creación) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) y del G20 —en su reunión por videoconferencia de Riad de 21-22 de noviembre— como por la Unión Europea. El propio presidente Trump, que había superado un proceso de destitución (*impeachment*) planteado por los demócratas en febrero —antes, pues, de que la OMS considerara que la crisis de la pandemia era muy real— y antes de salir derrotado en las elecciones de noviembre de 2020, en las que había partido de una situación de pleno empleo y que se fue al traste con la COVID-19, ha propiciado, junto a sus excentricidades, que el demócrata Joe Biden —no sin una lamentable batalla postelectoral de Trump— haya alcanzado la presidencia de Estados Unidos, lo cual hace pensar que Norteamérica volverá al ▷

multilateralismo que Donald Trump había marginado.

La alergia de Trump a los foros multilaterales quedó patente cuando, con la excusa del coronavirus, decidió suspender la reunión del G7, que debería haberse celebrado en Washington el 30 de abril, cuando ha estado bloqueando la elección de un nuevo director general para la Organización Mundial de Comercio y cuando ha impuesto a un estadounidense (Mauricio Claver-Carone) como presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a pesar de que la tradición era que el principal accionista del banco (USA) aceptara que la presidencia del BID recayera en un latinoamericano.

El populismo ha avanzado gracias a los problemas económicos y sociales generados por la COVID-19, pese a que la mayoría de los Estados —a diferencia de lo que sucediera en la crisis de 2008— no ha llevado a cabo políticas de recortes, sino políticas fiscales y monetarias expansivas. Ha avanzado, además, por los problemas raciales y de revisión del colonialismo, así como por atentados terroristas religiosos yihadistas en varios países, por debates sobre las pensiones y su sostenibilidad, y también debido a la preocupación de los jóvenes y los parados respecto a sus perspectivas laborales.

Una bocanada de multilateralismo ha sido la reunión del G20 presidida por Arabia Saudí (21-22 de noviembre), que ha traspasado a Italia la presidencia del grupo a partir del 1 de diciembre. Ahí quedan sus declaraciones sobre reparto mundial de vacunas y ayudas a los países pobres en relación con su deuda externa.

La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico ha visto el ingreso de Colombia como su trigésimo séptimo Estado miembro, haciendo también, bajo presidencia española, manifestación de apoyo del multilateralismo.

En 2021 la Unión Europea, a pesar de los problemas derivados de la pandemia COVID-19 (que hizo temer por el mercado interno al restringirse el comercio de productos farmacéuticos, aparatos de respiración y mascarillas) y de la negociación de la salida del Reino Unido a fecha 1 de enero de 2021, se ha mantenido unida en el plano interno lanzando un Fondo de Recuperación y aprobando su Marco Financiero Plurianual 2021-2027, y ha podido tener un papel internacional gracias, sobre todo, a la entente entre la canciller Merkel —que ha ostentado la presidencia rotatoria en el segundo semestre del año— y el presidente Macron, que —aunque debilitado en el plan interno— ha colaborado, y mucho, a que la UE ofreciera un frente exterior común en los asuntos mundiales y en la negociación del pos-Brexit.

Reseñar, por último, que en este 2020 de pandemia, la COVID-19 ha generado, hasta diciembre, más de 1,5 millones de fallecimientos y unos ochenta millones de infectados en el mundo, sin que este proceso de muertes e infecciones haya aún concluido y sin que los hospitales de muchos países estén aún en situación de dar respuesta solvente a los infectados que se vayan presentando. De su evolución y de la eficacia de las vacunas dependerá el comportamiento de la economía mundial en los próximos tiempos y la consolidación del teletrabajo, las nuevas formas de distribución comercial y tantas otras novedades de funcionamiento de las economías.

Finalmente, hay que sorprenderse de que mientras los Estados Unidos de Trump han ido hacia el aislacionismo, ha sido la China de Xi Jinping la que más ha aportado, junto a la UE, al multilateralismo en el año 2020. La llegada de Joe Biden a la Casa Blanca el 20 de enero de 2021 cambiará, seguramente, esta situación, pues Biden se ha mostrado dispuesto ▷

a que Estados Unidos luche por el multilateralismo, como ya hizo cuando él fue vicepresidente con Obama. De momento, sin embargo, el año 2020 ha visto por primera vez que China haya aprobado más patentes que Estados Unidos, generando temores en el país americano, y cuyo ejemplo más claro ha sido el de las restricciones a las empresas y países occidentales a negociar con Huawei, que ya se prepara para investigar el G6.

Quizás la llegada de Biden a la Casa Blanca evite una nueva «guerra fría» China-Estados Unidos como la que se produjo entre EE UU y la URSS tras la Segunda Guerra Mundial.

3. El Comercio internacional y sus problemas

Los últimos cálculos del FMI y la OMC indican que el comercio mundial ha caído en 2020 más del 9% por el impacto combinado de la reducción de cantidades comerciadas y la caída de precios de la mayoría de productos con mayor tráfico mundial: petróleo (salvo el momento de la crisis Estados Unidos-Irán por las tensiones sobre el pacto antinuclear), cobre, café y, en general, la mayoría de las materias primas.

China ha estado presente en casi todos los conflictos y realizaciones en el comercio internacional. En primer lugar, por sus contenciosos con Estados Unidos derivados de las acusaciones de la Administración Trump sobre las prácticas desleales de las empresas chinas. Intentando evitar estas prácticas desleales, Suiza dio el paso de considerar a China como «economía de mercado» el 15 de enero de 2020, mientras que la UE avanzó en una línea similar con el acuerdo sobre inversiones suscrito con China, el 30 de diciembre, de forma

telemática con Jinping, Michel y Von der Leyen, y sin la participación de Gran Bretaña, ya fuera de la UE.

Las tensiones proteccionistas han revoloteado a lo largo del año con medidas estadounidenses contra China y, cosa más insólita, contra la Unión Europea, con especial significación respecto a los países involucrados en el proyecto Airbus, condenado por la OMC por ayudas estatales. En el mismo plano, China también ha tomado medidas proteccionistas limitadas. Así, suspendió importaciones agrícolas australianas por la petición de su primera ministra (Morrison) de que se abriera una investigación internacional para determinar si China era culpable del nacimiento de la COVID-19. La economía australiana se ve amenazada por la represalia económica china (turismo, comercio, estudiantes, etc.), sin que ello la aparte de su ligamen político y militar con Estados Unidos.

El 9 de diciembre, acogiéndose a la decisión de la OMC sobre las ayudas norteamericanas a Boeing, Europa pudo poner sanciones a Estados Unidos, que, en cierta manera, compensaron las sanciones a Europa por el caso Airbus.

La reducción del turismo y del transporte aéreo internacional, como consecuencia de las medidas anti-COVID-19 puestas en marcha por la mayoría de los países, ha hecho caer en picado el transporte aéreo internacional, lo cual ha disminuído la demanda de petróleo en cantidades que no se espera que se recuperen hasta 2025, lo cual ha arrastrado a la baja los precios del oro negro a unos niveles que no hacen competitivo el petróleo esquisto, que era la gran esperanza petrolera de Estados Unidos. Las oscilaciones del precio del petróleo en 2020 han sido enormes, llegando a 70 dólares el barril el 1 de enero, cuando estalló la crisis Irán-Estados Unidos, y cayendo hasta los ▷

29 dólares por la escasez de demanda mundial derivada de la crisis y a pesar de los esfuerzos de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), sin Rusia, por reducir la producción (decisión del 6 de marzo).

En el plano de las relaciones comerciales USA-China, representó un alivio el pacto entre los dos países, firmado en Washington el 15 de enero, en el que Estados Unidos no incrementaba sus aranceles a cambio del compromiso chino de aumentar sus importaciones de procedencia norteamericana en 200.000 millones de dólares.

Tras la dimisión de Roberto Acevedo de la Dirección General de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el bloqueo por la Administración Trump al nombramiento, en octubre, por el Panel de Selección, de la nigeriana Ngozi Okonjo-Iweala como directora general y su bloqueo, también, a los nombramientos de los miembros del Panel de Solución de Diferencias, así como las tensiones proteccionistas, han hecho que la OMC esté pasando por una aguda crisis pese a contar con 153 miembros, teniendo en cuenta que las decisiones hay que adoptarlas por consenso. Kazajstán, que se había ofrecido a organizar la 12.^a Conferencia Ministerial, tuvo que suspenderla por la COVID-19, aunque se ha ofrecido a convocarla de nuevo en 2021 para hacer olvidar el fracaso de la CM-11 celebrada en Buenos Aires en diciembre de 2017.

Dicho esto, 2020 ha visto la rúbrica de acuerdos comerciales bilaterales como los firmados por la Unión Europea con China (el último día de diciembre), Vietnam, Chile y Ecuador, y varios acuerdos bilaterales y regionales.

Entre estos acuerdos regionales es preciso mencionar la firma de un gran acuerdo de libre comercio liderado por China: el Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP), con los diez países de la Asociación de

Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN: Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam) y China, Corea del Sur, Japón, Australia y Nueva Zelanda, que fue firmado de forma virtual con Vietnam como anfitrión el 15 de noviembre, con base en una serie de acuerdos de libre cambio de la ASEAN ya existentes. Este acuerdo deja fuera a la India (pese a que tenía ya un tratado de libre comercio con ASEAN, pues teme la agresividad comercial de China, aunque ello no elimina la posibilidad de adherirse en un futuro). Este RCEP es la mayor zona de libre comercio mundial y deja fuera a Estados Unidos debido a que la Administración Trump se separó de las negociaciones del Acuerdo Transpacífico como hizo también con el Tratado Transatlántico, con la UE. El tratado RCEP recoge la supresión de aranceles y restricciones cuantitativas para el 65% de los intercambios de bienes y servicios, aspectos de la economía digital, de propiedad intelectual y de solución de diferencias, no cubriendo reglamentaciones laborales ni medioambientales. El comercio combinado de los quince países firmantes supone el 28% del comercio global y el 30% de la población mundial.

El 9 de diciembre, la UE y China firmaron un acuerdo sobre denominaciones de origen y protección de alimentos contra falsificaciones considerado un prelude de ejercicio de confianza de cara al acuerdo bilateral de inversiones, firmado el 30 de diciembre por vía telemática, pese a la inicial inquietud europea respecto a las prácticas de ciertas empresas chinas en materia comercial y de transferencia de tecnología.

El comercio mundial espera la llegada de Biden a la Casa Blanca para conseguir una mejora del clima institucional que ha connotado la presidencia de Trump para que puedan restablecerse ciertas cadenas de valor, ahora interrumpidas, y espera, también, que la ▷

solución final de las negociaciones pos-Brexit, lograda el 24 de diciembre, y que posibilita la continuidad de la zona de libre cambio, aunque no del mercado único UE-GB, permita mejorar el entorno comercial europeo. Habrá que ver, sin embargo, lo acuerdos que se puedan producir entre Gran Bretaña, ya extraeuropea, y otros países. De momento, el acuerdo de libre comercio GB-UE que esperaba obtener el Reino Unido de EE UU ha quedado en casi nada al limitarse a un simple «acuerdo de facilitación del comercio», firmado el 16 de diciembre, y ha defraudado las expectativas del *premier* británico Johnson, que esperaba que la Administración Trump le aceptara un acuerdo comercial bilateral que le permitiera aumentar sus exportaciones hacia el mercado norteamericano para compensar las pérdidas derivadas del Brexit.

El comercio mundial espera que la Administración Joe Biden-Kamala Harris permita un retroceso del proteccionismo de Donald Trump-Mike Pence, pero por las reticencias norteamericanas a la ascensión mundial de China no se pueden esperar grandes cambios en las orientaciones de la política comercial mundial.

4. Las cuestiones monetarias y financieras

El año 2020 llega a su término con una gran abundancia de liquidez mundial derivada de las inyecciones monetarias impulsadas por la Reserva Federal norteamericana, el Banco Central Europeo, otros bancos centrales de países relevantes, instituciones financieras internacionales y la gestión de fondos soberanos.

Con ello y con las políticas expansivas monetarias y fiscales que se han puesto en marcha para luchar contra el impacto económico y social de la COVID-19 se han aumentado los

niveles de deuda de la gran mayoría de países que han hecho caer los tipos de interés a valores negativos, transformando las expectativas de los bancos, las empresas y los ahorradores de todo el mundo. La Reserva Federal bajó sus tipos de interés dos veces como no lo había hecho en los últimos ocho años, llegando con la segunda rebaja del 10 de marzo a tipos entre el 0 y el 0,25%.

Siendo evidente que la política de tipos de interés no es suficiente para reactivar la economía tras la pandemia, el Congreso estadounidense decidió inyectar 900.000 millones de dólares para empresas y ciudadanos el 19 de diciembre, al tiempo que concedía hasta 1,4 billones para evitar que la Administración tuviera que cerrar como otras veces. Con ser importante esta inyección, ha sido menor que la que se realizó en marzo. El presidente de la FED, Jeremy Powell, ha afirmado repetidamente que la FED va a aceptar una mayor inflación, pues prioriza el aumento del empleo. Estas políticas sirvieron para que la Administración Trump pudiera presumir de alcanzar el pleno empleo, lo que le ponía las elecciones presidenciales de cara hasta que la pandemia COVID-19 derrumbó tal situación dando paso a manifestaciones de descontento social y hasta racial que favorecieron la elección de Biden.

También China recortó los tipos a los créditos preferenciales por coronavirus en dos tandas, en marzo, hasta el 2,2%.

En Europa, el Banco Central Europeo (BCE) ha decidido destinar 750.000 millones de euros al Programa Temporal de Compras de Emergencia para la Pandemia (PEPP) como medida de política monetaria no convencional destinada a comprar deuda pública y privada de títulos ya aprobados en el Programa de compra de activos (APP), ampliando, además, el programa con 500.000 millones de euros más y ▷

prolongando su aplicación temporal hasta 2022. Tras ello, el balance del BCE alcanza los 7 billones de euros, equivalente al 68% del PIB de los veintisiete.

Gran Bretaña y los Estados miembros de la UE han inyectado fondos a sus respectivas economías, aunque con ello han llevado su endeudamiento a niveles hasta ahora desconocidos. Sin citar a Grecia, cuya deuda se sitúa en el 208% de su PIB (aunque ha podido volver a emitir deuda sobre los mercados desde 2017), vemos que otros países han llegado mucho más allá de los niveles de endeudamiento que toleraba el Tratado de Maastricht para los países que usan el euro como su moneda: Francia ha llegado al 115% e Italia al 156%.

El gran problema es que el cierre de actividades, para evitar contagios, decretada por las autoridades de la mayoría de países, ha generado una situación de sobreendeudamiento de las empresas y de las familias que puede llevar no solo a problemas de empobrecimiento de los actores económicos que han quedado en el paro y en problemas de liquidez, sino también a problemas de insolvencia, lo cual puede repercutir en la estabilidad del sistema bancario y del sistema económico en general.

Mientras tanto, el índice bursátil norteamericano NASDAQ se ha revalorizado un 43% en 2020, tras su inicial caída por el efecto combinado de la abundante liquidez y la falta de remuneración de los ahorros. Simultáneamente, las bolsas europeas caían, salvo la alemana, que se revalorizaba un 3,9%. Las bolsas europeas con mayores caídas han sido la española (15,5%), la británica (un 14,3% por efecto de la pandemia y del Brexit), la francesa (un 7,1%) y la italiana (un 5,4%). Los mercados esperan que las primeras vacunaciones anti-COVID-19 permitan una recuperación bursátil de, incluso, bancos y aerolíneas.

