

ICE

BOLETÍN  
ECONÓMICO



**Comercio internacional de Castilla-La Mancha**

**Ley de fomento de la financiación empresarial**

## En preparación

- La balanza comercial agroalimentaria e 2014
- La creciente importancia del «Español para los Negocios» en las instituciones de enseñanza superior de EEUU

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

### MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3067

#### Directora

Ana de Vicente Lancho

#### Secretario de Redacción

Juan José Otamendi García-Jalón

#### Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

**Redacción:** Carmen Fernández de la Mora y M<sup>a</sup> Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M<sup>a</sup> Ávila, José M<sup>a</sup> Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Eduardo Lorenzo. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)  
**Distribución y suscripciones:** 91 603 79 97/93, [distribucionpublicaciones@mineco.es](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es)

Índices de impacto en IN-RECS

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa ([www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) <<http://www.conlicencia.com>>; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Coordinador de la edición: S.G. Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: DAYTON, SA

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

Papel exterior: ecológico estucado brillo

Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF

ECPMINECO: 1.ª ed./ 4000915

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 720-15-003-8

eNIPO: 720-15-004-3

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



## S U M A R I O

		<b>En portada</b>
Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha	<b>3</b>	La economía internacional de Castilla-La Mancha 2014-2015
		<b>Colaboraciones</b>
Judith Arnal Martínez y Antonio José Bravo Álvarez	<b>29</b>	Un breve estudio de la Ley 5/2015 de fomento de la financiación empresarial
Ramón Casilda Béjar	<b>39</b>	La incierta economía latinoamericana en 2015
Antonio Sánchez Andrés	<b>47</b>	Las relaciones comerciales hispano-chinas durante la crisis económica
David de Matías Batalla	<b>55</b>	Evolución y análisis de la IDE española a través de la empresa multinacional





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

## LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DE CASTILLA-LA MANCHA 2014-2015

Este artículo pasa revista a todos los aspectos relevantes de la actividad exterior de nuestras empresas en 2014 en comparación con 2013, así como una previsión para 2015, a partir de los datos publicados del primer cuatrimestre del año. Incluye un estudio de los flujos comerciales y el perfil de la empresa exportadora, en las cinco provincias de la región, y su distribución geográfica y sectorial, al margen de operaciones puntuales o extraordinarias que se pudieran producir. En un marco económico que vislumbra un horizonte más esperanzador, la internacionalización es y deberá seguir siendo una sólida estrategia para que nuestras empresas consoliden su recuperación, diversificando riesgos y expandiendo su mercado objetivo, aprovechando las oportunidades que la economía mundial nos ofrece. El conocer los riesgos a los que nos enfrentamos y qué instrumentos están a nuestra disposición, son los ingredientes claves para el éxito.

**Palabras clave:** comercio exterior, sectores exportadores, capítulos de importación, empresa exportadora.

**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 (CLM) a lo largo del ejercicio 2014 con una proyección para 2015, recalcando los aspectos positivos pero también los puntos débiles, con el objetivo último de que se refuercen los primeros y se corrijan los segundos en una comunidad autónoma como CLM, cuyo proceso de internacionalización es relativamente reciente pero, por ello, de un mayor interés si cabe.

En definitiva, el objetivo del presente documento se resume en dar una visión, lo más completa posible, de la economía castellano-manchega en

su vertiente internacional. La ordenación que le hemos dado persigue facilitar su uso e interpretación a los profesionales de la economía, a las instituciones y entidades socioeconómicas y, por supuesto, a las empresas que desarrollan o piensan desarrollar su actividad económica en esta región, con el objetivo de colaborar y ser de utilidad en el desarrollo de una política ortodoxa de internacionalización en función de las ventajas comparativas que tiene Castilla-La Mancha, lo que redundará en el crecimiento de la economía regional y, en consecuencia, en la mejora del nivel de vida de sus ciudadanos.

Confiamos en que este esfuerzo mantenido de información que realiza esta Unidad de la Administración General del Estado en la región, y que se complementa con otros estudios sobre los sectores más importantes en Castilla-La Mancha, pueda servir en el importante esfuerzo que esta comunidad autónoma está desarrollando para ▷

\* Este artículo ha sido elaborado por: Inmaculada García Espinosa, economista; Jefe de Unidad de Estudios Económicos. Javier López Moya, economista; Jefe de Sector de ICEX y Pedro A. Morejón Ramos, Técnico Comercial y Economista del Estado, Director Territorial.

Versión de julio de 2015.

CUADRO 1  
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE LA BALANZA DE PAGOS EN CLM

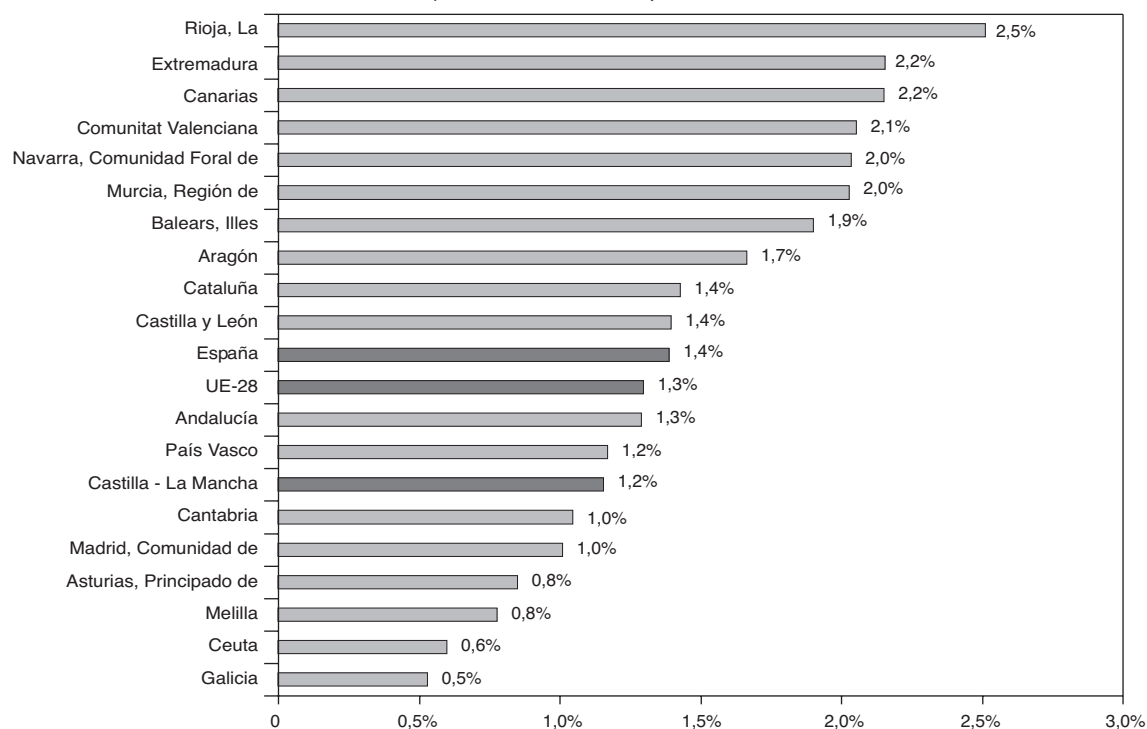
Indicadores globales	2013			2014		
	España	CLM	% CLM / ESP	España	CLM	% CLM / ESP
Exportaciones (millones euros) .....	234.239,8	5.324,1	2,3	240.034,9	5.339,7	2,2
Importaciones (millones euros) .....	250.195,2	5.683,2	2,3	264.506,7	5.867,4	2,2
Saldo Comercial (millones euros) .....	-15.955,4	-359,1	2,3	-24.471,9	-527,7	2,2
Índice de Cobertura (Xs/Ms) (%) .....	93,6	93,7	100,1	90,7	91,0	100,3
VABpb (millones euros) .....	958.471,0	34.793,3	3,6	965.110,0	34.506,1	3,6
PIBpb (millones euros) .....	1.049.181,0	38.086,1	3,6	1.058.469,0	37.844,0	3,6
Exportaciones % s/VAB .....	24,4	15,3	62,6	24,9	15,5	62,2
Importaciones % s/VAB .....	26,1	16,3	62,6	25,0	17,0	68,0
Exportaciones % s/PIB .....	22,3	14,0	62,6	22,7	14,1	62,2
Importaciones % s/PIB .....	23,8	14,9	62,6	25,0	15,5	62,0
Saldo/PIB (%) .....	-1,5	-0,9	62,0	-2,3	-1,4	60,3
Grado de Apertura (Xs+Ms)/PIB % .....	46,2	28,9	62,6	47,7	29,6	62,1

Notas: las tasas de variación anual de las exportaciones, importaciones, saldo y cobertura se calculan respecto a los datos provisionales del mismo período del año anterior.

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

Fuente: Aduanas e INE. Elaborado por la Dirección Territorial de Comercio en Toledo (ICEX).

GRÁFICO 1  
TASA CRECIMIENTO ANUAL PIB 2014  
(Variaciones de volumen)



Fuente: INE.

equipararse, también en su vertiente internacional, al resto de regiones españolas y europeas, más aún cuando la progresiva incorporación de nuevos socios está transformando la Unión Europea en un escenario de mayores posibilidades pero también de una indudable mayor competencia interna y hacia terceros países.

## 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 37.844 millones de euros, con una tasa de variación de volumen interanual a precios de ▷



mercado del 1,2 por 100, frente al -1,1 por 100 alcanzado el pasado año. En cuanto a la participación del Valor Añadido Bruto (VAB) regional sobre el total nacional, en 2014 la cuota de la región se situó en el 3,6 por 100, una décima por encima a la registrada en el año anterior.

En cuanto al análisis sectorial, el sector servicios concentra el 63 por 100 del VAB de la región, seguido del sector industrial (16,3 por 100), el agrícola (7,5 por 100); la construcción (6,7 por 100) y el sector energético con la menor contribución al VAB (5,3 por 100). El Índice de precios al consumo se ha situado en el -1,5 por 100.

Por lo que respecta a los indicadores de población y empleo de nuestra región en 2014, el volumen de población activa continúa la trayectoria descendente por tercer año consecutivo, por el abandono del mundo laboral de más de 15.300 trabajadores, lo que situó la tasa de actividad en el 58,73 por 100. La tasa de ocupación (41,99 por 100) evolucionó negativamente, perdiéndose más de 6.100 puestos de trabajo. Todo esto se traduce en una reducción de la tasa de paro hasta alcanzar el 28,50 por 100 en 2014, inferior al 28,98 por 100 del año anterior; las cifras registradas resultan casi cinco puntos por encima de la media nacional (23,70 por 100).

### 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. Posteriormente, se produjo un frenazo en esta tendencia exportadora en 1999, cayendo más de un 8 por 100 en ese año. A partir del año 2000 y hasta 2008, se inicia una nueva etapa, cuya evolución ha sido claramente alcista.

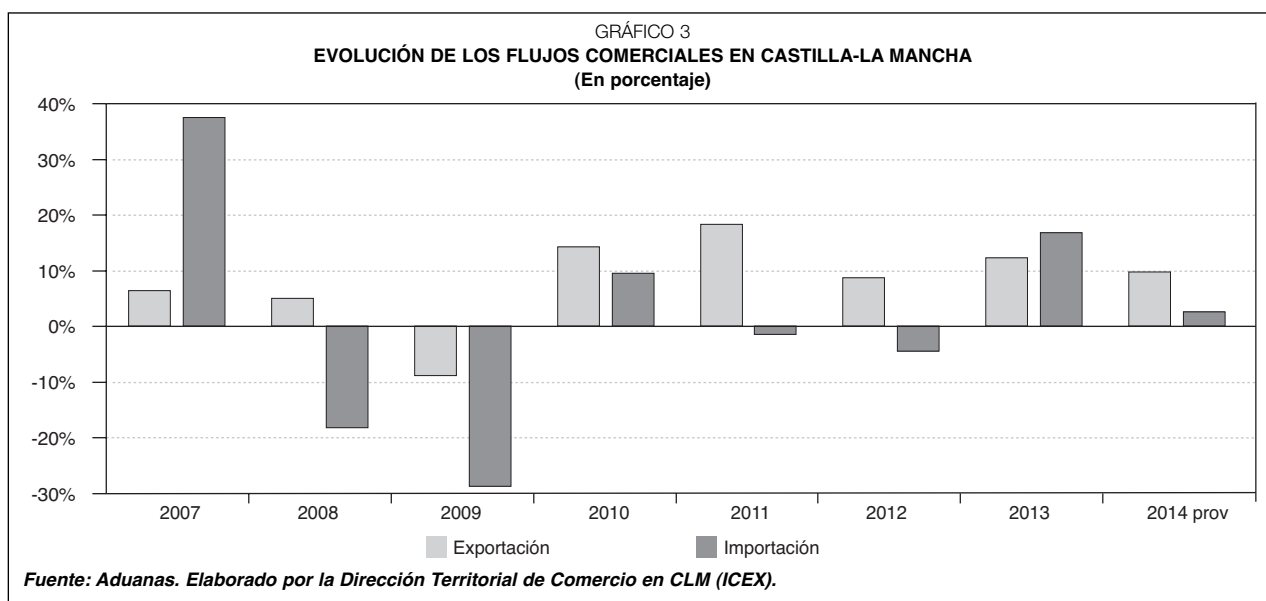
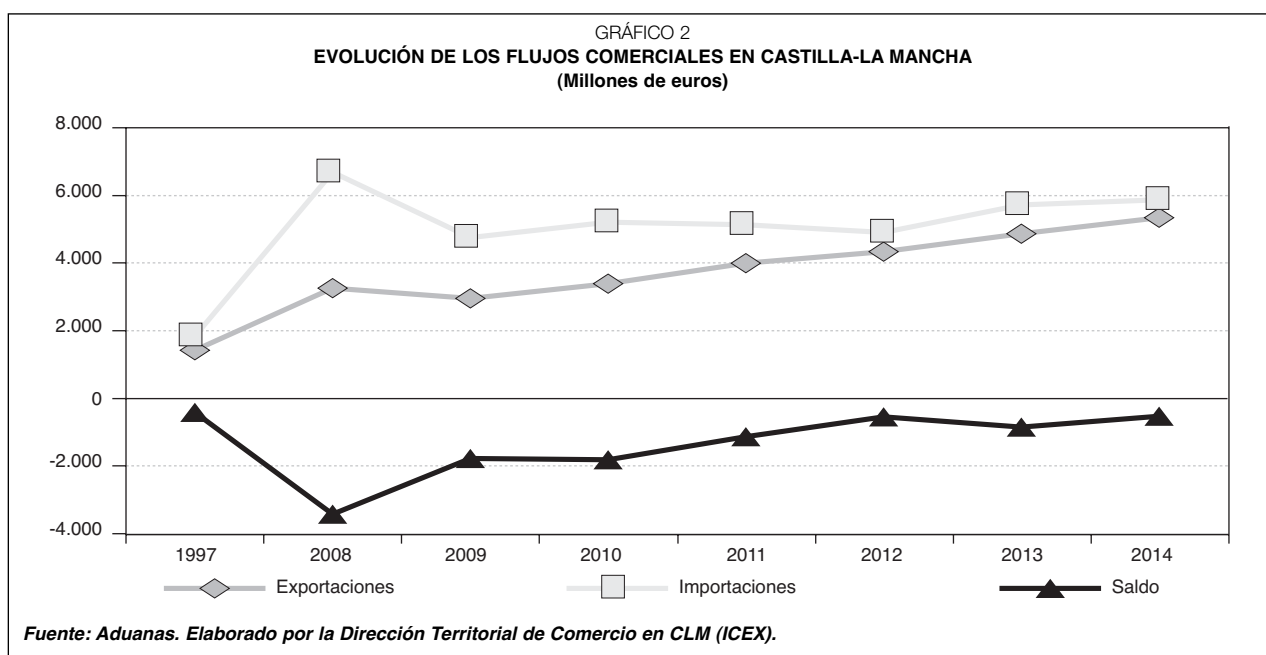
Destacando especialmente el año 2004 en el que el crecimiento fue superior a la media, debido a la ampliación de la UE a 25 socios y a la recuperación de los sectores de bienes de equipo, semimanufacturas y agroalimentario. En 2009, después de nueve años de crecimiento, y ya con datos definitivos del citado año, se constata un frenazo del 8,9 por 100 en las exportaciones de la región, sin duda impulsado por las malas cifras de la economía en general. No obstante, después de este paréntesis, a partir de 2010 se recupera la tendencia alcista perdida, recuperando, e incluso superando, las cifras de años anteriores.

Finalmente, en 2014, siguiendo con esta evolución positiva, se alcanzan cifras de récord en la exportación de Castilla-La Mancha, con un volumen de 5.340 millones de euros.

Por otro lado, la evolución de las importaciones regionales ha seguido, al igual que las exportaciones, una tendencia claramente creciente, con el paréntesis de 2005 donde cayeron casi el 9 por 100, y recuperando de nuevo el crecimiento los años siguientes, donde se alcanzaron cifras récord. A partir de 2008 se frenan las importaciones con un descenso del 18,2 por 100, influido sobre todo por el parón de la automoción, sector dominante de nuestras compras, el cual se acentúa más en 2009, con una caída del 28,8 por 100, y recuperándose ligeramente en 2010 con un incremento del 9,5 por 100. En 2011 y 2012, nuestras importaciones siguen una tendencia negativa, con sendos descensos del 1,7 y 5,2 por 100 respectivamente, y un volumen similar al alcanzado en 2009, y lejos de las cifras de los años de mayor pujanza económica. 2014 consolida la tendencia iniciada el pasado año, si bien moderando el crecimiento al 3,2 por 100. Se alcanzan cifras parejas a las de 2006, anterior a la crisis económica.

Las principales consecuencias de la evolución histórica, tanto de las exportaciones como de las importaciones de Castilla-La Mancha son las siguientes:

– La desigual evolución que han experimentado tanto las exportaciones como las importaciones, ▷



ha tenido como resultado una progresiva mejora del saldo de la balanza comercial, históricamente deficitaria, reduciendo este déficit hasta alcanzar la cifra récord de 527 millones de euros, muy lejos de la existente en 2007, 5.059 millones de euros. Esto ha sido debido en gran parte a un mayor crecimiento de las exportaciones que de las importaciones en los últimos años.

– Un deterioro del índice de cobertura (Xs/Ms), de unos veintiocho puntos porcentuales en el periodo 1995-2004, (del 70 por 100 en 1995 al 48 por 100 en 2004), llegando incluso al 38 por 100

en 2007, merced al gran crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones. Los cuatro últimos años, sin embargo, ha sobrepasado las tasas anteriores, alcanzando en 2014 el 91 por 100, la cifra más alta hasta el momento.

#### 4. Análisis general: el comercio exterior en Castilla-La Mancha en 2014

El volumen total de exportaciones de CLM en 2014 fue de 5.340 millones de euros, un 0,3 por ▷



100 más que en 2013, algo por debajo al experimentado en España, que fue del 2,5 por 100. Esto ha supuesto una participación de Castilla-La Mancha del 2,2 por 100 sobre el total exportado a nivel nacional, una décima menos que la cifra alcanzada el año anterior.

Este aparente «estancamiento» de la exportación sufrido el pasado año hay que matizarlo incidiendo en las cifras provisionales y definitivas de 2013. En este año Castilla-La Mancha alcanzó un valor provisional en sus expediciones de 5.324 millones de euros. Una vez conocidas las cifras definitivas, la cantidad ascendió a 4.866 millones, sensiblemente inferior a la declarada anteriormente. Estas diferencias, según nos ha indicado el Departamento de Aduanas de la AEAT, son el resultado de la rectificación de algunas declaraciones erróneas por parte de determinadas empresas, en su mayor parte de la provincia de Guadalajara.

Por su parte, el volumen total de importaciones en 2014 registró también un incremento del 3,2 por 100 (5,7 por 100 de media nacional) situándose en 5.867 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, de lo que se desprende que se han diversificado más nuestras empresas y por consiguiente sus proveedores. La automoción ha pasado de ocupar las primeras posiciones en el *ranking* de importación de nuestra región, al séptimo lugar, manteniendo la posición en este último año, con cifras muy alejadas de las alcanzadas en años anteriores.

Conectando ambas variables, exportaciones e importaciones, podemos extraer algunas conclusiones valiosas, analizando el saldo comercial, el índice de cobertura y el grado de apertura.

En cuanto al saldo comercial, los datos de comercio exterior en CLM durante 2014 muestran una subida del déficit comercial de casi el 47

por 100 (de 359 a 527 millones de euros). Ambos datos son provisionales, por lo que, debido a la diferencia en las cifras de exportación, mencionada anteriormente, el dato definitivo del déficit será notablemente positivo para nuestra región. A nivel nacional el saldo también es negativo, el déficit ha subido un 53 por 100, si bien matizamos que el pasado año se redujo un 50 por 100, alcanzando un récord en cifras mínimas, por lo que teniendo en cuenta esta excepción, el déficit de la balanza comercial española en 2014 está muy por debajo de la media de los últimos años.

Respecto a la tasa de cobertura, la contención del déficit ha redundado en un incremento de esta tasa hasta la cifra récord del 91 por 100, superando tres décimas la media nacional, que ha alcanzado el 90,7 por 100.

Estos resultados del comportamiento del saldo comercial y del índice de cobertura de Castilla La Mancha, hacen que sea de especial interés el analizar la composición de la vertiente importadora de la economía regional para ver si se trata de importaciones en capital productivo que mejorarían la competitividad de las empresas, de importaciones que se desvían a otras CCAA o incluso fuera de España en actividades de perfeccionamiento o si, por el contrario, son importaciones que están desplazando a productos nacionales de especial relevancia para esta región.

Los datos de los últimos años, tras un paréntesis de notable crecimiento de las importaciones en 2006 y 2007, y otro más discreto en 2010, con el consiguiente deterioro de la balanza comercial regional, nos hacen recuperar los argumentos esgrimidos en épocas anteriores: la ruptura de una tendencia sistemática en CLM conforme a la cual, el comercio exterior de CLM era bastante más sensible que el español a cualquier efecto externo: en periodo de bonanza crecía más en conjunto, pero en momentos de crisis se desaceleraba más rápidamente. En 2002 y 2001, período de atonía económica a nivel internacional, CLM ha mantenido la tendencia de 2000, año claramente favorable en términos comerciales desde su recuperación en ▷

el 4º trimestre de 1999. El tejido empresarial regional está tomando posiciones cada vez más a medio y largo plazo, signo de mayor madurez, y que es lo que permite sortear crisis concretas como la de carácter financiero de los países del sudeste asiático de mediados de 1998, los problemas financieros en países de la Unión Europea de indudable peso como Alemania y Francia en el año 2000 y el enfriamiento generalizado de la economía mundial en 2001 que se ha prolongado hasta 2003, e incluso hasta 2005 en algunos países de la UE. En relación a la crisis que se inició en 2007 y que parece que está dando síntomas de recuperación, habrá que seguir de cerca la estrategia de apertura al exterior por la que parece que nuestras empresas han apostado, con buenos resultados y que debería mantenerse cuando la economía doméstica cobre nuevos bríos.

## **5. Análisis sectorial y empresarial del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2014**

### **5.1. Análisis sectorializado de la exportación**

Desde el punto de vista exportador, Castilla-La Mancha es una región predominantemente agrícola. El sector estrella es el primario, impulsado por las ventas al exterior de los productos agroalimentarios (36,2 por 100 del total de nuestras exportaciones, y un aumento en 2014 del 7,4 por 100). No obstante, año tras año, los bienes de equipo en primer lugar, y la industria química después, van ganando posiciones en el *ranking* exportador de la región, lo cual es síntoma de que CLM consolida su presencia en los mercados exteriores y además amplía su oferta de productos, merced a una creciente industria manufacturera.

En 2014, salvo el sector energético, con un reducido peso sobre el total de nuestras exportaciones, y los bienes de equipo, que mantienen la

segunda posición a pesar del descenso de 25 por 100, el resto de sectores han experimentado una evolución positiva.

Sobre el peso relativo de las exportaciones castellano-manchegas en el total nacional, cabe destacar que el subsector agroalimentario es donde Castilla-La Mancha contribuye en mayor proporción (5,1 por 100). Después se sitúa la industria química con un 2,4 por 100 sobre el total nacional. En 2014, las exportaciones regionales supusieron el 2,2 por 100 del total de España.

### **5.2. Análisis sectorializado de la importación en Castilla-La Mancha**

En cuanto a la importación, destacan las manufacturas, y dentro de éstas, los bienes de equipo, con el 31,1 por 100 del total.

El subsector «bienes de equipo», vuelve a caer en el *stop* técnico que sufrió en 2011 y 2012, y que parecía haber abandonado en 2013, en que obtuvo una importante subida del 35,7 por 100. El año 2014, cierra con una caída en la importación de mercancías del 6,3 por 100. A pesar del leve retroceso, sigue siendo el subsector de mayor participación en el volumen de importaciones regionales (31,1 por 100), seguido de la industria química (24,1 por 100). Los productos agroalimentarios están en tercer lugar, con el 19,9 por 100, y tras ellos, más alejados, aparecen los bienes de consumo (8,9 por 100). y los metales (5,7 por 100).

Salvo los «bienes de equipo» y «productos agroalimentarios», el resto de los sectores han experimentado crecimientos en el último año, destacando la fuerte progresión de los «bienes de consumo», seguido de «otras semimanufacturas» y «metales».

A nivel nacional, el comportamiento de las importaciones también ha sido discreto, ha experimentado un ascenso del 5,7 por 100 en el cómputo global, pero recupera la evolución positiva perdida ▷

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DE CASTILLA-LA MANCHA 2014-2015

CUADRO 2 DISTRIBUCIÓN POR SECTORES EXPORTADORES (Millones de euros)							
Exportaciones  Sectores	España			CLM			
	2014	% 14/13 (*)	% S/C (2)	2014	% 14/13 (*)	% S/C (1)	% S/C (2)
Energético .....	17.323,7	7,1	7,2	48,4	-57,2	0,9	0,3
No energético .....	222.711,2	2,1	92,8	5.291,3	1,5	99,1	2,4
1. Sector primario .....	46.385,0	3,4	19,3	2.025,5	7,1	37,9	4,4
Productos agroalimentarios .....	38.269,4	4,3	15,9	1.932,9	7,4	36,2	5,1
Materias primas .....	8.115,6	-0,7	3,4	92,6	2,8	1,7	1,1
2. Semimanufacturas .....	63.676,2	2,8	26,5	1.454,7	7,6	27,2	2,3
Industria química .....	37.693,0	2,3	15,7	906,2	4,3	17,0	2,4
Metales .....	20.740,1	4,6	8,6	376,6	9,2	7,1	1,8
Otras semimanufacturas .....	5.243,1	-0,4	2,2	171,9	25,0	3,2	3,3
3. Manufacturas .....	90.986,3	2,3	37,9	1.425,5	-12,3	26,7	1,6
Bienes de equipo .....	76.555,2	1,3	31,9	1.049,0	-25,1	19,6	1,4
Bienes de consumo .....	14.431,1	7,7	6,0	376,5	68,0	7,1	2,6
Otros bienes de consumo .....	21.663,7	-2,8	9,0	385,6	11,9	7,2	1,8
<b>Total .....</b>	<b>240.034,9</b>	<b>2,5</b>	<b>100,0</b>	<b>5.339,7</b>	<b>0,3</b>	<b>100,0</b>	<b>2,2</b>

(\*) Las variaciones porcentuales se han calculado con los datos provisionales de ambos años.  
(1) Participación sobre el total de exportaciones castellano-manchegas.  
(2) Participación sectorial en el mismo sector del conjunto del Estado.  
Fuente y elaboración: Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

CUADRO 3 EXPORTACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA: PRINCIPALES SECTORES (Millones de euros)						
Principales capítulos exportados (Arancel Taric)	España		CLM			
	2014	Porcentaje 2014/2013	2014	Porcentaje 2014/2013	Porcentaje sobre total CLM	Porcentaje sobre total España
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos) .....	3.749,6	-1,5	835,3	-6,6	15,6	22,3
84 Máquinas y aparatos mecánicos .....	18.345,0	-5,7	496,7	-9,8	9,3	2,7
39 Mat. plásticas; sus manufacturas .....	9.369,9	8,3	449,9	7,2	8,4	4,8
85 Aparatos y material eléctrico .....	12.953,4	4,6	369,4	-3,8	6,9	2,9
02 Carne y despojos comestibles .....	4.217,2	7,7	261,5	16,9	4,9	6,2
04 Leche, productos lácteos; huevos .....	1.180,8	12,3	211,4	1,8	4,0	17,9
61 Prendas de vestir, de punto .....	3.482,1	3,6	178,7	83,6	3,3	5,1
29 Productos químicos orgánicos .....	3.946,2	6,0	178,3	45,4	3,3	4,5
15 Grasas, aceite animal o vegetal .....	3.677,7	18,9	177,2	108,7	3,3	4,8
76 Aluminio y sus manufacturas .....	2.585,8	6,7	166,9	55,1	3,1	6,5
<b>Subtotal 10 sectores .....</b>	<b>63.507,7</b>	<b>2,7</b>	<b>3.325,3</b>	<b>7,5</b>	<b>62,3</b>	<b>5,2</b>
64 Calzado; sus partes .....	2.779,1	17,2	161,4	18,8	3,0	5,8
87 Vehículos automóviles; tractor .....	38.899,2	6,6	149,7	-64,7	2,8	0,4
62 Prendas de vestir, no de punto .....	5.594,6	12,5	130,6	108,5	2,4	2,3
73 Manuf. de fundic., hier./acero .....	6.149,5	2,1	126,1	-16,5	2,4	2,1
20 Conservas verdura o fruta; zumos .....	2.580,0	8,8	119,4	-6,1	2,2	4,6
94 Muebles, sillas, lámparas .....	2.482,9	6,5	91,5	72,9	1,7	3,7
70 Vidrio y sus manufacturas .....	1.115,1	-17,3	91,2	28,3	1,7	8,2
07 Legumbres, hortalizas, s/ cons. ....	4.768,2	-0,5	89,7	14,0	1,7	1,9
40 Caucho y sus manufacturas .....	3.391,9	-4,0	72,9	-21,4	1,4	2,1
30 Productos farmacéuticos .....	9.553,4	-2,6	66,6	117,8	1,2	0,7
<b>Subtotal 20 sectores .....</b>	<b>140.821,4</b>	<b>3,6</b>	<b>4.424,3</b>	<b>2,4</b>	<b>82,9</b>	<b>3,1</b>
<b>Resto sectores .....</b>	<b>99.213,4</b>	<b>0,9</b>	<b>915,4</b>	<b>-8,9</b>	<b>17,1</b>	<b>0,9</b>
<b>Total exportación .....</b>	<b>240.034,9</b>	<b>2,5</b>	<b>5.339,7</b>	<b>0,3</b>	<b>100,0</b>	<b>2,2</b>

(1) Participación sobre el total de las exportaciones castellano-manchegas.  
Fuente y elaboración: Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

en 2013. Salvo el sector energético, con un descenso del 3,1 por 100, el resto de sectores han variado al alza.

En cuanto al peso relativo de las importaciones castellano-manchegas sobre el total nacional debemos destacar la ínfima parte que representan ▷

**CUADRO 4**  
**DISTRIBUCIÓN POR SECTORES IMPORTADORES**  
(Millones de euros)

Importaciones Sectores	España			CLM			
	2014	% 14/13 (*)	% S/C (2)	2014	% 14/13 (*)	% S/C (1)	% S/C (2)
Energético .....	55.396,9	-3,1	20,9	30,6	40,3	0,5	0,1
No energético .....	209.109,8	8,3	79,1	5.836,8	3,1	99,5	2,8
1. Sector primario .....	38.972,4	3,1	14,7	1.319,0	-3,4	22,5	3,4
Productos agroalimentarios .....	29.352,1	3,1	11,1	1.166,9	-4,8	19,9	4,0
Materias primas .....	9.620,4	3,2	3,6	152,1	8,5	2,6	1,6
2. Semimanufacturas .....	62.313,7	4,2	23,6	1.857,7	3,8	31,7	3,0
Industria química .....	43.154,3	3,3	16,3	1.416,5	0,4	24,1	3,3
Metales .....	17.049,8	5,5	6,4	332,5	13,8	5,7	2,0
Otras semimanufacturas .....	2.109,6	15,1	0,8	108,7	24,4	1,9	5,2
3. Manufacturas .....	91.117,2	13,4	34,4	2.343,9	3,4	39,9	2,6
Bienes de equipo .....	72.910,6	13,4	27,6	1.822,1	-6,3	31,1	2,5
Bienes de consumo .....	18.206,6	13,3	6,9	521,8	61,4	8,9	2,9
Otros bienes de consumo .....	16.706,5	10,7	6,3	316,2	32,9	5,4	1,9
<b>Total .....</b>	<b>264.506,7</b>	<b>5,7</b>	<b>100,0</b>	<b>5.867,4</b>	<b>3,2</b>	<b>100,0</b>	<b>2,2</b>

(\*) Las variaciones porcentuales se han calculado con los datos provisionales de ambos años.

(1) Participación sobre el total de exportaciones castellano-manchegas.

(2) Participación sectorial en el mismo sector del conjunto del Estado.

*Fuente y elaboración: Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).*

**CUADRO 5**  
**IMPORTACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA. PRINCIPALES SECTORES**  
(Millones de euros)

Principales capítulos exportados (Arancel Taric)	España		CLM			
	2014	Porcentaje 2014/2013	2014	Porcentaje 2014/2013	Porcentaje sobre total CLM	Porcentaje sobre total España
84 Máquinas y aparatos mecánicos .....	22.381,1	10,4	818,6	3,1	14,0	3,7
85 Aparatos y material eléctrico .....	18.373,4	8,7	710,3	-21,6	15,9	3,9
30 Productos farmacéuticos .....	11.444,7	4,9	639,4	2,6	11,0	5,6
04 Leche, productos lácteos; huevos .....	1.867,4	-0,1	273,5	-6,6	5,2	14,6
39 Mat. plásticas; sus manufacturas .....	8.579,6	9,0	247,5	9,9	4,0	2,9
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos) .....	1.710,0	-4,4	214,7	-16,8	4,5	12,6
87 Vehículos automóviles; tractores .....	29.752,8	22,0	206,9	1,0	3,6	0,7
62 Prendas de vestir, no de punto .....	6.718,7	14,6	206,1	100,2	1,8	3,1
61 Prendas de vestir, de punto .....	5.586,4	13,8	188,0	52,8	2,2	3,4
19 Produc. de cereales, de pastel .....	1.065,3	1,1	132,4	4,2	2,2	12,4
<b>Subtotal 10 sectores .....</b>	<b>107.479,4</b>	<b>12,1</b>	<b>3.637,5</b>	<b>-0,5</b>	<b>62,0</b>	<b>3,4</b>
38 Otros productos químicos .....	3.175,1	-7,3	130,0	59,2	1,4	4,1
18 Cacao y sus preparaciones .....	887,1	16,5	119,5	8,3	1,9	13,5
76 Aluminio y sus manufacturas .....	2.229,3	8,6	119,0	77,4	1,2	5,3
90 Aparatos ópticos, medida, médi .....	5.763,3	12,7	105,1	105,7	0,9	1,8
40 Caucho y sus manufacturas .....	3.328,1	-2,7	104,8	10,6	1,7	3,1
48 Papel, cartón; sus manufacturas .....	3.213,8	4,6	104,1	7,0	1,7	3,2
88 Aeronaves; vehículos espaciales .....	1.905,2	-18,2	85,9	119,1	0,7	4,5
33 Aceites esenciales; perfumería .....	2.508,5	8,0	82,1	-8,0	1,6	3,3
70 Vidrio y sus manufacturas .....	1.217,6	12,6	68,5	6,5	1,1	5,6
73 Manuf. de fundic., hier./acero .....	3.183,2	10,3	62,7	-0,5	1,1	2,0
<b>Subtotal 20 sectores .....</b>	<b>134.890,6</b>	<b>10,3</b>	<b>4.619,3</b>	<b>4,6</b>	<b>77,7</b>	<b>3,4</b>
<b>Resto sectores .....</b>	<b>129.616,1</b>	<b>1,3</b>	<b>1.248,1</b>	<b>-1,5</b>	<b>22,3</b>	<b>1,0</b>
<b>Total importación .....</b>	<b>264.506,7</b>	<b>5,7</b>	<b>5.867,4</b>	<b>3,2</b>	<b>1,0</b>	<b>2,2</b>

(1) Participación sobre el total de las exportaciones castellano-manchegas.

*Fuente y elaboración: Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).*

las importaciones de productos energéticos de la región (0,06 por 100). Por el contrario, en el subsector otras semimanufacturas es donde Castilla-La

Mancha tiene un mayor peso relativo (5,2 por 100), seguido de productos agroalimentarios (4 por 100) y la industria química (3,3 por 100). En términos ▷

generales, nuestra región ha rebajado su participación sobre las importaciones nacionales respecto al año anterior, hasta el 2,2 por 100, o dicho de otra forma, Castilla-La Mancha baja su contribución al saldo comercial nacional, impulsado no sólo por el pequeño aumento de sus importaciones sino por el estancamiento de las exportaciones, que como venimos diciendo en otros apartados del informe, ponemos en «cuarentena» hasta analizar con mayor precisión las cifras definitivas del año, que arrojan importantes diferencias con mayor repercusión en las exportaciones que en las importaciones.

### **5.3. Análisis provincial de los flujos comerciales**

El objetivo de este capítulo es analizar la relevancia que tienen cada una de las cinco provincias en los volúmenes totales de exportación e importación de Castilla-La Mancha, así como la especialización sectorial existente en cada una de ellas en el último año.

Cabe indicar que, entre los elementos que definen la estructura comercial de las cinco provincias de Castilla La Mancha y que pueden condicionar, tanto sus diferencias como sus similitudes, vienen determinados por la significación de una provincia como Madrid (sobre todo para Guadalajara), destino tradicional de ventas de las empresas de la región y punto obligado para muchas de estas empresas de cara a su comercio exterior. Tanto su cercanía física como la mejora en las comunicaciones entre la capital de España y la región castellano-manchega, han propiciado el asentamiento de la sede social de numerosas empresas de la región en Madrid, como plataforma de control de sus operaciones en mercados exteriores.

En muchos casos, ese mejor emplazamiento de Madrid y sus buenas comunicaciones en el centro de la Península, compensa la desventaja que tiene respecto a las ayudas que puede ofrecer Castilla-La Mancha como «región transitoria»

dentro de los Programas Operativos Regionales, en el marco del objetivo de inversión en crecimiento y empleo, de los fondos comunitarios 2014-2020. Evidentemente, el desarrollo paulatino de una moderna y más tupida red de comunicaciones intrarregionales como las que se han acometido recientemente por la Administración regional, unidas a las ya existentes y en proyecto por parte del Estado, irán mejorando este aspecto, absolutamente clave en la promoción exterior de la economía de una región.

A continuación, se analizará detalladamente la exportación e importación por provincias.

#### *5.3.1. Albacete: flujos de exportación e importación*

El volumen de exportación de Albacete en el último año superó los 747 millones de euros, lo cual ha supuesto un descenso del 7 por 100 respecto al año anterior. En el último año la cuota de participación ha bajado al 14 por 100, ocupando el cuarto puesto de la región, la misma posición respecto al año anterior. Los sectores más dinámicos de la provincia suponen el 74 por 100 del total de lo exportado en 2014 por Albacete. También vemos en el Cuadro 6 lo que aporta cada uno de ellos al total provincial.

En cuanto a la vertiente importadora de la provincia de Albacete, asciende a la cantidad de 619 millones de euros, con pequeña variación a la baja respecto al pasado año (-3,7 por 100). La cuota de participación sobre la importación global de la región ha supuesto un 10,6 por 100, ocupando el tercer lugar. Las máquinas y aparatos mecánicos consolidan la primera posición alcanzada el pasado año. Las aeronaves, con un incremento del 133 por 100, ocupan el segundo lugar de las compras de la provincia, adelantando a capítulos como lácteos y taninos, que el año anterior habían estado mejor posicionados. Por otro lado, la importación de calzado de nuevo aparece entre los diez primeros, en una zona exportadora de este producto, arrojando un saldo claramente favorable en su balanza comercial. ▷



**CUADRO 6**  
**EVOLUCIÓN DE LA EXPORTACIÓN EN ALBACETE**  
(Millones de euros)

Subsector	1997	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	% s/exp AB	% 2014/2013	% 2014/1997
64 Calzado; sus partes.....	81,8	90,1	90,9	85,8	87,9	83,3	91,2	100,5	103,5	113,0	13,9	9,4	38,2
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	23,8	69,0	72,6	97,8	62,2	75,3	119,6	105,9	114,3	89,9	11,0	-21,1	277,7
76 Aluminio y sus manufacturas.....	13,4	74,7	75,5	70,3	63,4	74,5	83,6	80,9	76,9	69,1	8,5	3,0	415,4
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	10,2	59,2	63,0	57,1	56,9	60,3	78,9	80,0	83,0	57,7	7,1	-30,4	467,3
73 Manuf. de fundic., hier./acero.....	2,3	18,1	18,9	12,4	13,1	17,0	16,7	21,4	54,3	48,9	6,0	-9,9	2.041,7
08 Frutas /frutos, s/ conservar.....	0,5	1,3	1,8	1,6	1,7	8,0	26,0	35,7	28,1	48,6	6,0	72,5	9.696,2
70 Vidrio y sus manufacturas.....	1,7	5,2	0,1	5,1	5,5	1,7	1,0	6,1	24,3	38,6	4,7	58,9	2.140,2
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	8,0	26,8	30,9	29,2	30,9	33,2	36,0	34,8	31,7	34,1	4,2	7,3	324,7
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	1,6	4,7	5,4	7,2	3,4	4,7	5,2	7,8	14,8	28,0	3,4	93,1	1.682,2
82 Herramient. y cuchill. metálic.....	11,9	24,8	30,1	20,6	15,5	18,0	19,2	27,4	23,4	24,9	3,1	6,5	109,3
<b>% 10 Subsectores/total export AB.....</b>	<b>67</b>	<b>66</b>	<b>61</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>54</b>	<b>60</b>	<b>67</b>	<b>68</b>	<b>74</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total exportación Albacete.....</b>	<b>231</b>	<b>570</b>	<b>635</b>	<b>666</b>	<b>575</b>	<b>693</b>	<b>797</b>	<b>745</b>	<b>814</b>	<b>747</b>	<b>100,0</b>	<b>-7,0</b>	<b>222,8</b>

\* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

**Fuente y elaboración:** Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

**CUADRO 7**  
**EVOLUCIÓN DE LA IMPORTACIÓN EN ALBACETE**  
(Millones de euros)

Subsector	1997	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	% s/imp AB	% 2014/2013	% 2014/1997
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	34,4	103,4	85,9	84,2	69,2	45,1	59,1	76,6	124,9	109,1	17,6	-12,1	217,0
88 Aeronaves; vehículos espaciales.....	3,2	3,2	35,4	52,6	79,0	127,4	78,3	36,2	34,4	80,2	13,0	133,0	2.442,4
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	16,3	10,8	14,5	13,7	5,4	3,9	53,9	81,4	76,8	78,3	12,7	1,9	382,0
41 Pielés (exc. peleter.); cueros.....	16,7	23,9	27,3	22,4	16,5	23,9	30,3	29,1	33,9	37,1	6,0	14,9	121,4
32 Tánico; materias colorantes;.....	3,0	100,3	111,7	119,7	153,9	245,3	309,4	166,5	108,6	26,9	4,3	-74,9	795,4
40 Caucho y sus manufacturas.....	5,3	19,7	28,1	20,9	15,3	17,5	18,6	13,0	18,1	24,5	4,0	35,7	362,8
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	5,8	27,9	28,2	30,3	20,0	21,5	23,8	28,1	24,9	22,8	3,7	-4,4	295,8
76 Aluminio y sus manufacturas.....	1,6	32,6	16,9	13,0	4,3	4,5	6,3	5,8	5,8	20,3	3,3	269,3	1.172,2
64 Calzado; sus partes.....	0,8	18,7	13,9	11,4	9,7	17,1	13,3	13,5	12,3	14,4	2,3	16,7	1.657,2
48 Papel, cartón; sus manufacturas.....	22,7	10,7	12,2	13,0	9,3	10,7	13,6	13,1	13,7	13,3	2,2	-1,0	-41,4
<b>% 10 Subsectores/total import AB.....</b>	<b>60</b>	<b>57</b>	<b>46</b>	<b>38</b>	<b>56</b>	<b>75</b>	<b>76</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>69</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total importación Albacete.....</b>	<b>182</b>	<b>622</b>	<b>809</b>	<b>1.011</b>	<b>684</b>	<b>693</b>	<b>796</b>	<b>663</b>	<b>651</b>	<b>619</b>	<b>100,0</b>	<b>-3,7</b>	<b>241,0</b>

\* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

**Fuente y elaboración:** Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

### 5.3.2. Ciudad Real: flujos de exportación e importación

Ciudad Real presenta un volumen de exportaciones en 2014 de 1.809 millones de euros, un 6,8 por 100 más que el pasado año. Su participación sobre el total de las exportaciones en Castilla-La Mancha ha sido del 33,9 por 100, el mayor de todas las provincias.

Los principales sectores exportadores de Ciudad Real son prácticamente los diez indicados en el Cuadro 8, ya que suponen el 90 por 100 del total. El sector estrella es el de bebidas, su cuota sobre el total de exportación ha bajado al 30 por 100 debido al descenso del 8,6 por 100

que han sufrido las ventas. Más del 57 por 100 de los 542 millones de euros son de la subpartida del vino. Este comportamiento ha estado marcado por el retroceso del precio en las ventas de vino a granel, capítulo mayoritario en el sector de bebidas, que habiendo incrementado la exportación en volumen (litros), un 34 por 100 más que el año anterior, no ha ocurrido así con su precio, que ha disminuido un 35 por 100 respecto a 2013, lo que ha provocado un abaratamiento de nuestras ventas al exterior. Le siguen las materias plásticas que acaparan el 73,6 por 100 del total exportado por la región.

Por lo que se refiere a la importación, Ciudad Real presentó un volumen de 368 millones de ▷



**CUADRO 8**  
**EVOLUCIÓN DE LA EXPORTACIÓN EN CIUDAD REAL**  
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	% s/exp CR	% 2014/2013	% 2014/1997
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	85,8	209,7	251,8	283,8	265,8	322,0	389,2	491,5	595,8	542,3	30,0	-8,6	532,3
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	108,9	199,9	245,5	201,3	124,9	163,1	220,8	214,9	309,3	331,1	18,3	9,5	204,2
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	5,4	18,2	25,1	24,5	17,7	21,7	31,0	191,0	205,2	221,0	12,2	7,7	4.023,1
29 Productos químicos orgánicos.....	21,8	61,9	138,0	58,4	58,2	74,4	56,8	85,2	105,2	162,4	9,0	55,1	644,0
85 Aparatos y material eléctrico.....	15,1	50,4	83,2	60,0	74,7	79,7	155,3	161,8	116,1	107,0	5,9	-7,8	607,3
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	4,1	23,8	27,8	31,0	27,5	26,2	28,6	36,9	49,5	69,0	3,8	39,8	1.569,9
15 Grasas, aceite animal o vegetal.....	12,9	23,0	26,2	26,5	28,1	30,4	46,1	50,2	39,1	57,6	3,2	47,1	345,2
20 Conservas verdura o fruta; zumos.....	14,9	26,1	38,5	37,3	29,8	29,7	45,4	46,5	35,1	48,4	2,7	52,7	225,0
27 Combustibles, aceites minerales.....	6,7	7,0	5,7	137,6	24,2	34,7	27,1	30,1	11,2	43,4	2,4	281,1	548,3
02 Carne y despojos comestibles.....	13,6	36,6	40,6	50,4	40,4	35,3	43,0	50,8	53,1	40,5	2,2	-23,2	197,5
<b>% 10 Subsectores/total export CR.....</b>	<b>83</b>	<b>84</b>	<b>89</b>	<b>82</b>	<b>78</b>	<b>77</b>	<b>76</b>	<b>84</b>	<b>89</b>	<b>90</b>	-	-	-
<b>Total exportación Ciudad Real.....</b>	<b>350</b>	<b>778</b>	<b>987</b>	<b>1.106</b>	<b>892</b>	<b>1.064</b>	<b>1.372</b>	<b>1.611</b>	<b>1.703</b>	<b>1.809</b>	<b>100,0</b>	<b>6,8</b>	<b>416,8</b>

\* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

**Fuente y elaboración:** Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

**CUADRO 9**  
**EVOLUCIÓN DE LA IMPORTACIÓN EN CIUDAD REAL**  
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	% s/imp CR	% 2014/2013	% 2014/1997
38 Otros productos químicos.....	28,7	32,4	35,7	33,4	25,1	46,7	53,8	38,8	45,1	58,3	15,8	29,3	102,9
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	15,2	37,5	35,4	75,3	66,2	84,0	120,3	34,3	22,6	34,3	9,3	47,6	125,6
87 Vehículos automóviles; tractores.....	1,3	16,5	22,8	17,6	11,2	15,4	23,6	15,2	23,3	28,0	7,6	29,0	2.012,8
70 Vidrio y sus manufacturas.....	0,2	3,1	6,9	15,2	11,7	8,1	9,4	10,9	19,4	25,2	6,9	29,9	14.012,0
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	5,9	14,1	27,3	28,5	31,7	31,6	29,7	30,1	22,8	22,9	6,2	2,5	289,1
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	3,3	0,9	2,3	0,5	57,6	2,3	18,4	41,1	64,0	20,1	5,5	-68,5	504,1
85 Aparatos y material eléctrico.....	6,8	24,5	67,3	191,1	32,7	17,0	40,1	15,9	17,5	18,8	5,1	8,1	177,7
27 Combustibles, aceites minerales.....	0,6	8,0	12,7	13,9	9,6	13,5	15,2	13,9	8,6	15,4	4,2	79,7	2.462,3
29 Productos químicos orgánicos.....	15,9	12,0	13,6	10,4	6,4	5,1	9,7	13,8	8,7	11,6	3,2	39,6	-26,7
73 Manuf. de fundic., hier./acero.....	1,34	8,9	14,0	17,7	10,9	11,5	10,8	13,1	9,1	11,2	3,1	26,0	738,6
<b>% 10 Subsectores/total import CR.....</b>	<b>68</b>	<b>58</b>	<b>63</b>	<b>76</b>	<b>68</b>	<b>66</b>	<b>73</b>	<b>66</b>	<b>69</b>	<b>67</b>	-	-	-
<b>Total importación Ciudad Real.....</b>	<b>116</b>	<b>273</b>	<b>375</b>	<b>531</b>	<b>384</b>	<b>356</b>	<b>452</b>	<b>346</b>	<b>350</b>	<b>368</b>	<b>100,0</b>	<b>6,4</b>	<b>216,8</b>

\* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

**Fuente y elaboración:** Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

euros durante el ejercicio 2014. Supone una subida del 6,4 por 100 frente a los 345 millones de euros de 2013 (ambos datos provisionales). Es la provincia, después de Cuenca, que menor volumen de compras aporta al total de las adquisiciones de la región, con un 6,3 por 100.

Los principales sectores importadores son el de «otros productos químicos», y en segundo lugar «máquinas y aparatos mecánicos», seguido de «vehículos automóviles», todos con importantes aumentos, si bien, se trata de volúmenes poco significativos, alejados de las principales operaciones. Los tres primeros productos suponen conjuntamente el 33 por 100 del total de las importaciones de la provincia, seguido de lejos

por otros sectores que presentan unos valores menos significativos.

### 5.3.3. Cuenca: flujos de exportación e importación

La provincia de Cuenca presenta un volumen de exportaciones para 2014 de 329 millones de euros, con una discreta subida del 2,6 por 100 respecto al año anterior, y con una cuota de participación del 6,2 por 100 sobre el total de las exportaciones de CLM.

Los diez capítulos principales acaparan el 92 por 100 del total provincial, y los cuatro primeros, más del 68 por 100 del total exportado por Cuenca, ▷

**CUADRO 10**  
**EVOLUCIÓN DE LA EXPORTACIÓN EN CUENCA**  
(Millones de euros)

Subsector	1997	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	% s/exp CU	% 2014/2013	% 2014/1997
02 Carne y despojos comestibles.....	1,3	19,4	19,7	21,5	29,4	34,4	44,0	44,3	60,6	72,5	22,0	19,6	5.512,2
07 Legumbres, hortalizas, s/ cons.....	23,5	19,1	23,7	22,7	25,3	43,7	33,0	32,8	44,4	52,3	15,9	18,8	122,2
22 Bebidas todo tipo (Exc. zumos).....	16,0	17,9	19,8	27,4	24,9	42,5	47,8	54,0	65,3	52,2	15,9	-19,4	227,0
20 Conservas verdura o fruta; zumos.....	17,4	24,0	27,4	34,8	29,9	31,6	40,4	53,3	67,3	46,6	14,2	-30,8	167,4
85 Aparatos y material eléctrico.....	101,8	16,6	23,2	21,8	18,8	26,2	33,2	32,4	39,1	40,4	12,3	19,3	-60,3
87 Vehículos automóviles; tractores.....	0,2	3,8	1,5	3,1	3,3	3,6	5,3	9,8	11,4	10,6	3,2	-7,3	4.525,5
44 Madera y sus manufacturas.....	10,5	4,5	7,2	9,3	7,7	8,3	13,2	10,0	7,0	8,9	2,7	28,8	-15,2
17 Azúcares; artículos confitería.....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,3	0,6	5,3	5,2	8,7	2,6	67,4	-
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	0,6	1,7	3,0	3,1	3,5	2,8	2,9	3,0	2,8	6,4	2,0	128,7	1.062,9
28 Productos químicos inorgánicos.....	5,1	2,4	2,9	4,2	2,7	3,8	4,4	5,9	6,3	5,8	1,8	-7,5	13,7
<b>% 10 Subsectores/total export CU.....</b>	<b>97</b>	<b>84</b>	<b>93</b>	<b>91</b>	<b>88</b>	<b>87</b>	<b>91</b>	<b>92</b>	<b>95</b>	<b>92</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total exportación Cuenca.....</b>	<b>181</b>	<b>130</b>	<b>139</b>	<b>163</b>	<b>166</b>	<b>226</b>	<b>247</b>	<b>272</b>	<b>327</b>	<b>329</b>	<b>100,0</b>	<b>2,6</b>	<b>81,7</b>

\* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

**Fuente y elaboración:** Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

**CUADRO 11**  
**EVOLUCIÓN DE LA IMPORTACIÓN EN CUENCA**  
(Millones de euros)

Subsector	1997	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	% s/imp CU	% 2014/2013	% 2014/1997
85 Aparatos y material eléctrico.....	76,5	17,0	44,9	46,9	9,4	16,4	18,1	18,5	21,7	17,9	19,8	-289,6	-7.654,5
87 Vehículos automóviles; tractores.....	1,2	8,7	9,6	7,7	5,2	9,7	11,0	7,7	10,2	15,4	17,0	5.151,9	1.165,7
07 Legumbres, hortalizas, s/ cons.....	1,6	4,2	3,6	4,2	3,3	4,1	3,5	6,0	9,5	8,2	9,1	-1.341,5	425,7
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	2,6	12,9	21,9	17,4	9,2	5,1	11,5	5,5	5,8	6,4	7,0	12,4	141,9
44 Madera y sus manufacturas.....	1,7	6,9	9,2	7,5	4,7	5,1	6,8	4,5	6,3	6,1	6,7	-2,7	246,2
72 Fundición, hierro y acero.....	0,1	7,7	3,7	10,1	10,6	10,3	10,5	4,5	5,0	5,8	6,3	16,4	6.342,0
01 Animales vivos.....	1,0	1,6	1,4	0,8	1,5	2,3	4,7	5,4	5,3	4,5	5,0	-15,6	344,7
21 Preparac. alimenticias diversas.....	0,0	1,0	0,9	1,1	13,7	29,5	14,1	3,3	3,3	3,5	3,8	4,8	7.431,0
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	2,6	4,8	4,9	4,9	4,1	3,0	2,6	2,6	2,5	2,9	3,2	34,3	12,6
29 Productos químicos orgánicos.....	0,03	1,2	1,5	1,3	1,1	0,8	1,1	2,2	2,0	2,7	3,0	36,1	9.453,3
<b>% 10 Subsectores/total import CU.....</b>	<b>38</b>	<b>69</b>	<b>72</b>	<b>79</b>	<b>77</b>	<b>65</b>	<b>65</b>	<b>63</b>	<b>80</b>	<b>81</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total importación Cuenca.....</b>	<b>232</b>	<b>96</b>	<b>140</b>	<b>129</b>	<b>81</b>	<b>132</b>	<b>129</b>	<b>96</b>	<b>89</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>6,6</b>	<b>-60,8</b>

\* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

**Fuente y elaboración:** Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

todos ellos son del sector primario, que continua siendo el predominante en ventas al exterior, y más concretamente los productos agroalimentarios. La carne que aglutina el 22 por 100 del total de la exportación provincial, se posiciona este año en el primer lugar del *ranking*, gracias a una fuerte subida del 19,6 por 100. Las legumbres también ganan posiciones por su buen comportamiento en 2014. Como contrapunto, las conservas y las bebidas que lideraban las ventas el pasado año, han sufrido caídas considerables.

El volumen de importación de la provincia de Cuenca en 2014 fue de 91 millones de euros, es decir, apenas el 1,5 por 100 del total de importaciones regionales, con un incremento del 6,6 por

100 respecto al año anterior. Es la única provincia que ha visto disminuir su importación desde 1997, concretamente casi un 61 por 100.

La importación en la provincia de Cuenca está algo más diversificada que la exportación. Los productos más adquiridos en el exterior son los indicados en el Cuadro 11, si bien, como se aprecia, las cantidades son poco significativas dentro del conjunto global de Castilla-La Mancha.

#### 5.3.4. Guadalajara: flujos de exportación e importación

El volumen de exportación de la provincia de Guadalajara fue de 1.208 millones de euros en ▷

**CUADRO 12**  
EVOLUCIÓN DE LA EXPORTACIÓN EN GUADALAJARA  
(Millones de euros)

Subsector	1997	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	% s/exp GU	% 2014/2013	% 2014/1997
85 Aparatos y material eléctrico .....	30,4	164,2	88,3	107,0	94,5	88,8	115,5	130,5	133,7	160,4	13,3	-3,4	427,7
61 Prendas de vestir, de punto.....	0,7	1,0	0,8	0,9	1,4	4,3	31,5	35,9	83,1	159,2	13,2	91,8	22.078,4
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	28,1	124,7	61,8	82,6	213,5	218,2	135,8	159,3	149,5	146,3	12,1	-19,6	420,9
62 Prendas de vestir, no de punto.....	0,46	0,1	0,1	0,3	0,8	2,2	17,3	23,6	52,5	119,2	9,9	126,9	26.079,3
87 Vehículos automóviles; tractores.....	44,2	108,0	118,8	123,6	75,9	61,5	51,9	48,0	57,7	78,8	6,5	-78,2	78,3
94 Muebles, sillas, lámparas .....	0,1	1,9	7,2	7,1	6,1	5,2	5,3	17,2	40,1	63,0	5,2	128,3	68.731,8
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	10,7	22,2	43,2	41,5	39,8	46,7	52,6	49,2	49,6	57,2	4,7	-18,7	43.282,0
76 Aluminio y sus manufacturas.....	0,01	6,5	8,8	6,3	3,6	5,8	9,1	8,9	34,7	51,3	4,2	605,3	71.519.083,3
70 Vidrio y sus manufacturas .....	15,5	36,2	37,2	38,4	39,4	37,5	40,2	40,9	40,8	47,2	3,9	9,2	20469,1
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	3,1	31,4	29,5	29,7	25,3	28,8	52,5	53,2	61,0	40,6	3,4	-33,4	120.310,0
% 10 Subsectores/total export GU.....	58	79	67	75	78	75	75	73	72	76	-	-	-
Total exportación Guadalajara.....	231,69	629	593	585	641	667	686	781	976	1.208	100,0	-18,1	42.155,5

\* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

**CUADRO 13**  
EVOLUCIÓN DE LA IMPORTACIÓN EN GUADALAJARA  
(Millones de euros)

Subsector	1997	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	% s/imp GU	% 2014/2013	% 2014/1997
85 Aparatos y material eléctrico .....	13,2	602,3	949,8	708,8	557,0	548,0	416,1	372,0	691,5	558,2	20,4	-20,6	4.136,5
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	86,4	732,0	627,6	611,8	467,4	565,2	397,1	400,6	454,9	499,8	18,3	10,5	478,6
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	5,4	11,8	21,9	197,8	160,0	237,8	198,0	191,3	188,9	190,2	7,0	0,7	3.405,0
62 Prendas de vestir, no de punto.....	0,1	0,6	3,1	15,7	38,5	39,7	39,1	26,4	79,8	179,8	6,6	125,3	240.485,2
61 Prendas de vestir, de punto.....	0,1	1,2	3,3	19,2	37,2	45,2	48,1	26,1	98,5	162,5	5,9	65,0	253.777,1
87 Vehículos automóviles; tractores.....	635,8	1.456,4	3.078,4	1.481,9	149,7	181,3	179,3	150,4	155,5	131,7	4,8	-12,4	-79,3
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	10,5	45,2	51,8	59,2	52,0	72,7	74,2	69,7	85,9	99,3	3,6	16,5	843,5
19 Produc. de cereales, de pastel.....	4,2	16,0	54,2	79,3	61,6	68,1	74,9	79,2	82,0	77,5	2,8	-5,4	1.735,5
90 Aparatos ópticos, medida, médi.....	5,2	25,1	21,6	33,7	36,8	48,5	68,6	38,6	31,4	69,0	2,5	123,8	1.235,9
76 Aluminio y sus manufacturas.....	0,7	21,2	36,3	30,9	32,6	38,7	49,9	47,4	49,9	68,5	2,5	37,2	9.627,9
% 10 Subsectores/total import GU.....	87	87	90	87	75	72	70	68	72	74	-	-	-
Total importación Guadalajara.....	879	3.346	5.359	3.737	2.129	2.565	2.204	2.060	2.652	2.735	100,0	3,6	211,2

\* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

el último año, es decir, el 22,6 por 100 del total respecto a la comunidad, cinco puntos menos que el año anterior, bajando por ello a la tercera posición del *ranking* regional, en favor de la provincia de Toledo, que recupera el segundo puesto. Esta pérdida de volumen exportador debe explicarse de nuevo por la comparativa que hacemos con los datos provisionales de los dos últimos años, pero, si tenemos en cuenta cifras definitivas de 2013, la variación resulta menos ostensible. Salvando esta situación ciertamente excepcional, que como nos ha informado el Departamento de Aduanas de la AEAT, ha sido debido a la declaración de operaciones muy puntuales por parte de algunas empresas, y que fueron

rectificadas con posterioridad, podríamos estar hablando de un comportamiento muy positivo de la exportación de Guadalajara. En cualquier caso, en nuestro informe del próximo año se podrá ver con mayor perspectiva esta circunstancia.

Las empresas de Guadalajara han tenido una evolución irregular, aunque el tipo de productos que exporta sigue demostrando que se trata de la provincia más industrializada de la región. Antes de establecer qué capítulos han tenido mayor o menor actividad exportadora, hay que fijarse en la columna correspondiente al año 2013, que muestra datos definitivos. La variación porcentual de 2014 con el año anterior se ha realizado con datos provisionales de ambos años, ▷

como es preceptivo, por lo que los resultados obtenidos se deben analizar con cierta prudencia, poniéndolo «en cuarentena».

En cualquier caso, dentro de la prudencia y esperando no se produzcan variaciones importantes cuando conozcamos los datos definitivos de 2014, las ventas de la provincia en este año han tenido un comportamiento bastante positivo. El capítulo más exportador en 2014 ha sido el de «aparatos y material eléctricos», con una actividad muy cercana al de «prendas de vestir» y «máquinas y aparatos mecánicos». Estos cuatro productos han supuesto casi el 50 por 100 del total de las ventas al exterior de la provincia. Los «vehículos automóviles», que el pasado año alcanzaron el primer puesto, retoma posiciones más habituales, y como se observa la cifra en un principio declarada al Departamento de Aduanas fue de 361 millones de euros, cuando en definitiva fueron 57,7 millones de euros.

Otra mención especial es para el capítulo de «combustibles», que en 2013 se declararon en primera instancia 94,5 millones de euros, ocupando el cuarto puesto en importancia, y después se quedaron reducidos a 1,7 millones. En 2014 han ocupado el puesto 36 con 1,9 millones. Y por último, las «prendas de vestir», que sumadas ambas partidas (de punto y no de punto), alcanzan 278 millones de euros en 2014, y suponen el 90 por 100 del total exportado por Castilla-La Mancha en este capítulo. Por todo ello, el Cuadro 12 debe analizarse con especial cautela.

En cuanto a la importación, el volumen para el último año fue de 2.735 millones de euros, lo que supone un 3,6 por 100 más que en el período anterior, se frena en cierta medida, el importante ascenso experimentado el pasado año. El hecho de que el 46,6 por 100 de las importaciones regionales tienen 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.

Guadalajara es, después de Cuenca, la provincia con mayor concentración sectorial en sus compras, marcada sin duda por el tipo de empresas que aglutina la zona. Si exceptuamos las bebidas, que ocupan el tercer lugar, destacan en las primeras posiciones, los subsectores industriales, todos ellos con una fuerte participación sobre el total regional. Mención aparte requiere el capítulo 87 vehículos automóviles, que hasta 2008, sobresalía por encima del resto. Sin embargo en 2009 sufrió una brusca caída, quedando relegado a la cuarta posición de las importaciones provinciales, ocupando el sexto lugar en 2014, con un descenso del 12,4 por 100.

#### 5.3.5. Toledo: flujos de exportación e importación

El volumen de exportaciones de Toledo en el último año fue de 1.247 millones de euros, con la mayor subida de toda de la región, un 20,7 por 100 más que en el año anterior. Recupera por ello la segunda posición en el *ranking* exportador regional, que perdió el pasado año en favor de Guadalajara. Con una cuota del 23,3 por 100, destaca una mayor diversificación sectorial que en el resto de provincias.

Los diez principales productos suponen el 61 por 100 del total de la exportación provincial. Los tres primeros capítulos pertenecen al sector de agroalimentarios, todos con subidas de consideración en el último período, en especial el aceite, que tras la mala campaña de 2013, en el último año ha triplicado su volumen de ventas en otros países, acaparando más del 62 por 100 del total regional. También se suman los lácteos con un ligero descenso. En cuanto a otros productos, los farmacéuticos, han experimentado el mayor incremento, con un 384 por 100, posicionándose en el octavo lugar del *ranking* provincial. Por contrapartida, los bienes de equipo han sido los que han salido más perjudicados con caídas en sus exportaciones.