Esta situación bursátil está permitiendo que algunos de los países autoritarios que controlan fondos internacionales de inversión puedan adquirir empresas de países democráticos a precios de saldo.

El FMI, desde el ingreso de Andorra como su miembro 190, el 16 de octubre, tiene también una capacidad de préstamo preparada, desde junio, de 1 billón de euros, y son muchos los países que muestran un deterioro en su posibilidad de atender al servicio de la deuda, lo cual ha llevado al G20, en su reunión de Riad, a plantearse condonaciones y aplazamientos del servicio de la deuda a países en desarrollo fuertemente endeudados de un nivel de renta inferior a 1.175 dólares, que es el nivel que da acceso a los fondos blandos de la Asociación Internacional de Fomento (IDA). Sin llegar a la condonación, Argentina, país de renta media, ha conseguido refinanciar su abultada deuda externa en sendas operaciones en abril y agosto con los países acreedores del Club de París y del Club de Londres, y con el propio FMI.

En relación a cuestiones monetarias institucionales, hay que recordar que los países francófonos de la Unión Económica y Monetaria del África Occidental (UEMOA) decidieron, el 5 de septiembre, avanzar en la puesta en marcha de una moneda común (eco) en sustitución del franco CFA sin que el resto de países que completan la Comunidad Económica del África Occidental (CEDEAO), al margen de los de la UEMOA (entre los que se encuentra Nigeria, que supone el 70% del PIB de la CEDEAO), hayan decidido unirse al proyecto y, por lo tanto, queda circunscrito a los ocho países de la UEMOA, que, salvo el caso de Costa de Marfil, siguen siendo países menos adelantados.

En otro orden de cuestiones monetarias, los últimos meses de 2020 han visto la preparación de Cuba para la unificación monetaria ▷

y cambiaría, el 1 de enero de 2021, en la que dejará de existir la dualidad monetaria, hasta ahora vigente en ese país, entre la moneda utilizada por la población en general no convertible y la utilizada para las transacciones en divisas de, sobre todo, el turismo.

Este apartado monetario y financiero no puede cerrarse sin referirse a la lucha contra el fraude fiscal, que ha tenido una serie de manifestaciones a lo largo de 2020.

En primer lugar, hay que mencionar que el Tax Justice Network ha estimado un fraude fiscal anual de 400.000 millones de dólares, donde el primer paraíso fiscal serían las Islas Caimán, y en Europa se registraría un tercio del total del fraude. El Fiscal Monitor que publica el FMI también llama la atención sobre el fraude fiscal internacional y sus consecuencias, y sobre la necesidad de conseguir un sistema fiscal mundial más justo y sostenible.

Las grandes multinacionales tecnológicas son acusadas de elusión fiscal a gran escala, lo cual ha dado lugar a esfuerzos para evitar que las grandes multinacionales tecnológicas (Apple, Google, Facebook y Amazon) puedan evitar pagar impuestos por los intersticios que encuentran organizando sus ventas y reparto de beneficios a escala global. Francia está persiguiendo a Google, una empresa, además, que los propios norteamericanos desearían se partiera en dos para evitar sus prácticas abusivas y restrictivas de la competencia.

5. La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible

Cuando las Naciones Unidas aprobaron en 2015 los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que constituyen la Agenda 2030, en sustitución de los anteriores ocho

Objetivos de Desarrollo del Milenio 2000-2015, nadie podía imaginar que en 2020 el mundo padecería la pandemia COVID-19, que, iniciada en Wuham, se extendería por todos los países, habiendo causado, hasta diciembre de 2020, un millón y medio de fallecidos y casi cien millones de infectados.

Por este motivo y porque los países potencialmente donantes atraviesan por problemas financieros muy importantes, se ha llegado a decir que quizás sería útil revisar en profundidad los ODS, pues no es realista mantener la Agenda 2030 en algunos de sus objetivos actuales, teniendo en cuenta que el presidente del Banco Mundial, el norteamericano David Malpass (nombrado en 2019), ha llegado a decir que la pandemia causará un impacto que supondrá una década perdida para los países emergentes y que, por primera vez en veinte años, va a haber un aumento de la pobreza mundial y un agravamiento de las desigualdades en el mundo, cosa también constatada en el Inequality Report publicado por OXFAM.

Es evidente que el mundo no puede bajar la guardia respecto a objetivos relacionados con el hambre en el mundo (ODS 2), la salud (ODS 3) o la acción por el clima (ODS 13), por solo citar algunos, pero hay otros respecto a los cuales la situación mundial no permite avances importantes, y menos si se tiene en cuenta que son aún muchas las incógnitas respecto a las posibilidades de recuperación de la economía mundial a partir de 2021, si es que amainan los contagios de la COVID-19 y sus variantes.

Es necesario constatar, además, que la crisis económica derivada de la COVID-19 ha incidido en una mejora de algunos indicadores, como es el caso de la reducción del 8% de las emisiones contaminantes, respecto a las de 2019, por la caída del transporte y el turismo, si bien, con ello, la transición energética se ve ▷

retrasada por los bajos precios del petróleo (pese a las reducciones de producción acordadas por la OPEP y otros países productores), que no incitan a inversiones en energías limpias alternativas ni a la búsqueda de modelos energéticos no contaminantes ni a esquemas de absorción de CO₂ de la atmósfera.

Aunque el Acuerdo de París en el marco de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, firmado en Nueva York el 22 de abril de 2016, sigue vigente y ha sido confirmado en diciembre de 2020 por los 38 países que están de acuerdo con la idea del secretario general de las Naciones Unidas de que estamos en situación de «emergencia climática» hasta que se llegue a la neutralidad de las emisiones contaminantes, la elección de Joe Biden permitirá, seguramente, reintegrar a Estados Unidos en el compromiso global. Mientras tanto, el que mayor empeño está desplegando por conseguir la reducción de gases contaminantes y de la intensidad energética es la Unión Europea con su «Pacto Verde» (Green Deal), presentado por la Comisión el 14 de enero de 2020 y que aspira a que en 2050 lleguemos a un sistema económico neutro en emisiones, cosa que China espera alcanzar, también, en 2060 de acuerdo con su decimo-cuarto Plan Quinquenal.

Lo que sí es real es que la Cumbre del Clima de 2020 (COP 26) que debía celebrarse en Glasgow ha quedado aplazada hasta 2021 por los problemas derivados de la COVID-19.

Como he apuntado anteriormente, un tema que preocupa y mucho en este momento es el de la sostenibilidad de la deuda de los países emergentes que afecta, además, a las inversiones y gastos en el sistema de salud de todos los países, fundamentalmente los que tienen un sistema de salud menos avanzado y más precario.

El Banco Mundial tiene previstas para los quince meses del ejercicio fiscal junio 2020-junio 2021 unas operaciones de 160.000 millones, de las que 50.000 millones serán a título de ayuda internacional al desarrollo, cifra a todas luces insuficiente para hacer frente a los problemas existentes en el mundo en desarrollo, lo cual hace que sean muchas las voces que desean que en el mundo se impulse un nuevo pacto social para evitar que sigan creciendo las desigualdades y la ayuda vuelva a crecer cuando las circunstancias económico-sociales en los países donantes lo permitan.

Desde este punto de vista, hay que tener en cuenta que los países mas receptores de remesas de emigrantes se están viendo afectados por la fuerte caída de estas desde el máximo de 548.000 millones que se alcanzaron en 2019 (se calcula una caída de un 23% en 2020), aún por encima, esto sí, de las inversiones internacionales directas hacia los países en desarrollo, que, en el mismo año, alcanzaron los 534.000 millones. Estas cifras muestran, además, que las finanzas públicas de los países en desarrollo no reciben el apoyo externo, en teoría creciente, que debían recibir por los problemas de reflujo migratorio derivado de los niveles crecientes de desempleo en los países que hasta ahora acogían inmigrantes al tener un mercado laboral demandante, con lo que la solidaridad a este título se ve truncada, dándose, además, problemas en la recepción de nuevos inmigrantes pese a que las perspectivas demográficas de los países desarrollados deberían invitar a aceptar inmigrantes jóvenes, lo cual no es demasiado bien visto por los populistas, que siguen culpando a la inmigración de concurrir con los parados domésticos en la búsqueda de un puesto de trabajo en un mercado laboral ya muy angosto por la crisis económica y por la transformación de la demanda de empleo. ▷

En relación con la Agenda 2030, hay que mencionar, para acabar, los cambios en la cooperación al desarrollo que se están registrando. Por una parte, el Brexit ha hecho que los británicos disminuyan su ayuda y que lo mismo suceda con otros donantes tradicionales, mientras que el mundo está viendo la aparición de China como nuevo donante global no tradicional, aunque a menor ritmo que en años anteriores, por el frenazo, también, de su crecimiento. La UE, por su parte, ha decidido integrar el hasta ahora extrapresupuestario Fondo Europeo de Desarrollo (FED) en su nuevo «Instrumento Único de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional», tras años de batalla entre la Comisión y el Consejo.

La COVID-19, con sus millones de víctimas e infectados, ha puesto de manifiesto la vulnerabilidad de la humanidad a impactos negativos sanitarios y económico-sociales de esta magnitud y ha puesto de relieve la necesidad de avanzar hacia una mayor coordinación en la cooperación internacional para hacer frente a estos retos cara a ir avanzando para retomar la marcha hacia la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

6. La integración europea

El año 2020 pasará a la historia de la integración europea como aquel en el que se ha consumado el abandono del proyecto integrador por uno de sus miembros: el Reino Unido. Pese a ello, las negociaciones entre la UE y Londres han permitido mantener una Europa cohesionada y avanzando en la integración, en contra de la división entre los veintisiete que pretendía conseguir el premier conservador británico Boris Johnson. La estrategia del negociador de la UE, Michel Barnier, de la

Presidencia del Consejo Europeo, encabezada por Charles Michel, y de la Comisión Europea de Ursula von der Leyen ha sido esencial para ello.

El liderazgo de Angela Merkel, en el segundo semestre del año, ha sido importante para resolver con mano izquierda dos temas esenciales para el funcionamiento de la UE: el Marco Financiero Plurianual (MFP) 2021-2027 y el Plan de Recuperación para Europa, que incluye un Instrumento de Nueva Generación que permitirá que la Comisión Europea obtenga en los mercados financieros hasta 750.000 millones de euros para completar los recursos movilizables por los presupuestos anuales.

En su propuesta inicial de mayo de 2018, la Comisión pedía para el MFP 2021-2027 un importe de 1.134,5 millones de euros, o sea 1,114% de la renta nacional bruta de los veintisiete, cifra que se dividía en siete rúbricas: mercado único, innovación y digital (que en su versión final supone el 12% de las MFP); cohesión, resiliencia y valores (36%); recursos naturales, política agrícola común y medio ambiente (33%); migración y gestión de fronteras (2%); seguridad y defensa (1%); vecindad, desarrollo y cooperación internacional con el nuevo instrumento NDICI (9%), y Administración pública europea (7%).

La propuesta experimentó los consabidos estiras y aflojas entre el Consejo, la Comisión y el Parlamento Europeo, y una actualización en vista de las nuevas circunstancias que se habían producido desde su presentación en 2018 y las nuevas iniciativas adoptadas, pero no se pudo aprobar durante las presidencias rotatorias de Bulgaria, Austria, Rumanía, Finlandia y Croacia. La Comisión propuso, además, un Plan de Recuperación para Europa, que incorpora un Instrumento de Nueva Generación (NGEU, por sus siglas en inglés), el ▷

27 de mayo de 2020, y que incluye la autorización para que la Comisión Europea pueda acudir a los mercados financieros a endeudarse por 750.000 millones de euros (390.000 para subvenciones y 360.000 para préstamos) para financiar acciones de recuperación en los Estados miembros, que deben ser aprobadas por el Consejo a propuesta de la Comisión y que deben consistir en inversiones para fomentar el crecimiento verde, sostenible, inclusivo, resiliente y digital, en línea, además, con los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible. El 21 de julio, en una sesión maratónica del Consejo Europeo en que pudieron vencerse las reticencias de los países austeros (Austria, Dinamarca, Países Bajos y Suecia), el paquete financiero, incluyendo el MFP (sin, ya, el Reino Unido), y el NGEU fueron aprobados, si bien la aprobación definitiva tuvo que esperar al Consejo Europeo del 13 de diciembre, para vencer el veto que habían mantenido Hungría y Polonia, por razones políticas de temor ante los fallos de su estado de derecho a su sistema de independencia del poder judicial, corrupción, control de la prensa y relaciones interinstitucionales.

La oposición inicial de los países austeros se explicaba por su temor a que la financiación por la Comisión del NGUE, acudiendo a los mercados financieros, suponga una especie de comunitarización de la deuda que ellos no quieren y que el Tribunal Constitucional alemán, incluso, puso en duda el 5 de mayo respecto al Plan de estímulos no monetarios impulsados por el Banco Central Europeo (BCE) presidido por Draghi en 2015 y 2018, y que la ahora presidenta del BCE, Christine Lagarde, va a continuar en 2021 visto que el Tribunal Europeo de Justicia no aceptó las dudas del Tribunal Constitucional alemán respecto a su legalidad.

Tras todo este proceso, el MFP 2021-2027, aprobado el 21 de julio de 2020, ha quedado establecido en 1.074 millones de euros en créditos de compromiso y 1.061 millones en créditos de pago. Los ingresos previstos siguen consistiendo, básicamente, en las aportaciones de los Estados miembros en función de su renta nacional bruta, el recurso IVA con un tipo uniforme del 0,3% de las bases imponibles y en menor escala en los otros recursos tradicionales (ingresos arancelarios y tasa sobre el azúcar), estableciéndose un nuevo impuesto sobre residuos plásticos y esperándose nuevas propuestas de la Comisión respecto a impuestos sobre emisiones de carbono, transacciones financieras y un impuesto digital que permitan reducir la partida de las contribuciones directas estatales. Alemania, Austria, Dinamarca, Países Bajos y Suecia —en su calidad de contribuyentes netos al presupuesto— serán beneficiarios de un sistema de corrección. Las recaudaciones adicionales que se consigan con estos impuestos ayudarán al reembolso anticipado de las financiaciones obtenidas por la Comisión para el NGEU.

Con estas dos aprobaciones del MFP y el NGEU, *in extremis*, al vencerse la oposición de Hungría y Polonia en el Consejo Europeo de diciembre y con el acuerdo sobre el Brexit entre la Comisión Europea y el Gobierno inglés, luego aprobados por el Consejo Europeo el 30 de diciembre, la presidencia rotatoria portuguesa, que se inicia el 1 de enero de 2021, podrá tener una vida un poco menos crispada de lo que fueron las dos presidencias rotatorias del Consejo en 2020: Croacia en el primer semestre y Alemania en el segundo semestre.