Las importaciones en la provincia de Toledo durante 2014 fueron 2.055 millones de euros. ▷

**CUADRO 14**  
**EVOLUCIÓN DE LA EXPORTACIÓN EN TOLEDO**  
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	% s/exp TO	% 2014/2013	% 2014/1997
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	32,9	46,0	53,9	71,9	76,5	70,7	93,6	112,5	118,5	146,3	11,7	23,9	344,3
02 Carne y despojos comestibles.....	24,6	54,3	58,7	68,6	69,7	82,8	93,2	96,3	108,1	142,1	11,4	31,5	477,2
15 Grasas, aceite animal o vegetal.....	24,6	32,2	22,2	30,9	24,8	27,9	41,7	47,6	37,0	110,4	8,9	199,2	348,5
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	10,4	47,5	56,4	56,4	39,5	55,8	63,2	54,6	75,7	67,7	5,4	-11,9	551,2
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	6,7	11,5	15,7	16,5	20,4	27,7	50,1	62,7	63,1	61,2	4,9	-2,2	812,1
40 Caucho y sus manufacturas.....	0,1	56,8	52,2	47,3	53,4	54,6	55,1	48,4	47,5	57,4	4,6	20,4	52.897,5
85 Aparatos y material eléctrico.....	50,8	113,4	51,6	36,3	54,4	38,8	54,5	46,4	61,8	52,6	4,2	-14,2	3,5
30 Productos farmacéuticos.....	7,6	3,2	2,9	4,3	4,8	4,4	5,3	4,6	10,3	49,3	4,0	384,1	549,3
76 Aluminio y sus manufacturas.....	4,5	55,4	51,1	49,4	40,5	47,5	40,5	37,4	34,0	43,8	3,5	40,6	868,1
64 Calzado; sus partes.....	12,2	13,1	12,6	18,2	14,5	15,9	20,9	19,4	23,6	29,8	2,4	26,2	144,3
<b>% 10 Subsectores/total export TO.....</b>	<b>42</b>	<b>54</b>	<b>51</b>	<b>55</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>57</b>	<b>55</b>	<b>61</b>	-	-	-
<b>Total exportación Toledo.....</b>	<b>415</b>	<b>797</b>	<b>735</b>	<b>723</b>	<b>681</b>	<b>723</b>	<b>888</b>	<b>928</b>	<b>1.046</b>	<b>1.247</b>	<b>100,0</b>	<b>20,7</b>	<b>200,5</b>

\* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

**Fuente y elaboración:** Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

**CUADRO 15**  
**EVOLUCIÓN DE LA IMPORTACIÓN EN TOLEDO**  
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	% s/imp TO	% 2014/2013	% 2014/1997
30 Productos farmacéuticos.....	24,6	160,9	80,3	78,6	297,1	344,0	279,0	379,8	588,5	616,9	30,0	3,1	2.402,9
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	24,6	157,6	175,0	134,4	77,7	163,9	133,2	110,9	193,1	169,0	8,2	-10,3	585,8
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	1,0	4,6	13,1	24,3	17,3	34,5	144,9	167,4	165,0	149,1	7,3	-9,6	15.024,6
18 Cacao y sus preparaciones.....	4,8	8,9	7,1	26,3	30,3	36,2	60,8	86,1	93,9	105,0	5,1	11,6	2.083,7
85 Aparatos y material eléctrico.....	96,9	415,2	395,7	302,0	333,0	149,3	145,3	161,5	150,7	104,1	5,1	-30,7	7,4
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	17,8	77,6	83,0	77,4	110,1	89,2	84,3	78,3	95,2	99,6	4,8	8,7	460,4
19 Produc. de cereales, de pastel.....	0,3	13,3	20,1	23,2	33,0	28,9	42,6	38,1	43,4	53,2	2,6	22,1	16.493,4
40 Caucho y sus manufacturas.....	1,1	114,2	14,9	17,1	22,8	26,8	29,3	69,8	49,2	46,4	2,3	-5,7	3.950,9
02 Carne y despojos comestibles.....	29,0	28,9	33,5	23,9	23,3	30,9	44,6	44,2	37,0	40,4	2,0	9,2	39,1
09 Café, té, yerba mate y especias.....	0,0	1,3	1,8	1,9	1,7	1,7	4,5	7,3	13,4	35,1	1,7	161,7	81.692,0
<b>% 10 Subsectores/total import TO.....</b>	<b>47</b>	<b>62</b>	<b>56</b>	<b>56</b>	<b>64</b>	<b>62</b>	<b>63</b>	<b>66</b>	<b>72</b>	<b>69</b>	-	-	-
<b>Total importación Toledo.....</b>	<b>427</b>	<b>1.590</b>	<b>1.464</b>	<b>1.259</b>	<b>1.471</b>	<b>1.455</b>	<b>1.544</b>	<b>1.733</b>	<b>1.975</b>	<b>2.055</b>	<b>100,0</b>	<b>4,4</b>	<b>38.119,5</b>

\* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

**Fuente y elaboración:** Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

Mantiene su cuota de participación en el total regional en el 35 por 100. Después de Guadalajara, es la segunda provincia más importadora, incrementando sus compras al exterior en el último año, un 4,4 por 100. Ambas son las que marcan prácticamente la totalidad de las importaciones regionales, con casi el 82 por 100.

La concentración sectorial en la provincia de Toledo sigue la media de otras provincias de Castilla-La Mancha, situándose en el 69 por 100. Los productos farmacéuticos, el 96 por 100 del total regional, y el 30 por 100 provincial, continúan en la primera posición, con un incremento del 3,1 por 100 en 2014. «Máquinas y aparatos mecánicos» mantienen el segundo lugar alcanzado el año

anterior, a pesar de una descenso del 10,3 por 100. Los «lácteos» acaparan casi el 55 por 100 regional. En general, los principales capítulos importadores de la provincia han mostrado un comportamiento desigual.

## 6. Análisis geográfico del comercio exterior de la economía castellano-manchega en 2014

### 6.1. Distribución geográfica de la exportación e importación en CLM

Un análisis geográfico de los flujos de comercio exterior nos ofrece un diagnóstico claro de ▷



**CUADRO 16**  
**EL COMERCIO EXTERIOR DE CLM: DISTRIBUCIÓN POR ÁREAS GEOGRÁFICAS**  
(Millones de euros)

Zona	Exportación			Importación			Saldo	
	2014	% 2014/2013	% s/total 2014	2014	% 2014/2013	% s/total 2014	2014	% 2014/2013
Europa .....	4.263,7	-0,8	79,8	4.822,3	1,4	82,2	-558,6	22,1
Asia.....	435,5	18,7	8,2	805,9	18,3	13,7	-370,4	17,8
América .....	344,8	-3,9	6,5	199,6	-2,6	3,4	145,2	-5,6
África .....	274,6	-2,5	5,1	34,1	-10,9	0,6	240,5	-1,2
Oceanía .....	20,9	8,1	0,4	2,6	71,5	0,04	18,3	2,7
Otros países y territorios .....	0,2	-46,8	0,0	3,0	6,7	0,05	-2,8	15,7
<b>Total .....</b>	<b>5.339,7</b>	<b>0,3</b>	<b>100,0</b>	<b>5.867,4</b>	<b>3,2</b>	<b>100,0</b>	<b>-527,7</b>	<b>46,9</b>

*Fuente y elaboración: Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).*

los mercados en los que los intercambios comerciales son satisfactorios, así como de los países en los que, por su potencial, se debe aplicar un mayor empeño por reforzar las ventas de bienes y servicios. Así, y como primera imagen, veamos la distribución de los flujos de exportación e importación de Castilla-La Mancha por grandes zonas geográficas.

Al margen de la conocida concentración de los flujos comerciales en Castilla-La Mancha en el entorno europeo (donde, además, los bienes y servicios gozan de libre movilidad), el hecho más destacable en el aspecto geográfico de las exportaciones en Castilla-La Mancha durante 2014 ha sido que Asia consolida la segunda posición ganada en 2012, en que se convirtió por primera vez desde que se tienen datos, en el segundo continente de destino de nuestras ventas, desplazando, así, al continente americano. La razón hay que buscarla en el comportamiento de mercados como China o Japón donde nuestras exportaciones se han multiplicado por 7 en los últimos 10 años, mientras que a EEUU, como principal comprador de nuestros productos en el continente americano, las ventas han aumentado apenas un 38 por 100 en el mismo periodo.

Esta concentración en los mercados europeos (el 79,8 por 100 de las exportaciones y el 82,2 por 100 de las importaciones), hace que no se pueda hablar de un comercio «genuinamente» internacional, en la medida en que las transacciones son ajenas a medidas de política comercial, se desarrollan en un contexto de libre circulación de mercancías

o, incluso, entre países con una misma moneda (UEM). Además, la referida concentración conlleva en sí misma un importante riesgo porque las exportaciones dependen mucho de un número muy reducido de mercados.

Desde el punto de vista exportador, en la UE han tenido comportamientos muy dispares las exportaciones, las relativas a Portugal destacan por su gran volumen (casi el 18 por 100 del total de la exportación), no así por su evolución, que ha sufrido un retroceso del 32,6 por 100 con respecto al año anterior, sin embargo, este dato se tiene que matizar, una vez conocidas las cifras definitivas de 2013, que han puesto de manifiesto una diferencia de más de 500 millones con respecto a las provisionales, debido, según nos ha informado el Departamento de Aduanas de la AEAT, por unas declaraciones erróneas, que posteriormente se subsanaron. En otro nivel, han destacado los fuertes incrementos en las ventas a Irlanda (224 por 100), y Finlandia (107 por 100). En general nuestras exportaciones a los países de la UE han experimentado una caída de algo más del 3 por 100, lastrada por el dato a «depurar» de las exportaciones a Portugal. Fuera de la UE el hecho más destacable en 2014 ha sido que Asia haya consolidado la segunda posición ganada al continente americano, como destino de nuestras ventas. Todo ello impulsado por unas exportaciones a Filipinas, Japón y Arabia Saudí que han crecido ostensiblemente en los últimos años. No obstante, China sigue siendo nuestro primer cliente asiático, recupera y supera en 2014 ▷



**CUADRO 17**  
**EL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA: PRINCIPALES PAÍSES**  
 (Millones de euros)

Países	Exportación			Importación			Saldo	
	2014	% 2014/2013	% s/total 2014	2014	% 2014/2013	% s/total 2014	2014	% 2014/2013
010 Portugal .....	951,7	-32,6	17,8	326,3	-0,1	5,6	625,3	-42,4
001 Francia.....	808,8	5,0	15,1	900,7	10,0	15,4	-91,9	91,4
004 Alemania.....	558,0	7,5	10,5	858,5	1,1	14,6	-300,5	-8,8
005 Italia .....	507,4	17,3	9,5	384,9	-4,8	6,6	122,5	332,4
007 Irlanda.....	232,2	224,3	4,3	321,2	58,4	5,5	-89,0	-32,2
006 Reino Unido.....	223,7	3,3	4,2	289,1	-24,5	4,9	-65,3	-60,7
003 Países Bajos.....	146,0	19,1	2,7	440,1	1,1	7,5	-294,1	-5,9
400 Estados Unidos .....	143,9	-13,1	2,7	103,0	17,6	1,8	40,9	-47,6
052 Turquía.....	130,4	68,6	2,4	57,6	35,6	1,0	72,9	108,6
060 Polonia.....	106,8	-14,2	2,0	228,2	-23,9	3,9	-121,4	-30,7
<b>Subtotal 10 países .....</b>	<b>3.808,9</b>	<b>-2,7</b>	<b>71,3</b>	<b>3.909,5</b>	<b>1,6</b>	<b>66,6</b>	<b>-100,6</b>	<b>-255,6</b>
017 Bélgica.....	106,1	11,3	2,0	483,2	-7,0	8,2	-377,1	-11,1
720 China .....	100,0	9,4	1,9	439,1	8,7	7,5	-339,1	8,5
708 Filipinas.....	85,0	-5,0	1,6	0,8	-54,3	0,0	84,2	-4,1
075 Rusia.....	80,4	72,4	1,5	4,2	2,6	0,1	76,2	79,1
204 Marruecos.....	66,4	2,8	1,2	19,1	-9,3	0,3	47,3	8,7
030 Suecia.....	65,5	58,0	1,2	20,6	-8,8	0,4	44,9	137,6
732 Japón.....	59,3	17,7	1,1	17,2	-39,3	0,3	42,1	91,4
061 República Checa .....	47,6	24,6	0,9	134,7	-0,3	2,3	-87,1	-10,1
220 Egipto.....	46,0	28,1	0,9	7,6	102,9	0,1	38,4	19,5
412 México .....	43,0	7,9	0,8	37,1	8,3	0,6	5,9	5,2
<b>Subtotal 20 países .....</b>	<b>4.508,1</b>	<b>0,0</b>	<b>84,4</b>	<b>5.073,1</b>	<b>1,0</b>	<b>86,5</b>	<b>-565,0</b>	<b>9,4</b>
<b>Total CLM .....</b>	<b>5.339,7</b>	<b>0,3</b>	<b>100,0</b>	<b>5.867,4</b>	<b>3,2</b>	<b>100,0</b>	<b>-527,7</b>	<b>46,9</b>

*Fuente y elaboración: Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).*

lo perdido el año anterior. En cuanto a lo indicado en anteriores informes acerca de las amenazas chinas sobre el control de las importaciones de vino europeo en 2013 tuvieron repercusión negativa en nuestras ventas de este sector al país asiático, ya que sufrieron una caída de casi el 30 por 100, recuperando parte de estas pérdidas en 2014, con un incremento del 13 por 100, lo que sitúa la cuota de participación del vino en el total de ventas a China en el 23,5 por 100, cuando en 2012 era el 31,6 por 100 del total. Estados Unidos, como principal mercado en importancia fuera de la Unión Europea, ha tenido un comportamiento en el último año más negativo, debido en su mayor parte a la caída brusca en sus adquisiciones de material óptico, que en 2013 tuvo un comportamiento excelente, ocupando el primer puesto de sus productos más demandados a nuestra región. Este año ha caído a la duodécima posición. Por último, y dentro del continente africano, Marruecos y Egipto, que desplaza a Argelia a la tercera posición, destacan

por encima del resto, con desigual evolución el último año.

Desde el punto de vista importador, lo más reseñable en 2014 fue que crecieron un 3,2 por 100, bajando el ritmo del pasado año. Salvo Reino Unido y Polonia, con descensos en sus ventas a Castilla-La Mancha, las compras a nuestros principales proveedores han experimentado incrementos de distinta consideración.

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 puesto en marcha los denominados PIDM (Planes Integrales de Desarrollo de Mercados) con el objetivo de fomentar las exportaciones a mercados extracomunitarios.

Para concluir, vamos a centrarnos en un estudio del *ranking* de los principales clientes y ▷

proveedores de Castilla-La Mancha, junto a otros que se consideran de importancia geoestratégica.

## **6.2. Análisis provincial de la distribución geográfica de los flujos comerciales**

### *6.2.1. Albacete: análisis geográfico de los flujos comerciales*

En 2014 las exportaciones a Francia representaron el 23 por 100 del total exportado en la provincia (bebidas, calzado y vidrio principalmente); a Alemania el 13 por 100, que recupera la posición perdida el año anterior a Italia, que este año baja a una cuota de casi el 11 por 100. De entre todos los mercados, destaca el buen comportamiento de las ventas a Estados Unidos y Bélgica, con mayores índices de crecimiento, si bien las cifras globales están alejadas de las primeras posiciones.

Los tres primeros países importadores coinciden con los de la vertiente exportadora. Francia (lácteos y aeronaves), con el 25 por 100 del total, en primer lugar, adelanta a Alemania, que aglutina el 18,6 por 100 de todo lo importado por la provincia, a pesar del fuerte descenso sufrido del 32,7 por 100, encadenando cinco años consecutivos de caída. Estos dos países acaparan el 44 por 100 del total de la importación de Albacete. Italia es su tercer proveedor, a mayor distancia, que les suministra el 9 por 100.

### *6.2.2. Ciudad Real: análisis geográfico de los flujos comerciales*

En 2014 las exportaciones a Francia representaron casi el 15 por 100 del total exportado en la provincia (mayoritariamente bebidas), a Alemania el 13,4 por 100 y a Italia, que gana una posición, el 11 por 100. Filipinas se consolida entre los primeros clientes de Ciudad Real, adquiriendo el 97 por 100 del total regional (aguardiente de vino o de orujo). Comparando las cifras provisionales, en este último año, los principales mercados de Ciudad

Real han experimentado una evolución muy desigual, destacando en la parte positiva, Italia, Turquía, Países Bajos y Estados Unidos, y en la parte negativa, Portugal, Reino Unido y Polonia.

Las importaciones de Francia representaron el 18,9 por 100 de todo lo importado por la provincia (otros productos químicos y vehículos en su mayor parte), las de Italia el 13,4 por 100 y las de Alemania el 8,4 por 100. Destacan los descensos en las importaciones procedentes de Italia y Alemania, mostrándose ésta como la más irregular en su comportamiento.

### *6.2.3. Cuenca: análisis geográfico de los flujos comerciales*

Las exportaciones a Francia representaron el 21,8 por 100 del total exportado en la provincia (aparatos y material eléctricos, y vino principalmente), a Alemania el 12 por 100 y a Italia el 9,7 por 100, que baja una posición. Destaca el buen comportamiento de Alemania y Portugal así como Japón, que mantiene, e incluso supera las buenas cifras alcanzadas el año anterior, que llegó a duplicarlas. En la parte negativa, Italia y Países Bajos, ambos bajan posiciones en el *ranking* exportador de la provincia. Se mantienen los diez principales mercados de Cuenca.

Cuenca ha sido la única provincia que ha disminuido sus compras al exterior a lo largo de todos estos años, un 60,8 por 100. Reino Unido, sobresalía en los primeros años con diferencia del resto de mercados, donde adquiría mayoritariamente whisky y ginebra. En 2014 sigue encabezando el *ranking* de sus proveedores, representa en la actualidad el 18,1 por 100 de todo lo importado por la provincia (aparatos y material eléctricos, y automóviles en su mayor parte). Alemania aglutina el 17 por 100 y Francia el 10,4 por 100.

### *6.2.4. Guadalajara: análisis geográfico de los flujos comerciales*

Las exportaciones a Portugal representaron más del 34 por 100 del total exportado en la ▷

CUADRO 18  
EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN PROVINCIAL  
(Millones de euros, Arancel-Taric)

Provincias	Exportación (2015) (enero-abril)			Importación 2015 (enero-abril)		
	Millones de euros	Porcentaje 2015/2014	Porcentaje 2015 total CLM	Millones de euros	Porcentaje 2015/2014	Porcentaje 2015 total CLM
Albacete.....	259,4	10,4	14,5	207,4	2,9	9,6
Ciudad Real.....	554,5	3,5	30,9	145,4	32,6	6,7
Cuenca.....	124,1	15,2	6,9	36,7	14,0	1,7
Guadalajara.....	435,4	30,4	24,3	1.199,3	47,7	55,4
Toledo.....	421,5	18,8	23,5	576,7	-18,8	26,6
<b>Castilla-La Mancha.....</b>	<b>1.794,8</b>	<b>14,5</b>	<b>100,0</b>	<b>2.165,5</b>	<b>16,1</b>	<b>100,0</b>

Fuente y elaboración: Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT) y Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha).

provincia y el 43,5 por 100 del total regional, quedando muy destacado del resto de países. A su principal cliente exporta diversidad de productos, entre los que destacan bienes de equipo, así como semimanufacturas, prendas de vestir, y agroalimentarios entre otros. Irlanda, que con un espectacular aumento desplaza a Francia, ocupa la segunda posición, acapara el 18,2 por 100 del total, en su mayor parte prendas de vestir. Y la desplazada Francia el 8,1 por 100. Más lejos queda Alemania con el 4,6 por 100. La evolución que han tenido en el último año los diez primeros mercados exportadores de la provincia, que suponen el 81 por 100 del total, ha sido bastante desigual, sin duda por la comparativa que se hace según la metodología oficial, con las cifras provisionales de 2013. Se recomienda ver el Cuadro 12, donde se estudian los sectores más exportadores de Guadalajara.

Las importaciones de Alemania representaron el 18,3 por 100 de todo lo importado por la provincia (en su mayor parte máquinas y aparatos mecánicos y vehículos), las de Francia, que recupera la segunda posición perdida el año anterior, suponen el 11,5 por 100, seguida de Irlanda, que gana tres lugares en el *ranking* importador, igualada con Francia. En la parte negativa, destaca el descenso de las compras a Reino Unido.

#### 6.2.5. Toledo: análisis geográfico de los flujos comerciales

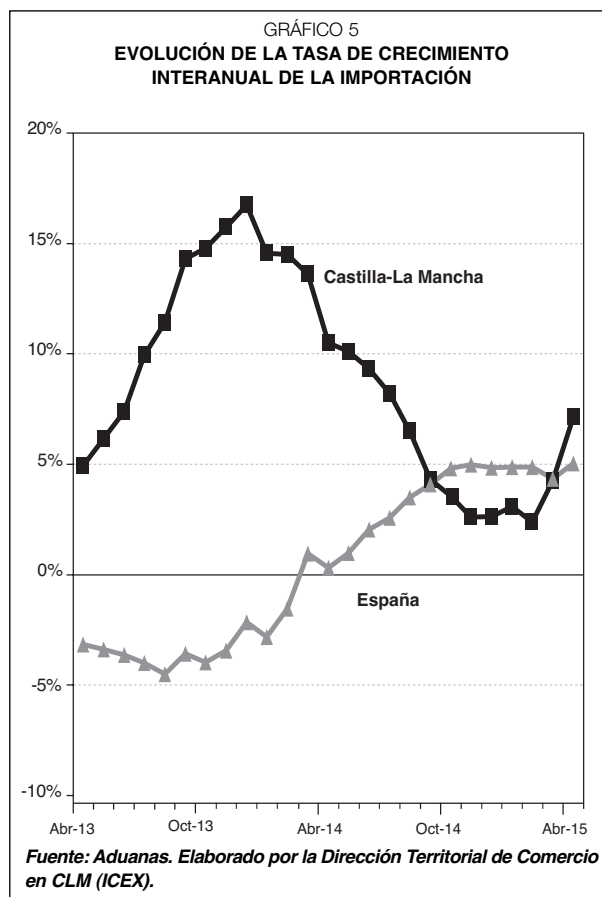
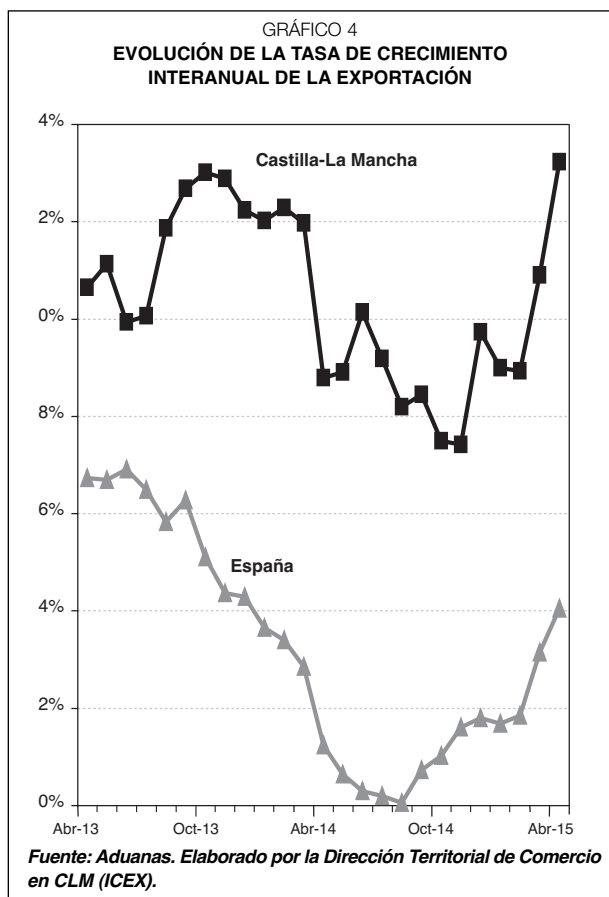
En 2014 las exportaciones a Portugal representaron el 25,4 por 100 del total exportado en la provincia (productos de índole muy diferente, pero

en los primeros puestos, caucho, productos farmacéuticos y agroalimentarios), y el 33 por 100 del total regional. Francia ocupa la segunda posición con una cuota del 15,9 por 100 seguido de Italia, que avanza al tercer lugar, con el 12 por 100, gracias a una fuerte subida, impulsada por sus compras de aceite a la provincia. Es decir, los tres primeros destinos acaparan más del 53 por 100 del total de las exportaciones de Toledo. El único cambio con respecto al año anterior es que Rusia vuelve a recuperar la posición que había perdido en favor de Argelia, que desaparece de los diez primeros destinos. Ello es debido a un incremento del 68 por 100 en las exportaciones a este país (por el buen comportamiento de las bebidas). También destaca el aumento del 26,5 por 100 en las ventas a Países Bajos.

Las importaciones de Bélgica siguen en la primera posición del *ranking*, a pesar del descenso sufrido en este último año, representan el 21,8 por 100 de todo lo importado por la provincia, y más del 78 por 100 de las adquisiciones de la región a este país (más de las tres cuartas partes son productos farmacéuticos). Francia con el 17 por 100 es el segundo proveedor (en su mayor parte lácteos), le siguen Alemania y China con el 9,5 por 100 y el 8,6 por 100 respectivamente.

### 7. Perspectivas a corto plazo del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2015. Modelo de previsión

Los datos obtenidos en el primer cuatrimestre de 2015 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. Así, visto el comportamiento del primer cuatrimestre del año, podemos tener elementos de juicio para ver la dirección que tomarán los flujos del comercio exterior de la región a finales de 2015.

La tasa de variación interanual nos permite realizar la comparativa con España en igualdad de condiciones, lo cual no se puede plantear si nos fijamos en las cantidades globales, dada la gran diferencia en el volumen de exportación e importación entre Castilla-La Mancha y España. Así, vemos que la región ha experimentado una evolución más irregular que España.

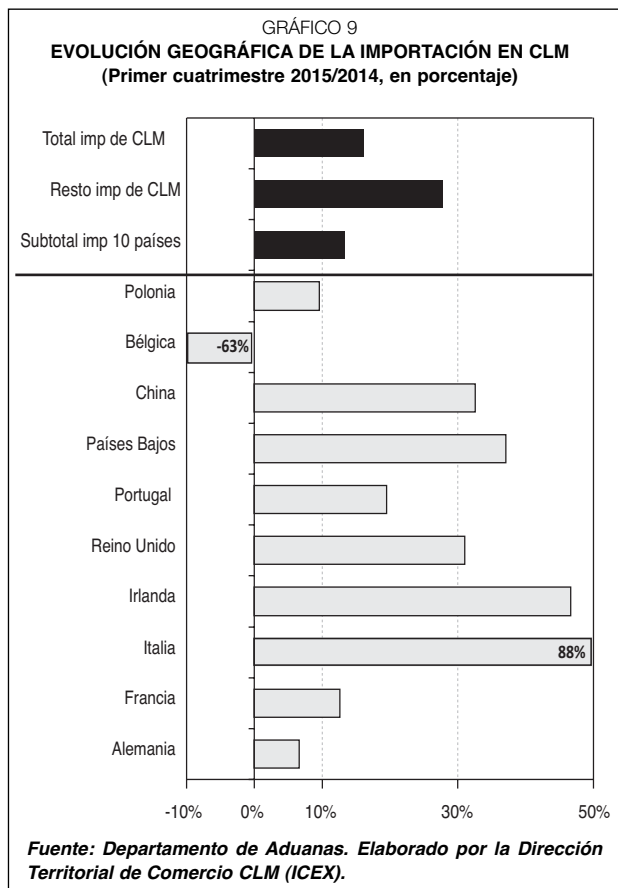
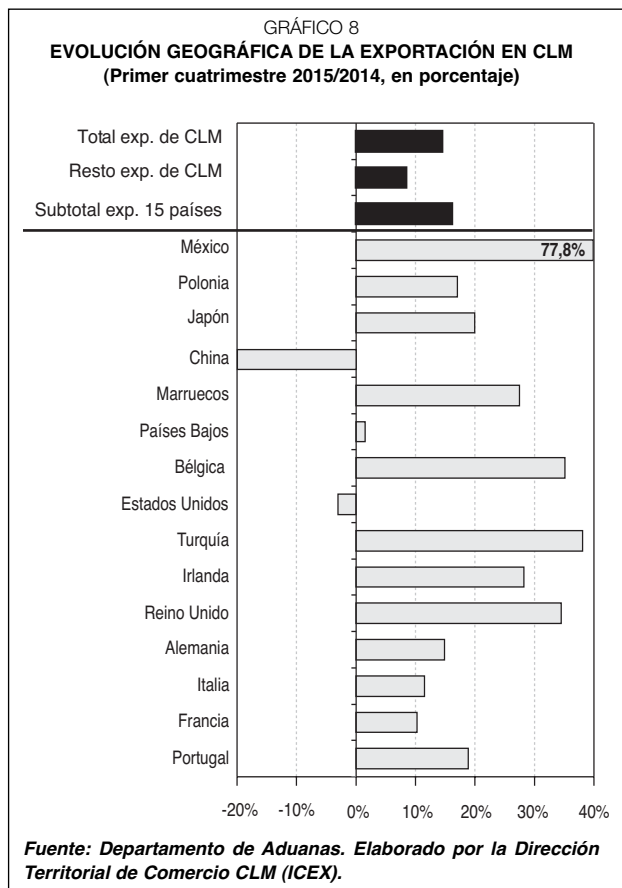
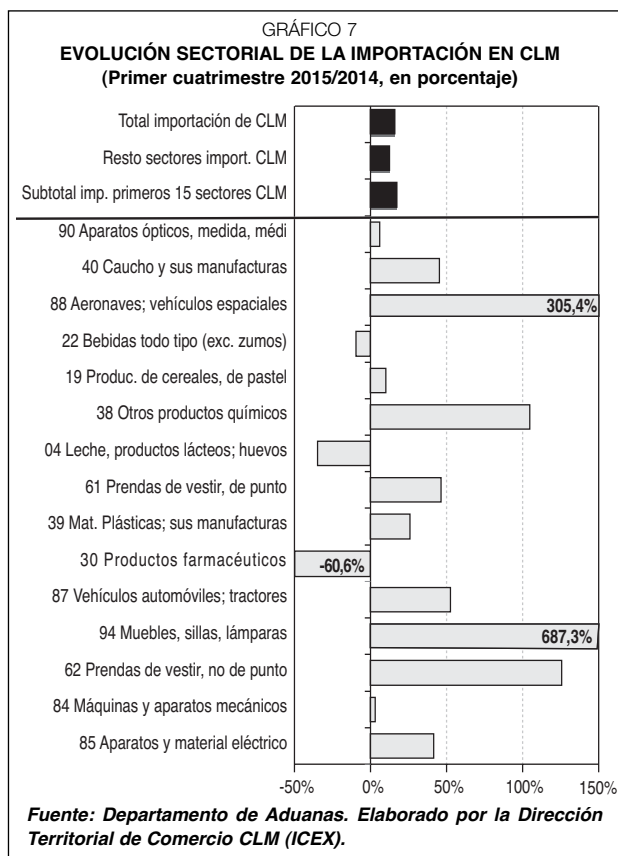
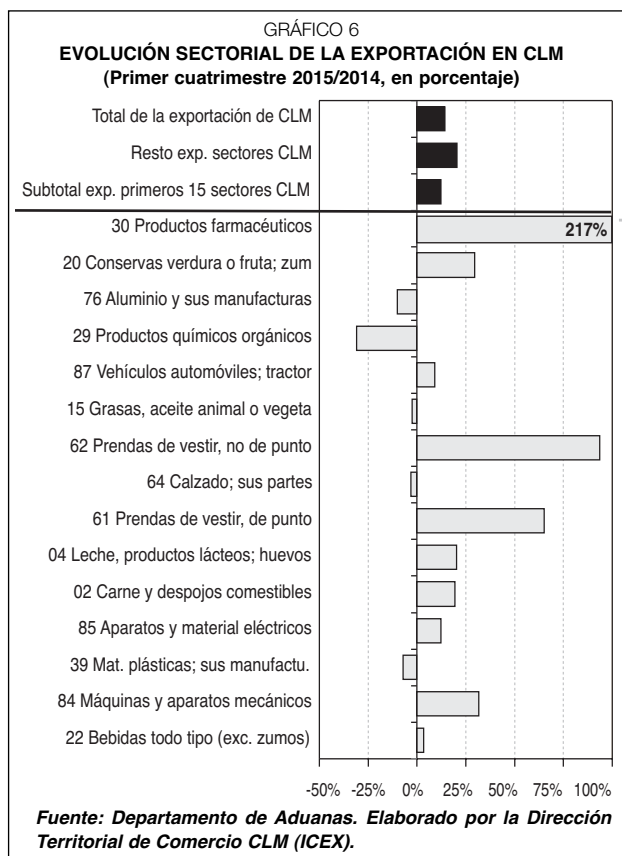
**7.1. Análisis sectorial: perspectivas de Castilla-La Mancha 2015**

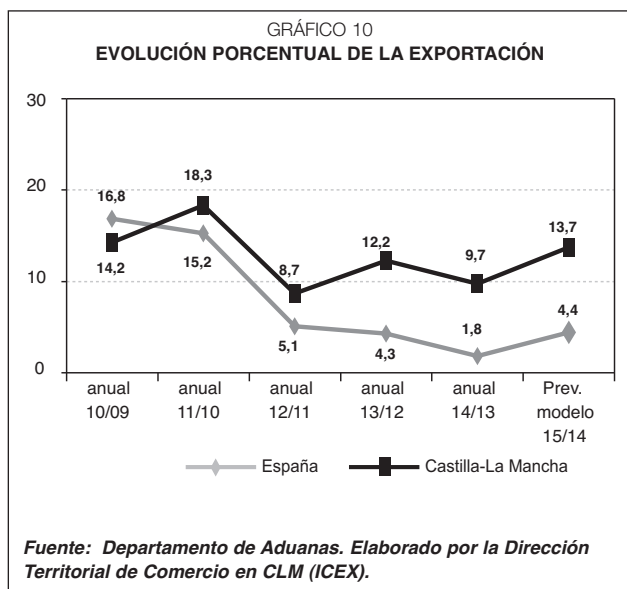
A nivel agregado, los quince capítulos más importantes de la exportación regional suponen

más del 73 por 100 del total de nuestras exportaciones; con un incremento del 12,4 por 100 en estos primeros meses del año, respecto al mismo periodo de 2014, queda algo por debajo del 14,5 por 100 del incremento global. Los principales sectores han experimentado notables subidas en las exportaciones. Las prendas de vestir, no de punto, las conservas y los productos farmacéuticos han desplazado de este grupo de quince capítulos a las manufacturas de fundición de hierro, el vidrio y las legumbres, que desaparecen del ranking.

**7.2. Principales mercados exteriores de los flujos comerciales de Castilla-La Mancha: perspectivas para el año 2015**

A continuación vemos gráficamente los mercados destino y origen de nuestras transacciones comerciales que, como se aprecia, siguen ▷



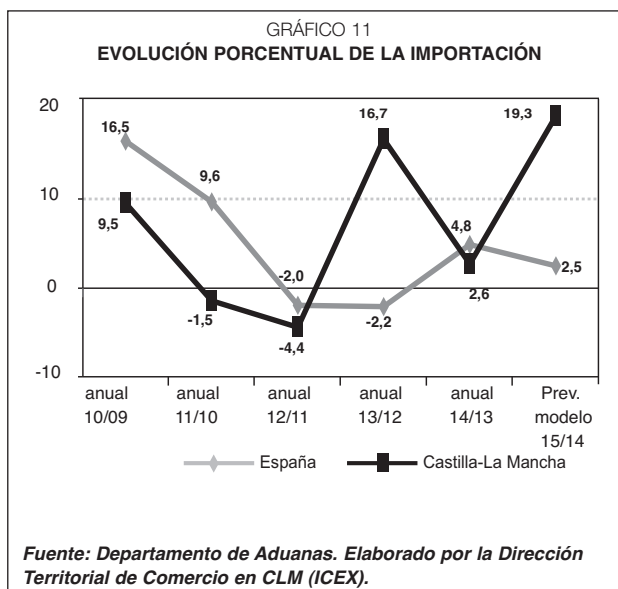


concentrándose en los mismos países de los últimos años.