Junto a ello, el Eurogrupo (con nuevo presidente elegido por populares y países pequeños el 9 de julio, el irlandés Paschal Donohoe) ha continuado la lucha por culminar la unión ▷

monetaria y bancaria (que ya tiene mecanismo de supervisión y resolución bancaria pero que carece aún de la garantía común de depósitos), así como de la unión de mercados de capitales, después de que la Comisión diera carta blanca a los déficits presupuestarios por encima de lo establecido en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de 1997, con objeto de luchar contra la crisis económica derivada de la COVID-19 por la caída de ingresos tributarios y el necesario y hasta recomendado por el FMI y el BCE aumento de gastos.

El 16 de septiembre, en el discurso sobre el Estado de la UE, la presidenta de la Comisión Europea, Von der Leyen, estableció seis prioridades: el Pacto Verde, el Pacto Digital, que la economía trabaje para las personas, una Europa más fuerte en el mundo, la promoción del estilo de vida europeo y el nuevo impulso a la democracia europea.

En el ámbito de las relaciones exteriores, la UE ha visto como Suiza, por referéndum del 27 de septiembre, decidía continuar con la libre circulación de personas que tiene en vigor con la UE y que había sido puesta en cuestión por los eurófobos helvéticos. La UE ha coesponsorizado la Conferencia Ministerial Euromediterránea de Barcelona por los veinticinco años de la Unión para el Mediterráneo. La UE ha puesto en marcha, el 11 de octubre, el mecanismo para el control de las inversiones extranjeras directas en países de la UE que afecten a sectores estratégicos y que sean controladas por Gobiernos de países terceros, al tiempo que ha procurado mejorar sus relaciones con China con una cumbre (el 14 de octubre) pensando en un acuerdo, comprendiendo comercio, inversiones, cambio climático, biodiversidad y pandemia.

Pero, por descontado, la principal acción exterior de la UE en 2020 ha sido culminar la

negociación para la separación del Reino Unido de la UE, que empezó como una cuestión interna de Gran Bretaña, entonces miembro de la UE, pero que ha acabado como una acción exterior al estar, ya, Gran Bretaña fuera de la Unión Europea.

El 23 de junio de 2016, los ciudadanos británicos votaron a favor de abandonar la UE en el referéndum convocado por el *premier* David Cameron. Después, el 27 de mayo de 2017, la *premier* Theresa May notificó oficialmente al Consejo Europeo la intención británica de abandonar la UE y el EURATOM, de acuerdo con el artículo 50 del Tratado de Lisboa y el 106 del Tratado EURATOM. El 17 de octubre de 2019 el Consejo Europeo aprobó el Acuerdo sobre la Retirada de Gran Bretaña e Irlanda del Norte de la UE y del EURATOM, pactado por los negociadores europeos y británicos, así como la Declaración Política referida a la futura relación entre la UE y Gran Bretaña, que, tras algunos cambios, tuvo una versión consolidada el 13 de junio de 2020. Con ello, el Reino Unido abandonó la UE el 31 de enero de 2020 y el acuerdo de retirada entró en vigor el 1 de febrero de 2020. Las negociaciones sobre la futura asociación entre ambas partes empezaron el 2 de marzo y tras la decisión del Gobierno conservador de Johnson de no solicitar una extensión del periodo de transición, este finalizó el 31 de diciembre de 2020, dos días después de que *in extremis* se acordara la firma del Acuerdo de Comercio y Cooperación UE-Reino Unido y su aplicación provisional a partir del 1 de enero de 2021 y hasta el 28 de febrero. La presidenta de la Comisión, Ursula von der Leyen, el presidente del Consejo, Charles Michel, y el *premier* británico, Boris Johnson, firmaron el 30 de diciembre de 2020 el Acuerdo Comercial y de Cooperación UE-Reino Unido por el que, cara a la ▷

opinión pública, se ha pactado un «Brexit blando», aceptando un libre comercio limitado. El Parlamento británico lo ratificó por 521 votos a favor y 73 en contra (de ellos 46 escoceses), el 30 de diciembre, pese a que los *brexiters* más euroescépticos han debido aceptar concesiones pesqueras, la aceptación por el Reino Unido de las regulaciones europeas en materia laboral, de medio ambiente y de subsidios estatales y hasta la frontera de Gran Bretaña con Irlanda del Norte, inexistente desde los Acuerdos de Viernes Santo, bajo la ficción de una frontera marítima y hasta la «europeización» de Gibraltar a través de su inclusión en el espacio Schengen. Curiosamente, solo los norirlandeses podrán seguir participando en el programa Erasmus, lo cual ha sido interpretado como señal de una futura integración de Irlanda del Norte en la República de Irlanda. Como culminación del proceso de separación, el Parlamento Europeo debe ratificar, a principios de enero de 2021, el Acuerdo Comercial y de Cooperación con el que, a partir del 1 de enero de 2021, el Reino Unido conserva limitadamente el libre comercio con los 27, pero ha abandonado el Mercado Único Europeo, con su consabida libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales, la Unión Aduanera que comprende la gestión del arancel exterior común y los acuerdos internacionales en vigor entre la UE y terceros países, así como las políticas comunitarias. En este sentido, incluso el movimiento de turistas y sus mascotas tiene ciertas limitaciones y se pueden exigir visados, al tiempo que habrá restricciones para el tráfico de viajeros y de determinados alimentos, y serán necesarios nuevos documentos para conducir, así como la Carta Verde para los vehículos.

Con ello, el Reino Unido y la UE pasan a formar dos mercados separados con espacios

regulatorios y legales distintos, que reintroducen barreras al comercio de bienes y servicios y a la movilidad de intercambios transfronterizos que no existieron mientras el Reino Unido fue miembro de la UE. Las inspecciones fitosanitarias en frontera y los documentos aduaneros exigidos a partir de ahora son un buen ejemplo de ello.

Se ha querido decir que con tal acuerdo se ha pasado a un «Brexit blando», pero la realidad es que nos encontramos ante un Brexit más duro de lo deseado por el Reino Unido, pues Londres se ha comprometido a que sus empresas deban competir en igualdad de condiciones con las europeas, lo que supone que el Reino Unido ha renunciado a su autonomía regulatoria para poder conceder subvenciones desleales o privilegios laborales o fiscales que distorsionen la competencia, lo cual vale, también, para Gibraltar, pues España no podía aceptar la competencia desleal desde el Peñón.

7. España y el sistema económico internacional

Pedro Sánchez logró la investidura como presidente del Gobierno el 7 de enero de 2020, tras haber estado en funciones a lo largo de 2019. Su investidura obtuvo 167 votos a favor y 165 en contra, con los apoyos parlamentarios de algunos partidos de ideología dispar e incluso opuesta al programa del PSOE, lo cual ha generado algunas tensiones en el seno del Gobierno de coalición PSOE-Unidas Podemos respecto a determinadas decisiones de política económica y presupuestaria y hasta de relaciones exteriores (como ha sido el caso del Sahara, en que el vicepresidente Iglesias —de Unidas Podemos— abogaba por un referéndum ▷

de autodeterminación en contra de la posición española alineada con Marruecos), lo cual no ha sido óbice para que el Gobierno consiguiera sacar adelante el presupuesto, el 3 de diciembre, con 188 votos —PSOE (120 votos), Unidas-Podemos (35), Esquerra Republicana de Catalunya (13), Partido Nacionalista Vasco (6), Bildu (5), PDCat (4), Mas País (2), Compromís (1), Nueva Canarias (1), PRC (1), Teruel Existe (1)— y con el voto negativo del Partido Popular (88), VOX (52), Ciudadanos (10), Junts (4), CUP (2), Navarra Suma (2), Foro Asturias (1), Coalición Canaria (1) y Bloque Nacionalista Galego (1). Este variopinto conjunto de sopor-tes parlamentarios a Sánchez está condicionando las decisiones y las leyes que la Moncloa puede aprobar, lo cual ha llevado al Banco de España a ser bastante crítico con determinadas posiciones del Gobierno.

Desde casi sus inicios como presidente, Sánchez se vio acosado por las decisiones a adoptar respecto a la pandemia de la COVID-19, que tuvo sus primeras manifestaciones en febrero de 2020. Ya el 12 de febrero el Mobile World Congress que debía celebrarse en la Feria de Barcelona del 24 al 27 de febrero tuvo que suspenderse ante el temor de las principales empresas de telecomunicaciones a que sus delegados pudieran infectarse con la COVID-19 (Apple, Facebook, Amazon, Sprint, Nokia, Ericsson, Deutsche Telekom, Vodafone, British Telecom, Telefónica, LG, Sony, y HMD entre otras), lo cual fue el prelude de la cancelación de muchas ferias y congresos que deberían haberse celebrado en varias ciudades españolas y que no pudieron llevarse a cabo, generando un impacto económico muy adverso en el turismo, el transporte aéreo y en la mayoría de los sectores económicos vinculados a estas actividades (hostelería, restauración, transporte, etc.).

El gran peso del turismo en la economía española ha determinado que la bolsa española haya sido una de las bolsas con más retroceso del mundo durante 2020 (15,5%) y que la caída del PIB español haya sido más fuerte que el de otros países con una economía menos vulnerable a la COVID-19.

Por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, se declaró el estado de alarma para la gestión de la pandemia ocasionada por la COVID-19, confirmando el confinamiento que se había establecido el 12 de marzo. A través del RDL 8/2020 se establecían medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al coronavirus, creando figuras de apoyo a empresas y de apoyo social a quienes tenían que dejar de trabajar por el cierre temporal de sus empresas (ERTE). Desde entonces, la economía ha padecido una serie de medidas de emergencia sanitaria que han dado lugar a que la economía española haya decrecido en 2020 un 12,8%, según el cálculo del FMI, con caída de las exportaciones, según estimación provisional del Gobierno, del 22,7%.

Todas estas cifras tan negativas llevaron al Gobierno, el 19 de abril, a proponer a la Comisión Europea la creación de un fondo de recuperación económica para hacer frente a los gastos derivados del impacto de la COVID-19, con un montante de 1,50 billones de euros, que fuera financiado con deuda y que permitiese transferencias a los Estados miembros. Fue una contribución que ayudó a que la Comisión Europea pudiera proponer, en mayo, su Plan de Recuperación de 1,85 billones de euros, que darían pie a la creación del NGEU mencionado en la sección anterior.

España trató de conseguir que la vicepresidenta tercera del Gobierno, Nadia Calviño, consiguiera la presidencia del Eurogrupo en sustitución del portugués Mario Centeno, que la ▷

había ostentado desde enero de 2018, pero, al final, el candidato conservador irlandés antes mencionado fue el nombrado para tal presidencia. Nadia Calviño siguió siendo, hasta el 8 de mayo, la presidenta de la Junta de Gobernadores del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, y España ha liderado durante 2020 el Consejo Ministerial de la OCDE, que celebró su reunión ministerial (aplazada en mayo por la COVID-19) el 28 de octubre, con intervenciones del presidente Pedro Sánchez, el secretario de la OCDE, Angel Gurría; la ministra de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, Arancha González Laya; la ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital, Nadia Calviño; la ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, Teresa Ribera; así como la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto. Este Consejo Ministerial de la OCDE, celebrado telemáticamente, pasará a la historia como el de las 5 G: *growth, globalisation, green, generations y global governance*. Tal Consejo fue una apuesta renovada por el multilateralismo tan cuestionado por algunos países y por otros foros internacionales.

El 27 de noviembre se celebró en Barcelona la Cumbre Euromediterránea que celebró el 25 aniversario de la creación de la Unión para el Mediterráneo, cuyo presidente actual es el jordano Ayman Safadi y cuyo secretario general es el egipcio Nasser Kamel. A la presidencia del acto se unieron el Alto Representante para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad de la UE, Josep Borrell, y la ministra de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España, Arancha González Laya.

José Manuel Campa, que había alcanzado el 14 de marzo de 2019 la presidencia de la Autoridad Bancaria Europea, ha recomendado en 2020 la concentración bancaria para mejorar la rentabilidad. Inspirados por esta idea,

CaixaBank y Bankia anunciaron en septiembre que iban a unirse en un proceso que culminó en diciembre con la absorción de Bankia por CaixaBank, dando lugar al primer banco español (el tercero si se tiene en cuenta que Banco Santander y BBVA tienen mayor actividad internacional), con unos activos totales de 600.000 millones de euros y 20 millones de clientes, cuyo principal accionista es la Fundación Bancaria la Caixa (30% del capital), seguido por el FROB (16%), con sede social en Valencia y sedes operativas en Barcelona y Madrid. Quizás inspirados por la misma idea, el BBVA y el Banco de Sabadell anunciaron también que se iban a fusionar (16 de noviembre), aunque tal fusión no llegó a cuajar. Sí ha funcionado, en cambio, la fusión de Unicaja y Liberbank aprobada el 29 de diciembre. Mientras tanto, Luis de Guindos sigue desempeñándose como vicepresidente del Banco Central Europeo, Fernando Restoy preside el Instituto de Estabilidad Financiera del Banco de Pagos Internacionales (Basilea) y el gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, ha desempeñado su segundo año (de su mandato de tres) como presidente del Comité Bancario de Basilea.

Aunque se espera que la economía española se recupere en 2021 —si la pandemia lo permite— y la vicepresidenta Calviño ha podido anunciar una mayor recaudación tributaria a finales de 2020, España sufrirá efectos negativos por el Brexit, el proteccionismo mundial y la crisis mundial de la COVID-19, lo cual no ha repercutido en que aumente la prima de riesgo de España gracias a las medidas adoptadas por el BCE y gracias a la perspectiva de las ayudas que se van a recibir desde Bruselas. Con ello, el Tesoro español está colocando bonos a 10 años a intereses negativos, por primera vez en la historia, pese a que la deuda pública española se situaba, a finales del tercer ▷

trimestre de 2020, en 1.308.085 millones de euros, equivalentes al 114,1 % del PIB, y a que existe una gran preocupación por la financiación de los déficits presupuestarios y las pensiones que obligarán a recurrir, también, a más crédito internacional.

Mientras tanto, las empresas multinacionales españolas se han mostrado muy activas sobre el plano internacional, algunas comprando activos en el extranjero, como Cellnex, Grifols, Abertis, Puig Beauty and Fashion, AENA, RENFE, Telefónica o ACS, o vendiendo activos exteriores para mejorar su liquidez, como Banco Sabadell o Naturgy.

También algunas ONG españolas se han visibilizado mucho en este 2020 terminado. Quizás la palma se la ha llevado Open Arms (financiada en algunas de sus operaciones por George Soros), rescatando pateras de emigrantes africanos que intentaban llegar a Europa por el Mediterráneo o por Canarias y en situación de peligro, pero también deben mencionarse Médicos sin Fronteras, Cáritas e Intermón-Oxfam, que reciben financiación de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) y de la Unión Europea.

A señalar también, naturalmente, que militares españoles y guardias civiles han seguido realizando misiones de mantenimiento de paz con unidades y observadores en el contexto de Naciones Unidas, la OTAN y la UE. A este respecto, el Consejo de Ministros del 22 de diciembre aprobó una nueva continuidad para las mismas. Las dos actuaciones con mayor participación de efectivos son las de Líbano y Malí.

Bibliografía

Aldecoa, F. et al. (2020). *La Unión Europea y la pandemia mundial. Un actor imprescindible en la*

nueva y necesaria gobernanza mundial. Catarata para el Consejo Federal Español del Movimiento Europeo.