### 7.3. 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, quisiéramos destacar que algunas operaciones de exportación a final de 2013, registradas por el Departamento de Aduanas e IIEE, puntuales en cuanto a empresas intervinientes, sectores afectados y mercados de destino y de una importante cuantía, desviaron el dato real de exportación de nuestra región respecto a las previsiones efectuadas. Este hecho inusual, que probablemente no se repita, se ha intentado corregir, sobre todo tras ir conociendo los datos «definitivos» para 2013 remitidos por el Departamento de Aduanas en relación a los datos «provisionales» a los que hacíamos mención. En cualquier caso, se constata la tendencia en todos estos años, enormemente positiva respecto a otras CCAA y respecto a España.

Del modelo de previsión elaborado se deducen las siguientes conclusiones: Castilla-La Mancha ha experimentado también una evolución muy positiva, incluso superior a la del conjunto de la economía

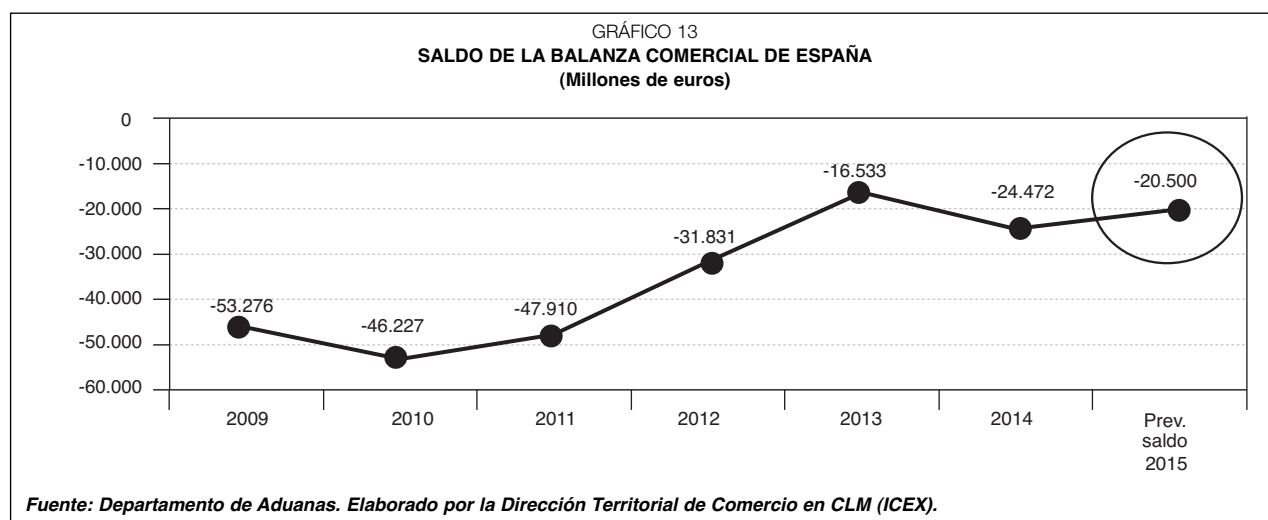
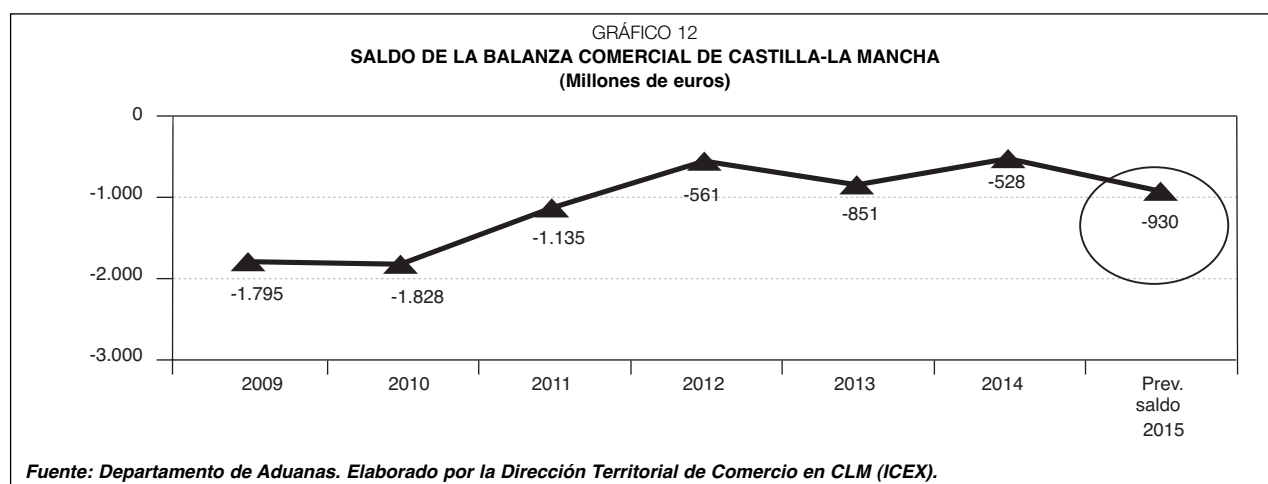


nacional, en estos dos últimos años. Así, en 2014, Castilla-La Mancha arrojó unas cifras reales de crecimiento de sus exportaciones del 9,7 por 100, alcanzando los 5.339 millones de euros. Dadas las dificultades de nuestros principales mercados de destino, se trata de valores muy importantes, que ponen de manifiesto el papel del sector exterior como válvula de escape de nuestras empresas, especialmente para esta región. Para que el lector valore en su justa medida el esfuerzo exportador de las empresas de la región hemos añadido un dato de «exportación bianual» 2015-2013, que creemos refleja más fielmente la situación: según ello, CLM tendría una ratio de exportación bianual del 23 por 100 en comparación a la ratio de España del 6 por 100.

Por el lado de las importaciones, el modelo de previsión podría situar a Castilla-La Mancha en 2015 en torno a los 7.000 millones de euros, lo que supone un aumento en torno al 19 por 100, reforzando el crecimiento del año anterior.

De ello se deduce que, en 2015 en la línea de los últimos años, se mantiene el repunte del déficit comercial, hasta llegar a los -930 millones de euros, casi el doble que el pasado año, siendo las compras de bienes de equipo y de consumo, amén de productos químicos, los responsables de este crecimiento. También vemos la previsión para España. ▷





## 8. Perfil de la empresa exportadora de Castilla-La Mancha en 2014 perspectivas para 2015

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. Vemos en el Cuadro 19 con detalle las nuevas incorporaciones, los abandonos así como las más regulares.

La principal conclusión que se obtiene es que en 2014, el 82 por 100 de la exportación de nuestra

región está en manos del 26 por 100 de las empresas que salen al exterior, el resto, hasta alcanzar las 4.990, realizan operaciones de manera esporádica y sin regularidad. Esto evidencia la concentración de las exportaciones castellano-manchegas en un número reducido de empresas, al igual que ocurre en el resto de España. Comparando la cifra con el año anterior, se aprecia un ligero aumento de esta concentración a la que aludimos. En los primeros meses de 2015, la proporción de empresas regulares sobre el total (44,1 por 100) es mayor que la media alcanzada en todo el año 2014.

Otra conclusión destacable es que el número de empresas que han salido al exterior en 2014 apenas ha variado, con un aumento del 0,1 por 100, con similar incremento en el volumen de sus ventas. Esto nos lleva a pensar que sigue ▷

**CUADRO 19**  
**EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE CASTILLA-LA MANCHA**

	2010	2011	2012	2013	2014	Porcentaje 2014/Total	ene-abr 2015	Porcentaje 2015/Total
<b>Nº Empresas totales</b> .....	<b>3.616</b>	<b>3.843</b>	<b>4.488</b>	<b>5.010</b>	<b>4.990</b>	<b>100,0</b>	<b>2.825</b>	<b>100,0</b>
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	1,9	6,3	16,8	11,6	0,1	-	3,9	-
Exportación total (millones €).....	3.373	3.990	4.336	4.866	5.340	100,0	1.794,8	100,0
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	14,2	18,3	8,7	12,2	0,3	-	14,5	-
<b>Nº Empresas INICIAN / REINICIAN actividad exportadora (1)</b> .....	<b>1.925</b>	<b>2.101</b>	<b>2.511</b>	<b>2.804</b>	<b>2.723</b>	<b>54,6</b>	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	0,6	9,1	19,5	11,7	-2,9	-	-	-
Exportación total (millones €).....	131,0	140,7	338,9	171,7	342,2	6,4	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	21	7,4	141	-49,3	99,3	-	-	-
<b>Nº Empresas INTERRUMPEN actividad exportadora (2)</b> .....	<b>1.859</b>	<b>1.874</b>	<b>1.866</b>	<b>2.282</b>	<b>2.743,0</b>	<b>55,0</b>	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	23,3	0,8	-0,4	22,3	20,2	-	-	-
Exportación total (millones €).....	72,5	97,6	95,9	103,1	134,9	2,5	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	-45,1	34,6	-1,7	7,5	30,8	-	-	-
<b>Nº Empresas regulares (3)</b> .....	<b>1.062</b>	<b>1.103</b>	<b>1.167</b>	<b>1.220</b>	<b>1.325</b>	<b>26,6</b>	<b>1.247</b>	<b>44,1</b>
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	1,1	3,9	5,8	4,5	8,6	-	6,3	-
Exportación total.....	2.962	3.532	3.637	4.118	4.390	82,2	1.543,9	86,0
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	11,4	19,2	3,0	13,2	6,6	-	12,9	-
<b>Nº Empresas INICIAN / REINICIAN actividad exportadora REGULARES (4)</b> .....	<b>144</b>	<b>157</b>	<b>162</b>	<b>180</b>	<b>249</b>	<b>5,0</b>	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	5,1	9,0	3,2	11,1	38,3	-	-	-
Exportación total (millones €).....	63,3	286,2	92,7	267,3	173,6	3,3	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	-32,2	352,1	-67,6	188,4	-35,1	-	-	-
<b>Nº Empresas INTERRUMPEN actividad exportadora REGULARES (5)</b> .....	<b>132</b>	<b>116</b>	<b>98</b>	<b>127</b>	<b>144</b>	<b>2,9</b>	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	50,0	-12,1	-15,5	29,6	13,4	-	-	-
Exportación total (millones €).....	14,3	42,8	21,0	27,9	39,6	0,7	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	-70,0	199,2	-51,0	32,8	41,9	-	-	-

(1) Inician / reinician. Empresas que han exportado en el año de referencia, pero NO en el año anterior.

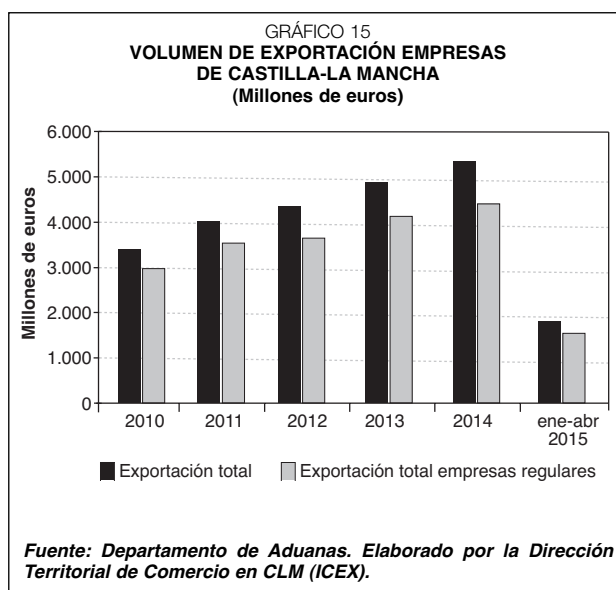
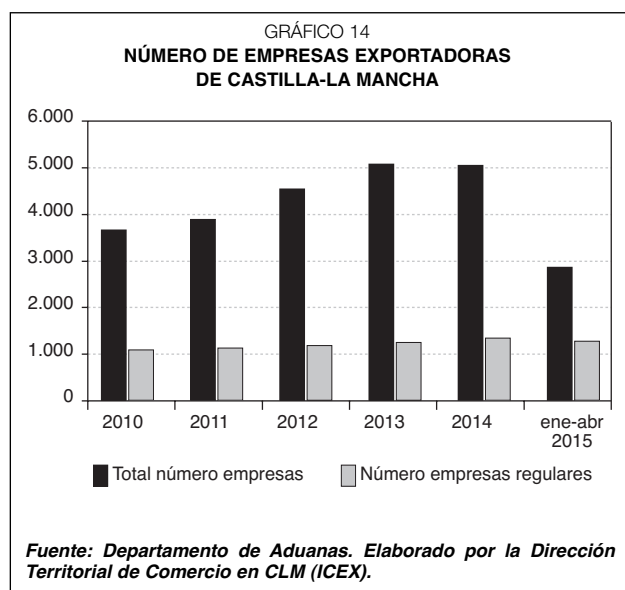
(2) Interrumpen. Empresas que NO han exportado en el año de referencia, pero SÍ en el anterior.

(3) Regulares. Empresas que han exportado en los últimos 4 años consecutivos.

(4) Regulares inician / reinician. Empresas que han exportado en el año de referencia y en los 3 anteriores consecutivos.

(5) Regulares interrumpen. Empresas que NO exportan en el año de referencia, pero SÍ en los 4 años anteriores consecutivos.

**Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).**



habiendo recelos a la hora de buscar mercados fuera de nuestras fronteras. Por el contrario, las empresas más consolidadas o regulares han

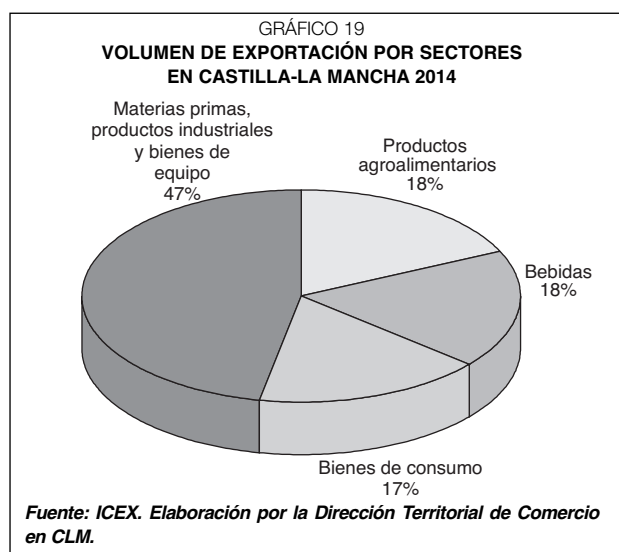
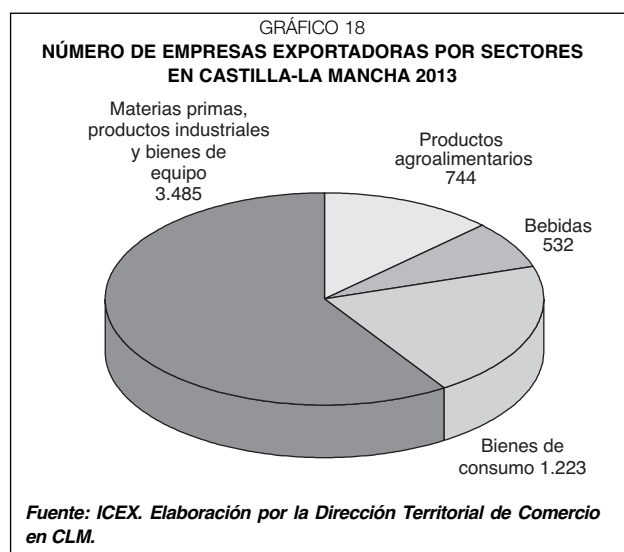
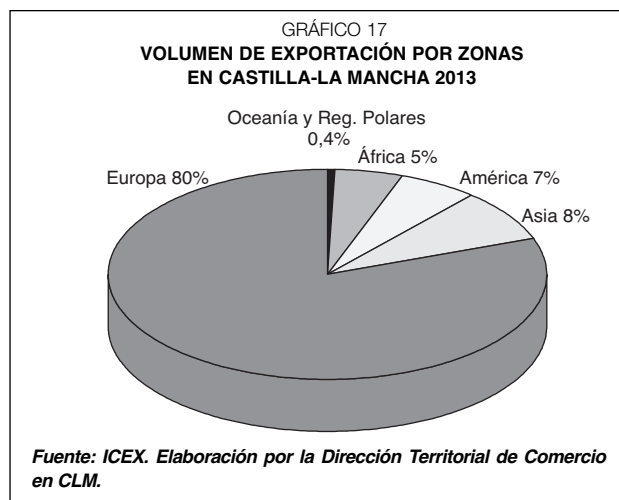
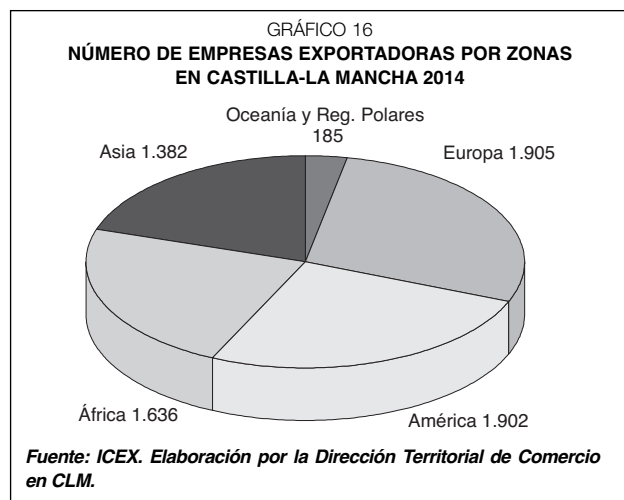
aumentado en mayor medida las operaciones con sus clientes externos. Esta tendencia parece continuar en el primer tramo de 2015. ▷

### 8.1. Áreas geográficas y sectores

Gráficamente vemos la desigualdad entre el número de empresas exportadoras que se dirigen

a las diferentes zonas geográficas, y su volumen de exportación (Gráficos 16 y 17).

No ocurre lo mismo con los sectores, en este caso la proporción está más equilibrada (Gráficos 18 y 19).



# NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico **revistasice.sccc@comercio.mineco.es**

El documento debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12 y espaciado doble. Estar paginado en la parte inferior derecha de cada página.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
  - El título.
  - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
  - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
  - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:  
<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización:
  - Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:

## **1. Título del apartado**

### **1.1. Título del apartado**

#### **1.1.1. Título del apartado**

## **2. Título del apartado**

- Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
- En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etc.), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
- Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
- Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (Harvard-APA): <http://cibem.org/paginas/img/apa6.pdf>

### *Libros*

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). *Título del libro* (edición) (volumen). Ciudad: Editorial.

### *Artículo en revista científica*

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). «Título del artículo». *Título de la revista*, volumen (número), números de páginas.

### *Documento en línea*

APELLIDOS, A. A. u ORGANISMO (año, mes de publicación). *Título*, [en línea]. Ciudad: Editorial. Disponible en:  
<http://cenamb.rect.ucv.ve/siamaz/dicciona/canaima/canaima2.htm> [Recuperado: 2000, 3 de junio].

Los artículos publicados estarán disponibles en [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)

*Judith Arnal Martínez\**  
*Antonio José Bravo Álvarez\*\**

## UN BREVE ESTUDIO DE LA LEY 5/2015 DE FOMENTO DE LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

Recientemente, se ha aprobado la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. Esta ley busca tanto resolver algunos problemas de la financiación bancaria a las pymes como, sobre todo, sentar las bases para fortalecer las fuentes de financiación corporativa directa (no bancaria) en España. En este artículo repasaremos brevemente las principales medidas que incluye como la «Información Financiera-PYME», la revisión del marco de titulaciones o la regulación del *crowdfunding* de tipo financiero.

**Palabras clave:** pyme, titulización, valores, *crowdfunding*.

**Clasificación JEL:** G18, G21, G23, K22.

### 1. Introducción

El objetivo clásico del sistema financiero es la asignación eficiente de los fondos, permitiendo su traspaso desde las entidades superavitarias (ahorradores) hasta las entidades deficitarias (inversores).

En España, la reciente crisis financiera se trasladó rápidamente al conjunto de la economía real, impactando de forma muy negativa en las tasas de crecimiento del PIB y el empleo. Esta importante interrelación entre las economías real y financiera puede explicarse por dos fenómenos. En primer lugar, en el sistema financiero español, como en gran medida en el europeo, el sector bancario ha tenido tradicionalmente un papel protagonista, intermediando entre ahorradores y prestatarios. Esta fuerte dependencia empresarial con respecto

al crédito bancario hace que, frente a una crisis del sistema bancario como la vivida en España, el acceso de las empresas a sus fuentes de financiación habituales se vea claramente limitado. En segundo lugar, la dependencia de la financiación bancaria es aún más acusada en el caso de las pequeñas y medianas empresas (pymes), para las que más del 70 por 100 de la financiación proviene del canal bancario. A este hecho hay que sumar la importante participación de las pymes en la economía española, que suponen más del 99 por 100 del tejido empresarial.

La crisis del sistema financiero español ha motivado la adopción de un importante número de medidas adoptadas de forma sucesiva, que podrían clasificarse en dos grandes grupos. El primer grupo estuvo destinado a la estabilización del conjunto del sistema bancario español y se implementó en estrecha relación con el programa de asistencia financiera para la recapitalización de las entidades financieras españolas. Concluido el programa de asistencia financiera de forma exitosa ▷

\* Subdirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Unión Europea.

\*\* Subdirección General de Legislación y Política Financiera.

Versión de julio de 2015.

en diciembre de 2013, se comenzó con la preparación de una segunda ola de reformas, tendentes a fomentar el acceso de las empresas no financieras españolas a fuentes de financiación no bancarias. En esta segunda línea se ha aprobado recientemente la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial<sup>1</sup>, cuyas principales medidas repasaremos brevemente en este artículo<sup>2</sup>.

En un primer momento, nos detendremos en las mejoras de la financiación bancaria a las pymes. Si bien el objetivo principal de la norma consiste en facilitar el acceso de las pymes a la financiación alternativa, no hay que olvidar el papel preponderante que el sector bancario seguirá jugando en la economía española. Por ello, esta ley trata de facilitar el acceso a la financiación bancaria a través de medidas como el preaviso de reducción del flujo de financiación, la denominada «Información Financiera-PYME» o la revisión de la normativa sobre sociedades de garantía recíproca.

En un segundo momento, nos centraremos en las medidas destinadas a potenciar el uso del mercado de capitales como fuente de financiación. En este sentido, analizaremos el nuevo régimen de titulizaciones aplicable en España para luego detenernos en la novedosa regulación del *crowdfunding* de corte financiero que introduce esta ley. Finalmente veremos otras cuestiones relativas a la emisión de obligaciones y la negociación en sistemas multilaterales de negociación.

## 2. Mejoras de la financiación bancaria a las pequeñas y medianas empresas

Como se ha comentado, la ley estudiada en este artículo contiene una serie de medidas destinadas a mejorar algunos aspectos de la financiación bancaria.

<sup>1</sup> Accesible en <http://www.boe.es/boe/dias/2015/04/28/pdfs/BOE-A-2015-4607.pdf>

<sup>2</sup> Las opiniones expresadas en este artículo corresponden exclusivamente a sus autores y no necesariamente representan la opinión de la Secretaría General del Tesoro y Política Financiera.

### 2.1 Preaviso e «Información Financiera-PYME»

El capítulo I de la Ley 5/2015, de 27 de abril, exige a las entidades de crédito ofrecer un preaviso de al menos tres meses a las pymes cuya financiación vaya a ser cancelada o reducida en una cuantía igual o superior al 35 por 100. Se trata de facilitar que los prestatarios puedan reorientar sus fuentes de financiación antes de que se cierre aquella provista por la entidad de crédito. De esta forma se les proporciona un margen de tiempo muy útil para acudir a otras entidades, a otras fuentes no bancarias de financiación o, llegado el caso, para llevar a cabo un desahucio ordenado que no comprometa la viabilidad de la empresa.

Con esta medida, inspirada en iniciativas de normativas francesas, la financiación bancaria se hace más estable evitando que los problemas de liquidez sobrevenidos por la reducción en el crédito bancario desemboquen en problemas de solvencia. Debe reseñarse, no obstante, que la propia ley exime de la necesidad de preaviso cuando las reducciones en el flujo de financiación derivan de circunstancias como la declaración de concurso del prestatario o la resolución del contrato por incumplimiento de la pyme, casos en los que la reducción en el flujo va más allá de una mera decisión de política comercial.

Como medida complementaria al preaviso, la entidad de crédito deberá además proporcionar gratuitamente a la pyme su «Información Financiera-PYME». Este documento contiene la información que de ella hubiere recabado históricamente la entidad de crédito relativa a su flujo de financiación e incluirá, entre otros, su historial crediticio, una relación cronológica de las obligaciones impagadas o la declaración expresa de que la pyme ha cumplido íntegramente con sus obligaciones, extracto de los movimientos realizados durante el último año y la calificación del riesgo de la pyme, de acuerdo con el contenido y el formato que a estos efectos determine el ▷



Banco de España. De esta forma, se resuelven parcialmente las tradicionales asimetrías informativas que existen en el ámbito bancario y que dificultan el acceso al crédito.

La combinación de preaviso e Información Financiera-PYME, puede ser muy efectiva para facilitar que las pymes superen reducciones bruscas en el crédito bancario disponible. En efecto, mientras que el preaviso proporciona un tiempo valioso para buscar alternativas o realizar ajustes, la Información Financiera-PYME le permite probar, frente a otras entidades de crédito, su trayectoria de pagos, con lo que podrá capitalizar un historial de cumplimiento sistemático y ordenado de sus obligaciones.

Finalmente, debe reseñarse que esta información también está disponible para las pymes que, sin sufrir reducción en el flujo de financiación, soliciten su Información Financiera-PYME. No obstante, en este caso, la entidad de crédito no está obligada a realizarlo gratuitamente. En cualquier caso, la mencionada información sigue teniendo utilidad ya que le permitirá negociar, con otros proveedores de fondos, condiciones más favorables.

## **2.2. Sociedades de Garantía Recíproca**

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), cuyo objeto es ofrecer garantías personales, normalmente en forma de avales, a proyectos empresariales viables que debido a su dimensión o características, encuentran dificultades de acceso a la financiación, han jugado un papel fundamental en la facilitación del acceso a la financiación bancaria para las pymes. Desde su constitución y hasta el 31 de diciembre de 2014, las SGR han avalado un total de 28.512 millones de euros y han apoyado 1.138.414 empleos. Estas cifras han sido posibles, además, gracias a la actuación de la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA), que otorga cobertura parcial de los riesgos asumidos por las SGR con las empresas, reforzando así su solvencia y facilitado su acceso a la financiación.

A pesar de las cifras anteriormente citadas, el sector de las SGR presentaba algunos obstáculos que podían ser claramente superados a través de una mejora de su marco regulatorio. Así, con el fin de fomentar procesos de fusión entre las distintas SGR y acabar con su tradicional atomización, la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, aumentó el capital social y los recursos propios mínimos exigibles a las SGR hasta los 10 y 15 millones de euros respectivamente.

Por su lado, la Ley 5/2015, de 27 de septiembre, ha continuado con el impulso reformista en el sector de las SGR, mejorando la figura del reaval concedida por la sociedad de reafianzamiento CERSA. De este modo, se permite la activación de este reaval con el simple requerimiento de pago por la entidad de crédito a la empresa, sin necesidad de esperar al requerimiento e incumplimiento por la SGR, lo que sin lugar a dudas permitirá una mejor valoración de esta garantía por las entidades de crédito, redundando así en un mejor acceso y un abaratamiento del crédito para las pymes. Adicionalmente, la Ley 5/2015, de 27 de septiembre, contribuye a la profesionalización y mejor funcionamiento de las SGR, aplicando a sus directivos los requisitos de honorabilidad, conocimiento y experiencia propios de las entidades de crédito.

## **3. Mejoras en el acceso a la financiación no bancaria**

Una vez analizados los elementos de la Ley 5/2015, de 27 de abril, que inciden sobre la financiación bancaria podemos ver ahora aquellos que buscan potenciar la provisión directa de fondos por el mercado.

### **3.1. Revisión de la regulación de las titulizaciones en España**

La titulización es una técnica financiera consistente en la movilización de activos (habitualmente derechos de crédito) de los balances de ▷

empresas financieras y no financieras que permite captar financiación y promover la transferencia de riesgos de la empresa que cede los activos. Aunque, en teoría, accesible tanto a empresas financieras como no financieras, en la práctica son muy pocas las empresas no financieras que han empleado esta fuente de financiación, quedando la misma reservada fundamentalmente a las entidades de crédito.

Hasta el año 2007, las titulaciones supusieron una importante fuente de financiación para las entidades de crédito españolas. En 2007 se emitieron en España 141.627 millones de euros en bonos de titulación, siendo el segundo país europeo con mayor volumen de emisiones de este tipo de activos, por detrás del Reino Unido. No obstante, el mal comportamiento de los activos de titulación en Estados Unidos, así como las crecientes tensiones financieras experimentadas por los emisores españoles, redujeron notablemente las emisiones de este tipo de activos, que tocaron suelo en 2012, con emisiones por valor de 23.800 millones de euros.

Entre 2000 y 2012, las titulaciones americanas presentaron pérdidas del 12 por 100 frente a las titulaciones europeas, que prácticamente no mostraron pérdidas. A pesar de estas marcadas diferencias, en 2013, en Estados Unidos, se registraron emisiones de bonos de titulación por valor de 2,2 billones de dólares, frente a los 174.000 millones de euros en la Unión Europea.

Dado este injustificado desarrollo de los acontecimientos, la Ley 5/2015, de 27 de septiembre, incluye un nuevo marco regulatorio de las titulaciones, con el objetivo de fomentar las titulaciones simples y transparentes y de aproximar nuestro régimen jurídico al de otras jurisdicciones europeas más avanzadas en la materia.

Con el fin de simplificar esta forma de financiación, la Ley 5/2015, de 27 de septiembre, unifica toda la normativa española de titulaciones, hasta el momento dispersa en diversos cuerpos normativos, en una sola ley. Además, se elimina la distinción tradicional entre los Fondos de Titulación

Hipotecaria y los Fondos de Titulación de Activos, creando una única categoría de fondos de titulación.

En el ámbito de la transparencia, se fortalecen sustantivamente las exigencias, estableciendo la necesidad de que las sociedades gestoras de fondos de titulación publiquen la escritura de constitución del fondo, el folleto de emisión y los informes anuales y trimestrales en sus páginas web. Por otro lado, se permite que los fondos de titulación inscriban, en los registros públicos, la propiedad y demás derechos reales que adquieran, lo que redundará positivamente en la transparencia de su operativa. Además, la nueva norma contempla la posibilidad de que se regule en la escritura de constitución del fondo la creación, atribuciones y régimen de mayorías de la junta de acreedores, previendo así que los inversores expresen su criterio acerca de las distintas situaciones que puedan presentarse. Por último, la nueva ley recoge un régimen sancionador específico para la actividad tituladora, lo que permitirá que los agentes operen en condiciones de mayor seguridad jurídica.

La Ley 5/2015, de 27 de septiembre, adopta diversas medidas para aproximar nuestro régimen jurídico al de otras jurisdicciones europeas, modificando la regulación que afecta a los activos, a los pasivos y a la estructura y funcionamiento de los fondos de titulación.

En lo referente a los activos de los fondos de titulación, se flexibilizan los mecanismos de adquisición de los activos, de tal manera que ya no sólo podrán adquirirse vía cesión, sino también mediante suscripción, permitiendo así a los fondos acudir al mercado primario de valores.

En cuanto a los pasivos, se elimina la exigencia de que al menos un 50 por 100 de los pasivos de los fondos de titulación deban ser valores, pudiendo a partir de ahora consistir en créditos exclusivamente. También en el ámbito de los pasivos destaca, en línea con el mandato europeo de limitar la dependencia de las agencias de calificación crediticia, la eliminación de la exigencia de que los bonos de titulación tengan que ser objeto de calificación crediticia. ▷

En relación con la estructura y funcionamiento de los fondos de titulización, habría que destacar la posibilidad de que los fondos de titulización garanticen pasivos emitidos por terceros, lo que permitirá replicar interesantes estructuras de bonos garantizados emitidos con éxito en otras jurisdicciones. Además, se regula expresamente la posibilidad de constituir fondos de titulización con compartimentos y desaparece la prohibición de que el cedente pueda garantizar el buen fin de la operación. Asimismo, la norma reconoce expresamente la posibilidad de crear fondos de titulización de gestión activa, lo que permitirá la modificación de los elementos patrimoniales del activo del fondo con el fin de maximizar la rentabilidad y garantizar la calidad de los activos. Por último, se otorga un período de hasta 4 meses a los fondos de titulización cerrados para incorporar activos hasta un máximo prefijado, lo que permitirá una mejor selección de los activos a incorporar y redundará positivamente en la calidad de los pasivos del fondo de titulización.

Si bien la adopción de un nuevo régimen jurídico nacional en materia de titulizaciones supone un importante avance para el sector, las autoridades europeas están trabajando paralelamente en otras iniciativas que permitan revitalizar esta forma de financiación. En este sentido, cabría destacar la publicación por el Banco Central Europeo y el Banco de Inglaterra de sendos documentos en abril y mayo de 2014 en los que insistían en la importancia de promover estructuras de titulización simples, transparentes y de calidad para reactivar la financiación de la economía europea. Asimismo, los desarrollos técnicos de la normativa bancaria han determinado ya los criterios que han de cumplir los activos de titulización para ser calificados como activos líquidos a efectos de la ratio de cobertura de liquidez. Por último, en el marco del desarrollo de la Unión de los Mercados de Capitales, la Comisión Europea ha señalado como una prioridad el establecimiento de criterios homogéneos que permitan diferenciar y revitalizar las titulizaciones europeas de alta calidad.

### 3.2. La regulación del crowdfunding

El título V de la Ley 5/2015, de 27 de abril, establece por primera vez en España un régimen jurídico para el fenómeno conocido como *crowdfunding*. Esta actividad es difusa e incluye muchas variantes. En general se suele dividir en 4 grandes tipos, a saber: recompensas, donaciones, préstamos y emisión de valores. La norma que nos ocupa se ha querido centrar en las dos últimas modalidades, es decir, en el *crowdfunding* con componente financiero ya que es en este donde están presentes los elementos más urgentes que requieren de una actuación regulatoria, como son el fomento de una nueva fuente de financiación para la economía y la protección proporcionada de las legítimas aspiraciones de los inversores de obtener retorno económico.

El *crowdfunding* financiero viene a completar, y en ocasiones sustituir, un eslabón en la cadena de financiación de las empresas y los particulares. Las plataformas ofrecen una alternativa frente a un crédito bancario que suele ser más caro, o bien directamente inaccesible. Mediante esta fuente alternativa de financiación se puede proveer de fondos a aquellos proyectos que presentan un mayor riesgo pero también mayor potencial, tanto de corte empresarial como de consumo.

Como señala la exposición de motivos de la Ley 5/2015, de 27 de septiembre, y tal y como ha ocurrido en otros países, la regulación de este fenómeno busca promover el *crowdfunding* como una posibilidad más dentro de la oferta de fuentes de financiación. Para ello, se ha considerado fundamental proporcionar una cobertura jurídica clara a estas actividades. Procede desligarla entonces de otras actividades de intermediación financiera que están sometidas a una gran cantidad de normas financieras, tanto nacional como europea, normalmente no adaptadas a un negocio tan incipiente como el *crowdfunding*. No obstante, como no puede ser de otra forma, la norma sigue los principios esenciales que inspiran la regulación ▷

financiera e incluye cautelas básicas para asegurar la protección del inversor. Nótese, sin embargo, que esta protección no puede ser absoluta, en particular en un sector como el *crowdfunding* que debe considerarse de alto riesgo. De esta forma se ha pretendido llegar a un equilibrio entre el fomento de este sector y la protección del inversor.

Dos son los pilares sobre los que se basa esta regulación y que pasamos a ver a continuación: 1) la consideración del *crowdfunding* como una actividad regulada diferenciada de otras actividades de corte financiero más tradicionales; y 2) la búsqueda de un nivel de protección del inversor acorde con la naturaleza de este novedoso tipo de financiación.

La norma crea una nueva categoría jurídica de entidad de tipo financiero denominada plataforma de financiación participativa que desarrollará una actividad regulada con reserva de actividad. Estas entidades precisarán para operar de la previa autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, con la participación del Banco de España en el proceso de autorización en el caso de plataformas de préstamo y/o cuando la entidad solicite ser autorizada como entidad de pago.

Para ello, se define el *crowdfunding* como la actividad profesional de puesta en contacto, a través de medios electrónicos, de inversores que esperan un rendimiento a su inversión, con promotores que solicitan financiación. Desde un primer momento destaca el componente financiero de esta actividad a través de la búsqueda de un rendimiento, que queda posteriormente confirmado, señalando que las donaciones y compraventas no entran dentro de su ámbito, lo que permite descartar la aplicación de esta normativa a las otras modalidades típicas de *crowdfunding* mencionadas.

La financiación debe ser recabada en nombre propio y, en este sentido, la norma evita desde el mismo inicio que se utilicen estas plataformas para sortear el resto de normativa financiera que regula el acceso a los mercados de capitales.

Como complemento a lo anterior, se introducen determinadas limitaciones al tipo de proyectos que pueden ser publicados, con lo que se asegura que los fondos captados sean destinados directamente a financiar la economía real.

De especial importancia es la determinación del ámbito territorial porque, a la vez que se introduce una reserva de actividad para las plataformas autorizadas, se clarifica que dicha reserva no es lógicamente aplicable a las actividades realizadas fuera del territorio nacional. Con ello se asegura que tanto promotores como inversores residentes en España pueden acudir a plataformas de otros Estados y, a su vez, estas plataformas pueden admitir sus proyectos y fondos sin incurrir en riesgo legal, siempre que, eso sí, el inversor o promotor hayan acudido a la plataforma extranjera por iniciativa propia.

La Ley 5/2015, de 27 de abril, establece que la captación de fondos puede realizarse mediante la solicitud de préstamos o la emisión de valores negociables (acciones y obligaciones), cuando esta se realice sin el denominado folleto de emisión, o de participaciones de sociedades de responsabilidad limitada. En este sentido, la norma prevé, en la mayoría de ocasiones, un tratamiento similar con independencia de cuál sea el instrumento de captación de ahorro. Aunque los citados instrumentos son jurídicamente distintos y tienen una regulación sustantiva diferente de derechos y deberes, se puede argumentar que, en términos económicos, no hay grandes diferencias entre los préstamos y las obligaciones, o entre las acciones y las participaciones sociales. En consecuencia, la norma opta por un enfoque transversal. No obstante, la diferente estructura jurídica exigirá de los inversores y promotores una especial cautela a la hora de seleccionar cuál debe ser la forma jurídica de captar financiación. En este sentido, los préstamos son la forma más sencilla de captación de recursos en contraposición con las participaciones en el capital social, en las que la condición de socio en el proyecto implicará inevitablemente una mayor complejidad en el ejercicio de los derechos y deberes de la inversión. ▷



La norma establece una serie de servicios genéricos que pueden desempeñar las plataformas evitando imponer modelo de negocio alguno. Sin embargo, sí determina una serie de prohibiciones para asegurar que los clientes, inversores y promotores no confundan las plataformas de financiación participativa con empresas autorizadas a prestar servicios de inversión, que están sometidas a una mayor carga regulatoria y mayor nivel de protección. En este sentido, se recuerda la prohibición de llevar a cabo servicios de inversión como la gestión de carteras o de recibir fondos por cuenta de clientes y de realizar servicios de pago sin contar con autorización para los mismos. El régimen jurídico establecido por la norma es, por lo demás, parecido al resto de normativa financiera exigiendo, entre otras cuestiones para su autorización, requisitos financieros, requisitos de honorabilidad y experiencia para los administradores y mecanismos de gestión de conflictos de interés.

La regulación de las plataformas de financiación participativa asegura un nivel suficiente de protección al cliente adaptado a este tipo de inversiones. Para ello, se pretende minimizar el riesgo-plataforma al que están sometidos los inversores y promotores. En este sentido, debemos citar las mencionadas prohibiciones como la de gestionar pagos sin la oportuna licencia y el establecimiento de normas de conducta por las que las plataformas están obligadas a actuar de forma diligente, transparente, neutral y en el mejor interés de sus clientes, entendiendo por tales tanto a los inversores como a los promotores de los proyectos.

Pese a las anteriores medidas de protección del inversor, no puede descartarse la posibilidad de que el proyecto en el que un inversor invierte no reporte rendimiento alguno, o incluso que el promotor no utilice los fondos para el destino anunciado. Es decir, los inversores están sometidos al riesgo-promotor y la ley recuerda que los proyectos no son objeto de autorización ni de supervisión por la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

No obstante, para mitigar este riesgo, la norma incorpora una serie de cautelas. Así, el capítulo IV del título V de la ley establece los requisitos que deben

cumplir los proyectos y promotores antes de la publicación de los proyectos en una plataforma de financiación participativa. Cabe reseñar la obligación de que el proyecto cuente con un mínimo de información que permita al inversor formarse una opinión sobre el mismo, la obligación de determinar un objetivo máximo de financiación a captar en un plazo predeterminado, y la existencia de un límite máximo de 2.000.000 de euros que podrá ser de 5.000.000 de euros cuando los proyectos se dirijan exclusivamente a inversores acreditados. Aunque se impone un deber de diligencia sobre las plataformas para que se aseguren que los proyectos y promotores cumplen con lo establecido en la ley, la norma recuerda que la responsabilidad de la información de los proyectos recae en última instancia sobre los promotores. Como no puede ser de otra forma, los inversores que son los que en última instancia van a soportar las pérdidas de su inversión, deben extremar la diligencia a la hora de seleccionar los proyectos a los que conceden fondos.

Finalmente, como medida adicional de protección del inversor, la norma segmenta los inversores distinguiendo entre los denominados inversores acreditados que cuentan con mayores conocimientos y capacidad para soportar pérdidas, y los inversores no acreditados, en esencia de carácter minorista. Esta segmentación permite que los inversores de corte más profesional no tengan que estar sometidos al régimen de advertencias previas a la inversión ni, sobre todo, a los límites cuantitativos a la misma, lo que favorece el despegue de las plataformas de financiación participativa. Por contra, los inversores no acreditados, por su carácter minorista, están sometidos a un mayor nivel de protección estableciendo mayores advertencias y límites anuales a la inversión (3.000 euros por proyecto y 10.000 euros en el conjunto de plataformas).

### **3.3. Mejora del régimen de emisión de obligaciones**

La Ley 5/2015, de 27 de septiembre, viene a culminar la reforma del régimen de emisión de obligaciones que se había iniciado ya con otras iniciativas como la creación del Mercado Alternativo ▷

de Renta Fija (MARF), sistema multilateral de negociación que vio su primera emisión en diciembre de 2013, o la actualización por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) de las directrices para la emisión de obligaciones y pagarés.

La Ley 5/2015, de 27 de septiembre, permite por primera vez a las sociedades de responsabilidad limitada emitir obligaciones, fuente de financiación que hasta ahora les estaba vedada, abocándolas a depender especialmente de la financiación bancaria. Sin embargo, en general, se puede argumentar que la garantía patrimonial ofrecida por una sociedad de responsabilidad limitada no es comparable a la proporcionada por sociedades anónimas, cuyo capital social mínimo es más elevado. Por ello, el legislador ha optado por limitar la capacidad emisora de las sociedades limitadas, fijándola como máximo en el doble de sus recursos propios, salvo que la emisión esté garantizada con hipoteca, con prenda de valores, con garantía pública o con un aval solidario de entidad de crédito.

En lo que a las sociedades anónimas respecta, se elimina el límite cuantitativo a sus emisiones que hasta la entrada en vigor de esta ley se cifraba en el importe resultante de la suma de su capital social desembolsado, las reservas del último balance y las cuentas de regularización. Con ello se potencia esta fuente de financiación vía mercado de capitales.

Adicionalmente, la Ley 5/2015, de 27 de septiembre, introduce diversas medidas tendentes a agilizar el proceso de emisión de obligaciones. En este sentido, cabría destacar la eliminación de la exigencia de inscribir en el Registro Mercantil la escritura pública en la que se formaliza la emisión de obligaciones, así como su correspondiente publicación en el Boletín Oficial del Registro Mercantil (BORME). Además, se atribuye al consejo de administración, en lugar de a la junta general de accionistas, la competencia de aprobar la emisión, lo que introducirá mayor dinamismo en el acceso de las empresas a los mercados.

Por último, la nueva norma clarifica los supuestos en los que resultará necesaria la constitución de un sindicato de obligacionistas bajo ley española, acabando así con situaciones del pasado, en las que una empresa española que quisiera emitir

obligaciones en el extranjero se veía obligada a cumplir simultáneamente con la normativa española y con la del país de la emisión en materia de protección de inversores.

Todo ello redundará en que la emisión de obligaciones se posiciona como alternativa viable a la financiación bancaria para las pymes.

### **3.4. Potenciar el funcionamiento de los sistemas multilaterales de negociación**

Dentro del título IV de mejoras en el acceso y funcionamiento de los mercados de capitales, se incluyen medidas para facilitar el tránsito desde los sistemas multilaterales de negociación hacia los mercados secundarios oficiales.

La admisión a negociación en un mercado secundario oficial suele ser el objetivo de muchas empresas ya que implica una visibilidad incomparable e incrementa su capacidad para captar recursos tanto ajenos como propios. No obstante, esta admisión a negociación conlleva también el sometimiento por parte de las empresas a una gran cantidad de normativa financiera que pretende asegurar el comportamiento eficiente del mercado, un buen gobierno corporativo y, en suma, la protección del inversor. Para facilitar el paso desde los sistemas multilaterales de negociación a los mercados secundarios oficiales, la Ley 5/2015, de 27 de abril exime durante dos años a las empresas de cumplir con la obligación de realizar las declaraciones intermedias de gestión y el denominado segundo informe semestral.

Adicionalmente, se introducen medidas para asegurar el buen funcionamiento de los sistemas multilaterales de negociación reforzando las herramientas de supervisión. En esta misma línea, se establece también un umbral de cotización a partir del cual las empresas negociadas en los sistemas multilaterales de negociación deben solicitar la admisión en un mercado secundario oficial de forma que se les aplicarán las exigencias propias de los mercados secundarios oficiales, más ▷



estrictas, como por ejemplo, las concernientes al gobierno corporativo.

#### 4. Conclusión

A lo largo de este artículo hemos repasado las principales novedades que introduce la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. Aunque esta ley entró en vigor al día siguiente de su publicación, debemos esperar todavía a que las medidas en ella previstas se empiecen a aplicar, ya que se han establecido periodos transitorios para permitir la adaptación del mercado a sus disposiciones.

La ley incorpora además otras medidas que son también de interés como es el establecimiento del nuevo régimen jurídico de los establecimientos financieros de crédito con el que se moderniza la regulación de este tipo de entidades tan relevantes en la financiación al consumo minorista. Por otro lado, la ley también recoge un conjunto de modificaciones a la Ley del Mercado de Valores con objeto de reforzar la capacidad de supervisión de la CNMV.

Además, debe resaltarse que esta ley viene a complementar otras iniciativas destinadas a promover la financiación parabancaria como es la reforma del régimen del capital riesgo, a través de la Ley 22/2014 que, entre otras cuestiones, ha flexibilizado la normativa para favorecer que haya una mayor participación a través de deuda.

La necesidad de potenciar la financiación de las empresas (y con el *crowdfunding* también de los hogares) vía mercados de capitales es un pensamiento compartido por nuestros socios europeos. En este sentido, debe destacarse la reciente iniciativa de la Comisión Europea denominada Unión del Mercado de Capitales. Por tanto, podría argumentarse que España ha sido pionera en una nueva ola de medidas para fomentar el acceso a la financiación alternativa, lo que nos sitúa en una posición privilegiada para contribuir con nuestra experiencia al desarrollo del nuevo proyecto europeo.

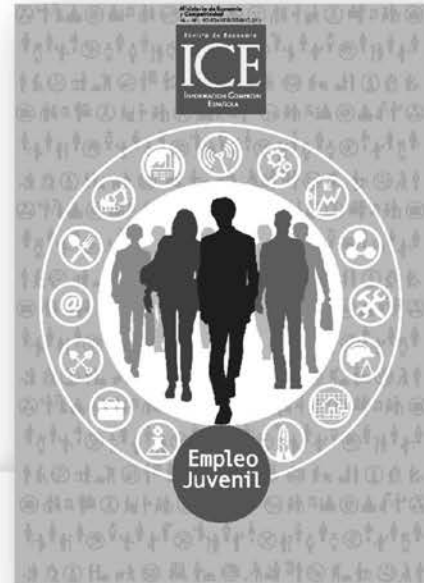
#### Bibliografía

- [1] ÁLVAREZ-CIENFUEGOS RICO, F. (2015). «El impulso normativo de las formas de financiación alternativa en la economía española». *Revista Iberoamericana del Mercado de Valores*. Disponible en: <http://www.rimv.org/es/revista-2015-julio/articulo/resumen/1010/el-impulso-normativo-de-las-formas-de-financiacion-alternativa-en-la-economia-espanola>
- [2] ARNAL MARTÍNEZ, J. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, S. (2015). «Modificaciones y posibilidades legislativas recientes para impulsar la financiación a la empresa». *Anuario sobre renta fija y financiación alternativa IEB-Axesor 2015*.
- [3] BANCO CENTRAL EUROPEO y BANCO DE INGLATERRA (2014). *The Case for a Better functioning Securitisation Market in the European Union. A Discussion Paper*. ECB Disponible en: [https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb-boe\\_case\\_better\\_functioning\\_securitisation\\_market\\_en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb-boe_case_better_functioning_securitisation_market_en.pdf)
- [4] BANCO DE ESPAÑA (varios años). *Indicadores económicos e Informe de Estabilidad Financiera*. Disponible en: <http://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/>
- [5] COMISIÓN EUROPEA (2015). *Libro Verde. Construir una Unión de los Mercados de Capitales*. Bruselas. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=COM:2015:63:FIN&from=ES>
- [6] COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (2015). *Estadísticas del mercado primario de valores*. Disponible en: <http://www.cnmv.es/portal/Publicaciones/estadisticas.aspx>
- [7] COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (2013). *Guía de renta fija: Criterios, procedimientos y documentación requerida para la tramitación de operaciones de renta fija*. Disponible en: [http://www.cnmv.es/DocPortal/GUIAS\\_Perfil/guia\\_renta\\_fija.pdf](http://www.cnmv.es/DocPortal/GUIAS_Perfil/guia_renta_fija.pdf)
- [8] COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE REAFIANZAMIENTO (2015). *Datos del sector de las sociedades de garantía recíproca*. Disponible en: <http://www.cersa-minetur.es/seccion/el-sistema-de-garantia/principales-cifras-1>
- [9] REVELLO DE TORO CABELLO, J.M. (2013). *Manual de Corporate Finance y Banca de Inversión*, Delta Publicaciones.

**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



**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



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

Página Web: [www.revistasice.com](http://www.revistasice.com)  
 Librería virtual, suscripción y venta:  
[www.mineco.gob.es](http://www.mineco.gob.es)  
 Pº de la Castellana, 162  
 28046 Madrid.  
 Telf. 91 603.79.97/93  
 Correo electrónico:  
[distribucionpublicaciones@mineco.es](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es)

Ramón Casilda Béjar\*

## LA INCIERTA ECONOMÍA LATINOAMERICANA EN 2015

Este trabajo describe la situación incierta por la que atraviesa la economía latinoamericana, que es una estrella dentro de la economía global a pesar de que los expertos y los organismos internacionales han revisado a la baja sus previsiones de crecimiento, debido a que sufre una suave pero persistente desaceleración, lo que hace posible que se encuentre en la llamada trampa del ingreso medio.

América Latina comenzó el 2015 con unas previsiones poco favorables en relación al año anterior, y se prevé que el crecimiento disminuya por quinto año consecutivo, mostrando diferencias de crecimiento entre los países, según las recientes estimaciones presentadas por los organismos internacionales: FMI, BM, OCDE.

Esta situación de vientos menos favorables proviene del exterior, debido a la menor demanda de las economías desarrolladas, pero especialmente de China, su mayor socio comercial. Esta dinámica de crecimiento de la región, basada en sus exportaciones de materias primas y bienes primarios, indica que se está incurriendo en un riesgo histórico, como es la «reprimarización» del crecimiento, algo que ya sucedía a finales del siglo XIX y principios del XX. Superar esta dinámica de crecimiento y equilibrarla mediante una mayor industrialización basada en tecnología, conocimiento y redistribución de la riqueza, sería sin dudas la revolución esperada en América Latina.

**Palabras clave:** perspectivas económicas, crecimiento, inversión, productividad.

**Clasificación JEL:** F21, O54.

### 1. América Latina, un gran continente

América Latina (AL) tiene un PIB de 5,657 billones de dólares, equivalente al 8 por 100 de la riqueza mundial y cuenta con 588 millones de habitantes que representan el 8,5 por 100 de la población del planeta. Durante las últimas tres décadas ha crecido, ha logrado reducir la pobreza y ha sido capaz de elevar el ingreso medio per cápita de sus ciudadanos, hasta los 9.536 dólares<sup>1</sup>. Aunque no

ha logrado cerrar la brecha de bienestar que le separa de los países más desarrollados o avanzados (Casilda, 2015).

El Banco Mundial (BM) considera que el crecimiento en la región está decayendo (*Perspectivas económicas mundiales*. GEP, enero 2015). Esto tiene que ver con el desafiante contexto externo que representa un lastre importante para muchos países. Una desaceleración más fuerte de lo esperado en China y una caída más pronunciada de los precios del petróleo y las materias primas, representan «riesgos» importantes que afectan a las perspectivas de crecimiento en América Latina, que las sitúa en el 0,8 por 100, frente al 0,9 por 100 del Fondo Monetario Internacional (FMI, Cuadro 1). ▷

\* Profesor del Instituto Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá.

<sup>1</sup> <http://datos.bancomundial.org/region/LAC>

Versión de mayo de 2015.

CUADRO 1  
ÚLTIMAS PROYECCIONES DEL FMI  
(Crecimiento del PIB real, variación porcentual anual)

	2013	2014	2015	2016
		Estimaciones	Proyecciones	
<b>América del Norte</b>				
Canadá .....	2,0	2,5	2,2	2,0
Estados Unidos .....	2,2	2,4	3,1	3,1
México .....	1,4	2,1	3,0	3,3
<b>América del Sur</b>				
Argentina .....	2,9	0,5	-0,3	0,1
Bolivia .....	6,8	5,4	4,3	4,3
Brasil .....	2,7	0,1	-1,0	1,0
Chile .....	4,3	1,8	2,7	3,3
Colombia .....	4,9	4,6	3,4	3,7
Ecuador .....	4,6	3,6	1,9	3,6
Guyana .....	5,2	3,8	3,8	4,4
Paraguay .....	14,2	4,4	4,0	4,0
Perú .....	5,8	2,4	3,8	5,0
Surinam .....	4,1	2,9	2,7	3,8
Uruguay .....	4,4	3,3	2,8	2,9
Venezuela .....	1,3	-4,0	-7,0	-4,0
<b>América Central</b>				
Belice .....	1,5	3,4	2,0	3,0
Costa Rica .....	3,4	3,5	3,8	4,4
El Salvador .....	1,7	2,0	2,5	2,6
Guatemala .....	3,7	4,0	4,0	3,9
Honduras .....	2,8	3,1	3,3	3,4
Nicaragua .....	4,4	4,5	4,6	4,3
Panamá .....	8,4	6,2	6,1	6,4
<b>El Caribe</b>				
Antigua y Barbuda .....	1,8	2,4	1,9	2,3
Las Bahamas .....	0,7	1,3	2,3	2,8
Barbados .....	0,0	-0,3	0,8	1,4
Dominica .....	-0,9	1,1	2,4	2,9
Granada .....	2,4	1,5	1,5	2,0
Haití .....	4,2	2,7	3,3	3,8
Jamaica .....	0,2	0,5	1,7	2,2
República Dominicana .....	4,8	7,3	5,1	4,5
Saint Kitts y Nevis .....	3,8	7,0	3,5	3,0
Santa Lucía .....	-0,5	-1,1	1,8	1,4
San Vicente y las Granadinas .....	2,4	1,1	2,1	3,1
Trinidad y Tobago .....	1,7	1,1	1,2	1,5
<b>América Latina y el Caribe</b>	2,9	1,3	0,9	2,0

Nota. Los agregados regionales se calculan como promedios ponderados por el PIB en función de la Ppa, salvo que se indique lo contrario.

Fuente: *FMI. Perspectivas de la economía mundial (informe WEO)*, y cálculos y proyecciones del personal técnico del FMI.

En este contexto, el comportamiento de los países se presenta diferente. Mientras que el parón económico de los principales socios comerciales, y la caída de los precios de las materias primas y de los productos básicos, impactaron notablemente en dos de las más importantes economías regionales: Brasil (la primera) y Argentina (la segunda). Por el contrario en México y los países centroamericanos se han fortalecido debido a la recuperación de los Estados Unidos y de los países europeos.

A su vez, la fuerte caída del precio del petróleo representa el mayor riesgo para el crecimiento y estabilidad de las economías petroleras de la región:

Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Venezuela, siendo esta última la más castigada con mucho. Aunque en términos generales se prevé que la caída del precio sea neutral para América Latina, los efectos sobre los países son muy diferentes (Casilda, 2015).

## 2. América Latina: situación incierta en 2015

América Latina comenzó el 2015 con unas previsiones poco favorables en relación al año anterior, y se prevé que el crecimiento disminuya por ▷

quinto año consecutivo, mostrando diferencias según las recientes estimaciones presentadas por el FMI (abril de 2015), que proyectan un crecimiento en América Latina y el Caribe del 0,9 por 100 en 2015, menor al 1,3 por 100 obtenido en 2014 (FMI, Cuadro 1).

Las perspectivas a corto plazo siguen siendo relativamente débiles, con contracciones del PIB en tres de las economías más grandes: Brasil (-1 por 100), Argentina (-0,3 por 100) y Venezuela (-7 por 100), mientras que solo Chile (2,7 por 100) y Perú (3,8 por 100) registran un repunte. En cambio, se proyecta que el crecimiento se mantenga estable en América Central y el Caribe, y se fortalezca en México (3 por 100), favorecido por una reducción de la factura petrolera para los importadores y una robusta recuperación económica en Estados Unidos (3,1 por 100) que le permite la llegada de mayores flujos de remesas.

Brasil, la primera economía regional, se encuentra atravesando la peor recesión en más de dos décadas, y el Gobierno de la presidenta Dilma Rousseff ha aprobado realizar un ajuste del gasto de 70.000 millones de reales (unos 23.300 millones de euros). La medida va encaminada a sanear y fortalecer las finanzas públicas. Las previsiones del Gobierno prevén un retroceso del PIB del -1,2 por 100 mayor que el estimado por el FMI (-1 por 100).

Esta situación que trae vientos menos favorables de cola, provienen fundamentalmente del exterior, debido esencialmente a la menor demanda de las economías desarrolladas, pero especialmente de China. Debe de tenerse en cuenta que la región ha basado su crecimiento en sus exportaciones, básicamente de materias primas y bienes primarios, lo cual indica que se esté incurriendo en un riesgo histórico, como es la «reprimarización» del crecimiento, algo que ya sucedía a finales del siglo XIX y principios del XX. Superar esta dinámica de crecimiento y equilibrarla mediante una mayor industrialización basada en tecnología, conocimiento y redistribución de la riqueza, junto con una dotación de mayores infraestructuras físicas, educativas y sanitarias, sería sin dudas la revolución esperada en América Latina.

Pero en la más inmediata actualidad, los puntos que más preocupan se concentran primero en un mayor debilitamiento de los precios de las materias primas, que vinculadas con una desaceleración más pronunciada de la demanda china, acentúa las presiones sobre los países exportadores netos de materias primas de América del Sur. Al mismo tiempo, los riesgos financieros se han intensificado, tras un período prolongado de fuertes entradas de capitales y crecimiento del crédito a nivel regional y bajas tasas de interés a nivel mundial. Segundo, un crecimiento mayor que el esperado en Estados Unidos beneficiaría a sus principales socios comerciales en la región, en particular a América Central y México, pero también podría acelerar la normalización de la política monetaria de Estados Unidos, que llevaría a una subida de los tipos de interés con su consiguiente impacto en la región.

También un tercero, que se concentra en la posibilidad de un prolongado debilitamiento de la actividad económica, lo cual acentúa el riesgo de que se cometan errores en términos de políticas internas, en especial en aquellos relativos a intentar prevenir una desaceleración con políticas públicas excesivas.

### 3. Tendencias divergentes entre países

Se proyectan tendencias divergentes entre las economías financieramente integradas: Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay, proyectan distintas dificultades con los mercados internacionales de materias primas. Dificultades relacionadas con la disminución de los precios de exportación y la consecuente caída de la inversión. Sin embargo, los sólidos fundamentos macroeconómicos proporcionan un importante margen de maniobra para la aplicación de políticas anticíclicas, aunque como se ha señalado se corre el riesgo de que sean excesivas.

Las condiciones económicas en algunos de los países exportadores de materias primas menos financieramente integrados, siguen siendo particularmente desafiantes. Es el caso de países como Venezuela y Argentina. El primero ▷



entró en recesión a principios de 2014 y se prevé que sufra una grave contracción en 2015, que le llevaría a una situación altamente preocupante, como es la fuerte devaluación del bolívar y la inflación desbocada. En el segundo las presiones cambiarias se han atenuado, pero aún así se proyecta un decrecimiento y una alta inflación.

Por otra parte, el fortalecimiento del dólar, que se ha apreciado alrededor de un 18 por 100 en términos efectivos reales desde junio de 2014, hasta marzo de 2015<sup>2</sup>, significa el más rápido en más de 40 años. Además, muchos observadores esperan que continúe, impulsado por las favorables perspectivas de crecimiento y la ampliación de los diferenciales de las tasas de interés con respecto a otras monedas importantes. Aquí surge la gran cuestión, de cómo podría esta continuada apreciación del dólar afectar al crecimiento de la región.

Al analizar los últimos 45 años, los mercados emergentes han tendido a registrar un crecimiento más lento, en promedio, durante períodos de apreciación prolongada del dólar. En América Latina este patrón parece ser más fuerte que en otras regiones de mercados emergentes, particularmente en los países exportadores de materias primas de América del Sur. El análisis muestra que durante períodos prolongados de apreciación del dólar, el menor crecimiento en América Latina ha estado asociado a tasas de interés reales más elevadas en Estados Unidos, una dinámica más débil en los mercados de materias primas y, por lo tanto, términos de intercambio menos favorables.

En cuanto al crecimiento observado en Estados Unidos, este no ha variado mucho en promedio entre los episodios de apreciación y de depreciación. Esto indica que las diferencias en las tasas de crecimiento de América Latina entre los episodios

de apreciación y de depreciación del dólar reflejan principalmente factores distintos del crecimiento en Estados Unidos. Además, las monedas latinoamericanas se han apreciado, en promedio, algo menos en períodos de fortalecimiento del dólar, aunque aparentemente sin proporcionar suficiente impulso a la demanda agregada a través de una mejora de las exportaciones netas (FMI, abril de 2015).

La apreciación del dólar puede ser el resultado de *shocks* diferentes, con efectos diversos en América Latina. En general, una contracción monetaria y/o un crecimiento vigoroso han impulsado la apreciación. Pero en el pasado, otros factores tales como una fuga a escala mundial hacia activos de alta calidad e intervenciones cambiarias coordinadas también han contribuido, lo que refleja el papel central del dólar en el sistema monetario internacional. En general, la perspectiva de un dólar persistentemente fuerte, sumado a las mayores tasas de interés previstas en Estados Unidos, podría plantear riesgos evidentes para el crecimiento de América Latina, particularmente para los exportadores de materias primas y aquellos países expuestos a descalces de sus monedas, que representan un riesgo para los negocios complicando a muchas empresas latinoamericanas.

Cuando el precio del dólar sube, los exportadores locales ven crecer sus ingresos y tratan de producir más. Pero la devaluación de la moneda local crea problemas a las empresas endeudadas en dólares, y problemas graves a las que deben dinero en dólares y reciben ingresos en moneda local. Tener activos en una moneda y pasivos en otra –descalce monetario– ha tenido un papel importante en algunas de las anteriores crisis financieras de la región (FMI, abril de 2015).

Existen grandes diferencias en la dolarización de los pasivos corporativos en distintos países de la región. A mediados de los años 1990, las grandes empresas en Argentina, Perú y Uruguay tenían más de la mitad de su deuda denominada en dólares. Las de Brasil, Chile y Colombia, por el contrario, mantenían un porcentaje muy bajo de sus pasivos ▷

<sup>2</sup> El bolívar, cruzó la barrera de los 400 bolívares por dólar (21-5-15), el doble de la cotización del Sistema Marginal de Divisas (199 bolívares por dólar), la tasa de mayor valor establecida por el Gobierno en un esfuerzo por detener el imparable ascenso de la moneda estadounidense en el mercado negro. Venezuela mantiene control de cambios desde febrero de 2003, pero mantiene otros dos tipos de cambio frente al dólar: 6,30 bolívares, reservado para la importación de alimentos básicos, y 12 bolívares, para otros consumos menos prioritarios.



en dólares. En los países poco dolarizados, en general, se constata que las empresas tienden a igualar la composición monetaria de sus deudas y sus ingresos. En estos países, como Brasil o Chile, las que cuentan con mayor deuda en dólares son las empresas exportadoras.

En los países muy dolarizados, en cambio, los niveles de deuda en dólares no varían mucho de un sector a otro de la economía. Esto se traduce en que las empresas con ingresos en moneda local terminan con un descalce monetario peligrosamente grande. Una devaluación hace crecer de un día para otro el valor de la deuda medida en moneda local, lo cual puede traducirse en un grave problema financiero, si bien, prácticamente en todos los casos, las empresas con grandes descalces monetarios reducen sustancialmente sus niveles de inversión después de una devaluación<sup>3</sup>.

En aquellos países muy integrados con la economía estadounidense, los efectos mencionados deben considerarse paralelamente a los efectos positivos de la demanda si el fortalecimiento del dólar está impulsado por un crecimiento vigoroso en Estados Unidos. Estas externalidades positivas son relevantes en particular en América Central y México, gracias a los cuantiosos flujos comerciales y de remesas, pero no tanto en América del Sur.

La perspectiva de un dólar persistentemente fuerte, sumado a las mayores tasas de interés previstas en Estados Unidos, podría plantear riesgos para el crecimiento de América Latina, particularmente para los exportadores de materias primas y aquellos países expuestos a descalces de monedas. Por otra parte, en la medida en que algunos países han implementado reformas macroeconómicas desde finales de 1990 –fortaleciendo sus regímenes de política monetaria, permitiendo una mayor flexibilidad cambiaria y reduciendo la dolarización de los pasivos– deberían estar mejor preparados ahora que en el pasado para hacer frente a este período de fortalecimiento del dólar de EEUU.

<sup>3</sup> BID. Red de Investigación (2006). Kevin Cowan y Arturo Galindo, para ilustrar lo problemático que puede ser el descalce monetario, citaron los resultados de los estudios de la Red de Investigación a cargo de equipos de investigación independiente en seis países: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Uruguay.

#### 4. Opciones de política económica

A pesar de la continuada desaceleración registrada en los últimos años, la capacidad económica ociosa sigue siendo limitada, mientras que las expectativas de crecimiento a medio plazo se han deteriorado. Asimismo, las posiciones fiscales se han debilitado en la mayoría de los países, por lo cual no parece aconsejable una mayor expansión fiscal para impulsar el crecimiento. La flexibilidad cambiaria puede jugar un rol fundamental para facilitar el ajuste a condiciones externas más difíciles. En particular, la depreciación de las monedas ayuda a redirigir la demanda hacia los productos nacionales, lo que reduce el déficit externo. Ecuador lleva a cabo este tipo de política de incentivar el consumo nacional y frenar las importaciones (FMI, 2015).

El FMI insta a las autoridades económicas de la región a garantizar la solidez de las finanzas públicas, especialmente porque sigue habiendo importantes riesgos para el crecimiento. Las vulnerabilidades del sector financiero también deberán mantenerse bajo control, dado que la reducción de las ganancias, las condiciones de financiamiento más difíciles y el fortalecimiento del dólar están poniendo a prueba la capacidad de resistencia de los deudores.

Una prioridad fundamental para los Gobiernos es abordar los problemas estructurales para impulsar la inversión, la productividad y el crecimiento potencial. Las mejoras en el clima de negocios, la infraestructura y la educación, pueden fomentar unas economías más diversificadas, resilientes y prósperas.