Alesina, A., Favero, C., y Giovazzi, F. (2020). *Austeridad: cuándo funciona y cuando no*. Deusto.

Arroyo, D. et al. (2020). *Ciberseguridad*. CSIC-Catarata.

Banerjee, A.V., y Duflo, E. (2020). *Buena economía para tiempos difíciles*. Taurus.

Bosca, J. E., Doménech, R., y Ferri, J. (2020). *El impacto macroeconómico del coronavirus*. FEDEA Economy Notes.

Bradford, A. (2020). *The Brussels Effect, How the European Union rules the World*. Oxford University Press.

Bregolat, E. (2020). Es ya muy tarde para parar a China. *Política Exterior*, 194, marzo-abril.

Calavia, O. (2020). *Basura: ensayo sobre la civilización del desecho*. Pepitas.

Cerrillo, A. (2020). *Emergencia climática. Escenarios del calentamiento y sus efectos en España*. Libros La Vanguardia.

Chomsky, N. (2020). *La responsabilidad de los intelectuales*. Sexto Piso.

Comisión Europea (2020). *Respuesta al Coronavirus*. Bruselas.

De Vicente, A., y Otamendi, J. J. (2020). Entrada en vigor del eco, ¿cambios en la política monetaria de África Occidental. *Boletín Información Comercial Española* (3129), 51-60.

De la Puente, C. (2020). *Islam e Islamismo*. CSIC-Catarata.

Détang-Dessendre, C., y Guyomard, H. (coord.) (2020). *Quelle Politique Agricole Commun demain*. Editions Quae.

Elorza, A. (2020). *El círculo de la yihad global*. Alianza. ▷

- Emmott, B. (2020). *Japans' Far More Female Future*. Oxford University Press.
- European Central Bank (2020). *Emergency Purchase Programme (PEEP)*. Frankfurt.
- Fasman, J. (2020). *We see it All: Liberty and Justice in the Age of Perpetual Surveillance*. Public Affairs Press.
- Feas, E. (coord.) (2020). La Unión Europea tras la pandemia. *Información Comercial Española, Revista de Economía* (916).
- Fernández Ordoñez, M.A. (2020). *Adiós a los bancos*. Taurus.
- García-Durán, P., y Serrano, E. (2020). *Geoconomía y comercio en tiempos de cambio*. CIDOB.
- García Margallo, J. M. (2020). *Memorias heterodoxas de un político de extremo centro*. Península.
- Gay de Liébana, J. M. (2020). *Revolución tecnológica y nueva economía. Todos los secretos contables de Apple, Google, Facebook y Amazon al descubierto*. Deusto.
- Gros, D. (2020). *The great lockdown*. CEPS.
- Guerra, S. (2020). Política económica ante la emergencia del coronavirus, *Boletín Económico de Información Comercial Española* (3122), 3-19.
- Hirschman, A. O. (2020). *La retórica reaccionaria*. Clave intelectual.
- Huntington, S.P. (2020). *El choque de civilizaciones y otros ensayos sobre occidente*. Alianza.
- Justes, R. (2020). *La nueva clase dominante: gestores, inversores y tecnólogos. Una historia del poder desde Colón y el Consejo de Indias hasta Black Rock y Amazon*. Arpa.
- Krugman, P. (2020). *Contra los zombis, economía política y lucha por un mundo mejor*. Crítica.
- Lacalle, D. (2020). *Libertad o igualdad*. Deusto.
- Lee, K-F. (2020). *Superpotencias de la inteligencia artificial: China, Silicon Valley y el Nuevo Orden Mundial*. Deusto.
- Lerer, L., et Fausset, R. (2020). *Etats-Unis : La Géorgie détient la clé de la présidence Biden*. *Courrier International* (1569), 20-21.
- Lozano, I. (2020). *Son molinos, no gigantes: como las redes sociales y la desinformación amenazan a nuestra democracia*. Península.
- Maalouf, A. (2019). *El naufragio de las civilizaciones*. Alianza Editorial.
- Malamud, C. (2020). *El sueño de Bolívar y la manipulación bolivariana*. Alianza.
- Malm, A. (2020). *Qui apagara aquest incendi: historia i perspectiva davant l'emergencia climática*. Tigre de Paper.
- Marquetti, H. (2020). La culminación del proceso de unificación monetaria y cambiaria en Cuba: posibles impactos. *Boletín Económico de Información Comercial Española* (3130), 67-79.
- Martínez Maillo, F. (2020). *El Banco Central Europeo. Propuestas de reforma*. Taurus.
- Mercado, F. (2020). *Una pandemia de errores*. Deusto.
- Milanovic, B. (2020). *Capitalismo nada más: el futuro del sistema que domina el mundo*. Taurus.
- Molina, T. (2020). Simbiosis pesca-medio ambiente: las organizaciones regionales de pesca. *Boletín Económico de Información Comercial Española* (3127), 49-60.
- Morin, E. (2020). *Changeons de voie: les leçons du coronavirus*. Denoël.
- Morris, M. (2020). *Lockdown (Bloqueo)*. Libros de la Frontera.
- Nansen McCloskey, D. (2020). *Por qué el liberalismo funciona*. Deusto. ▷

Francesc Granell Trias

- Niño Becerra, S. (2020). *Capitalismo 1679-2065: una aproximación al sistema que ha producido mas prosperidad y desigualdad en el mundo*. Ariel.
- Osnos, E. (2020). *Joe Biden: una nueva era*. Península.
- OECD (2020). *Why do gender gaps in education and work persist*. París.
- OECD (2020). *Colombia se convierte en el 37 país miembro de la OCDE y Costa Rica ingresará pronto*. París.
- Orden Mundial (2020). *El mundo no es como crees*. Barcelona, Ariel.
- Rodríguez Zapatero, J. (2020). *Por una España Digital*. Planeta.
- Rossy, R. (2020). *Toda la verdad sobre el coronavirus*. Homologens.
- Ruiz Doménech, J. E. (2020). *El día después de las grandes epidemias: de la peste bubónica al coronavirus*. Taurus.
- Rull, V. (2020). *El Antropoceno*. CSIC-Catarata.
- Sassoon, D. (2020). *Síntomas mórbidos. Anatomía de un mundo en crisis*. Crítica.
- Sen, A. (2020). *Sobre ética y economía*. Alianza.
- Stiglitz, J. E. (2020). *El poder, el poble i els beneficis a l'era del descontentament*. Edicions 62.
- Strangio, S. (2020). *In the Dragon's Shadow: Southeast Asia in the Chinese Century*. Yale University Press.
- Subdirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Secretaría de Estado para la Unión Europea (2020). Marco Financiero Plurianual 2021-2027 y Plan de Recuperación para Europa post-COVID-19, *Boletín Económico de Información Comercial Española* (3127), 3-15.
- Subdirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Unión Europea de la Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional (2020). Una respuesta a la pandemia para transformar la economía europea. *Boletín Económico de Información Comercial Española* (3127), 17-31.
- Torres, J. (2020). *El crash de la COVID-19. Análisis de una crisis diferente a todas las demás*. Pirámide.
- Torres, J. M. (2020). *Criptomonedas*. Gestión.
- Trias de Bes, F. (2020). *La Solución Nash: la reactivación económica tras el COVID-19*. Paidós.
- Vilariño, R. D., y Domingo, J. A. A. (2020). *La era de la disrupción digital: empleos, desigualdad, y bienestar social ante las nuevas tecnologías digitales*. Deusto.
- WHO (2020). *China Joint Mission on Coronavirus Disease COVID-19*. Geneva.
[https://www.who.int/publications/i/item/report-of-the-who-china-joint-mission-on-coronavirus-disease-2019-\(covid-19\)](https://www.who.int/publications/i/item/report-of-the-who-china-joint-mission-on-coronavirus-disease-2019-(covid-19))
- World Bank (2020). *Protecting People and Economies, integrated Policy Responses to COVID-19*. Washington.
- Zuboff, S. (2020). *La era del capitalismo de la vigilancia*. Paidós.



Ramón Casilda Béjar*

LA ACTIVACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL ESPAÑOL DESDE EL PACTO VERDE DE LA UNIÓN EUROPEA

La pandemia de la COVID-19 ha generado una crisis sin precedentes que afecta especialmente a la economía y a las empresas españolas. Las características del tejido empresarial español, con un fuerte predominio de microempresas y pymes, de productividad reducida y especializada en algunos de los sectores más afectados por la crisis, aconsejan su reestructuración y reactivación. La reestructuración del tejido productivo, que requiere un amplio consenso y colaboración a largo plazo, debe alinearse con el Pacto Verde Europeo y la digitalización como pilares básicos del crecimiento económico. Propongo la creación del «Instituto Verde y Digital de la Pequeña y Mediana Empresa».

Palabras clave: productividad, especialización, pymes, I+D, Mittelstand, COVID-19.

Clasificación JEL: J24, O32, O47.

1. Identificación del tema

Aún se sentía el legado del prolongado periodo recesivo de la «crisis» de las *subprime* o hipotecas basura que comenzó en Estados Unidos, en agosto de 2007, y que ocasionó descensos desconocidos del producto interior bruto (PIB) y una recesión de la economía mundial como no se había conocido desde la década de 1930 con la Gran Depresión.

Ahora, en 2020, una inesperada «crisis» impacta y sacude con mucha mayor intensidad y virulencia la economía española y mundial. Esta vez, por la llegada súbita de un cisne

amarillo desde la ciudad de Wuhan (China), que está demostrando las gravísimas consecuencias económicas, empresariales, laborales, sociales y humanitarias que conlleva la economía de la salud¹.

Nos enfrentamos, pues, a una crisis sin precedentes, la pandemia del coronavirus o la COVID-19², que perturba con intensidad el orden económico de nuestro país a una velocidad y escala desconocida desde la Guerra ▷

¹ Para más detalle sobre economía y COVID-19, véase https://www.eleconomista.es/autor/Ramon-Casilda-Bejarhttps://blogs.elconfidencial.com/economia/tribuna/2020-04-09/sobrepasamiento-fondo-compensacion-europeo-covid19_2540963

² La aparición de la COVID-19 ha puesto en evidencia que cuando destruimos la biodiversidad, destruimos el sistema que sustenta la vida humana. A nivel mundial, mil millones de personas son contagiadas cada año y millones de ellas mueren debido a las enfermedades causadas por los coronavirus; y alrededor de un 75% de todas las enfermedades infecciosas emergentes en humanos son zoonóticas, lo que significa que se transmiten de animales a personas. La naturaleza nos está enviando un mensaje.

*Profesor del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá. Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles. Consultor Estratégico Iberoamericano.

Versión de junio de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2021.3131.7146>

Civil. Incorporando una complejidad tan enorme, que la gran cantidad de hechos, más allá de los estrictamente económicos, nos hacen ver que estamos ante una situación económica «única».

Así lo constata el Fondo Monetario Internacional (FMI), que, en la actualización de su informe «Perspectivas de la economía mundial» (WEO, octubre de 2020), esta se contraerá un 4,4% en 2020. Lo que supone una ligera mejora con respecto a la última perspectiva de junio de 2020, y en parte se debe a la rápida reapertura de China y los estímulos en los países ricos a raíz de la pandemia del coronavirus. A pesar de esta leve mejora, el FMI advierte que la recuperación económica «probablemente será larga, desigual e incierta».

España sufrirá el mayor retroceso de las economías avanzadas, ya que su PIB caerá un 12,8%. Sin embargo, los pronósticos para 2021 son más optimistas, ya que se espera que crezca un 7,2%. En 2020, en las otras llamadas «economías avanzadas», como Estados Unidos (-4,3%), Alemania (-6,0), Japón (-5,3) o Reino Unido (-9,8%), la caída del PIB será menor. China, en cambio, evitará la recesión, con un aumento del PIB real del 1,9%. Las dos principales economías latinoamericanas, Brasil y México, registrarán una contracción del 5,8% y del 9%, respectivamente. En 2021 se prevé que las economías de ambos países experimenten una recuperación: México, un 3,5%; y Brasil, un 2,8%.

De manera que, en concordancia con el comportamiento de la economía, la destrucción de empresas también es bastante mayor que en otros países de nuestro entorno, lo que indica la existencia de unas condiciones particulares que limitan la fortaleza y la capacidad de resistencia del tejido empresarial español. Situación que ahonda en la apremiante

necesidad de transformación estructural de la economía española.

Para que dicha transformación estructural de la economía española sea efectiva deben introducirse cambios relevantes en la estructura productiva. Estos cambios alteran por completo el crecimiento económico, queremos decir, tanto en el sector privado como en el público. En el primero, con mayor intensidad, puesto que es el que más contribuye al aumento de la renta per cápita.

Queda claro, pues, que, ante la inmensa y veloz caída del tejido empresarial, y, en consecuencia, la destrucción masiva de puestos de trabajo, resulta esencial evitar el colapso productivo y económico. Por tanto, junto con los necesarios como indispensables apoyos e incentivos públicos, las empresas son la clave para detener el deterioro acelerado de la economía española y frenar el desempleo y la pérdida de rentas que rebajan la capacidad de consumo.

Abro nota. La teoría del consumo, introducida por John M. Keynes en 1936, nos indica que la renta disponible corriente (es decir, la que se obtiene anualmente después de descontar los impuestos) es el factor más importante para determinar el consumo. El propio Keynes estableció una «ley psicológica», donde las personas vinculan estrechamente su gasto a su renta. Si deseamos que la locomotora de la economía comience a funcionar, hay que proteger las rentas de las familias, pero para ello tenemos que ayudar a empresas y empresarios, porque eso es lo que nos dará crecimiento del empleo y estimulará el consumo, y, por tanto, nos ayudará a superar esta crisis. Cierro la nota.

En esta situación, las empresas son la clave: grandes, medianas y pequeñas. Todas dependen —aunque las más grandes disponen de ▷

mayores medios— de la capacidad para dotarse de los recursos que les permitan aumentar sus ventajas competitivas basadas en la productividad, la calidad y la innovación.

Pero debemos tener en cuenta que el tejido empresarial español cuenta mayoritariamente con unidades de menor tamaño, como son las micro, pequeñas y medianas empresas, cuya consolidación y crecimiento representan una debilidad que no es nada fácil de superar.

Entre los factores que las investigaciones identifican como claves para conseguirlo destacan: capital, productividad, tecnología e innovación. Además, el grado de internacionalización representa una condición fundamental para poder competir y sobrevivir en un mundo globalizado.

Otro factor esencial es que carecen de una financiación adecuada según las necesidades de cada empresa y de cada sector. De hecho, en el origen de las dificultades que sufrió el tejido empresarial español durante la Gran Recesión estuvo la restricción del crédito. Las empresas españolas destacan por la acusada dependencia del crédito bancario y más aún, en el caso de las pequeñas y medianas, que lo sufren con más intensidad ante la crisis tan impactante en términos económicos y financieros de la COVID-19.

En este caso, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha desarrollado una intensa labor para la puesta en marcha y gestión de la línea de avales aprobada por el Gobierno, en marzo de 2020 (RDL 8/2020), para facilitar el acceso a la liquidez de autónomos y empresas de todos los tamaños y sectores afectados para hacer frente al impacto económico y social de la COVID-19. Ha sido un caso de éxito de colaboración público-privada y corresponsabilidad entre Administración, entidades financieras, empresas y autónomos, que ha permitido inyectar financiación al tejido productivo.