Los riesgos de estas opciones de política económica están directamente relacionados con los factores mencionados anteriormente y, en términos generales, siguen inclinados a la baja. Un mayor debilitamiento de los precios de las materias primas, tal vez vinculado con una desaceleración más pronunciada de la inversión en China, acentuaría las presiones sobre los exportadores netos de materias primas de América del Sur. Un crecimiento ▷

mayor que el esperado en Estados Unidos beneficiaría a sus principales socios comerciales en la región, pero también podría acelerar la normalización de la política monetaria de Estados Unidos. En un escenario en el que los rendimientos de los bonos estadounidenses aumenten rápidamente, resurja la turbulencia financiera en la zona del euro, o en el que se produzca otro tipo de *shock* a nivel mundial —a pesar de que avance la expansión monetaria en la zona del euro y en Japón— no es descartable que ocurran cambios abruptos en los mercados de divisas y de capitales de América Latina.

Los países más expuestos son aquellos con grandes déficits de cuenta corriente y una elevada exposición a deuda denominada en dólares, aunque los altos niveles de reservas oficiales en moneda extranjera constituirán una protección importante. El prolongado debilitamiento de la actividad económica también acentúa el riesgo de que se cometan errores en términos de políticas internas, en especial relativos a intentar prevenir una desaceleración estructural con políticas de estímulo excesivas. Por el momento, la mayoría de los países parecen estar resistiendo ese riesgo, y los estímulos fiscales en general se limitan a las economías con balances públicos sólidos, como Chile y Perú.

Sin embargo, los compromisos con la prudencia fiscal podrían verse sometidos a presiones políticas en la medida que se torne más difícil cumplir con las expectativas de progreso social y económico sostenido en un contexto menos favorable. Riesgos adicionales para la estabilidad macroeconómica podrían derivarse de un deterioro peor que el esperado en la calidad de los activos del sistema bancario, en la medida que la caída de los ingresos afecte negativamente a los deudores corporativos y los hogares. Por lo tanto, las autoridades deberán controlar cuidadosamente los indicadores de vulnerabilidad financiera y procurar que los acreedores mantengan reservas suficientes en sus balances para poder gestionar la fase descendente del ciclo de crédito.

Los ajustes necesarios de políticas reflejan las circunstancias de cada país, aunque la consolidación fiscal, la eliminación de los subsidios a la energía y el aumento de la flexibilidad cambiaria son prioridades compartidas en aquellas economías donde los desequilibrios macroeconómicos han estado aumentando. Es el caso de Venezuela, donde será imposible revertir rápidamente el daño causado por años de mala gestión económica. Aun así, cualquier estabilización efectiva deberá incluir una mayor depreciación del tipo de cambio oficial o un ajuste en relación al mercado paralelo o negro, una reducción del déficit fiscal y terminar con el financiamiento monetario, estrategia fiscal que viene acelerando el proceso inflacionario, por las necesidades de financiamiento del «sector público», que se apoya en el Banco Central de Venezuela para obtener recursos a través del financiamiento monetario. También es preciso el retiro de una cantidad de medidas de amplio corte dirigista que asfixian la actividad del sector privado.

Argentina, aunque sus distorsiones económicas son menos extremas, necesita una combinación similar de políticas macroeconómicas más restrictivas, un tipo de cambio más débil y un menor nivel de distorsiones microeconómicas para sentar las bases de un retorno a la estabilidad y al crecimiento. En el caso de Bolivia y Ecuador, el principal desafío es controlar los déficits fiscales y externos que se generaron con la caída de los precios del petróleo y el gas. Es probable que la gran expansión del gasto público de años recientes haya creado áreas de ineficiencia en las que ahora es posible y necesario buscar ahorros. Una mayor flexibilidad del tipo de cambio facilitaría el ajuste y, de no ser posible, de los precios internos, lo que implica una devaluación de los salarios, como el acontecido en la economía española. Paraguay tendría que integrar el aumento anticipado en la infraestructura pública en un plan fiscal a medio plazo prudente. En las tres economías, también es fundamental aplicar enérgicas medidas para tratar los problemas de gobernanza, corrupción, inseguridad y mejorar los resultados en términos de educación, sanidad y empleos mejor cualificados. ▷

## 5. Perspectivas

Tanto el FMI como el BM, y la mayor parte de los analistas internacionales, apuntan hacia una cierta recuperación en 2016 con un crecimiento que en los cálculos más optimistas pueden llegar hasta el 2,3 por 100. Serán las exportaciones las impulsoras debido a la recuperación de los países de ingreso alto, así como por la llegada de mayores flujos de capitales externos que deberían situar al PIB durante el período 2015-2017 en un promedio cercano al 2,6 por 100. Ahora bien, la posibilidad de una desaceleración más fuerte de lo previsto en China y la persistencia de los precios bajos de los productos básicos y del petróleo representan riesgos latentes importantes (GEP, enero de 2015).

Si se desea mantener a largo plazo el crecimiento, es necesario realizar reformas estructurales y, en general, favorecer el acceso a fuentes de financiación más diversificadas, así como mejorar ampliamente el clima o ambiente de los negocios. Precisamente, este ambiente se está viendo perjudicado y decae. Según el estudio de la Fundación Getulio Vargas de Brasil (FGV, octubre de 2014), América Latina registra su menor nivel desde julio de 2009. Igual ha sucedido con el índice del clima económico, que cayó desde los 84 puntos en julio de 2014 hasta los 75 en enero de 2015<sup>4</sup>. Esta puntuación es menor de la que tenía hace seis años (julio de 2009), cuando la región sufría los efectos de la crisis económica internacional. También estos 75 puntos se encuentran por debajo del promedio registrado de los últimos diez años, que se situaban en 102 puntos.

El estudio advierte que este fue el quinto trimestre consecutivo donde se mantuvo un nivel considerado como desfavorable, que contrasta con la ligera mejoría del mismo en el mundo, donde avanza de los 105 puntos en octubre de 2014, hasta 106 puntos en enero de 2015, impulsado por un mejor

<sup>4</sup> Encuesta realizada trimestralmente por la FGV en asociación con el Instituto de Estudios Económicos de la Universidad de Múnich entre 1.071 especialistas de 117 países.

ambiente tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea, con un avance de 104 puntos hasta 113, y en Japón que dejó la recesión en el cuarto trimestre de 2014<sup>5</sup>, como en España, cuya economía creció el 1,4 por 100 en 2014 y su crecimiento para 2015 se sitúa según el Gobierno en el 2,9 por 100 y según la Comisión Europea en el 2,8 por 100.

Sobre favorecer el acceso a fuentes de financiación más diversificadas, se encuentra una de las enseñanzas más destacadas que ofrece la crisis económica a nivel mundial. La Federación Mundial de Bolsas, indica que la Bolsa de Santiago (Chile) y Bovespa (Brasil) se encuentran situadas entre las que mayor financiación han canalizado a sus respectivas empresas en 2013. En términos agregados, las Bolsas de la región han aportado más de 50.000 millones de dólares, cifra que ha duplicado la del ejercicio anterior. Esta es una buena noticia, que indica el camino correcto y a cuya progresiva mejora debería aspirarse. No obstante, al igual que ocurre en España y otros países europeos, el acceso de las empresas a los mercados de capitales es limitado, pues estos se concentran en las de mayor tamaño. Hay, por tanto, un objetivo común, ofrecer un acceso más amplio y profundo a la financiación por medio de los mercados de valores hacia las pequeñas y medianas empresas, que les ayudaría a crecer y ganar tamaño.

Al respecto, el Banco Mundial señala en su informe *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*<sup>6</sup>: «El sesenta por ciento de los trabajadores latinoamericanos trabaja en empresas con cinco o menos ▷

<sup>5</sup> Después de registrar dos trimestres de contracción, la economía nipona creció en el último trimestre de 2014 un 2,2 por 100 y en el primer trimestre de 2015 registró inesperadamente un 2,4 por 100 respecto al mismo período de 2014. Sin embargo, el crecimiento japonés se debió en gran parte al aumento de las existencias de las empresas. El consumo privado, que supone hasta el 60 por 100 del PIB, aumentó un 0,4 por 100. Aunque la economía nipona se ha recuperado, el crecimiento es relativamente lento, como lo demuestran el aumento de las existencias y el débil crecimiento del consumo. Aun así, el PIB de Japón encadena ya dos trimestres consecutivos de crecimiento.

<sup>6</sup> Presentado en la Fundación Ramón Areces. Ramón Casilda Béjar (Coordinador): Jornada. Retos y oportunidades del emprendimiento en América Latina. Madrid, 24 de junio de 2014. Disponible en: [www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/LatinAmericanEntrepreneurs.pdf](http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/LatinAmericanEntrepreneurs.pdf)

empleados. Esto indica que las empresas que sobreviven crecen a una tasa mucho más baja que en otras regiones de ingreso alto. En América Latina las empresas tienden a comenzar pequeñas y a permanecer pequeñas. No hay nada malo por ser pequeño, pero mantenerse pequeño para siempre es un problema para la supervivencia».

Aunque el tamaño no siempre es el mejor indicador del potencial de crecimiento y generación de puestos de trabajo de calidad. De hecho, las empresas multinacionales presentes en la región son menos innovadoras que su matriz. Igual les sucede a las «multilatinas» (Casilda, 2015), que sufren de un déficit de innovación, lo cual afecta a su competitividad. Las multilatinas introducen nuevos productos a un ritmo menor que sus contrapartes en otros países en desarrollo. De hecho, en Ecuador, Perú, Jamaica, México o Venezuela, la tasa de creación de productos es menos de la mitad que en Tailandia o Macedonia y bastante más que en Corea del Sur. De esta manera, el informe recomienda generar un ambiente económico que les permita innovar y poder competir, reduciendo así el poder de los monopolios, mejorar la productividad y diversificar sus riesgos.

En consecuencia, esta falta de innovación daña la competitividad, frena el crecimiento y repercute en la generación de puestos de trabajo de calidad, por lo cual no se produce el círculo virtuoso deseado. Se trata de construir una clase empresarial innovadora, en donde las empresas de primera clase, aquellas que exportan bienes, servicios e incluso inversión extranjera directa, como es el caso de las multilatinas, ya no luzcan anodinas en comparación con las multinacionales de los países avanzados (Banco Mundial, 2014).

Con la debida prudencia, toda esta situación hace posible que América Latina se encuentre en la llamada «trampa del ingreso medio» (Casilda, 2015). Ante todo, hay que tener en cuenta que América Latina es una región de ingreso medio. El país típico tiene un ingreso per cápita de un 25 por 100 superior al del país típico del mundo, pero un 80 por 100 inferior al ingreso per cápita de un país desarrollado. Esto hace que su posición relativa esté decaído: hace 50 años se encontraba en condiciones mucho mejores que las actuales en comparación con el resto del mundo y, a pesar de los recientes progresos, ha sido incapaz de converger por ejemplo con EEUU (BID, 2014). Aquí se concentran todos los retos para seguir avanzando: ¿recuerdan la fábula de Esopo de la liebre y la tortuga?

## Bibliografía

- [1] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2014). *¿Cómo repensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*. Washington: Editores Gustavo Crespi, Eduardo Fernández-Arias y Ernesto Stein.
- [2] BANCO MUNDIAL (2014). *El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas poca innovación*. Oficina del economista jefe para América Latina. Washington.
- [3] BANCO MUNDIAL (2015). *Perspectivas económicas mundiales*. Washington.
- [4] CASILDA BÉJAR, R. (2015). *Crisis y Reinversión del Capitalismo. Capitalismo Global Interactivo Globalización-Multinacionales-Tecnología-Conocimiento*. Madrid: Editorial Tecnos.
- [5] FMI (2015). «Las Américas. El norte se recupera, el sur aún espera». *Estudios económicos y financieros. Perspectivas económicas*, abril. Washington.

Antonio Sánchez Andrés\*

## LAS RELACIONES COMERCIALES HISPANO-CHINAS DURANTE LA CRISIS ECONÓMICA

En este trabajo se analizan las relaciones comerciales entre España y China durante el periodo 2009-2014. En primer lugar, se analizan las relaciones comerciales globales entre ambos países y, a continuación, se apuntan las aportaciones específicas de Hong Kong y Macao. Posteriormente, se estudian pormenorizadamente los contenidos de las importaciones y de las exportaciones. Se constata que China se ha transformado en un socio comercial estratégico para España, el primero fuera de la Unión Europea. Existe una gran asimetría entre las importaciones y las exportaciones, siendo las primeras las que condicionan el comercio global mutuo. En cuanto a las exportaciones, presentan una dinámica relevante, pero se ciernen ciertas dudas sobre sus expectativas de futuro.

**Palabras clave:** España, China, comercio, economía internacional.

**Clasificación JEL:** F10, F14, P30.

### 1. Introducción

Desde el inicio de la década anterior las relaciones comerciales hispano-chinas fueron creciendo continuamente hasta alcanzar un máximo en 2008. Sin embargo, en ese último año se inició una crisis mundial y otra específica española que frenaron las mencionadas relaciones mutuas. Estos aspectos fueron analizados con detenimiento en otros trabajos (Sánchez, 2011; Carmona y Claudio, 2015) y, por este motivo, este artículo concentrará la atención en las relaciones comerciales hispano-chinas en el periodo 2009-2014. En ciertos casos se aludirá a la situación de 2008 por razones comparativas. Se iniciará ofreciendo una visión agregada de las relaciones comerciales hispano-chinas. A continuación se destacará el papel que juegan,

en los mencionados intercambios, China continental y sus territorios autónomos (Hong Kong y Macao). Posteriormente, se analizarán de manera pormenorizada las importaciones y las exportaciones, todo ello subrayado desde el punto de vista español. Así pues, este trabajo ofrecerá una visión pormenorizada de una de las facetas más importantes del comercio exterior español.

### 2. Las relaciones agregadas comerciales mutuas

La crisis económica se reflejó con fuerza en el sector comercial exterior español en 2009 cuando experimentó una caída del 22,6 por 100 respecto al año anterior. En los dos años siguientes las tasas de recuperación comercial fueron de dos dígitos y, de hecho, en 2011 ya se consiguió un conjunto de importaciones y exportaciones de ▷

\* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valencia.  
Versión de agosto de 2015.



CUADRO 1  
COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL Y CON CHINA  
(Millones de euros)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones (X) totales España.....	159.889,5	186.780,0	215.230,3	226.114,6	235.814,1	240.034,9
Importaciones (M) totales España.....	206.116,2	240.055,8	263.140,7	257.945,6	252.346,8	264.506,7
Tasa crec X española.....	-15,5	16,8	15,2	5,1	4,3	1,8
Tasa crec M española.....	-27,3	16,5	9,6	-2,0	-2,2	4,8
X a China.....	2.513,4	3.400,3	4.295,0	4.698,6	4.805,5	4.961,4
M desde China.....	14.725,2	19.217,1	19.029,1	18.125,2	17.713,5	20.023,9
% X chinas/total comercio chino.....	14,6	15,0	18,4	20,6	21,3	19,9
% M chinas/total comercio chino.....	85,4	85,0	81,6	79,4	78,7	80,1
% X a China/total español.....	1,57	1,82	2,00	2,08	2,04	2,07
% M desde China/total español.....	7,14	8,01	7,23	7,03	7,02	7,57
% X+M China/total.....	4,71	5,30	4,88	4,72	4,61	4,95
Tasa crec X española a China.....	-8,2	35,3	26,3	9,4	2,3	3,2
Tasa crec M españolas desde China.....	-29,8	30,5	-1,0	-4,7	-2,3	13,0
X-M (déficit comercial).....	-12.211,7	-15.816,7	-14.734,0	-13.426,6	-12.908,0	-15.062,5
Tasa de cobertura (X/M).....	17,1	17,7	22,6	25,9	27,1	24,8
Lugar de China en los socios comerciales de España.....	6	5	6	6	6	6

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Competitividad.

478,4 mil millones de euros, cifra ligeramente superior a la registrada en 2008. El comercio con China también decreció, pero a un ritmo del 27,3 por 100, superior al del conjunto de España. Se puede destacar que la recuperación del año siguiente fue más intensa que la del global español, aunque fue seguida de tres años en los que su comportamiento fue claramente peor. En particular puede señalarse que mientras que el comercio global español creció durante 2012-2013 a un ritmo muy pequeño, estas transacciones con China se contrajeron en ese bienio a unos ritmos del 2,1 y 1,3 por 100 respectivamente. No obstante, las compra-ventas españolas con China aumentaron en 2014 a un ritmo singular del 11 por 100, que contrasta con el 3,4 por 100 global de España, lo que permitió registrar un valor total de comercio con este país de 25 mil millones de euros, superior al alcanzado antes de la crisis.

Dentro de las relaciones comerciales se puede poner de relieve la asimetría entre las importaciones y las exportaciones. En concreto, las importaciones españolas constituyen alrededor de cuatro quintas partes del conjunto del comercio mutuo. No obstante, puede señalarse que la tasa de cobertura de las exportaciones ha ido aumentando desde un 13,1 por 100 en 2008 a un 27,1 por 100 en 2013, si bien en 2014 cambió la tendencia cuando se redujo a un 24,8 por 100.

La crisis económica no ha cambiado la estructura de los principales socios comerciales de España. Estos han sido, por orden de importancia, Francia, Alemania, Italia, Portugal, Reino Unido y China, sexto puesto ocupado por este último país desde 2006 y hasta la actualidad, con excepción de 2010, cuando pasó a ser el quinto socio comercial de España. Así pues, a pesar de las irregularidades económicas de los últimos años la importancia de China dentro del comercio exterior español se ha conservado.

Cada uno de los dos flujos comerciales que componen este tipo de relaciones ha experimentado una tendencia distinta en el periodo de crisis. Las importaciones desde China padecieron una fuerte contracción como consecuencia de los efectos de la crisis económica. De hecho, en 2009 se redujeron las importaciones en un 29,8 por 100, dejándolas en un valor de 14,7 mil millones de euros. En el año siguiente la recuperación fue digna de reseñar, registrándose unas compras equivalentes a 19,2 mil millones de euros, aumento que siendo muy relevante aún dejó a las adquisiciones en China en una cifra inferior a la alcanzada en 2008. Sin embargo, durante los tres años siguientes ha tenido lugar una reducción progresiva en las importaciones, con tasas de decrecimiento que oscilaron entre el 1 y el 4,7 por 100, tendencia sólo quebrada en 2014 ▷



**CUADRO 2**  
**COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL, SEGÚN PROCEDENCIA DE CHINA**  
 (Millones de euros)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Exportaciones</b>						
China continental.....	1.986,1	2.663,4	3.387,3	3.784,8	3.943,0	4.080,2
Hong Kong .....	521,8	731,6	900,5	905,3	852,7	867,3
Macao.....	5,5	5,3	7,2	8,5	9,8	13,9
Total China .....	2.513,4	3.400,3	4.295,0	4.698,6	4.805,5	4.961,4
<b>Importaciones</b>						
China continental.....	14.460,5	18.916,4	18.704,8	17.808,0	17.412,7	19.766,0
Hong Kong .....	264,4	299,2	322,3	316,0	299,4	255,7
Macao.....	4,0	1,5	2,0	1,2	1,4	2,1
Total China .....	14.728,9	19.217,1	19.029,1	18.125,2	17.713,5	20.023,9

*Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Competitividad.*

cuando aumentaron hasta los 20 mil millones de euros, cantidad ligeramente inferior a la alcanzada en 2008, antes de la crisis económica. Esta situación pone de relieve una gran sensibilidad de las importaciones chinas respecto a las tasas de crecimiento españolas.

En el caso de las ventas españolas, la situación es un tanto distinta. Después del trance de 2009 en que se comprimieron hasta los 2,5 mil millones de euros, se fueron recuperando cada año hasta que en 2014 se han duplicado. Cabe señalar la recuperación de los años 2010 y 2011, cuando las tasas de crecimiento fueron de 35,3 y 26,3 por 100 respectivamente. Posteriormente estos ritmos se redujeron, pero con la particularidad de que siempre fueron superiores a los registrados por las exportaciones globales españolas en los correspondientes años, con excepción de 2013. Esta situación explica la presentación de China como un mercado de grandes expectativas para el caso español en condiciones de freno en la demanda agregada interna.

El comercio de España con China se concentró en el 2000 en un 85 por 100 en la zona continental. Sin embargo en el transcurso de la década fue aumentando hasta agrupar ese territorio el 95,5 por 100 de las relaciones comerciales mutuas en 2008. A partir de ese momento y hasta la actualidad esa cifra ha permanecido, a los efectos, constante.

En el caso de las relaciones con Macao tradicionalmente han sido muy reducidas, pero con la crisis prácticamente han ido perdiendo dinamismo

en relación al conjunto de China. En 2014 el comercio global de España con esta zona autónoma alcanzó los 16 millones de euros, aunque debe señalarse que 13,9 millones de euros eran ventas desde España.

En el caso de Hong Kong, a principios de la década anterior el comercio llegó a significar el 14,7 por 100 de todo el existente con China, pero esa porción se ha ido reduciendo hasta estabilizarse durante la crisis en torno a un 5 por 100 del total. En 2008 llegó a ascender a mil millones de euros, cifra que se redujo sensiblemente debido al impacto de la crisis, pero con la matización de que los efectos negativos se extinguieron con cierta rapidez puesto que en 2011 ya se registró una cifra de 1,2 mil de millones de euros. A partir de ese momento han presentado una contracción tendencial. En el caso de las importaciones, antes de la crisis registraban más de 450 millones de euros anuales, pero a partir de 2009, y en particular en los últimos años, la tendencia ha sido hacia una clara reducción, tal como ha quedado manifestado en los 255,7 millones de euros registrados en 2014. En cuanto a las exportaciones, han supuesto durante el periodo 2009-2014 el 73 por 100 del conjunto de flujos comerciales españoles con esta zona. No obstante, debe señalarse que mientras que a mediados de la década anterior se habían estabilizado las exportaciones a Hong Kong en 500 millones de euros anualmente, después del primer impacto de la crisis han aumentado sustancialmente hasta alcanzar en 2011-2012 los ▷

**CUADRO 3**  
**IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DESDE CHINA**  
(Miles de euros)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I. Animales vivos y prod. reino animal .....	226.441,0	319.308,2	339.194,6	292.550,5	261.487,5	258.287,7
II. Prod. del reino vegetal .....	112.060,0	151.102,9	176.452,2	181.199,9	177.973,3	202.171,6
III. Grasas y aceites animal. o vegetal .....	1.723,5	957,5	1.395,9	3.252,6	3.966,4	10.894,7
IV. Prod. indus. aliment. bebidas, tabaco .....	102.431,3	124.128,9	144.539,9	122.479,2	155.726,5	151.640,3
V. Productos minerales .....	78.864,3	61.096,8	44.236,3	44.553,8	69.005,3	50.297,8
VI. Prod. industrial químicas y derivados .....	669.559,1	942.167,7	1.083.292,4	1.093.346,8	1.162.447,3	1.219.788,0
VII. Mat. plásticas, caucho y sus manufacturas .....	429.642,9	608.082,4	645.278,3	645.369,7	689.205,3	814.591,8
VIII. Pieles, cueros y sus manufacturas .....	523.344,2	666.617,9	658.999,4	680.586,4	605.610,0	668.815,9
IX. Madera, corcho y sus manufacturas .....	125.286,0	154.220,2	132.578,2	116.731,7	96.519,6	108.341,0
X. Papel, sus mat. primas y manufacturas .....	168.165,1	177.699,6	174.424,0	187.476,3	166.697,2	183.644,4
XI. Materias textiles y sus manufacturas .....	3.030.662,7	3.459.608,4	3.589.796,1	3.431.096,8	3.283.447,9	3.726.188,7
XII. Calzado, sombrero, paraguas y plumas, etc. ....	777.903,5	1.045.365,1	1.024.263,5	1.001.374,4	945.211,6	1.033.391,5
XIII. Manuf. de piedra, yeso, cemento, y vidrio .....	290.165,4	382.622,9	329.057,3	300.401,2	261.180,9	304.013,6
XIV. Perlas finas, piedras y met. preciosos .....	122.639,4	139.645,3	131.233,3	121.852,8	121.767,3	136.393,7
XV. Met. comunes y manuf. de estos metales .....	960.309,3	1.321.666,7	1.515.399,7	1.273.508,4	1.329.123,6	1.616.190,8
XVI. Máquinas y aparatos, material eléctrico .....	5.036.279,9	6.992.680,9	6.528.582,5	6.243.929,3	6.069.800,6	6.701.750,8
XVII. Material de transporte .....	208.452,6	382.622,9	276.686,5	278.648,5	301.051,2	376.686,7
XVIII. Óptica, fotografía y cine, aparatos precisión .....	414.749,8	498.956,3	511.970,5	515.978,2	484.775,2	534.151,6
XIX. Armas y municiones .....	4.142,8	4.546,8	4.526,5	4.081,1	3.156,1	2.793,3
XX. Mercancías y productos diversos .....	1.428.641,4	1.859.102,7	1.661.011,9	1.524.904,5	1.504.559,3	1.903.426,8
XXI. Obj. arte y otros no especificados en secc. anteriores ...	17.464,9	31.417,5	56.136,5	61.896,1	20.808,9	20.439,4
<b>Total .....</b>	<b>14.728.929,2</b>	<b>19.217.075,0</b>	<b>19.029.055,6</b>	<b>18.125.218,0</b>	<b>17.713.520,7</b>	<b>20.023.900,1</b>

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Competitividad.

900 millones de euros anuales. En los dos últimos años las ventas españolas se han encontrado en unas cifras ligeramente superiores a los 850 millones de euros.

### 3. Las importaciones desde China

Durante el periodo 2009-2014 pueden ponerse de relieve 5 secciones comerciales que tienen un cierto grado de significatividad, en el sentido de que agrupan más de un 5 por 100 de las importaciones españolas procedentes de China. En conjunto, para todo el periodo de referencia, estas secciones significaban el 80,8 por 100 de las importaciones. Cabe señalar que si se comparara con el principio de la década anterior, durante el periodo 2000-2004, estas partidas supusieron el 74,5 por 100 de las importaciones, consideración que pone de relieve una tendencia a la concentración del peso específico de las importaciones en un número menor de productos.

Estas 5 secciones se pueden agrupar, por un lado, en máquinas mecánicas y aparatos eléctricos, junto con materiales textiles y, por otro lado,

en manufacturas metálicas, productos químicos y calzado. Indiscutiblemente la sección de maquinaria mecánica y aparatos eléctricos lidera las importaciones españolas, puesto que durante el periodo 2009-2014 concentró el 34,5 por 100 del total de las compras españolas en ese país. Durante los primeros 5 años de la década anterior significó el 29,5 por 100 de las adquisiciones españolas pero, durante cada uno de los años del periodo reciente considerado, siempre ha sido superior al tercio del total de las compras españolas. Esta partida tuvo un valor en 2009 de 5 mil millones de euros y alcanzó un pico en 2010 cuando se registraron 7 mil millones de euros. Cabe señalar que durante los tres siguientes años las importaciones se fueron reduciendo, pero en 2014 han vuelto a repuntar hasta alcanzar los 6,7 mil millones de euros. Para todo el periodo considerado el 56 por 100 de esta sección comercial se refería a aparatos eléctricos y el resto a maquinaria mecánica.

La segunda sección en importancia es la de materiales textiles, que ha supuesto durante el periodo 2009-2014 el 18,9 por 100 de las importaciones españolas. En 2009, alcanzó un valor de ▷

3 mil millones de euros, que creció durante los dos siguientes años, hasta que experimentó un retroceso en 2012, seguido de otro aún mayor en 2013. No obstante, en 2014 esta sección arancelaria mostró una fuerte recuperación, registrando los 3,7 mil millones de euros.

Las dos secciones comerciales comentadas han aumentado de peso en la última década, de manera que mientras que en el periodo 2000-2004 agrupaba el 46,6 por 100 de las importaciones españolas, en el conjunto de los últimos 6 años han significado un 53,4 por 100. Así pues, durante la última década ha habido una concentración en el peso específico de las importaciones españolas, explicado, en parte, por la evolución de estas dos secciones arancelarias. En el segundo grupo de secciones comerciales de importaciones relevantes se encuentran los productos metálicos. Estos han supuesto durante el periodo 2009-2014 el 7,4 por 100 de las importaciones españolas. La tendencia reproduce la evolución general de las importaciones españolas, es decir, una recuperación continua desde el bache de la crisis con una caída en el periodo 2012-2013 y un fuerte aumento en 2014, que dejó estas compras españolas en 1,6 mil millones de euros. Aquí destacan productos de hierro y acero con bajo grado de elaboración y, en ciertos casos, algunas manufacturas de aluminio.

Los productos químicos agruparon el 5,7 por 100 de las importaciones españolas durante los últimos seis años. A diferencia de otras partidas, durante el mencionado periodo considerado el crecimiento ha sido constante llegándose a adquirir en 2014 productos por valor de 1,2 mil millones de euros. Estas importaciones son esencialmente productos químicos orgánicos.

También dentro de las secciones relevantes se encuentra la relacionada con el calzado, que ha concentrado el 5,4 por 100 de las importaciones. En este caso, después de la caída en las compras de 2009 tuvo lugar una fuerte recuperación al año siguiente, pero con la particularidad de que en 2011 se inició una contracción que

sólo se ha roto en 2014. En este último año se importó por valor de mil millones de euros, cifra que, a pesar de todo, fue ligeramente inferior a la registrada en 2010, cuando había alcanzado su máximo valor.

Además de las agrupaciones de productos mencionadas también aparecen importaciones de mercancías con relevancia particular. Por ejemplo, durante los últimos 6 años se han importado muebles y juguetes por valor de 4,5 mil millones de euros (el 4,2 por 100 del total de las importaciones procedentes de China) cada una de ellas. En ambos casos las importaciones se acrecentaron hasta 2007, pero con la crisis han ido experimentado varias oscilaciones y, en 2014, las dos partidas incrementaron sus ventas, aunque con la matización de que en el caso de los muebles no se superó la cifra alcanzada en 2007 (862,8 millones de euros en 2014), pero en los juguetes sí (890,5 millones de euros en el último año).

Otros tipos de productos destacados son: el pescado, del que se llegó a importar por valor de 210 millones de euros, cifra equivalente a la registrada en 2009. Los productos plásticos y de caucho presentan cierta relevancia, a pesar de la aparición de irregularidades en sus importaciones durante los últimos años. En 2014, en el primer tipo de productos se compró por valor de 532,8 millones de euros y en el segundo por 281,8 millones de euros. También los productos de marroquinería han experimentado un claro avance puesto que en 2014 se importó por valor de 630,7 millones de euros, cifra ligeramente inferior al pico registrado en 2012. En vehículos automóviles (esencialmente accesorios) el crecimiento de las compras en China ha aumentado constantemente hasta representar el último año un valor de 347,1 millones de euros. En el caso de los aparatos ópticos (con frecuencia gafas y aparatos de medición) la evolución también ha sido positiva, puesto que ha presentado un crecimiento continuo desde 2009, con la excepción del año 2012, pero experimentando una fuerte alza en 2014 cuando se importó por un valor equivalente a 329,9 millones de euros. ▷

**CUADRO 4**  
**EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DESDE CHINA**  
(Miles de euros)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I. Animales vivos y prod. reino animal .....	163.969,1	203.331,1	327.234,5	357.441,8	344.896,9	421.539,1
II. Prod. del reino vegetal .....	3.985,7	7.505,4	9.440,7	8.724,5	11.958,2	27.379,5
III. Grasas y aceites animal. o vegetal .....	22.256,6	41.624,7	78.628,0	96.719,7	83.724,0	83.370,8
IV. Prod. indus. aliment. bebidas, tabaco .....	48.459,0	97.090,4	149.411,4	149.941,7	146.595,8	176.996,8
V. Productos minerales .....	178.566,9	280.917,3	295.184,8	324.003,8	428.577,0	454.156,0
VI. Prod. industrial químicas y derivados .....	312.422,2	371.536,5	449.990,6	543.082,0	605.204,1	562.113,7
VII. Mat. plásticas, caucho y sus manufacturas .....	333.134,8	449.592,0	361.951,7	327.496,7	359.664,1	443.975,2
VIII. Pieles, cueros y sus manufacturas .....	114.977,4	183.810,9	219.533,1	200.602,5	236.466,4	180.030,9
IX. Madera, corcho y sus manufacturas .....	5.359,4	6.586,8	8.167,5	8.708,9	10.981,9	12.164,3
X. Papel, sus mat. primas y manufacturas .....	78.595,3	107.441,9	136.360,2	109.739,0	82.220,4	83.450,1
XI. Materias textiles y sus manufacturas .....	119.201,7	175.521,2	245.983,9	302.882,1	315.605,9	349.694,6
XII. Calzado, sombrero, paraguas y plumas, etc. ....	21.843,2	28.390,3	44.301,5	44.775,6	52.193,6	58.677,8
XIII. Manuf. de piedra, yeso, cemento, y vidrio .....	31.562,0	38.800,7	40.932,1	39.308,0	43.599,9	53.471,6
XIV. Perlas finas, piedras y met. preciosos .....	4.844,7	6.889,8	9.665,5	9.146,7	7.944,8	12.375,7
XV. Met. comunes y manuf. de estos metales .....	227.410,1	282.118,6	364.039,8	490.900,0	472.132,8	447.824,1
XVI. Maquinas y aparatos, material eléctrico .....	602.350,5	723.386,5	969.868,8	977.046,0	928.872,7	1.008.336,7
XVII. Material de transporte .....	95.869,1	216.290,3	286.877,5	363.812,1	403.225,6	318.493,7
XVIII. Óptica, fotografía y cine, aparatos precisión .....	76.635,6	100.452,3	106.769,1	148.589,7	170.839,3	214.882,5
XIX. Armas y municiones .....	710,6	357,0	437,1	402,9	672,8	528,7
XX. Mercancías y productos diversos .....	23.296,3	22.446,2	29.403,5	30.333,7	26.383,9	31.814,1
XXI. Obj. arte y otros no especificados en secc. anteriores .....	47.968,6	54.244,9	160.835,5	164.983,0	73.751,6	20.160,2
<b>Total .....</b>	<b>2.513.419,1</b>	<b>3.400.334,6</b>	<b>4.295.016,7</b>	<b>4.698.640,2</b>	<b>4.805.511,7</b>	<b>4.961.436,3</b>

*Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Competitividad.*

#### 4. Las exportaciones a China

Dentro de las exportaciones españolas a China se pueden destacar 8 secciones arancelarias relevantes, en el sentido que agrupan cada una de ellas más de un 5 por 100 del total de ventas. En su conjunto significan casi el 80 por 100 de las exportaciones españolas a China. La sección que ocupa indiscutiblemente el primer lugar en las exportaciones españolas es la de las maquinarias mecánicas y los aparatos eléctricos. Debe señalarse que en los últimos años se ha frenado su ritmo de crecimiento hasta incluso decrecer en 2013, aunque en 2014 se recuperó, registrando un valor de mil millones de euros. Sin embargo, a pesar de su aceptable comportamiento, respecto al periodo 2000-2004 ha perdido peso, pues en ese momento significó el 27,2 por 100 de las exportaciones españolas, mientras que para 2009-2014 concentró el 21,1 por 100 del total. Dentro de esta sección comercial, el 70 por 100 son maquinarias mecánicas y el resto aparatos eléctricos.

A continuación se pueden destacar tres secciones que presentan un peso específico de alrededor del 10 por 100. En primer lugar, aparecen

los productos químicos, cuya tendencia ha sido el crecimiento continuado desde 2009, aunque en 2014 tuvo lugar un decrecimiento del 7,1 por 100, dejando las exportaciones en ese año en los 562,1 millones de euros. Dentro de estos productos destacan los de tipo farmacéutico, cuyas ventas en 2014 registraron un valor de 209,6 millones de euros, seguido de taninos y colorantes, con un volumen de 122,3 millones de euros.

En segundo lugar se encuentran los productos metálicos. Estos experimentaron una fuerte recuperación después de la crisis, pero en los dos últimos años se han contraído las ventas hasta registrar en 2014 los 447,8 millones de euros. En esta sección destacan los productos de hierro y acero con diverso grado de elaboración y constituyen una exportación tradicional española a China. También los de plomo se han abierto camino a partir de las crisis y especialmente en los años 2012-2013. Sin embargo, los productos de cobre, con bajo nivel de valor añadido, han aumentado a partir de la crisis su trasiego, de manera que han registrado en 2014 un máximo equivalente a 213,5 millones de euros, casi el doble que el conjunto de productos de ▷

hierro y acero. Es decir, que esta sección arancelaria ha cambiado sustancialmente su fisonomía interna.

En tercer lugar, aunque con un nivel de exportaciones similar a la anterior sección comercial, se encuentran la de los productos plásticos y de caucho. Estas ventas se recuperaron inmediatamente después de las crisis, pero en 2011-2012 decrecieron y se recuperaron progresivamente hasta quedarse en 2014 en un nivel de 444 millones de euros, ligeramente inferior al máximo alcanzado en 2010. Debe apuntarse que en un 87 por 100 se trata de productos plásticos.

Finalmente aparecen 4 secciones comerciales que presentan un peso específico en las exportaciones españolas del 6-8 por 100. Primeramente aparecen los productos minerales, que han crecido continuamente desde 2009, aunque a un ritmo muy variable, pero alcanzando en 2014 unas ventas de 454,1 millones de euros. Dentro de éstos destacan los minerales de cobre y, más recientemente, también de cinc en algunos años. Después se encuentra la sección comercial de animales vivos, que también ha crecido continuamente desde 2009, con excepción del año 2013, y ha registrado un valor de 421,5 millones de euros en 2014. Dentro de esta sección se venden esencialmente carnes de animales. A continuación están los materiales de transporte, con un fuerte crecimiento desde 2009, pero con una caída importante en 2014, equivalente al 21 por 100, que dejó el resultado en 318,5 millones de euros. La partida por excelencia que constituye esta sección son los vehículos automóviles. La última sección relevante es la de materiales textiles, que también ha experimentado un crecimiento continuo desde 2009 hasta dejar las exportaciones en los 349,7 millones de euros en 2014. Dentro de este grupo son reseñables las prendas de vestir, que en 2014 significaron 290 millones de euros.

Para acabar de ofrecer una visión global sobre las exportaciones españolas vale la pena poner de relieve algunas partidas de productos específicos.

En primer lugar, aparece el vino que, aunque en 2009 se vendió por valor de 14,2 millones de euros y en 2012 se consiguió exportar 90,1 millones de euros, sin embargo, en 2013 cayeron las ventas y, aunque en 2014 se recuperaron hasta alcanzar los 83,6 millones de euros, como queda patente, no se ha conseguido superar el nivel de dos años antes. En segundo lugar, aparecen las pieles con poco nivel de elaboración (en bruto o con cierto curtido o preparado), que en 2009 registraron unas ventas de 91,5 millones de euros y se consiguió llegar a exportar en 2013 por valor de 166,2 millones de euros, pero con irregular evolución en los últimos tres años. En tercer lugar son reseñables los relojes, que tienen la particularidad de que son vendidos esencialmente en Hong Kong. En cuarto lugar, se venden aparatos ópticos de medición, que aunque no han tenido una gran dinámica en los últimos años, en 2014 se ha llegado a exportar por valor de 99,5 millones de euros.

## 5. Conclusión

China se ha consolidado, aún con la crisis de trasfondo, como un mercado muy importante para España. Sin embargo, a pesar de los cambios económicos, no se ha conseguido cambiar la asimetría comercial a favor de las compras españolas frente a las ventas en China.

Respecto a las importaciones españolas aparecen concentradas en gran medida en dos tipos de grupos de productos: aparatos electrónicos y productos textiles. Esta es una situación típica de la estructura de exportaciones chinas respecto a países desarrollados. Adicionalmente, se importan manufacturas diversas (juguetes, muebles, calzado y otros), que han significado un impacto muy negativo para el tejido productivo español y que previsiblemente se acentuará en el futuro.

Las exportaciones españolas a China han presentado una evolución muy positiva desde ▷



principios de la década anterior y la capacidad de proyectarse sobre ese país se ha consolidado después del impacto negativo de la crisis. De hecho, en 2010 ya se habían superado los efectos de la crisis y el ritmo global de crecimiento era muy positivo. No obstante, los dos últimos años han consolidado una disminución en su crecimiento que puede augurar problemas en el tejido productivo español para proyectarse en el futuro. Un factor que puede amortiguar el mencionado fenómeno negativo es una creciente diversificación relativa en las exportaciones, que pueden permitir una mayor flexibilidad en la adaptación.

Las grandes expectativas del sector español para proyectarse hacia el exterior parece que se concentran en su capacidad de venta de maquinaria mecánica e instrumentos de precisión, así como de productos plásticos o en ciertas líneas de especialización en prendas de vestir, en todos los casos amparados en la calidad y la marca. Quizá uno de

los elementos más negativos aparece en cuanto que parte de las exportaciones poseen un bajo nivel de valor añadido, como en pieles, productos minerales, metales o carnes. Las dificultades del tejido productivo español para ofrecer la primera vía puede suponer la aparición de problemas en el futuro.

## Bibliografía

- [1] SÁNCHEZ, A. (2011). «España-China: una década de comercio mutuo», *Boletín Económico de Información Comercial Española* nº 3010, pp. 39-48, Madrid.
- [2] CARMONA, N. Y CLAUDIO, G. (2015). «Las relaciones exteriores entre España y China: estrategias e implicaciones de política económica», *XII Jornadas Internacionales de Política Económica*, 28-29 mayo, Toledo.



David de Matías Batalla\*

## EVOLUCIÓN Y ANÁLISIS DE LA IDE ESPAÑOLA A TRAVÉS DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

El presente artículo hace un repaso histórico al comportamiento de los flujos de inversión directa española por medio de las empresas multinacionales españolas. Se podrá diferenciar una serie de etapas en la evolución de la inversión directa extranjera española, caracterizada por su acumulación en Latinoamérica en la década de los noventa y en Europa en la primera década del nuevo siglo. Todos y cada uno de los datos están contrastados con ejemplos prácticos para dotar de más realidad y credibilidad a los aportados por las diferentes tablas y gráficos.

**Palabras clave:** IDE, empresa multinacional, *offshoring*, fusiones y adquisiciones, filiales, multinacional española.

**Clasificación JEL:** F21, F23, G34.

### 1. Introducción

La inversión directa extranjera (IDE) constituye la entrada neta de inversiones para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10 por 100 o más de las acciones que confiere derecho a voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversor. Es la suma de capital accionario, la reinversión de las ganancias, otras formas de capital a largo plazo y capital a corto plazo, tal como se describe en la balanza de pagos. Esta serie refleja el neto total, es decir, la IDE neta en la economía informante proveniente de fuentes extranjeras menos la IDE neta de la economía informante hacia el resto del mundo (Banco Mundial, 2015).

En la definición de inversión directa extranjera se da el hecho de que lleva consigo diferentes modalidades: filiales, *greenfield investment*, *offshoring*, *international joint ventures* y fusiones y adquisiciones

internacionales. Todas y cada una de ellas pueden orientarse tanto a la producción de bienes como a la prestación de servicios, incidiendo directamente sobre la economía del país receptor de la inversión. La creciente preocupación de los países por atraer este tipo de inversión por medio de políticas económicas y fiscales ha hecho que las mismas hayan incidido sobre el crecimiento y su competitividad y la del resto de países.

La IDE tiene el objetivo de generar un beneficio económico, medido a través de las exportaciones e importaciones de capital a largo plazo de los países, y estas se materializan en actividades empresariales. Las empresas que realizan este tipo de inversión se convierten en empresas multinacionales con gran relevancia en la producción internacional, en la generación y transferencia de tecnología, en la realización de alianzas estratégicas y en los acuerdos de cooperación internacionales, con impacto sobre las finanzas internacionales. Por medio de la IDE se logra internacionalizar tanto los capitales físicos como los financieros, así como ▷

\* Doctorando en Economía y Dirección de Empresas, Universidad de Alcalá de Henares.

Versión de marzo de 2015.

los capitales inmateriales, comerciales, tecnológicos y los de índole empresarial (Durán, 2011).

## 2. Evolución de la IDE española por medio de las empresas multinacionales

### 2.1. Las multinacionales españolas antes de 1990

Los antecedentes históricos de la expansión de las empresas españolas se han de buscar en el abandono parcial de las políticas de sustitución de importaciones a favor de un crecimiento basado en la exportación. Las reformas económicas liberales iniciadas en 1959 dieron al capital extranjero el papel de complemento de la exigua tasa de ahorro nacional, propiciando la llegada masiva de divisas fuertes, que en aquellos años eran muy necesarias, y facilitaron la transferencia de tecnología (Varela Parache *et al.*, 1974; Muñoz *et al.*, 1978). La mayoría de los estudios realizados sobre este tema en concreto coinciden en que el Gobierno español de aquel entonces hizo poco para facilitar la inversión en el extranjero. El control del tipo de cambio era demasiado rígido y las subvenciones estatales para la creación de canales de distribución en mercados exteriores resultaron ineficaces (Varela Parache *et al.*, 1972; Moreno Moré, 1975). El destino preferido de la inversión extranjera a principios y mediados de los setenta era el relativamente deprimido departamento francés de los Pirineos Orientales (el histórico Rosellón), al norte de Cataluña, una de las regiones industriales españolas más desarrolladas (Castellví, 1973; Raurich *et al.*, 1973). Las empresas catalanas del sector textil, químico, alimentario, del vestido, los electrodomésticos y de bebidas invertían allí para asegurarse el acceso al Mercado Común Europeo, dado que el Acuerdo Preferencial, firmado por España en 1970, había fracasado en su intento de reducir los aranceles que gravaban las manufacturas intensivas en trabajo. Esta región en concreto fue elegida por su proximidad

geográfica y sus costes laborales relativamente menores que los de otras zonas europeas.

La crisis económica mundial de 1973 y la transición a la democracia después de la muerte de Franco en 1975 ralentizaron la IDE en España. En cambio, en los últimos años de la década de los setenta, los flujos de inversión reanudaron su tendencia expansiva, aunque con importantes altibajos. A mediados de la década de los ochenta, esta trayectoria fue interrumpida, de nuevo, por la recesión mundial de 1981, consecuencia de la segunda crisis del petróleo, y por la incertidumbre inicial provocada por la victoria del Partido Socialista Obrero Español (PSOE) en las elecciones de 1982. En 1985 la IDE realizada representaba el 0,16 por 100 del PIB español, y la recibida el 1 por 100. Ambas tasas triplican las de principios de los setenta. Los cambios de la política del Gobierno propiciaron, en parte, esta tendencia alcista que había comenzado a mediados de la década de los setenta. Las instituciones, que desde 1940 habían ejercido un férreo control sobre las transacciones con el extranjero, fueron desmanteladas cuando el Ministerio de Comercio asumió el control y la autoridad sobre las inversiones extranjeras (de Erice, 1975).

Entre 1973 y 1977 se llevaron a cabo otras medidas importantes encaminadas a la simplificación y clarificación de los procedimientos para invertir en España (Muñoz *et al.*, 1978), mientras que a su vez se introdujeron cambios similares con respecto a la IDE española en el extranjero, como la redacción del primer texto integral que regulaba la inversión española en el exterior en 1973 y la firma de diversos decretos liberalizadores económicamente en 1978 (de Erice, 1975; Marín, 1982).

Durante la década de los ochenta las multinacionales españolas alcanzaron la mayoría de edad, periodo marcado por la liberalización económica en el ámbito de la Unión Europea, el rápido crecimiento económico, la expansión de la empresa privada tanto en la industria como en los servicios y la llegada a España de grandes flujos de inversión entre otros hechos. La adhesión a la UE propició ▷

que la IDE que tenía como origen y destino a otros países miembros se duplicase hasta convertirse, prácticamente, en dos tercios del total (Secretaría de Estado de Comercio, 1993). La incorporación de España a la Comunidad Económica Europea el 1 de mayo de 1986, supuso un acontecimiento político y económico de una relevancia posiblemente equivalente al Plan de Estabilización. A partir de ese momento, y en cierta medida en años previos, comenzó un cambio institucional dirigido hacia la eficiencia, viéndose ampliado al espacio económico de actuación de la empresa en un marco más competitivo, lo que supuso un esfuerzo de modernización productiva e inversión en I+D+i. El volumen de inversión directa emitida hacia el exterior, aunque relevante, seguía siendo inferior a la recibida. En el año previo a la incorporación a las instituciones europeas, el *stock* de inversión directa recibida representaba un 5,2 por 100 del PIB español, mientras que la emitida se situaba en el 2,6 por 100. Las inversiones procedentes de Estados Unidos y los países latinoamericanos disminuyeron en términos relativos, mientras que países como Francia, Países Bajos, Portugal y Marruecos se convirtieron en destinos cada vez más populares entre las empresas españolas.

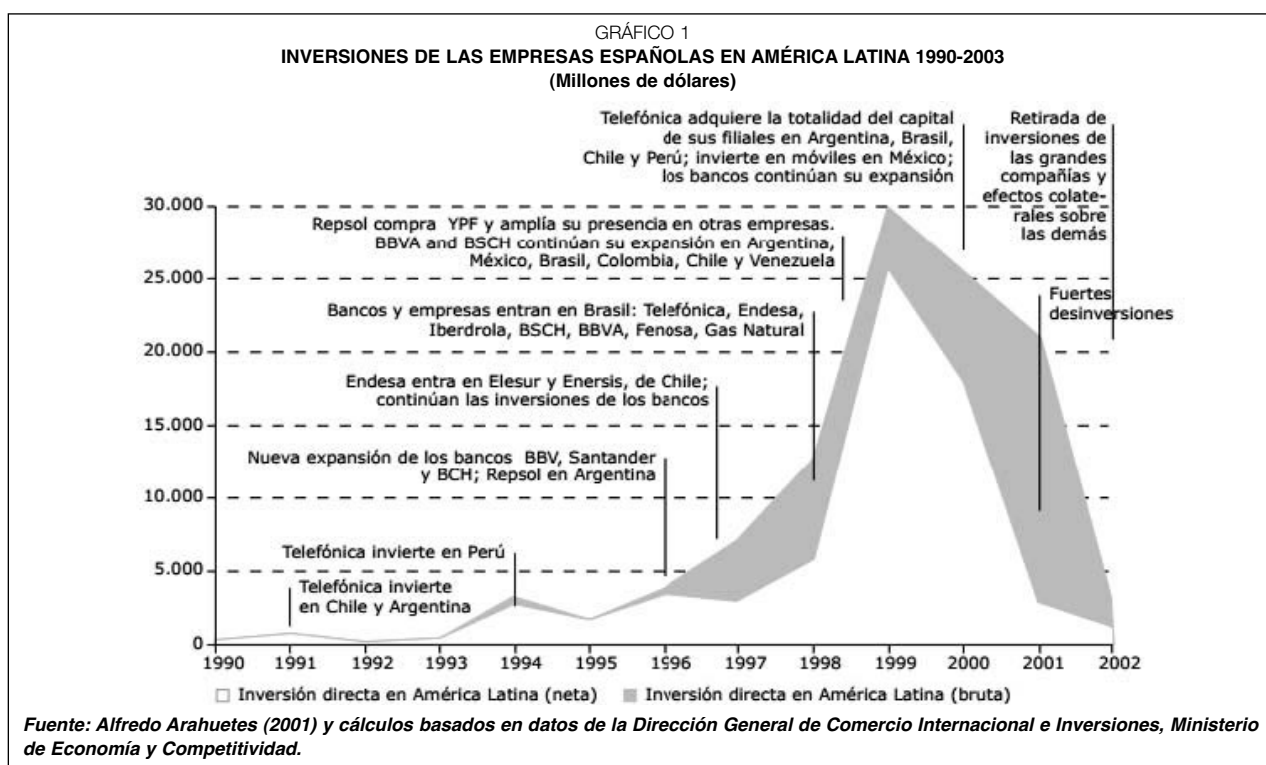
## **2.2. Las IDE de empresas españolas durante la década de los noventa: América Latina, principal receptor**

Durante la década de los noventa, la internacionalización de las empresas españolas se caracterizó por la concentración geográfica de sus inversiones en América Latina. Además de su cercanía cultural y la relación histórica entre España y la región, fueron una serie de cambios acontecidos en ella los que impulsaron la recepción de inversión procedente principalmente de las empresas españolas. En América Latina se abandonó el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones para ejecutar las reformas estructurales, que bajo los auspicios del denominado Consenso

de Washington permitirían superar la crisis del anterior modelo de desarrollo que desembocó en la pérdida productiva y económica de la década de los ochenta.

En general, los programas de ajuste emprendidos indujeron en la década de los noventa a una mayor estabilidad macroeconómica, una mayor disciplina fiscal, mayor fiscalización, mayor apertura exterior y un menor tamaño del Estado. Asimismo, la legislación sobre inversión extranjera empezó a ser más favorable y flexible para la captación de capitales foráneos (mejora en los procedimientos administrativos, menores restricciones a la repatriación de beneficios, menor número de sectores restringidos...), lo que se reflejó en una mejora del índice riesgo-país. Dentro de los ajustes, los procesos de privatización y de liberalización económica de sectores tradicionalmente protegidos llevados a cabo en los países de la región fueron el principal motivo de atracción de capital extranjero, lo que hizo que sus economías empezaran a recuperarse. Fue la segunda ola de estas privatizaciones, llevadas a cabo en la segunda mitad de la década de los noventa, sobre los sectores ligados con la prestación de servicios públicos (educación, sanidad y fondos de pensión) o en manos de los respectivos Gobiernos en régimen de monopolios (telecomunicaciones, energía eléctrica, hidrocarburos, distribución de aguas, servicios bancarios...), la que originó las grandes oportunidades de inversión aprovechadas por las empresas españolas. Las ventajas de localización fundamentales para el tejido empresarial español (tales como la oportunidad de producir para el mercado local, su tamaño y el potencial de crecimiento y la existencia de un idioma y cultura común) estuvieron ligadas al mercado local. Estos atractivos se hicieron más evidentes para las pequeñas y medianas empresas, las que suministraban actividades de servicios, las empresas de servicios y las que realizan poco esfuerzo innovador.

Tradicionalmente la internacionalización de la economía española en la región ha estado asociada a grandes operaciones en las que han ▷



participado un número escaso de empresas españolas, como puede verse en el Gráfico 1. Entre las operaciones más importantes llevadas a cabo durante la década de los noventa del siglo pasado destacan la adquisición de YPF por parte de Repsol en 1999, la compra de Telefonía Peruana por parte de Telefónica en 1994 y 1996, así como parte del sistema Telebras en 1998, y el control de Enersis y de Codensa por parte de Endesa en 1997. En el caso de la energía eléctrica, la internacionalización estuvo marcada por la caída de los rendimientos de la actividad que se derivaban de la existencia de mercados maduros y crecientemente competitivos. Existen diferencias estratégicas entre las principales empresas del sector. Endesa, de forma mayoritaria, ha penetrado durante esta década en los mercados latinoamericanos a través de compras de activos que se privatizaban o de activos privados (previamente privatizados) con la característica esencial de la adquisición de Enersis, que contaba ya con presencia en otras economías latinoamericanas; Iberdrola, aunque sin desechar estas modalidades destacó por la instalación de nueva capacidad generadora, en

especial en México; y Unión Fenosa, a través de Ufacex, se ha concentrado en las operaciones de consultoría ligadas al negocio de la energía eléctrica.

En el caso del petróleo, la internacionalización estuvo protagonizada, como se ha mencionado anteriormente, por la macro operación de la adquisición de YPF por parte de Repsol en 1999. El objetivo de esta operación fue aumentar el peso de las actividades de producción y refino que tenían, hasta ese momento, una importancia relativamente menor en Repsol.

El mercado argentino pasó a ser la base de la expansión de la empresa hacia las economías próximas, como Brasil o Chile, a través de intercambios de activos y nuevas inversiones. Por su parte, la internacionalización del sector financiero respondió a la caída de la rentabilidad de los servicios financieros en el mercado español como consecuencia de los menores ingresos que se derivaron de la prestación de servicios con menores comisiones, pagos por transferencias y la disminución de los tipos de interés asociados a la consolidación de la unión monetaria. El principal mecanismo de ▷

entrada fue la adquisición de bancos privados locales (latinoamericanos) casi siempre de reconocido prestigio y con una clientela fiel. Las dos principales entidades españolas siguieron estrategias diferentes. Mientras que el Banco Santander decidió primar la propiedad mayoritaria sobre las inversiones en el área, el BBVA llevó a cabo una estrategia de control de la gestión por medio de acuerdos con socios locales (Calderón y Casilda, 1999). Lo que ambas empresas tienen en común fue su estrategia de entrada a mercados de tamaño medio (Chile, Argentina, Colombia y Perú) para posteriormente realizar la entrada en mercados mayores como México y Brasil.

Cabe mencionar especialmente que se ha comprobado la escasa vinculación existente entre los citados sectores inversores (financiero, telecomunicaciones y energía) y los sectores exportadores, que tienen como primeros exponentes los bienes de equipo, las semimanufacturas, la industria agroalimentaria y los bienes de consumo. La alta participación de pymes en la exportación española es también otra diferencia entre ambas fórmulas de internacionalización.

En lo que se refiere a nivel estratégico, en el caso español existen claros ejemplos de penetración en Iberoamérica que responden a las estrategias genéricas de las empresas en un proceso de internacionalización en general. Existen ejemplos de empresas españolas que en gran medida se han internacionalizado siguiendo estrategias defensivas, bien de forma aislada o por medio de alianzas cooperativas con otras empresas nacionales o extranjeras. Bajo la presión de la competencia nacional e internacional, empresas como Inditex, Cortefiel, Pescanova o Feber responden a esta modalidad estratégica durante la década de los noventa. Desde el punto de vista de empresas que siguen una estrategia de internacionalización que responde a actitudes ofensivas se encuentran numerosos ejemplos, empresas para las que prima el sentido de la expansión por encima de la supervivencia. Así, Telefónica, Sol Meliá, Hoteles Tryp, Endesa, Agbar, Gas Natural, Iberdrola, Iberia,

Banco Santander y el BBVA responden a esta actitud ofensiva, ya que no sólo buscaban nuevos mercados, sino también fortalecer su ventaja competitiva.

Algunas empresas siguieron procesos multifocales o mixtos (Doz, 1986), es decir, adoptaron estrategias globales para algún producto o grupo de actividades (banca de negocios, transmisión de datos y servicios internacionales de telecomunicaciones), mientras que otros segmentos responden claramente a un enfoque multidoméstico (banca comercial, telefonía básica). En este contexto es de destacar la relevancia que tienen las estrategias de cooperación. También se puede tipificar la estrategia de la internacionalización de las empresas bien como el resultado de alianzas o de acuerdos de cooperación (consorcios, contratos y ofertas conjuntas) o bien como consecuencia de decisiones aisladas (respuestas oligopolísticas o de proveedor-cliente). Así, por ejemplo, la evolución seguida por el sector del automóvil conformó la multinacionalización de las empresas españolas de componentes (Ficosa, Irausa, Mondragón) en México, Brasil y Argentina. Desde el punto de vista de la relación proveedor-cliente se puede mencionar el efecto arrastre que produjeron Telefónica, Endesa o Gas Natural, por ejemplo, con otras compañías españolas (y filiales españolas de multinacionales), no sólo en las exportaciones, sino también a nivel de inversión directa en el extranjero, como es el caso de Cobra o Amper.

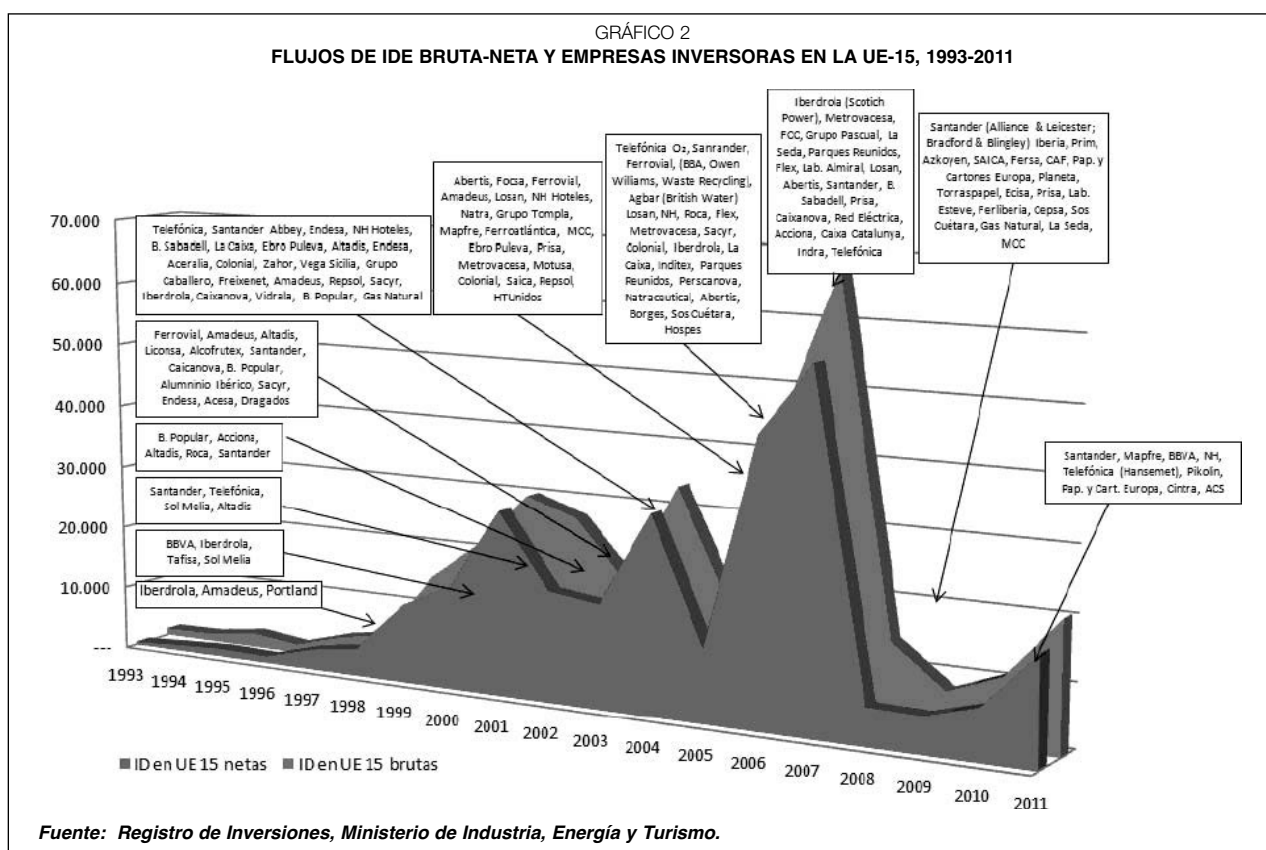
Asimismo, un nutrido grupo de empresas utilizó la internacionalización como respuesta a una creciente rivalidad en el mercado interior español, como son los casos de las empresas conserveras, las de servicios financieros y las de servicios a otras empresas.

### ***2.3. Las IDE de empresas españolas durante la primera década del siglo XXI: Europa principal receptor***

Durante los inicios de la década que dio comienzo al nuevo siglo, se produjeron en Europa ▷



GRÁFICO 2  
FLUJOS DE IDE BRUTA-NETA Y EMPRESAS INVERSORAS EN LA UE-15, 1993-2011



dos hechos que provocaron grandes cambios a nivel económico y empresarial y que cuyos efectos siguen aún vigentes a día hoy. Por un lado, la integración económica y monetaria europea (creación del euro y de la eurozona) y la entrada a la Unión Europea de países de Europa Central y del Este (en el año 2004 y 2007 con sendas ampliaciones) que vivieron desde la década de los noventa una transición hacia una economía de mercado desde los sistemas de planificación o socialismo de mercado.

Los países de Europa Occidental (UE-15) siguieron siendo los principales receptores de los flujos de inversión española, estrechando más los lazos empresariales existentes y consolidando las inversiones e intereses españoles en dichos países. Durante la etapa 2001-2011 se registraron importantes cambios en la orientación de la IDE y en el número de compañías que se incorporaron al proceso de internacionalización, que fue cada vez mayor. Las inversiones de las compañías españolas se dirigieron en esta

oportunidad en mayor medida a los países de la UE-15 (61 por 100), y a continuación se situaron América Latina (15 por 100), EEUU y Canadá (11 por 100), los países de la UE-12<sup>1</sup> (7 por 100), otros países europeos (4 por 100) y, en menor medida, China (0,75 por 100, incluido Hong Kong), Australia (0,4 por 100), la India (0,1 por 100) y en África, Marruecos (0,5 por 100). La nueva gran oleada hacia los países de la UE-15 fue el resultado de las inversiones de grandes empresas (Gráfico 2) que realizaban destacadas operaciones de adquisición sobre todo en el primer grupo de países del área.

El perfil sectorial de las inversiones españolas en los países de la UE-15 muestra una alta concentración en actividades de servicios en telecomunicaciones e intermediación financiera, energía eléctrica y actividades comerciales, seguidas de industria química, otras manufacturas, infraestructuras, alimentación, bebidas y tabaco, otros servicios ▷

<sup>1</sup> Integran este bloque de países los incorporados a la Unión Europea en el año 2004 (República Checa, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta y Polonia) y en el año 2007 (Rumanía y Bulgaria).



a empresas, servicios inmobiliarios, hostelería, papel e industria editorial e industria textil (Arahetes, 2011).

Entre las operaciones más relevantes de inversión directa española en el continente europeo (principalmente en territorio británico) destacan las llevadas a cabo por las grandes multinacionales, tanto en volumen como en número de operaciones, lideradas por grandes operaciones de adquisición o de fusión. Destacan por encima de todas las adquisiciones realizadas por el Banco Santander (Abbey y Alliance & Leicester en el Reino Unido); la filial comercial del Grupo SEB en Alemania), Telefónica (O2 en el Reino Unido), Ferrovial (BBA en el Reino Unido), Iberdrola (Scottish Power en el Reino Unido), Acciona (Pridesa en Alemania) y Agbar (British Water en el Reino Unido); y la fusión experimentada por Iberia (con British Airways, origen de IAG). Además de este tipo de inversiones, también se han efectuado inversiones mediante la implantación de filiales, como las pertenecientes a Colonial (SFL en Francia), Telefónica (O2 en el Reino Unido y Alemania) o Altadis (Logista en Portugal e Italia); mediante la apertura de puntos de venta u oficinas (Inditex y Mango en el sector textil; Mapfre en el sector asegurador; BBVA en el sector financiero); o por medio de la apertura de hoteles en el caso especial del sector turístico (NH, Sol Meliá).

Los países de la UE-12 fueron los cuartos destinatarios de las inversiones españolas, que se concentraron en Hungría, la República Checa, Polonia y Rumanía (OEME, 2010). Como se ha comentado anteriormente, este grupo de países pertenecía al bloque de la extinta Unión Soviética, caracterizados por tener economías planificadas que poco a poco se han transformado hasta tener economías de libre mercado. Ligado a los progresos en la implantación de las instituciones de una economía de mercado y a los logros en materia de liberalización de los mercados internos y de las transacciones con el exterior, se ha producido un gran número de procesos de privatización y reestructuraciones

empresariales que ha incentivado la inversión directa extranjera en dichos países, dando lugar a una serie de deslocalizaciones industriales (*offshoring*), de la que también han sido partícipes las empresas españolas. Este hecho ha tenido mayor relevancia en los sectores tradicionales (industria textil, madera y corcho, fabricación de muebles y otras manufacturas), y de alto contenido tecnológico (fabricación de máquinas de oficina, equipos de informática y electrónicos, industria de material de transporte y fabricación de equipos e instrumentos de precisión).

Dentro del importante sector del material de transporte, despuntan los vehículos de motor (con más de 13 operaciones y 5.838 empleados afectados), con empresas deslocalizadas como Renault España, Seat o Ford, y la fabricación de partes, piezas y accesorios no eléctricos para vehículos de motor (más de 55 operaciones y un empleo afectado de más de 12.500 personas), donde las deslocalizaciones han recaído en empresas como Delphi Automotive, General Motors, Promek Magnetti Marelli (filial de Seat), Fycosa, SAS y Sysmo. En el segmento del material electrónico, mención especial merece la rama de válvulas, tubos y otros componentes electrónicos, encuadrada en las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), que representaron el 44 por 100 del total de operaciones registradas en ese sector y el 50 por 100 en términos de empleo. Aquí, las principales actuaciones han venido de la mano de firmas como Delphi (Cetasa, Packard) o Lear Corporation. En el ámbito del material eléctrico, sobresale, tanto por el número de operaciones como por empleo afectado, la rama clasificada por la CNAE como otro equipo eléctrico, en el que se incluyen actividades como el cableado para automóviles u otros sistemas eléctricos destinados fundamentalmente a la automoción, correspondiendo pues el grueso de la deslocalización a partes y piezas eléctricas para vehículos. Las empresas más influenciadas han sido Alcatel-Lucent Technologies y Ericsson.