De acuerdo con los datos disponibles hasta el 30 de noviembre de 2020, las entidades financieras han registrado ante el Instituto de Crédito Oficial un total de 909.627 operaciones de financiación, por un importe avalado de 77.613 millones de euros, que han permitido la concesión de 84.327 millones de euros de financiación a autónomos y empresas. El 98% de las operaciones (892.358) son solicitudes para financiación de autónomos y pymes por un importe total avalado de 61.991 millones de euros, que han permitido canalizar 77.558 millones de euros de financiación. Asimismo, se han avalado 17.269 operaciones de grandes empresas, por importe de 22.336 millones de euros, que les han permitido obtener financiación por 33.413 millones de euros.

Una nueva línea de avales fue aprobada por el Gobierno en julio de 2020 (RDL 25/2020), gestionada igualmente por el ICO, dotada con 40.000 millones de euros, que complementa al programa anterior. La novedad es que está destinada principalmente a impulsar la recuperación y robustecer la competitividad internacional de las empresas, cubriendo necesidades de gastos corrientes y de capital y promoviendo nuevas inversiones tanto para adaptar, ampliar o renovar sus capacidades productivas, como para reiniciar su actividad empresarial.

De todas maneras, la realidad demuestra que aunque estas ayudas han resultado importantes para frenar la caída de empresas de todos los niveles, mayoritariamente de pymes, las diferentes estadísticas oficiales, así como las de organizaciones empresariales, demuestran que la destrucción de pymes resulta bastante superior a la que se produce en países de nuestro entorno de la Unión Europea.

Así que podemos preguntarnos: ¿por qué en otros países de la Unión Europea las pymes muestran mejores resultados que en ▷

España? Es el caso de las Mittelstand, las pymes alemanas. Las Mittelstand son empresas de carácter familiar, cuentan con una buena financiación y están enfocadas a la innovación y la internacionalización. El ejemplo más próximo de su fortaleza lo encontramos en la anterior crisis, cuando demostraron no solo ser capaces de resistir la Gran Recesión, sino que lograron salir más robustecidas y competitivas.

2. Estructura y características del tejido empresarial español

A partir de los años cincuenta del siglo xx, el poder económico ha sido controlado y ejercido por Estados Unidos, Japón y algunos países europeos, como Alemania, Gran Bretaña o Francia. Pero Estados Unidos resultó ser el gran triunfador y se afianzó como «líder y primera potencia mundial», hasta que desde los primeros años del nuevo siglo xxi comenzaron a posicionarse con fuerza nuevos actores, siendo el caso más destacado el de China.

En este contexto, las grandes empresas españolas se internacionalizaron y se hicieron globales, en algunos casos como líderes mundiales o regionales, como en América Latina. Por su parte, las pequeñas y medianas empresas, aunque no siguieron en igual medida esta trayectoria, sin embargo, también se han internacionalizado, aunque con distinta intensidad, y sobre todo las medianas.

De cómo se estructura el tejido empresarial español tenemos que tener muy en cuenta que España es un país donde sobresale el sector servicios. Según la Contabilidad Nacional Trimestral del Instituto Nacional de Estadística (INE), su peso en el PIB (excluyendo impuestos menos subvenciones sobre los productos) supuso el 74,31% en el tercer trimestre de

2020 y 14.508.800 empleos, según la Encuesta de Población Activa (EPA)³. La industria tiene el 14,0%⁴ (2.687.700 empleos), la construcción, el 6,5% (1.249.300 empleos)⁵ y la agricultura, el 3,8% (731.100 empleos). Por subsectores más específicos, entre el comercio y la hostelería aglutinan el 23,3% del total de ocupados.

Para la economía de cualquier país, el tejido empresarial es lo más importante, quizás lo más importante. Y las iniciativas de las políticas y los agentes económicos (básicamente privados) son los que le otorgan la capacidad productiva y competitiva, adaptándose a los cambios en la demanda y tratando de ser competitivos a lo largo del tiempo (Sequeiros, 2019)⁶.

Participamos de la idea de que el tejido empresarial español debe modificar su sistema productivo. Para lograrlo, se impone que priorice la caja negra de la «productividad». Esto requiere de mayor inversión en investigación y desarrollo (I+D)⁷, íntimamente relacionada con la disponibilidad del conocimiento necesario para generarlo.

Hay que tener en cuenta que las empresas que más crecen son aquellas que realizan un esfuerzo considerable en la investigación y desarrollo de nuevos productos o en mejoras de calidad de los ya existentes. La aplicación de más y mejores recursos a las actividades de I+D permite aumentar la tasa a la que tiene lugar el ▷

³ Porcentualmente, los ocupados supusieron, en el tercer trimestre el 75,7% del total, frente al 73,5% de 2009.

⁴ En Europa es el 19% y en 1996 estaban en el 20% y en el 21%, respectivamente. El objetivo europeo de alcanzar el 20% del PIB en 2020 no se ha cumplido.

⁵ En 2008 contaba con 2,5 millones de empleados, una cifra que no dejó de reducirse hasta 2014, cuando bajó del millón. A partir de 2015, comenzó un ligero pero constante aumento en el empleo.

⁶ Julio Sequeiros (5 de mayo de 2019): El Tamaño de la empresa y el sistema productivo español. *La Voz de Galicia*. A Coruña.

⁷ Investigación y desarrollo (I+D) es un término que se aplica a todas las actividades que realiza una empresa para buscar nuevos conocimientos científicos o tecnológicos (investigación), que serán aprovechados por la empresa (desarrollo) para la producción de nuevos materiales, productos, servicios o mejora de los mismos.

progreso técnico y la productividad del trabajo a nivel agregado. Estas actividades de I+D son procesos costosos no exentos de incertidumbre, pero permiten a las empresas obtener beneficios debido a la diferenciación y competitividad de sus productos y al poder de mercado que adquieren en relación con sus competidores.

El tejido empresarial español, el 1 de enero de 2020, contaba con 3.404.428 millones de empresas, que daban empleo a 19,18 millones de trabajadores, según los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) —donde se aplica la adaptación realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2020) del concepto estadístico de empresa introducida por primera vez en los datos referidos a 1 de enero de 2019— y de la EPA.

Una característica sobre el total de ocupados es que 0,88 millones apenas tienen educación primaria (5%) y 4,91 millones solo cuentan con la primera etapa de la educación secundaria (26%). Si los agrupamos a todos, tenemos casi un tercio del total de trabajadores que mayoritariamente cuenta con una baja formación.

Al respecto, el gobernador del Banco de España argumentaba que el capital humano del tejido empresarial español debe mejorar su cualificación, pues presenta una desventaja en relación a nuestras economías de referencia. En España, según Eurostat, el 40,5% de los autónomos y el 35,1% de los empresarios tienen un nivel de estudios bajo, frente al 24,8% de los autónomos europeos y el 20,1% de los empresarios (Hernández de Cos, 2019).

2.1. Las microempresas

De los 3,4 millones de empresas, solamente 279.000 tienen seis o más asalariados; las

empresas restantes son microempresas, autónomos sin asalariados o empresas que cuentan con un único asalariado o no más de cinco. Así, tendríamos a casi al 40% de los asalariados españoles trabajando en aproximadamente tres millones de microempresas. Un dato a considerar es que básicamente cuentan con trabajadores de baja cualificación, los cuales, en el mejor de los casos, alcanzan la enseñanza obligatoria.

El segmento de la microempresa representa lo más típico del tejido empresarial español. Es absolutamente dominante en sectores como restauración, hostelería, comercio al por menor, construcción, reparaciones, reformas... Sectores en los que la productividad del trabajo es muy reducida, y en los que, en estos tiempos de COVID-19, se desata una intensa competencia entre los trabajadores por los empleos disponibles, empujando a los salarios a la baja. Además, y esto es relevante, son sectores orientados hacia la satisfacción de la demanda interna, muy apartados de la competencia internacional.

Estas microempresas trabajan en sectores muy sensibles al ciclo económico, creando empleos abundantes y de baja calidad en las fases de expansión y expulsando mano de obra en igual cantidad en las fases de contracción. Podría decirse, y sería cierto, que este fenómeno se produce en prácticamente todas las economías europeas. Lo particular y específico del caso español es el enorme tamaño que tiene este sector en la economía española con empresas de reducido tamaño en sectores como el turismo, la hostelería y la construcción.

Aquí reside uno de los problemas más relevantes de la economía española: el tamaño, ya que con menos de diez trabajadores, realmente, se pueden hacer muy pocas cosas. ▷

2.2. Las pequeñas y medianas empresas

Las pequeñas empresas son las más de 206.000 que comprenden entre 10 y 49 asalariados que emplean unos tres millones de trabajadores. Para estas empresas, la legislación laboral se torna más compleja cuando superan los 50 trabajadores, siendo relativamente frecuente que una empresa prefiera constituir otra nueva antes que superar dicha cantidad.

Las medianas empresas son las casi 22.000 que se sitúan entre los 50 y los 249 asalariados, dando empleo a unos 2,4 millones. En total, las 228.000 pequeñas y medianas empresas ocupan a 5,4 millones de trabajadores, agrupando otro tercio del empleo. Las pymes, que generan el 62% del valor añadido, representan lo más característico del sistema productivo, aunque nuestro país es superado por Italia, Grecia y Portugal. Por tanto, las pymes deben ser el objetivo primordial de la política económica de cualquier Gobierno.

En última instancia, las 228.000 pymes, con sus 5,4 millones de empleos, conforman la columna vertebral del tejido empresarial de nuestro país. Su inconveniente proviene de su reducido «tamaño», que tradicionalmente se considera como una desventaja competitiva por su limitada productividad y crecimiento, dificultades propias para su expansión internacional, bien por inversión extranjera directa o por exportación.

Aunque es preciso matizar que el interés suscitado por las empresas medianas, como activas protagonistas del comercio internacional, se remonta años atrás, cuando fueron parte de la solución a la Gran Recesión con sus activas exportaciones. Interés que se ha visto fortalecido por una creciente atención hacia estas empresas con cualidades de campeones ocultos que operan en el mercado medio

(*middlemarket*) y que se suman a las nuevas tendencias del comercio internacional⁸, que emerge con la pandemia del coronavirus.

La mayor atención prestada a las pymes desde el estallido de la anterior crisis se debe a su dinamismo exportador. Aunque no por ello lo tienen fácil para igualar a las *Mittelstand*, que, por su alta especialización, son empresas de nicho y, generalmente, de productos intermedios e innovadores.

Las *Mittelstand* constituyen el 95% del tejido productivo alemán, y como empresas medianas emplean entre 100 y 200 trabajadores. En este caso, el tamaño sí que importa, porque cuanto más grandes son, mayor resistencia tienen. Siendo muy conscientes de la importancia de invertir en I+D, ya que les permite transformar e innovar sus procesos productivos y ser más competitivos internacionalmente. En términos país, Alemania invierte en I+D un 2,94% del PIB, frente al 1,24% español, situado muy por debajo de la media europea del 2,12%. España, en 2018, no había recuperado el nivel de inversión pública en I+D, presentando una importante brecha con la Unión Europea (UE). El esfuerzo no solo está lejos del promedio comunitario, sino que la brecha aumenta cada año. La convergencia que tuvo lugar hasta 2008, cuando se redujo la distancia a medio punto porcentual, se ha convertido en una clara divergencia, de modo que en 2018 la distancia era de casi nueve décimas, aproximadamente la misma que en 2000 (0,88%).

La explicación de esta distancia, entre España y la media de la UE en términos de I+D, no hay que buscarla en el potencial ▷

⁸ Entre las nuevas tendencias del comercio internacional destaca la «internacionalización digital», que ofrece ahora más que nunca enormes oportunidades de negocios, sobre todo para las pymes, dado que reduce los costes logísticos, los cobros y pagos, la formalización de los contratos y los servicios auxiliares a la exportación, así como los servicios financieros alternativos a la banca tradicional.

económico. Si tomamos los valores medios de la UE-28 como índice 100, la renta per cápita española alcanzaría los 91 puntos, mientras que la inversión en I+D por habitante se quedaría en 49. En 2018 había cinco países en Europa con menor renta por habitante que España, pero con una mayor apuesta por la I+D (Eslovenia, Estonia, Hungría, Portugal y República Checa).

También contrasta la trayectoria de España en I+D con la de la Unión Europea, que en 2018 ya invertía un 27% más que antes de la crisis de 2008. Si se compara con China, que durante el periodo 2008-2018 ha duplicado sus niveles de inversión en I+D, y desde 2015 hasta 2018 invierte al mismo nivel que la Unión Europea (ambas economías destinan un 2,12% de su PIB), durante el periodo 2009-2018, España acumula un aumento del 2,5%, claramente inferior a los crecimientos observados en las otras cuatro grandes economías europeas: Alemania (38%), Reino Unido (21%), Italia (17%) y Francia (12%)⁹. Llama la atención el desigual comportamiento de la inversión pública entre España y Europa. El crecimiento acumulado de la inversión pública en nuestro país entre 2009 y 2018 es del -9,8%, inferior al dinamismo europeo (10,5%). Curiosamente, mientras que España pierde peso en Europa, la misma Europa lo hace frente a China.

Así las cosas, las pymes españolas compiten desde sus capacidades distintivas, destacando su espíritu emprendedor, que les permite crear nuevos negocios, identificar nuevas oportunidades y demostrar una gran flexibilidad para adaptarse a los requerimientos del mercado interno y externo. Estas capacidades distintivas se combinan con otras que no lo son tanto, como el tamaño y la formación de los

trabajadores, que representan un inconveniente para que puedan desenvolverse en entornos innovadores que favorezcan la productividad. La productividad de las pequeñas y medianas empresas españolas es un 40% inferior al de las alemanas, aunque su menor productividad se compensa por un menor coste unitario¹⁰.

Al respecto, es preciso destacar que la secuencia entre tamaño y productividad demuestra que a medida que se avanza en tamaño, la productividad que se alcanza es mayor. Al encontrarse la dimensión empresarial y la productividad tan relacionada, y ser esta última el factor clave del crecimiento del PIB per cápita a largo plazo, no es de extrañar que exista una fuerte correlación entre el tamaño de las empresas y el nivel de renta per cápita. Lo cual indica que los determinantes de la dimensión empresarial coinciden, en buena medida, con la productividad.

Los resultados relativos de la empresa española, en cuanto a su dimensión y eficiencia productiva, contrastan con la fortaleza de sus exportaciones y, más concretamente, con el aumento de las ventas exteriores en la zona euro y con el sostenimiento de la mismas globalmente, situación que expresa su firmeza competitiva. La explicación de esta aparente paradoja la encontramos, como revelan numerosos estudios, en que otros factores, distintos a los costes y precios relativos (tradicionales determinantes de la competitividad), desempeñan un papel relevante en el dinamismo mostrado por los productos españoles en los mercados internacionales.

Aunque resulte contradictorio, la explicación está en la heterogeneidad del tejido ▷

⁹ Para más detalle véase el «Informe COTEC 2020».