En cuanto a la industria textil y de confección, sobresalen las de confección de prendas de vestir, textiles y de accesorios, que suponen el 46 por ▷

100 de las operaciones conocidas de deslocalización y el 51 por 100 del volumen de empleo dañado, destacando empresas como Sáez Merino, DB Appareal, Ferrys, Induyco y Tavex. Igualmente, las empresas de cuero y calzado (Kelme, Yanko, Pikolin entre otras) han deslocalizado sus actividades en dicha área, aunque sus mayores inversiones se produjeron en Marruecos y Asia. Por último, en el sector químico, despuntan Ercros, Myrurgia y Fertiberia, que han alternado Europa Central y del Este con China, mientras que entre las empresas de maquinaria y equipo mecánico, cabe señalar las desinversiones de Fagor y Zardoya-Otis.

### 3. La IDE española: análisis sectorial y geográfico

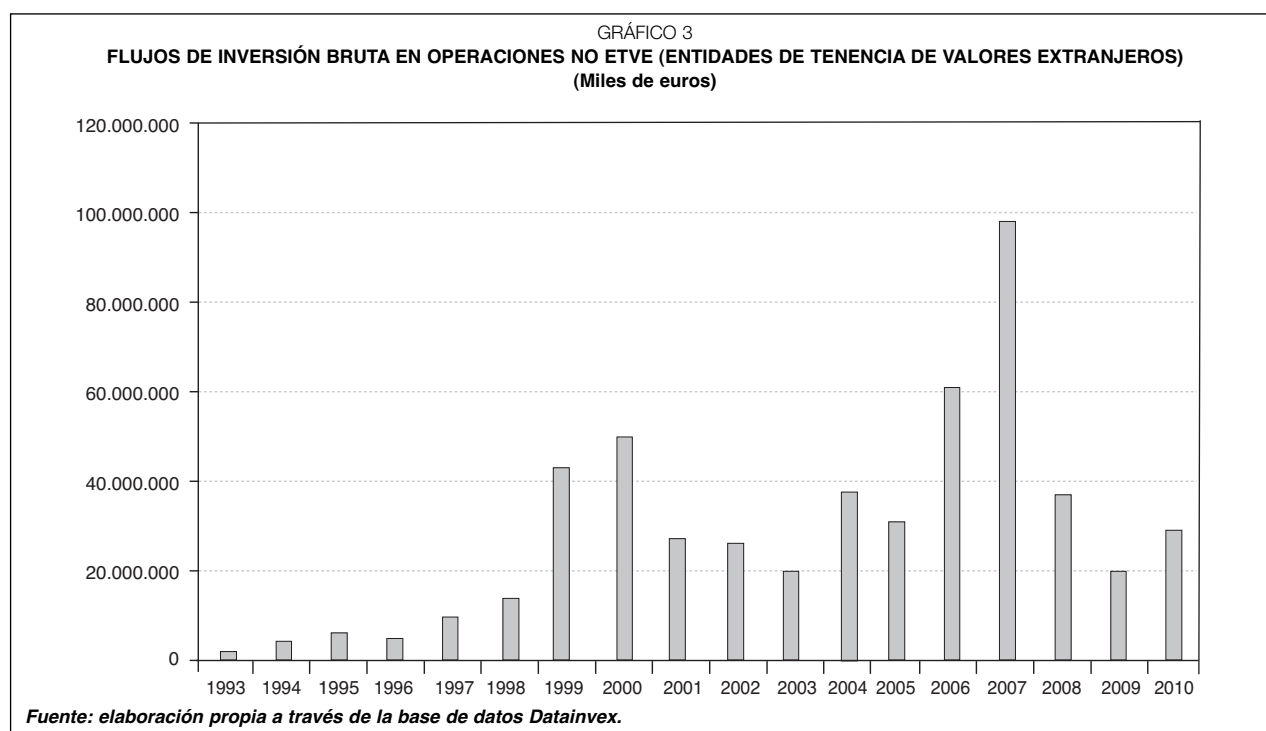
Aunque a niveles no muy relevantes, la inversión directa española en el exterior comienza a manifestarse de forma continuada desde la aparición del denominado Plan de Estabilización (de apertura exterior) de 1959. Desde esos momentos se perfila una distribución geográfica de su destino, ya que en ese período y subsiguientes muestra un cierto carácter estructural: más de las tres cuartas partes de esta inversión se dirige a América Latina (en primer lugar) y a Europa, seguida de África (principalmente países del Magreb) y EEUU.

Desde el punto de vista sectorial, hasta los ochenta, la inversión española en Iberoamérica se dirigió preferentemente a la fabricación de productos industriales (transformación de metales o mecánica de precisión), seguida del sector financiero y los sectores pesquero, agroalimentario y de la construcción. En cambio, los flujos de IDE en Europa lo fueron fundamentalmente en el sector comercio, como apoyo a las exportaciones (Durán y Sánchez, 1981). Como ya se ha indicado, desde un punto de vista sectorial, la inversión directa en la UE tiene un fuerte componente comercial, resultado de la actividad exportadora de la empresa española. Sin embargo, la presencia en Iberoamérica, área que presenta un menor nivel de

desarrollo económico, es esencialmente de carácter industrial de una escasa intensidad tecnológica. En general, se aprecia una fuerte concentración en países geográficamente cercanos (Francia y Portugal) o culturalmente próximos, como es el caso de Latinoamérica.

En la primera mitad de los años ochenta se establecen políticas de saneamiento y ajuste económico (el nivel de desempleo supera el 10 por 100) y se negocia la adhesión a la Comunidad Económica Europea. El entorno económico internacional en esta etapa es favorable al proceso de integración europeo. El proceso de transformación estructural se acelera de manera significativa en la primera fase de integración (1986-1991), destacándose la relevancia de las inversiones en infraestructuras, en educación, en sanidad y en investigación y desarrollo. Asimismo, se produce una importante modernización de la empresa española (y de sus sectores de actividad) en un ambiente de competencia. En la Tabla 3 se ofrece la distribución geográfica y sectorial de la inversión directa española en el exterior de 1981 a 1990, diferenciando dos subperíodos. Así, en la primera mitad de los ochenta se observa que en el período precomunitario (1981-1985) América Latina sigue superando a la Unión Europea como receptor de IDE (destacando el sector secundario, 41,2 por 100), lo que contrasta con la primera etapa de la europeización, en la que la UE pasa a recibir aproximadamente un 54 por 100 del total, mientras que Latinoamérica se sitúa en el 9,5 por 100.

En el periodo 1986-1990 la inversión directa española dirigida a la UE supera en todos los sectores a la que recibe América Latina. Ahora bien, a partir de finales de este período (1989) se aprecia un cambio de modelo en la región latinoamericana. Se inicia un claro proceso de apertura exterior de las economías, acompañado de sendos programas de privatizaciones y de desregulación (liberalización), en los que se apuesta por el afianzamiento de los derechos de propiedad y por lograr una disciplina presupuestaria en contextos democráticos. ▷



**TABLA 1**  
**DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA Y SECTORIAL DE LA SALIDA DE IDE ESPAÑOLA (1981-1990)**  
(Valor porcentual)

	<b>Servicios</b>											
	Primario		Secundario		Comercio		Transporte y comunicación		Financiero		Total	
	1981-85	1986-90	1981-85	1986-90	1981-85	1986-90	1981-85	1986-90	1981-85	1986-90	1981-85	1986-90
Unión Europea.....	10,3	30,6	29,5	60,9	35,2	48,1	55,6	43,4	16,6	56,2	25,4	53,8
EEUU.....	31,0	31,1	7,2	8,3	28,8	10,0	1,6	5,4	14,6	6,7	16,0	9,5
Europa del Este.....	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4
Latinoamérica.....	23,3	7,9	41,2	15,1	12,7	14,9	9,2	1,9	29,0	7,2	29,1	9,4
Otros.....	31,4	30,4	22,1	12,9	23,3	26,4	33,6	49,3	39,8	29,9	33,3	26,9
<b>Total (%).....</b>	<b>6,83</b>	<b>8,93</b>	<b>19,76</b>	<b>17,14</b>	<b>13,94</b>	<b>8,9</b>	<b>1,36</b>	<b>1,43</b>	<b>54,2</b>	<b>62,3</b>	-	-

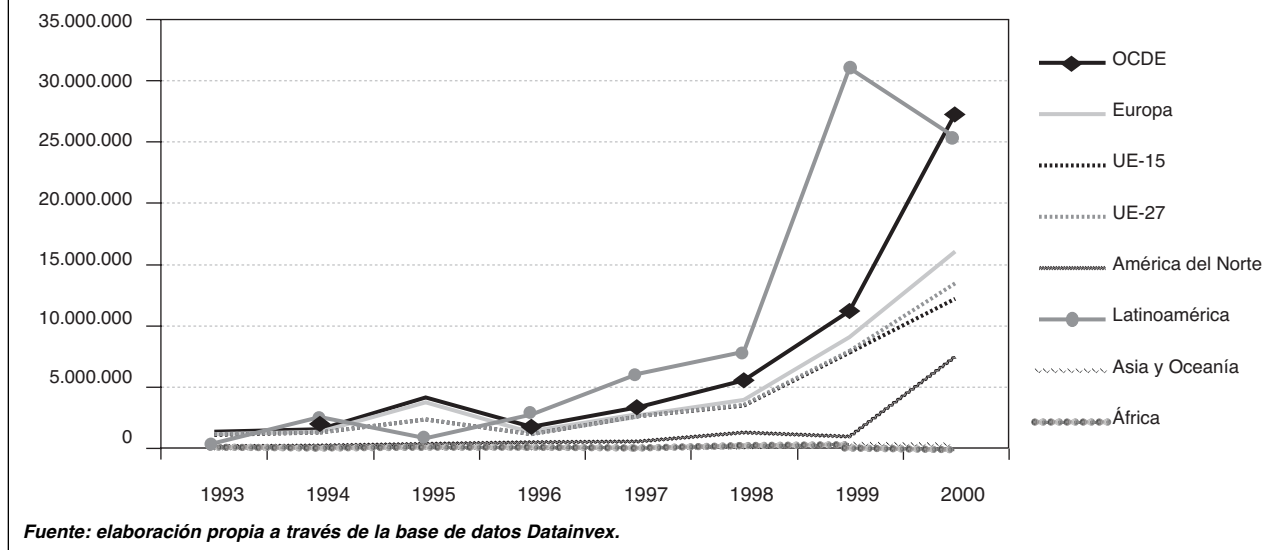
*Fuente: elaborado sobre la base de datos del Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio.*

Durante la última década del siglo xx casi un millar de empresas españolas realizaron inversiones importantes en el extranjero. Después de de aislamiento internacional y retraso, España entró en el siglo xxi como un país relativamente «normal y moderno», con un alto nivel de integración con el resto de economías mundiales que se consideran potencias mundiales. A partir de 1992, las empresas españolas respondieron a la creciente llegada de compañías extranjeras y a la creación de un mercado único europeo intensificando sus propias inversiones en el exterior, un proceso que llevó a una situación, a finales del año 2000, en la que España

se caracteriza desde entonces por ser un emisor neto de flujos de inversión.

Como muestra el Gráfico 3, los flujos de inversión emitidos siguen una senda creciente durante toda la década de los noventa, con su cénit en los años 1999 y 2000, donde el montante total de la inversión directa emitida fue de 42.845.297,72 miles de euros y 49.701.190,75 miles de euros respectivamente. Este incremento viene dado por las importantes operaciones efectuadas por Telefónica (19,8 miles de millones) y Repsol YPF (16,5 miles de millones), seguidas muy de lejos por Endesa (3,6 mil millones), el BBVA (3,3 mil millones) y el Banco Santander (2,7 mil millones de euros). ▷

GRÁFICO 4  
FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR (1993-2000)  
(Miles de euros)



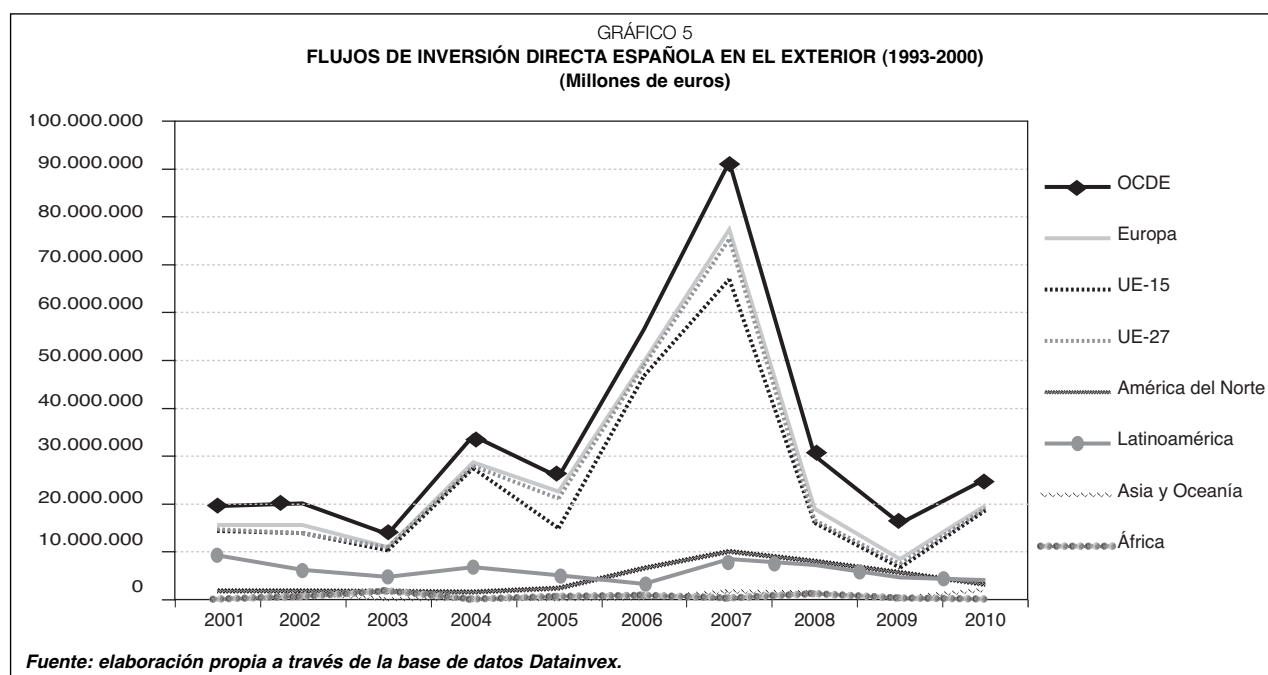
En la primera mitad de la primera década del siglo XXI, los flujos de inversión disminuyen en cuantía, pero se mantienen altos entre los 20 mil millones y los 40 mil millones de euros, hasta que alcanzan su apogeo en los años 2006 y 2007, precisamente los dos años que preceden al inicio de la crisis mundial y española que se inició en 2008.

En 2006 el montante en euros de la inversión directa emitida alcanzó la cifra de 60,7 mil millones de euros, mientras que en 2007 la economía española vivió su apogeo internacional en cuanto a inversiones directas emitidas se refiere, con un total de 97,9 mil millones de euros. A pesar de la crisis económica mundial y española en especial, las inversiones directas españolas han seguido manteniendo un gran peso respecto al PIB entre 2008 y 2011, y su montante medio es incluso superior al de los años 2001-2005 (28,7 mil millones de euros frente a los 28,2 mil millones de euros). Esto se ha debido a que las empresas españolas han compensado el descenso de la demanda interna española con las ventas e ingresos producidos en otros países, ganando cada vez más peso los mercados internacionales en los balances de las empresas españolas.

Una muestra de ello y de la confianza que depositan las multinacionales españolas en los mercados

internacionales son las diferentes inversiones que se han realizado en este período de crisis, sobre todo en los Estados Unidos, objetivo final de muchas empresas que iniciaron su andadura internacional en tierras latinoamericanas: Iberdrola ha invertido en tierras norteamericanas un total de 8 billones de dólares acorde con su plan estratégico US 2008-2010, incluyendo la compra de Energía East; Mapfre invirtió 2.000 millones de dólares en la compra de «The Commerce Grupo»; el Banco Santander adquirió Sovereign por 2.000 millones de dólares en 2008; BBVA compró Compass Bancshares por un total de 9.600 millones dólares en 2009.

En la década de los noventa la preferencia española por los países latinoamericanos fue de nuevo la protagonista gracias a la solución de los problemas de créditos de las economías sudamericanas y mexicana, a los procesos de liberalización y privatización que caracterizaron a la región durante dicho periodo, al crecimiento económico experimentado por muchos de ellos y la cercanía cultural entre España y sus antiguas colonias. El Gráfico 4 muestra la tendencia de la IDE española emitida durante la última década del siglo XX. Como se aprecia claramente, Latinoamérica fue el principal destino de la inversión emitida, acumulando el 59,61 por 100 del total, mientras que Europa recibía el 30,45 por 100. Por otro lado, Norteamérica ▷



**TABLA 2**  
**PRINCIPALES SECTORES DE DESTINO DE LA IDE ESPAÑOLA (1993-2010)**  
(Inversión bruta en miles de euros)

Código CNAE	Industria	Valor de la IDE	Cuota de la IDE española
64	Servicios financieros .....	263.584.231,59	50,77
61	Telecomunicaciones .....	69.800.984,04	13,45
35	Suministros de energía eléctrica, gas, vapor y aire .....	35.692.538,91	6,87
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos.....	32.449.919,01	6,25
41	Construcción de edificios .....	12.965.477,03	2,50
20	Industria química .....	11.593.619,68	2,23
46	Comercio al por mayor e intermediación comercial.....	9.637.706,82	1,83
52	Almacenamiento y actividades anexas al transporte.....	5.711.184,25	1,10
29	Metalúrgica, fabricación productos de hierro y acero .....	5.411.024,50	1,04
47	Comercio al por menor.....	5.290.514,69	1,01

**Fuente:** elaboración propia a través de la base de datos Datainvox del ICEX.

(Estados Unidos y Canadá) era la tercera región en discordia, pero con un peso bastante bajo (8,75 por 100 del total de IDE) en comparación con las otras dos regiones vistas anteriormente. Las inversiones en el resto de mundo eran insignificantes, ya que la región Asia-Oceanía recibía el 0,614 por 100 y África el 0,562 por 100 del total de IDE española emitida al exterior.

En el año 2001 se produce un acontecimiento que marcará la década en cuanto a la tendencia de las inversiones directas emitidas en España: la entrada en funcionamiento de la zona euro. Así pues, entre 2001 y 2010, la IDE española se dirigió principalmente hacia las economías de los países de la

UE-15 (61,5 por 100), América Latina (14 por 100), EEUU y Canadá (11,5 por 100), los países de la UE-12 (7,2 por 100), otros países europeos (3,5 por 100) y, en menor medida, China (0,72 por 100, incluido Hong Kong), Australia (0,35 por 100), la India (0,1 por 100) y, en África, Marruecos (0,46 por 100). Puede observarse la tendencia en el Gráfico 5.

A nivel sectorial, se puede observar en las Tablas 2 y 3 que tanto el origen como el destino de la mayoría de la IDE española tienen como protagonistas a las mismas industrias durante el periodo comprendido entre 1993 y 2010. Desde España, los flujos de inversión se han originado principalmente desde el sector financiero aportando ▷

**TABLA 3**  
**PRINCIPALES SECTORES DE DESTINO DE LA IDE ESPAÑOLA (1993-2010)**  
(Inversión bruta en miles de euros)

Código CNAE	Industria	Valor de la IDE	Cuota de la IDE española
64	Servicios financieros .....	161.826.112,24	28,81
61	Telecomunicaciones .....	99.500.965,13	17,71
35	Suministros de energía eléctrica, gas, vapor y aire .....	54.609.013,13	9,72
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos.....	23.583.809,98	4,19
06	Extracción de crudo de petróleo y gas natural .....	18.534.875,93	3,29
46	Comercio al por mayor e intermediación comercial.....	17.762.391,05	3,16
41	Construcción de edificios .....	16.851.092,72	3,00
65	Seguros, reaseguros y fondos de pensión .....	14.404.246,82	2,56
52	Almacenamiento y actividades anexas al transporte .....	12.051.330,18	2,14
24	Metalúrgica, fabricación productos de hierro y acero .....	11.658.673,48	2,07

Fuente: elaboración propia a través de la base de datos Datainvex del ICEX.

**TABLA 4**  
**PRINCIPALES SECTORES DE DESTINO DE LA IDE ESPAÑOLA (2011-2014)**  
(Inversión bruta en miles de euros)

Código CNAE	Industria	Valor de la IDE	Cuota de la IDE española
64	Actividades inmobiliarias .....	6.370.662,23	9,70
61	Servicios financieros .....	6.243.226,81	9,56
35	Telecomunicaciones .....	5.864.699,41	8,99
23	Comercio al por mayor e intermediación comercial.....	4.835.372,29	7,46
06	Transporte aéreo .....	4.110.297,37	6,32
46	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire .....	3.841.768,91	5,87
41	Metalúrgica, fabricación productos de hierro y acero .....	2.776.506,32	4,24
65	Construcción de edificios .....	2.325.379,78	3,59
52	Actividades auxiliares a los servicios financieros .....	2.034.119,04	3,11
24	Fabricación de otros productos minerales no metálicos.....	1.987.122,80	3,01

Fuente: elaboración propia a través de la base de datos Datainvex del ICEX.

más del 50 por 100 de los mismos, en donde las grandes operaciones financieras de los principales bancos españoles han influido en este dato. Tras dicha industria se encuentra el sector de las telecomunicaciones, con casi el 13,45 por 100 del tráfico de flujos emitidos desde España.

Otros sectores importantes son el de suministros de energía eléctrica, gas, vapor y aire (6,87 por 100), la fabricación de otros productos minerales no metálicos (6,25 por 100), la construcción de edificios (2,50 por 100) y la industria química (2,23 por 100). Desde el punto de vista de las industrias extranjeras que han sido el destino de la IDE española durante el periodo de 1993-2010, destaca el sector financiero, con un 28,81 por 100 del total, por lo que se intuye que ha habido inversiones de diversificación por parte del sector financiero español en exterior.

Las telecomunicaciones, al igual que en origen, ocupan el segundo puesto como industria receptora de la inversión española, con un montante

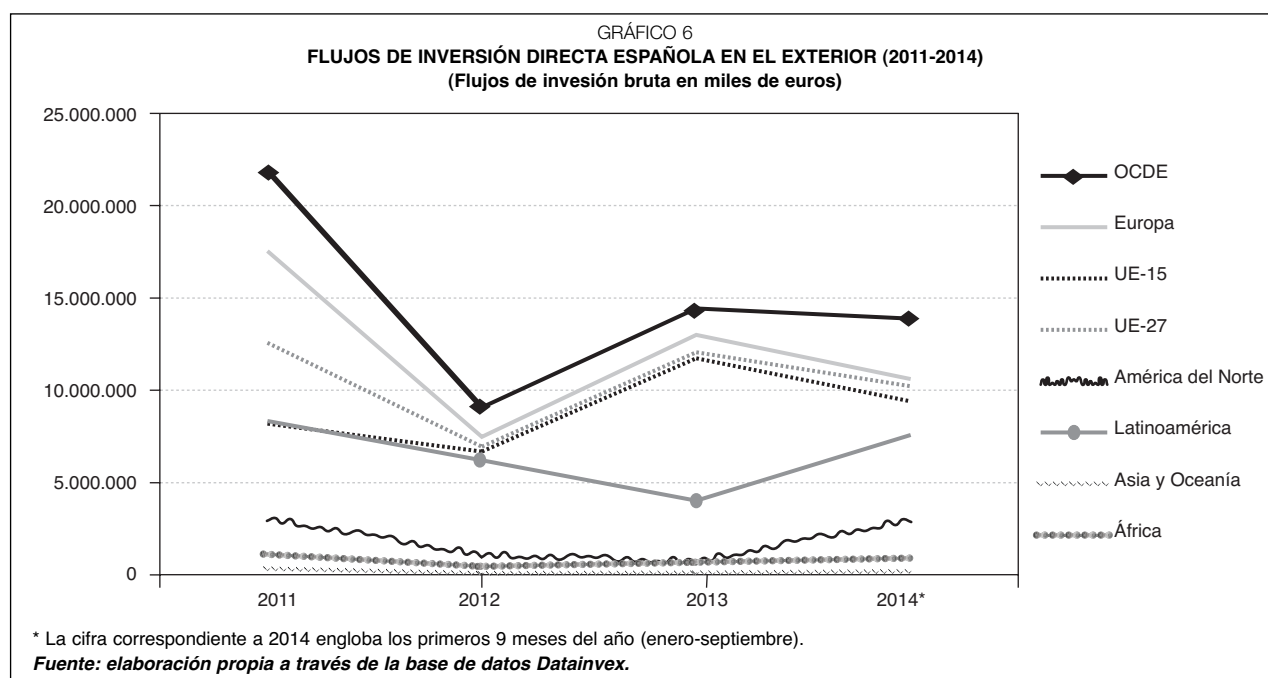
total y en porcentaje mayor que como originario (17,71 por 100). Tras ellos, tiene importancia la industria de suministros de energía eléctrica, gas, vapor y aire (9,72 por 100), la fabricación de otros productos minerales no metálicos (4,19 por 100) y la extracción de crudo de petróleo y gas natural (3,29 por 100).

#### 4. Situación actual

A pesar de que la crisis ha incentivado a muchas empresas a salir al exterior, si atendemos a las cifras dadas por el ICEX, las inversiones directas extranjeras presentan una tendencia a la baja (Gráfico 6), patrón de comportamiento comenzado en 2008. A pesar de que en 2009 parecía mostrarse una tendencia alcista, sólo fue un espejismo, puesto que las cifras muestran lo contrario, para todos los destinos.

El montante total de euros de la IDE española en la actual década alcanza los 65.248.192,78 miles ▷





de euros, siendo los países de la zona monetaria (UE-15) los principales destinos de la inversión, ya que los mismos están a su vez incluidos en el segmento de países pertenecientes a la OCDE. Además, las cifras recogen el hecho cada vez más común del alza de las inversiones españolas en Norteamérica (1.769.746,30 miles de euros) y en países de la zona Asia-Pacífico (1.998.465,176 miles de euros), tendencia contraria a la que sufren los países latinoamericanos.

En lo que se refiere al sector origen de la inversión directa extranjera española, las actividades financieras es el sector más activo a nivel internacional, ya que si sumamos las actividades auxiliares para la realización de las mismas acumulan un montante de 6.574.081,27 miles de euros. Además, puede contemplarse que otros sectores que han sufrido directamente el impacto de la crisis española se encuentran entre los que más buscan en los mercados internacionales una diversificación de sus actividades y riesgos, como son las actividades inmobiliarias y la construcción de edificios.

Actividades relaciones con las telecomunicaciones, el comercio al por mayor e intermediación comercial, el suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire, metalurgia, fabricación de productos hierro y acero y otros minerales no metálicos

siguen siendo a pesar de la crisis los sectores que más fuerte apuestan por la internacionalización mediante inversiones directas extranjeras.

## 5. Conclusiones

Los flujos de inversión directa extranjera española han ido creciendo a partir de la década de los noventa, observándose dos claras dinámicas de crecimiento. La primera de ellas tuvo lugar en la década de los noventa y su orientación geográfica estaba en los países latinoamericanos, en gran parte por su cercanía cultural y relación histórica con España, así como por las políticas de liberalización y privatización de muchas economías latinoamericanas. La segunda de las dinámicas tiene un marcado rasgo europeo, y se produce desde la entrada en vigencia del euro en la eurozona.

Por otro lado, se observa que desde el inicio de la crisis financiero-económica mundial y española, el volumen de los flujos de inversión españoles ha disminuido considerablemente, siendo no obstante un medio para empresas pertenecientes a los sectores que más han sufrido la crisis (sector financiero, inmobiliario, construcción de edificios) ▷

para generar nuevos ingresos y diversificar los riesgos.

## Bibliografía

- [1] BOURGUIGNON, F. *et al.* (2002). «Making sense of Globalization», CEPR Policy Paper, 8.
- [2] CANALS, C. y NOGUER, M. (2007). «La inversión extranjera directa en España: ¿qué podemos esperar del tigre celta?». *Documento de Economía de la Caixa*, nº 7, pp. 5-29.
- [3] CÁMARAS DE COMERCIO DE ESPAÑA (2007). «Internacionalización de la empresa española. Cooperación Empresarial e Inversión exterior». Madrid.
- [4] CHISLETT, W. (2003). «La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades». Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos. Madrid.
- [5] DE MATÍAS BATALLA, D. (2015). «Debe ser revisado el paradigma ecléctico ante las nuevas formas de hacer negocios internacionales?». *Revista de Información Comercial Española*, nº 3060, pp. 39-50.
- [6] DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2003). «Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: Una aproximación». *Revista Gallega de Economía*, vol. 12, nº 1, pp. 1-12.
- [7] DUNNING, J.H. (1994). «Re-evaluating the benefits of foreign direct investment», *Journal of International Business Studies*, nº 26, pp. 461-491.
- [8] DURÁN HERRERA, J.J. (2000). «La inversión extranjera en el siglo xx. La persistente multinacionalización de la empresa», *Revista de Economía Mundial*, nº 3, pp. 121-148.
- [9] DURÁN HERRERA, J.J. (2003). «Veinticinco años de inversión directa española en el exterior, 1978-2003: una senda de crecimiento». *Economía Industrial*, nº 350, pp. 147-154.
- [10] DURÁN HERRERA, J.J. *et al.*, (2007). «Inversión directa en el exterior, crecimiento económico y exportaciones de la economía española», *Revista de Información Comercial Española*, nº 839, pp. 35-54.
- [11] ESRC CENTRE FOR BUSINESS RESEARCH (2008). «FDI, the location advantages of countries and the competitiveness of TNCS: US FDI in professional service industries». *Working Paper*, nº 128. University of Cambridge.
- [12] FERREIRO, J. GÓMEZ, J. y RODRÍGUEZ, C. (2009). *Estabilidad de los flujos de inversión extranjera directa: el caso de las inversiones españolas en Latinoamérica*, Departamento de Economía Aplicada V, Universidad del País Vasco.
- [13] FMI (2008). «International Investment Position», capítulo 7 del informe *Balance of payments and international investment position manual*. New York.
- [14] GALÁN, J.I. y GONZÁLEZ, J. (2001). «Factores explicativos de la inversión directa española en el exterior», *Revista de Información Comercial Española*, nº 794, pp. 103-122.
- [15] GALÁN, J.I., GONZÁLEZ, J. y ZÚÑIGA, J. (2007). «Factors determining the location decisions of Spanish MNEs: An analysis based on the investment development path». *Journal of International Business Studies*, vol. 38, nº 6, pp. 975-997.
- [16] ICEX (2010). «Internacionalización, empleo y modernización de la economía española». Madrid.
- [17] LÓPEZ, C. y GARCÍA, E. (2002). «La inversión directa de las empresas españolas en Latinoamérica». *Revista Asturiana de Economía*, nº 23, pp.27-45.
- [18] OBSERVATORIO DE LA EMPRESA MULTINACIONAL ESPAÑOLA (2008). «La expansión de la multinacional española: estrategias y cambios organizativos». Madrid.
- [19] RODRÍGUEZ, C. GÓMEZ, C. y FERREIRO, J. (2005). «Panorámica de los estudios sobre inversión extranjera directa». *Economía*, nº 55, pp. 284-301.
- [20] RONDEROS, C. (2010). «Inversión extranjera y competitividad». *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad – GCG*. Georgetown University, vol. 4, nº 2, pp. 72-87.
- [21] SANTISO, J. (2007). «La internacionalización de las empresas españolas: Hitos y retos», *Revista de Información Comercial Española*, nº 839, pp. 89-102.
- [22] SIERRA FERNÁNDEZ, M.P. (2007). «Estrategias de internacionalización de la gran banca española» *Pecunia*, nº 5, pp. 229-272.
- [23] VALDEMORO, M.J.; GUILLÉN, M.F. y GRANDAL, M. (2010). «Anuario 2010. Internacionalización de la empresa española». Wharton University of Pennsylvania.



**SUSCRIPCIÓN ANUAL**

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
<b>SUSCRIPCIÓN</b>	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	5,76 €	24,36 €	30,00 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,83 €		
<b>TOTAL</b>	<b>73,59 €</b>	<b>109,36 €</b>	<b>115,00 €</b>

**EJEMPLARES SUELTOS**

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
<b>NÚMERO SUELTO</b>	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
<b>TOTAL</b>	<b>7,78 €</b>	<b>11,03 €</b>	<b>11,50 €</b>
BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
<b>NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO</b>	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,50 €		
<b>TOTAL</b>	<b>12,98 €</b>	<b>17,03 €</b>	<b>17,50 €</b>

**DATOS**

Nombre y apellidos .....

Empresa .....

Domicilio .....

D.P. .... Población .....

N.I.F. ....

Teléf. .... Fax. ....

Email .....

**Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad.**  
**IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)**  
**CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330**  
**CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES2Z**  
**IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330**



MINISTERIO  
DE ECONOMÍA Y  
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA  
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA  
SUBDIRECCIÓN GENERAL  
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

**Suscripciones y ventas por correspondencia:**

Paseo de la Castellana, 162 9ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 603 79 97/93

**Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Economía y Competitividad**

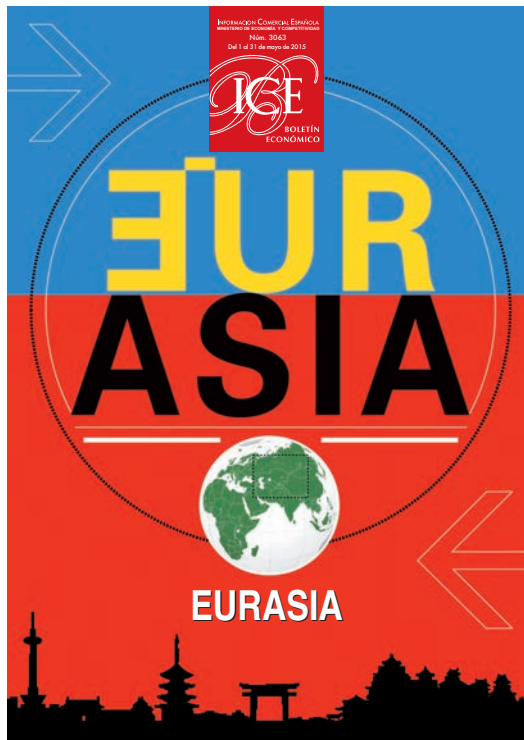
**[distribucionpublicaciones@mineco.es](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es)**







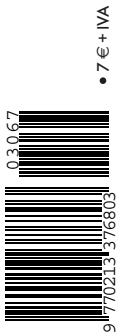
## ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

# ICE

INFORMACION COMERCIAL  
ESPAÑOLA



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA  
Y COMPETITIVIDAD