¹⁰ El costo unitario se calcula a partir de los costos variables y fijos incurridos en el proceso de producción. El cálculo del costo unitario es: (costos fijos totales + costos variables totales)/total de unidades producidas.

empresarial español, donde encontramos grandes empresas exportadoras que logran altos niveles de productividad y eficiencia que ocupan posiciones de liderazgo en los mercados internacionales, junto con otras numerosas firmas de menor tamaño que presentan una gran eficiencia productiva, más volcadas al mercado interior y expuestas a la competencia externa. Así, la fortaleza competitiva de la economía española descansaría en el grupo de grandes empresas dinámicas y eficientes exportadoras. Si bien, este no es un rasgo que diferencie a España de otros países, pues las exportaciones se concentran generalmente en las grandes empresas, por lo general multinacionales (Gandoy y Álvarez, 2017).

No obstante, durante los últimos años, sobresalen las medianas empresas, que han incrementado su dinámica competitiva exportadora, utilizando la estrategia del destino geográfico, donde combinan los mercados maduros y emergentes. Así, la elevada concentración de las exportaciones en el mercado europeo¹¹ (con mucho, nuestro principal cliente), uno de los más exigentes y con mayor capacidad de compra del mundo, ha favorecido la penetración exportadora en otras economías avanzadas, al mismo tiempo que progresivamente lo hacían en las economías emergentes, impulsoras durante las últimas décadas del crecimiento de las importaciones. No obstante, el todavía limitado grado de penetración en estas economías pone de relieve la necesidad de que continúen diversificando la cartera de destinos de sus exportaciones, sin descuidar, claro está, las posiciones en los mercados tradicionales como el europeo.

¹¹ Del total mundial, España exporta a la UE el 71,3, a América Latina, en torno al 5,5%, siendo algo superior al que mantiene con EE UU (4,9%) y con Canadá (4,7%).

Por último, se puede constatar, según los análisis sobre la calidad de las exportaciones españolas, una creciente presencia de productos industriales más sofisticados y de mayor calidad. Los esfuerzos de las empresas para ajustar sus productos a la demanda mundial y avanzar en la diferenciación de su producción, les ha permitido defender su posición competitiva en actividades altamente expuestas a la competencia internacional, al ofrecer una favorable relación calidad-precio (Gandoy y Álvarez, 2017).

Se hace vital, pues, conseguir vencer el factor crítico de las pymes españolas en relación con el tamaño asociado a la productividad, y no solo para lograr una mayor penetración en los mercados internacionales, sino también como una de las principales respuestas a los retos y vulnerabilidades del crecimiento de la economía española.

El crecimiento es un fenómeno complejo por el que, gracias a la acumulación de cantidades crecientes de factores de producción de mayor calidad y de técnicas más eficientes, las economías producen más y mejores bienes y servicios. Es, por tanto, un proceso dinámico al que es consustancial la modificación de la composición de la producción y la especialización, de modo que este tipo de cambio estructural puede ser considerado como uno de los hechos estilizados del crecimiento económico (Kuznets, 1975).

En primer lugar, el propio crecimiento económico y la elevación de los niveles de renta per cápita influyen en el patrón de consumo y, por tanto, en la demanda relativa de los diferentes bienes y servicios. A largo plazo, el crecimiento de la renta per cápita suele ir acompañado de determinadas transformaciones estructurales que favorecen su continuidad o hacen más equitativa su distribución entre ▷

la población¹². Como resultado, cambia la estructura sectorial de la economía y su desarrollo. De hecho, el desarrollo económico¹³ se caracteriza por la aparición de nuevos bienes y servicios de mayor calidad, impulsando nuevos sectores productivos que van adquiriendo mayor peso en el conjunto de la economía.

En segundo lugar, los diferentes sectores productivos se caracterizan por la utilización de distintas tecnologías y, por tanto, por sus diferentes niveles de productividad total de los factores (PTF)¹⁴ y distintos grados en la intensidad en el uso del capital, así como diferentes ritmos de progreso técnico. Así mismo, el tipo de especialización productiva influye en los niveles sectoriales y agregados de productividad total de los factores y en sus niveles de crecimiento. Los cambios en la estructura productiva de una economía afectarán a su crecimiento y al logro de mayores niveles de desarrollo.

Una anomalía de la economía española, durante las últimas décadas, es que el aumento de la productividad total de los factores ha sido realmente escaso, e incluso mostró tasas de crecimiento negativas durante buena parte de la primera década del siglo XXI. La PTF ha

crecido durante los últimos veinte años aproximadamente un 0,2% en promedio, dos décimas menos que la media de la eurozona, de acuerdo con las estimaciones de la Comisión Europea¹⁵. Este bajo crecimiento tiene un coste en términos de riqueza. Un cálculo sencillo permite ilustrar que, si la PTF se hubiese comportado como en la zona euro, la renta por trabajador español alcanzaría casi el 90% de la media de la eurozona, frente al 79% que representaba en 2018 (Eurostat, 2018). El salario medio español es un 21% inferior al salario medio bruto de los países de la Unión Europea, según se desprende del VII Monitor Anual Adecco sobre Salarios 2019.

España cuenta, además, al menos con otras dos anomalías en comparación con otros países de la eurozona. La primera consiste en que la productividad de las pequeñas y medianas empresas de nueva creación es más reducida. Estas nuevas empresas muestran niveles de productividad inferiores a la media de su sector, lo que sugiere la existencia de un periodo de aprendizaje para que converjan hacia la eficiencia media. La literatura, al explicar los resultados y los niveles de productividad entre los diferentes segmentos de empresas, señala tres aspectos claves: i) nivel de capitalización, ii) esfuerzo y resultados innovadores y iii) cualificación de los trabajadores.

La otra anomalía es que el crecimiento del empleo explica dos tercios del crecimiento económico registrado desde 1995; mientras que el tercio restante se explica por la contribución de la acumulación de capital y de la productividad total de los factores. El aumento de la ocupación y la baja productividad han sido las dos ▷

¹² Para más detalle, véase Myro (2017).

¹³ Durante la década de 1980, los conceptos de «crecimiento y desarrollo» se distanciaron. El «desarrollo» adquirió una mayor dimensión humana, referida a la distribución del ingreso, a la satisfacción de necesidades básicas como la salud, la educación y la elevación del nivel de vida en general. Mientras que «crecimiento» significa un aumento del tamaño de la economía por la asimilación o adquisición de bienes y servicios, acompañado de un aumento de la población. Así, cuando una economía se desarrolla, se encuentra mejor cualitativamente, pero cuando una economía crece, se hace mayor cuantitativamente. El crecimiento cuantitativo y la mejoría cualitativa podrían seguir caminos diferentes. Naciones Unidas admitió que el crecimiento económico podría producirse incluso sin consecuencias sociales positivas para una determinada sociedad (Izquierdo, 2002).

¹⁴ La productividad total de los factores se define como la diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción y la tasa media de crecimiento de los factores utilizados para obtenerla, donde los factores de ponderación son las participaciones de cada factor en la renta nacional. En otras palabras, la suma de contribuciones de los factores productivos (trabajo y capital) y la PTF coincide con la tasa de variación del PIB. También se obtiene a partir del modelo expresado en términos per cápita, como diferencia entre la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo y la del capital por trabajador, esta última ponderada por la participación del capital en la renta.

¹⁵ Las cuentas de la productividad y el crecimiento económico se incorporaron como novedad en el Reglamento N.º 549/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de mayo, relativo al sistema europeo de cuentas nacionales y regionales de la Unión Europea.

caras de la expansión de los sectores del turismo, de la construcción y de los servicios. Según los informes elaborados por IESE-Adecco¹⁶, España es el tercer país de la Unión Europea; detrás se encuentran Polonia y Portugal, con un menor rendimiento por hora trabajada.

El resultado de estas anomalías es que la economía española mantiene un tejido empresarial dominado por un gran número de empresas de reducida dimensión, escasamente productivas, con baja especialización y formación, y, por otra parte, cuenta con un grupo menor formado por empresas de mayor tamaño (multinacionales) que se encuentran a la altura de sus homónimas europeas.

Entre las empresas industriales, que son las de mayor tamaño, se comprueba que cuentan con una posición de ventaja con relación tanto en el esfuerzo inversor como en los resultados innovadores y de personal cualificado. Esto se comprende muy rápidamente, teniendo en cuenta que poseen tecnologías y conocimientos de los que carecen por lo general las pequeñas y medianas.

Por tanto, las pequeñas y medianas empresas tienen que plantearse el crecimiento como un objetivo permanente. Deben estar abiertas ante las oportunidades de fusiones y adquisiciones, acuerdos y alianzas estratégicas, con el propósito de favorecer las economías de escala que les habilitan las oportunidades que suponen tener un mayor tamaño. De esta manera, sería más factible reestructurar el tejido empresarial español en beneficio de una mayor productividad, innovación e internacionalización, traducido en un más vigoroso crecimiento.

¹⁶ Informes elaborados por el Centro Internacional de Investigación del IESE, que incorporan y sintetizan toda una serie de indicadores sobre el mercado laboral a partir de los datos estadísticos de Eurostat, el INE y las distintas oficinas nacionales de estadística.

De manera que nos encontramos con un tejido empresarial donde la alta importancia de las pymes en la economía española hace sentir la incesante necesidad de acometer una «reactivación», haciendo que las microempresas se conviertan en pequeñas, estas en medianas, las medianas en grandes y las grandes en multinacionales.

Al mismo tiempo, deben operar un importante cambio de mentalidad en cuanto a cuáles son las variables para competir; no deben utilizar solo las ventajas comparativas de los precios de los factores productivos, es decir, tienen que abandonar la idea de competir solo en costes si quieren tener ventajas competitivas, al tiempo que han de incorporar nuevos factores relacionados directamente con la sostenibilidad, la digitalización, la calidad y la marca que incorporan valor añadido. Este es el reto y los desafíos principales que tienen las pymes españolas para los próximos años.

Así que todo apunta en la misma dirección. Las pequeñas y medianas empresas deben prepararse lo más velozmente posible para poder hacer frente a los desafíos y competir con el mayor de los éxitos en el nuevo tablero del ajedrez global del mundo pos-COVID-19.

2.3. *La gran empresa*

La gran empresa se refiere a la que tiene más de 250 asalariados. De este tipo hay unas 4.800, que dan empleo a 5,35 millones de personas, otro tercio del total de la población en activo, un porcentaje algo menor que en la Unión Europea, donde Reino Unido (ya fuera de la UE), Irlanda, Alemania o Francia emplean en torno al 37% y el 47% de la población activa.

Este segmento cuenta con una característica estratégica que lo convierte en particular. ▷

Una gran cantidad se ha internacionalizado y algunas son grandes multinacionales globales, sobre las cuales las políticas tienen que actuar con cautela, teniendo en cuenta que los países sin excepción las apoyan, y más en estos momentos tan particulares de la COVID-19. Las posiciones internacionales de liderazgo, que mantienen las grandes empresas y los bancos españoles con especial relevancia en América Latina, las sitúan en la vanguardia y la punta de lanza de la economía española¹⁷.

Las grandes empresas españolas, en su expansión internacional, han desplegado una estrategia gradualista. Como indica la teoría, lo hacían conforme acumulaban habilidades y experiencias, mejoraban la competitividad y gestión de las distintas ventajas que ofrecían en los países. Así procedieron desde los primeros años de 1990, cuando iniciaron la expansión internacional hacia América Latina (Casilda Béjar, 2002), región que les permitió abrir una nueva etapa que las conduciría a convertirse en multinacionales globales.

Abro nota. La construcción por parte de España de grandes empresas multinacionales significa un hecho relevante en la historia económica mundial. Hecho al que no se le ha prestado la atención merecida. Construir grandes multinacionales, incluidas las entidades financieras, es un proceso que a los países con más experiencia y poseedores de grandes firmas les ha llevado cuando menos más de medio siglo, como es el caso de las multinacionales estadounidenses, y las más antiguas, como las alemanas o inglesas, han tardado varios. Es un dato a tener muy en cuenta. Cierro la nota.

En cuanto a los niveles de productividad, prácticamente, no ofrecen diferencia alguna

con sus competidores, y como sector altamente internacionalizado es el mayor responsable de la actividad exportadora e inversora española. Son también responsables de gran parte de la innovación en los productos y los procesos productivos. Su gran reto es liderar la «cuarta revolución industrial», que incluye la automatización, la robótica, la inteligencia artificial, la nanotecnología, la biotecnología, y tecnologías genéricas que inciden sobre un conjunto amplio de sectores y que, por esa misma razón, pautan los incrementos y calidad de la producción. También anticipan escenarios que harán caer las líneas divisorias entre algunos sectores, y no solo industriales, sino también financieros, cuya competencia se ha exacerbado.

Lo ha hecho con la llegada de las *fintech* (empresas tecnológicas-financieras que abiertamente compiten con los bancos pero que al mismo tiempo establecen acuerdos y alianzas conjuntas) y las *bigtech* (las grandes corporaciones tecnológicas), que han acuñado el acrónimo GAFa (Google, Amazon, Facebook, Apple). A las GAFa se les añaden otras como Microsoft, Samsung y Paypal, más las asiáticas Baidu, Alibaba y Tencent, conocidas como BAT. En conjunto, representan un muy poderoso *big bang* para el negocio financiero que compite directamente con los bancos, y que les preocupa por los siguientes motivos: i) los menores costes operativos marcan su competitividad, ii) la positiva ratio costes-ingresos permite ampliar su modelo de negocio, iii) las *fintech* como las GAFa cuentan con un portentoso poder de mercado¹⁸. ▷

¹⁷ Para un amplio análisis sobre las grandes multinacionales españolas y su presencia global, véase *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar* (Casilda Béjar, 2011).

¹⁸ Un ejemplo es Amazon, que es una página web, un medio de pago, una fórmula algorítmica y una potente red logística. De esta manera se desentiende de toda relación con lo productivo, con lo que supone de reducción de costes, y una vez convertido en el actor dominante, extrae rentabilidad presionando a cada uno de los participantes en la cadena, al mismo tiempo que obtiene cantidades ingentes de datos que los convierte en valor.

Para la gran empresa se ha producido un hito destacado en cuanto a su estrategia de producción (sin tener en cuenta las amplias y considerables implicaciones que trae consigo la COVID-19). Hasta ahora, su estrategia pasaba por la deslocalización en perjuicio de la localización, que, como es conocido, desde la llegada del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, se encuentra estimulada por políticas proteccionistas que finalmente han desembocado en la guerra comercial que libra Estados Unidos con China,

y que ha adquirido dimensiones globales tras las críticas experiencias del corte de suministros de las cadenas de abastecimiento desde China, como consecuencia de la crisis de la COVID-19.

De manera que las grandes empresas españolas, que estratégicamente deslocalizaron su producción y la concentraron generalmente en China, casi con toda seguridad, finalizada la pandemia del coronavirus, la revisarán profundamente, y especialmente la concentrada o que mayoritariamente pasa por China. ▷

Las empresas españolas y la estrategia de deslocalización

La estrategia de la deslocalización no es un fenómeno aislado, sino que ha existido bajo diversas formas y nombres, aunque no con la dimensión, la intensidad y aceleración que adquirió a partir de la década de 1990, años de mayor expansión económica en los países avanzados y de impulso a la integración económica por la reducción de las barreras comerciales, en especial de los aranceles. Esta mayor presión competitiva se asocia con la deslocalización, como mecanismo para la reducción de los costes de las empresas, entre ellos los laborales, que aumenta el atractivo de fabricar en zonas con salarios más bajos. Además, la aparición de nuevos y extensos mercados emergentes con claras perspectivas de expansión ofrecían grandes oportunidades de negocio.

A su vez, ha ido acompañado de un fuerte aumento de la competencia entre países que se disputan la captación de IED, utilizando para ello incentivos fiscales, laborales y de otro signo. Es, pues, una etapa inversora caracterizada por la deslocalización de la producción y la creciente movilidad del comercio internacional. Pero esta dinámica está decayendo y algo importante está sucediendo, que puede dar un giro importante en las estrategias de deslocalización de las multinacionales en sentido inverso, aunque, si es necesario, continuarán aprovechándola como arma competitiva. Sin embargo, diversos movimientos indican que se ha iniciado un viaje de retorno de la producción hacia los países de origen.

Una de las principales manifestaciones del proceso de globalización económica es la internacionalización de los procesos productivos. Ante la creciente competencia de las economías emergentes, las empresas de las economías avanzadas —fundamentalmente multinacionales, pero no solo— han diseñado nuevas estrategias, entre las que destaca la división internacional de la producción, léase cadenas de valor. Esta forma de organización implica que la cadena de valor de un producto se divide en distintas etapas productivas que se localizan allí donde pueden obtenerse menores costes y se disponga de un entorno que garantice la viabilidad del proceso productivo (infraestructuras de transporte y comunicaciones, ventajas de exportación a los mercados internacionales, seguridad jurídica de las inversiones y la propiedad privada y una economía estable). El resultado ha sido un extraordinario desarrollo de cadenas globales de producción en las que intervienen múltiples empresas y países.

El objetivo de esta estrategia es mejorar la posición competitiva de las empresas mediante la disminución de los costes de producción, en particular los costes laborales. Así, en los últimos años, las empresas de las economías avanzadas han ubicado las cadenas de valor más rutinarias e intensivas

en trabajo manual en economías con inferiores niveles de renta y salarios. A esta deslocalización de actividad y empleo se añade la pérdida ocasionada por el cierre de empresas incapaces de afrontar la intensificación de la competencia internacional.

La industria española ha participado activamente en este proceso de internacionalización, aumentando progresivamente su dependencia de bienes intermedios importados desde las últimas dos décadas del siglo veinte. En un primer momento, lideraron el proceso la fabricación de vehículos de motor y las industrias intensivas en mano de obra como la confección, que, tras la adhesión de España a la Unión Europea, tuvo que hacer frente a un fuerte incremento de la competencia comunitaria y extracomunitaria. Desde mediados de los años noventa del siglo veinte, los principales protagonistas han sido las industrias intensivas en tecnología —maquinaria de oficina o equipos electrónicos—, donde las cadenas de valor globales han mostrado una mayor actividad.

Las estadísticas de comercio en valor añadido permiten constatar la creciente participación española en cadenas de valor globales, tanto mediante la transformación de bienes intermedios importados (muy especialmente en la fabricación de vehículos, donde los *inputs* externos suponen prácticamente la mitad del valor exportado) como, en menor medida, a través de la provisión de *inputs* intermedios a otros países para su incorporación en las exportaciones (manufacturas más vinculadas a los recursos naturales y las industrias metálicas básicas).

Esta vía de internacionalización, que avanzó rápidamente en la segunda mitad de los años noventa del siglo veinte, detiene su progresión a raíz de la crisis económica de 2008-2009, como ocurrió en el resto de las economías desarrolladas. En parte, ello se debió al colapso en los flujos comerciales ligados a la crisis internacional. No obstante, en España, como en otros países, un número destacado de empresas ha retornado su actividad hacia su lugar de origen o hacia economías avanzadas más próximas geográficamente.

Este fenómeno se le conoce como estrategia Coca-Cola: producir más localmente, más próximo al consumidor, pero sin dejar de hacerlo globalmente. Las causas tienen que ver tanto con alteraciones en los costes de producción, desde el encarecimiento del transporte o el aumento del coste laboral en los países emergentes, como por las dificultades surgidas en la coordinación de procesos productivos dispersos, de forma que se garanticen los estándares de calidad exigidos, así como por los requerimientos de seguridad laboral y salud. Y, por supuesto, todo ello con el trasfondo de la inacabada guerra comercial entre Estados Unidos y China¹.

¹ Para más detalle sobre la guerra comercial entre China y Estados Unidos, las posiciones respectivas frente a la globalización y el proteccionismo, así como la crisis de 2008 y la estrategia de deslocalización de la empresa multinacional, véase, Casilda Béjar, R. (2019).

Fuente: Gandoy y Álvarez (2017) y elaboración propia.

El ejemplo más reciente de relocalización, que afecta de lleno a la economía española y concretamente a la industria del «automóvil», es la decisión francesa enmarcada en una nueva estrategia de localización de su industria automovilística. El Gobierno francés percibe la crisis de la COVID-19 como una oportunidad única para revertir algunas políticas industriales que considera perjudiciales para el país, como la deslocalización llevada a cabo por el

Grupo PSA y Renault, dos de los fabricantes de automóviles más importantes en nuestro país.

«La industria automovilística francesa ha deslocalizado demasiado y debe replegarse. La repatriación de la producción debe ser «la contrapartida» a las ayudas que el Estado les conceda a estos grupos para superar la presente coyuntura» (Le Maire, *La Vanguardia*, 12 de mayo de 2019). El presidente francés, ▷

Emmanuel Macron, presentó un plan de 8.000 millones de euros de ayuda al sector automovilístico, para hacer frente a la crisis, que incluye el compromiso de relocalización de parte de la producción de los grupos PSA y Renault de fabricar en Francia sus vehículos «limpios, eléctricos e híbridos».

Desde el Gobierno de España se desea impulsar junto con las comunidades autónomas la reindustrialización de España. También las grandes empresas y organizaciones empresariales se suman al impulso por considerar que la industria es un motor de investigación, innovación y conocimiento. Además, la crisis de la COVID-19 ha evidenciado la necesidad de contar con cadenas de suministro industriales que han resultado ser estratégicas para hacer frente a este tipo de crisis sanitarias.

Queda claro que la deslocalización practicada durante los últimos treinta años busca los menores costes posibles. Pero la automatización, la robótica y la inteligencia artificial han reducido el incentivo del bajo coste laboral. Por tanto, hoy producir localmente ofrece una mayor seguridad ante las rupturas de las cadenas de suministro y más aún en industrias estratégicas. La relocalización que se pretendía llevar a cabo durante la próxima década de 2030, ahora, tras las experiencias acontecidas, se intensificará notablemente.

Con anterioridad, en Estados Unidos surgió el movimiento llamado «reapuntalamiento», que pretendía la «relocalización» de las empresas estadounidenses. El reapuntalamiento comenzó en EE UU antes de la elección del presidente Donald Trump y su eslogan de referencia, «América Primero». La idea partió de Harry Moser en 2010. El movimiento representa un esfuerzo para que las empresas estadounidenses regresen y creen nuevos empleos industriales en el país. La iniciativa trabaja con

las industrias y fabricantes para ayudarlos a reconocer su potencial de ganancias locales, así como el papel fundamental que desempeñan en el fortalecimiento de la economía utilizando la producción nacional¹⁹.

También se observa un proceso de reapuntalamiento en los países más avanzados de la Unión Europea, atrayendo las producciones deslocalizadas en las zonas de menor desarrollo del Sudeste Asiático. Este proceso de regreso se vio favorecido por la Gran Recesión y los ajustes competitivos salariales utilizados. Otros motivos se encuentran en la subida de los costes laborales relativos, así como por la mayor exigencia en la legislación social.

Resulta significativo que *The Economist* abriese un debate *online* y una votación a favor o en contra del *reshoring* (regreso). La pregunta era: ¿tienen la obligación las multinacionales de mantener una fuerte presencia en sus países de origen? La fuerte presencia se refería a la inversión, al empleo, la producción y las compras, al menos en proporción a sus ventas. El no era defendido por el economista especializado en comercio internacional y defensor del libre comercio, Jagdish Bhagwati, que obtuvo un 46%, frente al sí que logró el defendido por Harry Moser, un 54% (Casilda Béjar, 2019).

Las grandes empresas españolas, ante todo este puzle, no deben descuidarse, pues tienen nuevos caminos por delante que recorrer, aunque muchas de ellas ya lo han iniciado, abordando profundos procesos de cambio, en unos casos, con más énfasis en el talento y las personas; en otros, con desarrollo de modelos organizativos centrados en los procesos y en el cambio tecnológico innovador, que, junto con la marca, conforman las señas de identidad ▷ de su «modelo de negocio».

¹⁹ Para más detalle, véase: www.reshorennow.org

3. El Pacto Verde de la Unión Europea y la activación del tejido empresarial español

España cuenta con niveles de actividad económica muy inferiores a la media europea, mientras que el paro y la desigualdad son bastante superiores.

La crisis de la COVID-19 impone la prioridad absoluta de frenar la destrucción de empresas y la reactivación del tejido empresarial español a favor del empleo y la recuperación de las rentas.

A los efectos, adquieren un protagonismo determinante las grandes empresas privadas (las 4.800 que emplean 5,35 millones de trabajadores), al igual que las grandes empresas públicas, que también deben ser agentes dinamizadores e impulsores, y no meros diques de contención, como sucede con la Sociedad Española de Participaciones Industriales (SEPI), dependiente del Ministerio de Hacienda, que practica un enfoque meramente administrativo, y que más bien, como sucedía desde la creación del *holding* público Instituto Nacional de Industria (INI), debería formar parte del Ministerio de Industria para crear, impulsar y ejecutar política industrial. Adviértase que la idea nada tiene que ver con recuperar el histórico INI, sino más bien con revertir el escaso interés que la política viene prestando a las empresas públicas y su protagonismo industrial (Jiménez Asensio, 2020 [blog])²⁰.

Por su parte, la Comisión Europea, con el Pacto Verde²¹ y la digitalización, ha diseñado la

estrategia de recuperación y crecimiento económico pos-COVID-19, mediante inversiones en soluciones sostenibles que incorporan la calidad del trabajo, donde la participación de las empresas, el compromiso de los ciudadanos y de todas las partes interesadas son cruciales para su éxito.

Reactivar el tejido empresarial español concuerda con la visión de un modelo avanzado productivo e innovador, alineado con la estrategia del Pacto Verde, que definió la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, «como una excelente oportunidad de aprovechar la crisis de la pandemia del coronavirus para convertir a la economía europea en más sostenible, resiliente y digital».

En la reactivación del tejido empresarial español se debe prestar una cuidada atención a las pequeñas y medianas empresas, desde el compromiso con el Pacto Verde y la digitalización, como vectores transformadores del sistema productivo europeo, que será más sofisticado, y más equilibrado y respetuoso con el cambio climático.

En su programa como presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen (noviembre de 2019) dijo:

El Pacto Verde se propone reforzar las pequeñas y medianas empresas, columna vertebral de la Unión Europea, que representan más del 95% del tejido empresarial y el 85% de los puestos de trabajo creados en los últimos cinco años. Son las que emprenden, ofrecen formación profesional a nuestros jóvenes y representan todo lo bueno de nuestra economía. Necesitamos más jóvenes emprendedores, innovadores y tecnologías de vanguardia, como fueron, hace apenas diez años, los gigantes tecnológicos de esta generación. Quiero que a las pequeñas y medianas empresas les resulte más fácil convertirse en grandes innovadores. Debemos ▷

²⁰ Donde comienzan admitiendo que la COVID-19 ha puesto de manifiesto la importancia crucial de lo público, pero también sus insuficiencias.

²¹ El Pacto Verde —la ruta que con anterioridad al coronavirus se había marcado la UE para erradicar los gases de efecto invernadero— abarca todos los sectores de la economía, especialmente los del transporte, la energía, la agricultura, la renovación de edificios y las industrias, como la siderurgia, el cemento, los textiles, los productos químicos y las TIC.

seguir desarrollando la financiación para que se conviertan en grandes innovadoras del futuro. Por ello, presentaré una estrategia específica para las pymes con el fin de garantizar que puedan prosperar, reduciendo la burocracia y mejorando su acceso al mercado. Concluiremos la Unión de los Mercados de Capitales para garantizar que tengan acceso a la financiación que necesitan para crecer, innovar y expandirse. Para ello, se creará un fondo público-privado especializado en ofertas públicas de pymes, con una inversión inicial de la UE que podrá contar también con la aportación de inversores privados. (Von der Leyen, 2019)

A los responsables de la formulación de políticas, el Pacto Verde les asigna un papel importante en el apoyo de las pequeñas y medianas empresas. Esto se debe a que estas empresas se alinean bien con las políticas que seleccionan ganadores (*pickingwinner*) o que buscan mejores prácticas, y porque ayudan a legitimar estrategias de especialización inteligente. Además, apoyan aquellas que son especialistas en nichos internacionales, ya que demuestran cómo logran diversificar sus ventas en todo el mundo, aumentando así su solidez frente a las caídas de los mercados locales.

El Pacto Verde, según el sondeo del Eurobarómetro realizado para la Comisión Europea (abril de 2019), informa que los europeos estaban muy preocupados por el cambio climático y a favor de tomar medidas en toda la UE para hacerle frente y, particularmente, para impulsar la economía y el empleo. En este punto, los principales resultados del sondeo han sido: más de ocho de cada diez encuestados están de acuerdo en que promover la experiencia de la UE en tecnologías limpias en países no miembros puede beneficiar económicamente (81%), mientras que tomar

medidas en materia de cambio climático hará que las empresas sean más innovadoras y competitivas (79%). Una gran mayoría está de acuerdo en que reducir las importaciones de combustibles fósiles procedentes de fuera de la UE puede aumentar la seguridad energética y beneficiarnos desde el punto de vista económico (72%). Siete de cada diez encuestados (70%) están de acuerdo en que la adaptación de los acuerdos por el cambio climático puede tener resultados positivos para los ciudadanos de la UE.

La hoja de ruta del Pacto Verde hace un recorrido por buena parte del conjunto de la economía europea a través de los siguientes epígrafes: i) energía limpia, ii) industria sostenible, iii) renovar y construir edificios sostenibles, iv) movilidad sostenible, v) biodiversidad, vi) de la granja a la mesa y vii) eliminar la contaminación. Para llevarlo a cabo, elabora una propuesta de inversiones y de instrumentos de financiación, dentro del marco para una transición justa e inclusiva.

El Pacto Verde contempla apoyar financieramente a las pymes más afectadas por la transición hacia la economía verde. Para ello, contará con el «Mecanismo para una transición justa», que contribuirá a movilizar 100.000 millones de euros, como mínimo, durante el período 2021-2027.

De manera que el Pacto Verde es un instrumento de movilización de recursos para una reconstrucción, reconstitución y renovación del modelo económico europeo en aras de hacerlo más resiliente, sostenible, digital y competitivo.

El Pacto Verde y la digitalización, sin dudas, debe ser la gran apuesta española que acelere la transición ecológica y las inversiones en energías limpias que estimulen la creación de nuevas empresas en sectores con futuro y empleos de calidad. ▷

4. Creación del Instituto Verde y Digital de la Pequeña y Mediana Empresa Española

En el actual contexto, resulta deseable impulsar propuestas que faciliten que el tejido empresarial español, constituido, como se ha visto, principalmente por pymes, aproveche esta movilización de recursos para avanzar en la transición hacia un modelo productivo verde y digital. En esta línea, se lanza la propuesta para la creación del «Instituto Verde Digital de la Pequeña y Mediana Empresa Española», que se basa principalmente en los siguientes puntos no definitivos:

- El instituto se crea con las aportaciones públicas-privadas y las provenientes del Fondo de Recuperación Europeo, que cuenta con 750.000 millones de euros (500.000 no reembolsables y 250.000 millones en préstamos). A España le corresponden 140.446 millones de euros (11% del PIB), de los cuales serían 77.324 millones de euros no reembolsables y 63.122 millones en préstamos.
- El instituto puede verse reforzado con aportaciones del Pacto Verde mediante el «Mecanismo para una transición justa». El mecanismo otorga apoyo para contribuir a la movilización de un mínimo de 100.000 millones de euros durante el periodo 2021-2027 en las regiones más afectadas, a fin de mitigar el impacto socioeconómico de la transición hacia la economía verde. También se cuenta con la importante contribución del presupuesto de la UE a través de todos los instrumentos directamente relacionados con la transición.
- El instituto puede recibir otros apoyos financieros provenientes del Banco Europeo de Inversiones, así como de otras instituciones europeas y españolas.
- El instituto también puede recibir aportaciones del «sector privado» en sus diferentes vertientes, donaciones a fondo perdido y otras por medio de contribuciones en especie.
- El instituto contribuye a reforzar la sostenibilidad en el modelo de negocio y en la cultura empresarial de los clientes y de los empleados mediante las acciones pertinentes de información y formación.
- El instituto no excluye que su ámbito de actuación se extienda a la microempresa.
- El instituto se encuentra relacionado y en plena sintonía con el Pacto Verde y la digitalización como los vectores transformadores del sistema productivo europeo, que será más sofisticado, sostenible y socialmente más equilibrado.

Esta propuesta y sus ideas no son definitivas ni cerradas, sino abiertas para enriquecerlas y hacer viable la creación del «Instituto Verde y Digital de la Pequeña y Mediana Empresa».

5. Conclusiones

Asumiendo que el tejido empresarial español necesita ser reestructurado y reactivado con el objetivo central de alumbrar un «nuevo modelo productivo», alineado con el Pacto Verde y la digitalización de la Unión Europea, es el momento de aprovechar intensamente esta nueva oportunidad, que en esta ocasión ofrece la COVID-19, para acometer con decisión, no exenta de audacia, la reindustrialización de ▷

la economía española. Si bien, es meridianamente cierto que dicha reindustrialización se hace recurrente en nuestro país cada vez que aparece una nueva crisis.

Además, la economía española apostó gran parte de su futuro en los servicios, entre ellos el financiero, ya que una economía moderna necesita un sistema financiero eficiente y potente que proporcione la estabilidad y la financiación adecuadas al tejido empresarial para su crecimiento y desarrollo. Sin embargo, no apostó con igual intensidad por el sector industrial, lo cual ha desembocado en un desequilibrio intersectorial que es necesario recomponer.

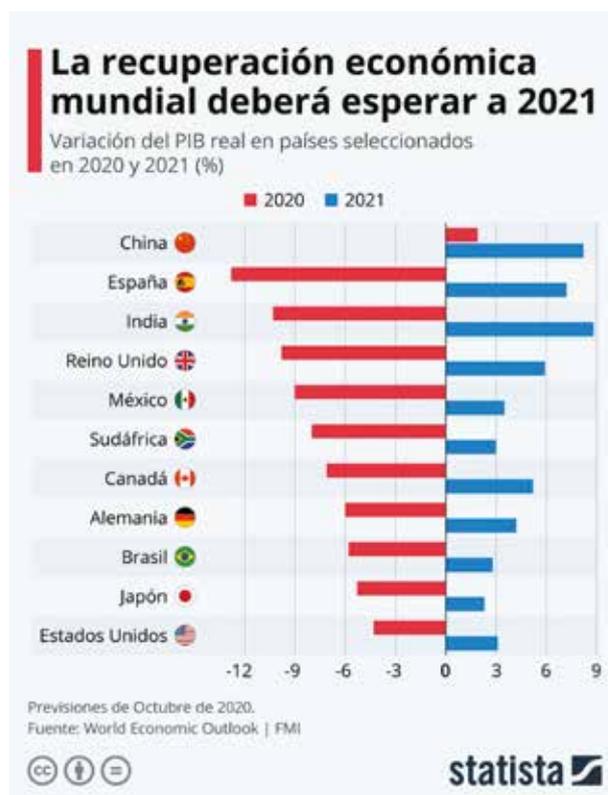
Siendo muy consciente de que el sistema productivo de un país no se reestructura de la noche a la mañana, pues forma parte de la esencia misma de su economía, hay que establecer amplios consensos entre las políticas públicas y los agentes económicos privados, dado que se corresponde con un proceso que requiere, ante todo, continuidad en la colaboración a largo plazo.

Hoy la prioridad pasa por salvar el tejido empresarial, el empleo y las rentas familiares, para así abordar, de la mejor manera posible, la reactivación de la economía española y, con ello, conseguir un tejido empresarial potente, eficiente, competitivo y alineado con el Pacto Verde y la digitalización como pilares básicos de crecimiento económico pos-COVID-19.

Ahora bien, las ideas, reflexiones y propuestas que he realizado no son un canto a las buenas intenciones, ni un ramillete de buenas voluntades ni un discurso al uso cargado de oportunismo. No, lo que trato, lo que pretendo, es alumbrar hacia dónde queremos ir y dónde queremos estar, y la manera de avanzar para conseguir un tejido empresarial o, lo que es lo mismo, un sistema productivo eficiente,

competitivo y robusto, generador de riqueza y bienestar.

De conseguirlo, se dejaría a las generaciones futuras un ejemplo de lo que significa la unidad de acción, la determinación y la solidaridad, todos ellos valores muy propios de la cultura española y europea.



Bibliografía

Casilda Béjar, R. (2002). *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá. Madrid.

Casilda Béjar, R. (2011). *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. ESIC Editorial.

Casilda Béjar, R. (2019). *Capitalismo. Crisis y Reinención*. Tirant.

COTEC (2020). *Informe COTEC 2020*. ▷

- Gandoy, R., y Álvarez, M. E. (2017). Sector Industrial. En García Delgado, J. L., y Myro, R. (Dirs.), *Lecciones de Economía Española*. Civitas Thomson Reuter.
- Hernández de Cos, P. (7 de mayo de 2019). Retos de la economía española. La productividad y el tejido empresarial. *Asamblea anual del Instituto de la Empresa Familiar*. Banco de España. <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/Gobernador/hdc070519.pdf>
- INE (2020). *Estructura y dinamismo del tejido empresarial en España*. Directorio Central de Empresas (DIRCE).
- Izquierdo, G. (2002). *La economía mundial contemporánea y sus procesos de cambio*. Instituto de Estudios Económicos (IEE). Madrid.
- Jiménez Asensio, A. (2020). Declaración sector público. *Por un sector público capaz de liderar la recuperación* [Blog]. <https://rafaeljimenezasensio.com/declaracion-sector-publico/>
- Kuznets, S. (1975). *Demographic Components in Size-Distribution of Income*.
- Le Maire, B. (12 de mayo de 2019). Declaraciones a *La Vanguardia*.
- Myro, R. (2017). Crecimiento económico y cambio estructural. En García Delgado, J. L., y Myro, R. (dirs.), *Lecciones de Economía Española*. Civitas Thomson Reuter.
- Sequeiros, J. (5 de mayo de 2019). El tamaño de la empresa y el sistema productivo español. *La Voz de Galicia*. A Coruña.
- Von der Leyen, U. (noviembre de 2019). *Mi agenda para Europa. Una unión que se esfuerza por lograr más resultados. Orientaciones políticas para la próxima Comisión Europea 2019-2024*. Comisión Europea.

**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 €	65,00 €	65,00 €
Gastos de envío España	5,12 €	7,26 €	9,41 €
Más 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,80 €		
TOTAL	72,92 €	72,26 €	74,41 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	7,00 €	7,00 €
Gastos de envío España	0,36 €	0,51 €	0,66 €
Más 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,29 €		
TOTAL	7,65 €	7,51 €	7,66 €

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	12,00 €	12,00 €
Gastos de envío España	1,16 €	1,65 €	2,15 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,53 €		
TOTAL	13,69 €	13,65 €	14,15 €

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)

Correo 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

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Se recomienda a los autores consultar la página web del grupo de revistas de *Información Comercial Española* (Revistas ICE), donde aparecen publicados los artículos en formato electrónico y se recogen los principios y políticas editoriales de publicación (www.revistasice.com).

1. Los originales se remitirán a la dirección de correo electrónico revistasice.sccc@mincotur.es. También pueden enviarse a través de la página web de Revistas ICE.
2. Sólo se aceptan trabajos originales no publicados previamente ni en proceso de evaluación en otra revista. Mientras no reciban notificación de su rechazo o los retiren voluntariamente, los autores no enviarán los originales a otros medios para su evaluación o publicación.
3. El equipo editorial podrá rechazar un artículo, sin necesidad de proceder a su evaluación, cuando considere que no se adapta a las normas, tanto formales como de contenido, o no se adecúe al perfil temático de la publicación.
4. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word. 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 incluirán la fuente de información y, en su caso, notas aclaratorias.
5. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20 (aproximadamente entre 5.000 y 6.000 palabras). La fuente será Times New Roman, tamaño 12, espaciado doble y paginado en la parte inferior derecha.
6. Cada original incluirá, en una primera página independiente, 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.
7. En la primera página del texto se incluirá:

- El título.
- Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas (aproximadamente 150 palabras) 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/jel/guide/jel.php>

8. El texto del artículo seguirá la siguiente estructura: introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía. Si hubiera anexos, se insertarán tras la bibliografía y deberán llevar título.
9. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continua 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

10. Las notas a 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.
11. Las ecuaciones y expresiones matemáticas irán centradas y, en su caso, la numeración irá entre corchetes y alineada a la derecha.
12. La forma de citación seguirá los criterios de la última versión de las normas de la American Psychological Association (APA) que se pueden consultar en la siguiente dirección <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/citations/paraphrasing>
13. Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
14. Al final del texto se recogerá la bibliografía utilizada, ordenada alfabéticamente según las Normas APA. Se recuerda que siempre que el artículo tenga DOI, este se deberá incluir en la referencia. Se pueden consultar las normas generales y ejemplos de las referencias más frecuentes en <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/references/examples>

Formato y ejemplos de las referencias más frecuentes:

Libro

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Editorial.

Pilling, D. (2019). *El delirio del crecimiento*. Taurus.

Libro electrónico con DOI (o URL)

Apellido, A. A. (Año). *Título*. <https://doi.org/xxx>

Freud, S. (2005). *Psicología de las masas y análisis del yo*. <https://doi.org/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 C. C. Apellido (Ed.), *Título del libro* (pp. xx-xx). Editorial.

Demas, M., & Agnew, N. (2013). Conservation and sustainable development of archaeological sites. En I. Rizzo y A. Mignosa, *Handbook on the Economics of Cultural Heritage* (pp. 326-343). Edward Elgar.

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.

Parés-Ramos, I. K., Gould, W. A., & 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 online con DOI (o URL)

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. <https://doi.org/xxx>

Fernández-Blanco, V., Orea L., y Prieto-Rodríguez, J. (2009). Analyzing consumers' heterogeneity and self-reported tastes: an approach consistent with the consumer's decision making process. *Journal of Economic Psychology*, 30(4), 622-633. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2009.04.005>

Informe oficial en web

Organismo (Año). *Título del informe*. <http://www...>

Fondo Monetario Internacional (2019). *Global Financial Stability Report*. <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2019/10/01/global-financial-stability-report-october-2019>

Ley/Reglamento

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

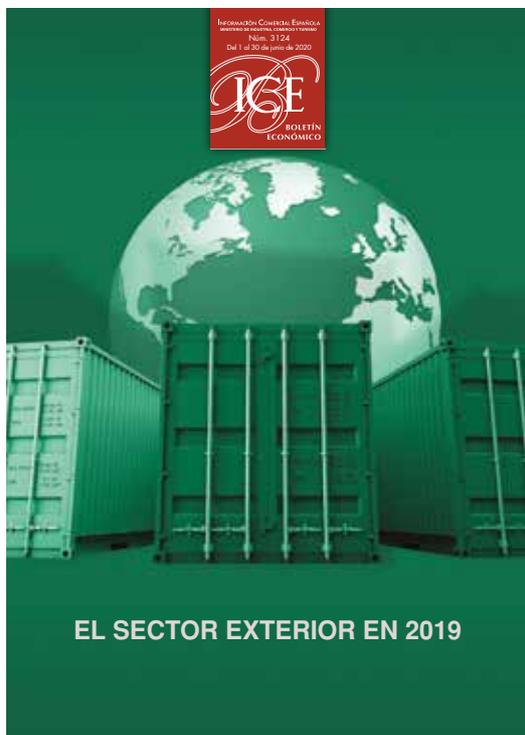
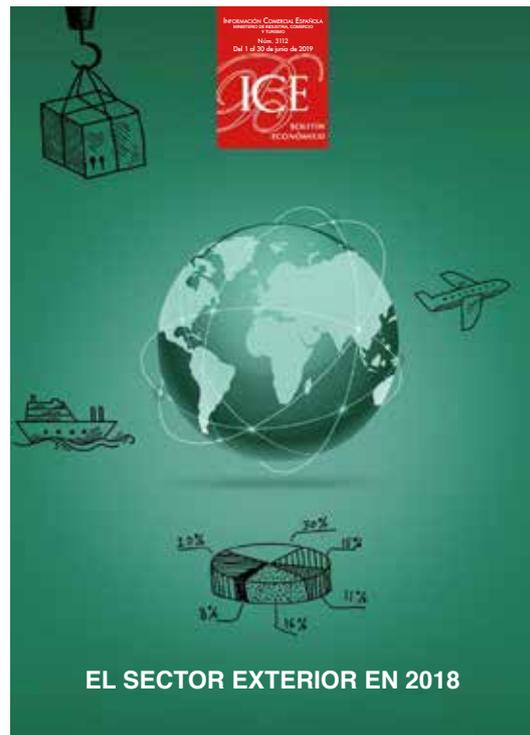
Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. *Boletín Oficial del Estado*, n.º 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <http://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

Orden de la lista de referencias bibliográficas

Las referencias se ordenan alfabéticamente y, en caso de varios trabajos realizados por el mismo autor/a, el criterio es el siguiente:

- Primero los trabajos en los que el/la autor/a figura solo/a. Correlativos de año más antiguo a año más actual de publicación.
- Segundo, aquellos trabajos colectivos en los que el/la autor/a es el/la primero/a. Correlativos por fecha.
- Tercero, en caso de coincidencia exacta de autor y fecha, debe citarse cada trabajo añadiendo una letra a la fecha. Ej.: 2014a, 2014b, etc.

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO