

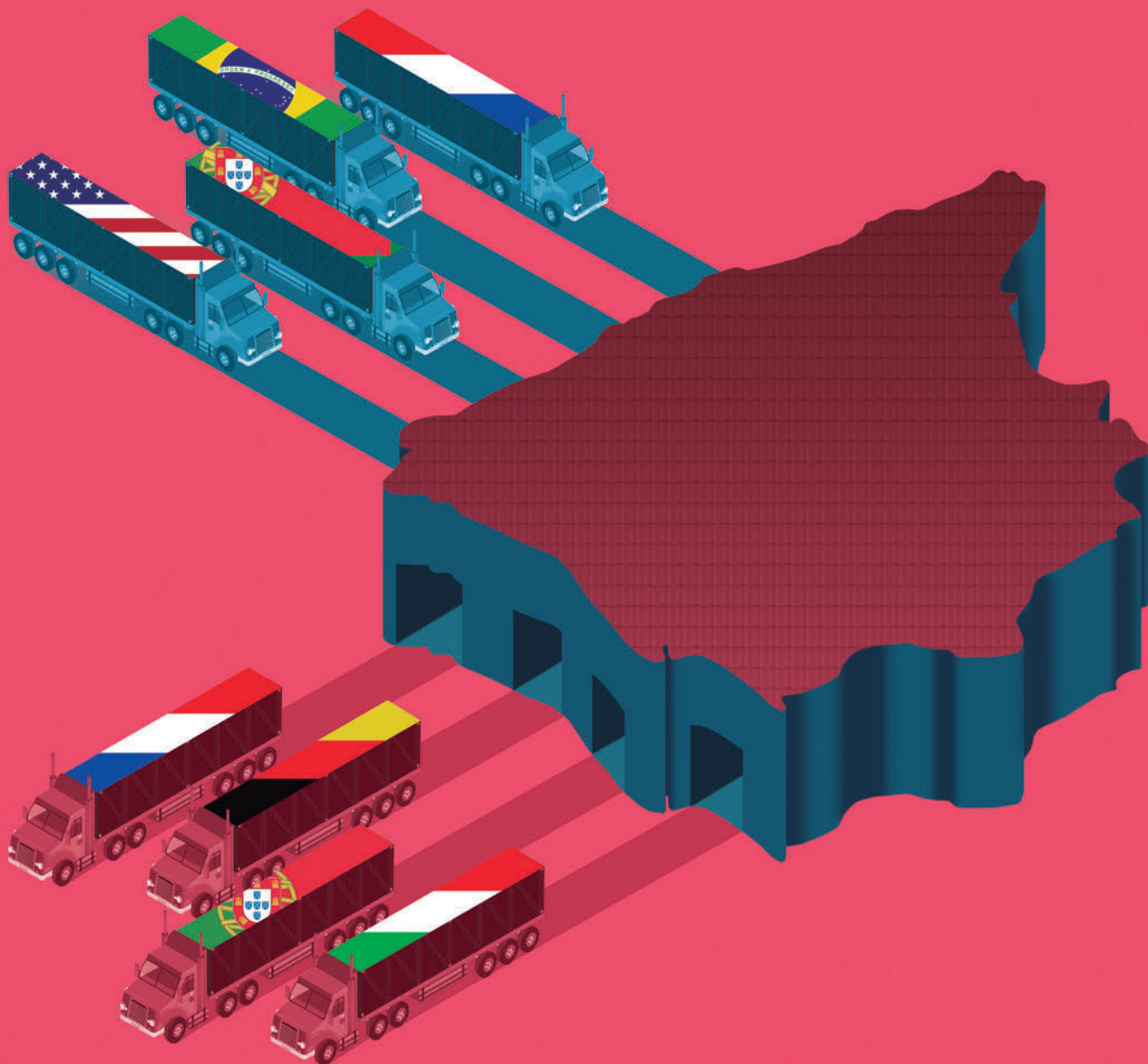
INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA  
MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3081

Del 1 al 30 de noviembre de 2016

ICE

BOLETÍN  
ECONÓMICO



**Balanza comercial agroalimentaria en 2015**

**Programas de compra de activos del BCE**

## En preparación

- El Acuerdo de París: del compromiso a la acción
- Desaceleración de la productividad y desigualdad: grandes desafíos para la economía global

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, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3081

#### Director

Juan José Otamendi García-Jalón

#### Secretaria de Redacción

Inés Pérez-Durántez Bayona

#### 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, Alfredo Bonet Baiget, José M<sup>a</sup> Fernández, Luis Fuentes, José C. García de Quevedo, Pedro Guerrero Meseguer, Francesc Granell, Isaac Martín Barbero, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Francisco Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Fernando Fuentes. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. **www.revistasICE.com**

**Distribución y suscripciones:** 91 603 79 97/93, **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. Diríjase 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./4001116

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>
Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios	<b>3</b>	La balanza comercial agroalimentaria en 2015
		<b>Colaboraciones</b>
Mercè Sala Rios y Francisco X. Minguell Chillón	<b>17</b>	Política monetaria no convencional. Los programas de compra de activos del Banco Central Europeo
María Bujidos-Casado Julio Navío-Marco y Beatriz Rodrigo-Moya	<b>31</b>	La colaboración en la innovación de la pyme española en el contexto europeo. Un estudio comparado
David de Matías Batalla	<b>43</b>	El sector exterior español resiste a la crisis económica. La pyme como factor clave para la recuperación





*Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios\**

## LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2015

En este artículo se analiza la evolución de los principales sectores y mercados agrarios durante el año 2015, así como los factores más importantes que determinan el comportamiento de nuestra balanza agroalimentaria.

Se ha incluido el análisis sectorial de los productos de los veinticuatro primeros capítulos del arancel.

**Palabras clave:** importaciones, exportaciones, comercio exterior, agricultura, España, 2015.

**Clasificación JEL:** Q10, Q17.

### 1. Evolución general

De acuerdo con los datos de comercio exterior (Cuadro 1), la balanza comercial agroalimentaria, que comprende los 24 primeros capítulos del arancel, ha registrado en 2015 un superávit de cerca de 10.024 millones de euros y una ratio de cobertura de 131,37 por 100. Se trata de los mayores valores registrados desde el año 2001, que en los últimos dieciséis años ha contado con un saldo positivo en la balanza comercial. La crisis económica no ha impedido que se mantenga la voluntad exportadora de nuestro sector agroalimentario, incluso la ha aumentado.

Los principales acontecimientos que han afectado al comercio exterior agroalimentario español durante 2015 son:

- Mantenimiento del veto ruso para carnes y productos cárnicos, productos de la pesca, productos lácteos, frutas, hortalizas, preparaciones a base de cereales y malta y ciertas preparaciones alimenticias.

Pese al esfuerzo diversificador, con incrementos sustanciales del valor de nuestras exportaciones a destinos como India, Estados Unidos, Colombia, Perú, China... el hecho cierto es que los mercados comunitarios mantienen estables su cuota de exportación en el entorno del 75 por 100 en valor.

Destacar las medidas tomadas a nivel comunitario para paliar los efectos del veto ruso. Estas medidas se han centrado en el apoyo al mercado (retiradas) y en el incremento de los fondos destinados a promoción en países terceros. Es significativa también la actuación ▷

\* Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

Versión de octubre de 2016.

Por limitaciones de espacio no se ha podido incluir el análisis sectorial de todos los productos de los 24 primeros capítulos del arancel, sino únicamente los cuadros relativos a su comercio exterior. La versión completa de la balanza agroalimentaria correspondiente a 2015 se encuentra en: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/agroalimentarios/estadisticas/Paginas/estadisticas.aspx>

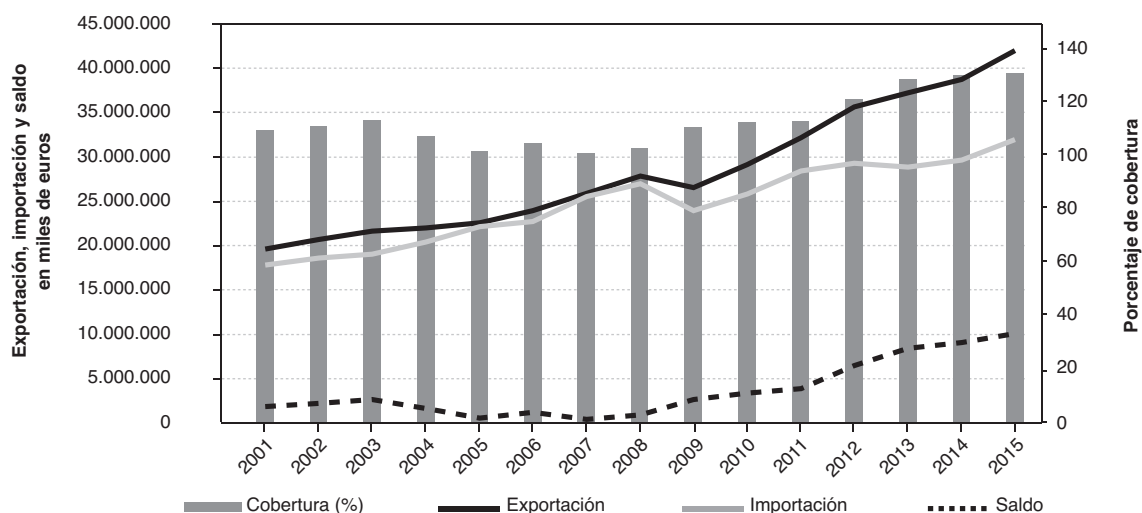
**CUADRO 1**  
**EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS**  
(Miles de euros)

Año	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura (porcentaje)
2001	19.542.540	17.762.407	1.780.134	110,02
2002	20.690.756	18.548.848	2.141.909	111,55
2003	21.589.711	18.963.570	2.626.141	113,85
2004	21.953.570	20.391.814	1.561.756	107,66
2005	22.569.690	22.088.969	480.720	102,18
2006	23.883.309	22.697.096	1.186.213	105,23
2007	25.861.548	25.530.201	331.346	101,30
2008	27.811.138	26.912.110	899.028	103,34
2009	26.520.841	23.888.612	2.632.230	111,02
2010	29.100.551	25.753.433	3.347.118	113,00
2011	32.168.087	28.357.730	3.810.356	113,44
2012	35.628.140	29.225.268	6.402.872	121,91
2013	37.195.596	28.814.872	8.380.724	129,08
2014	38.687.873	29.636.446	9.051.427	130,54
2015	41.981.469	31.957.634	10.023.836	131,37

Los datos correspondientes a 2015 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

**GRÁFICO 1**  
**COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS**



Los datos correspondientes a 2015 son provisionales

Fuente: elaboración propia con datos de la dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

coordinada de los Estados miembros y las Delegaciones de la Comisión Europea en países terceros para eliminar todo tipo de barreras que afectan a las exportaciones comunitarias; esta labor se complementa con la llevada a cabo por la Administración española en coordinación con las asociaciones sectoriales representativas.

- La puesta en marcha de los acuerdos con Colombia, Perú y países centroamericanos, y

las ventajas que esto supone, se refleja en un incremento sustancial de nuestras exportaciones a estos países. Por el contrario, la situación económica de Venezuela ha provocado una caída drástica de nuestros envíos.

- Pese al ya comentado veto ruso, al que hay que sumar la crisis de precios en el mercado porcino comunitario, el sector porcino español ha seguido con su tendencia positiva, sobrepasando los 4.000 millones de euros de exportación.



- Recordar la desaparición del sistema de cuotas lácteas en la UE, lo que ha provocado volatilidad de precios internos, a este fenómeno hay que añadir el hecho de que no se han cumplido los pronósticos de una mayor demanda mundial de leche y productos lácteos.

- En 2015 se lanza la iniciativa *Trade for All* por parte de la DG TRADE. El documento recoge los principios que deben regir la política comercial de la UE en los próximos años: efectividad (haciendo que las empresas se beneficien de acceso real a nuevos mercados); transparencia; y coherencia (reflejando los valores sociales, laborales y medioambientales de la UE). Este enfoque es respuesta a la cada vez mayor importancia que la sociedad está dando a los acuerdos comerciales, reflejada en manifestaciones públicas contrarias a determinados acuerdos.

- Por último señalar que en 2015 se celebró en Nairobi la X Conferencia Interministerial de la OMC, donde se acordó la eliminación de las restituciones a la exportación. Si bien este hecho no provocará efectos directos en nuestras exportaciones, porque en la práctica no se estaban utilizando, hay otros países que cada vez con mayor peso recurrían a este tipo de apoyos.

Las importaciones agroalimentarias (Cuadro 2) supusieron 31.958 millones de euros, y 38.643.663 toneladas. En relación con la importación total española de bienes (274.415 millones de euros), el sector agroalimentario ha supuesto el 11,65 por 100 del valor total importado, muy similar (0,49 por 100 superior) al porcentaje de 2014 (11,16 por 100).

Con respecto al año anterior, y en términos de valor, en 2015 se ha producido un aumento del 7,83 por 100 de las importaciones agroalimentarias (2.321 millones de euros), debido fundamentalmente a los capítulos 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 3 (pescados,

crustáceos y moluscos), 8 (frutas y frutos sin conservar), 10 (cereales), 9 (café, té, yerba mate y especias), 23 (residuos de la industria alimentaria), 20 (conservas y zumos vegetales) y 16 (conservas de carne o de pescado), cada uno con un incremento superior a 100 millones de euros. En términos porcentuales, los mayores aumentos se han producido en los capítulos 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 8 (frutas y frutos sin conservar), 14 (materias trenzables), 13 (jugos y extractos vegetales), 9 (café, té, yerba mate y especias), 10 (cereales), 20 (conservas y zumos vegetales), 7 (hortalizas y legumbres) 16 (conservas de carne o de pescado) y 6 (plantas y flores), todos con un incremento superior al 10 por 100. Ha habido una reducción de más de 100 millones de euros en las importaciones de los capítulos 17 (azúcar y productos de confitería) y 4 (leche, productos lácteos y huevos).

En cuanto al volumen, se ha producido una subida del 7,13 por 100. Destaca el capítulo 10 (cereales) con un aumento de más de millón y medio de toneladas, seguido de los capítulos 23 (residuos de la industria alimentaria), 15 (grasas y aceites de origen animal y vegetal), 22 (bebidas) y 11 (productos de la molinería y malta), cada uno con un incremento superior a 100.000 toneladas. En términos porcentuales, además del avituallamiento, los mayores aumentos han tenido lugar en los capítulos 11 (productos de la molinería y malta), 13 (jugos y extractos vegetales), 14 (materias trenzables), 23 (residuos de la industria alimentaria), 19 (productos derivados de cereales), 22 (bebidas), 10 (cereales), 15 (grasas y aceites), 16 (conservas de carne o de pescado) y 21 (preparaciones alimenticias diversas), con variaciones superiores al 10 por 100. Entre las disminuciones de las importaciones, superiores a 100.000 toneladas, destacan los capítulos 17 (azúcar y productos de confitería) y 4 (leche, productos lácteos y huevos). ▷

**CUADRO 2  
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS**

Descripción	2013		2014		2015		Porcentaje variación 2014/213		Porcentaje variación 2015/2014		Porcentaje sobre total 2015	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
01 Animales vivos.....	380.290	135.696	449.555	147.441	414.533	139.417	18,21	8,66	-7,79	-5,44	1,30	0,36
02 Carne y despojos comestibles.....	1.151.610	373.965	1.147.017	376.978	1.206.857	405.306	-0,40	0,81	5,22	7,51	3,78	1,05
03 Pescados, crustáceos, moluscos.....	4.042.082	1.256.122	4.495.905	1.344.178	4.974.062	1.373.558	11,23	7,01	10,64	2,19	15,56	3,55
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	1.866.652	1.144.541	1.865.225	1.126.943	1.703.085	1.007.307	-0,08	-1,54	-8,69	-10,62	5,33	2,61
05 Otros productos de origen animal.....	200.052	118.232	195.508	133.368	188.492	125.909	-2,27	12,80	-3,59	-5,59	0,59	0,33
06 Plantas vivas; floricultura.....	154.262	60.453	167.530	57.192	185.252	56.008	8,60	-5,39	10,58	-2,07	0,58	0,14
07 Legumbres, hortalizas, s/ conservar.....	1.028.818	1.710.257	907.614	1.595.536	1.007.277	1.627.126	-11,78	-6,71	10,98	1,98	3,15	4,21
08 Frutas /frutos, s/ conservar.....	1.837.266	1.449.152	2.058.085	1.568.208	2.507.454	1.613.370	12,02	8,22	21,83	2,88	7,85	4,17
09 Café, té, yerba mate y especias.....	817.393	357.643	1.023.978	378.907	1.200.693	396.275	25,27	5,95	17,26	4,58	3,76	1,03
10 Cereales.....	2.319.012	9.923.181	2.438.304	12.483.555	2.722.503	14.000.195	5,14	25,80	11,66	12,15	8,52	36,23
11 Produc. de la molinería; malta.....	196.978	426.376	210.385	449.977	224.082	585.165	6,81	5,54	6,51	30,04	0,70	1,51
12 Semillas oleagi.; plantas industriales....	2.100.341	4.070.518	2.133.115	4.385.653	2.109.870	4.325.914	1,56	7,74	-1,09	-1,36	6,60	11,19
13 Jugos y extractos vegetales.....	145.800	55.263	147.011	26.956	175.202	33.731	0,83	-51,22	19,18	25,13	0,55	0,09
14 Materias trenzables.....	20.018	42.279	19.679	42.020	23.662	48.962	-1,69	-0,61	20,24	16,52	0,07	0,13
15 Grasas y aceites animales o vegetales..	1.733.150	1.971.010	1.737.180	2.326.441	2.245.895	2.574.984	0,23	18,03	29,28	10,68	7,03	6,66
16 Conservas de carne o pescado.....	1.021.372	270.987	987.819	274.852	1.094.962	304.142	-3,29	1,43	10,85	10,66	3,43	0,79
17 Azúcares; artículos confitería.....	1.036.374	1.664.976	890.070	1.756.591	690.838	1.404.003	-14,12	5,50	-22,38	-20,07	2,16	3,63
18 Cacao y sus preparaciones.....	782.960	317.961	896.227	348.247	977.683	346.748	14,47	9,53	9,09	-0,43	3,06	0,90
19 Productos derivados de cereales.....	1.062.360	482.860	1.073.146	482.565	1.152.071	559.352	1,02	-0,06	7,35	15,91	3,60	1,45
20 Conservas vegetales y zumos.....	916.499	786.564	981.748	818.740	1.091.156	842.353	7,12	4,09	11,14	2,88	3,41	2,18
21 Preparac. alimenticias diversas.....	1.274.104	362.964	1.017.958	381.511	1.117.838	421.241	-20,10	5,11	9,81	10,41	3,50	1,09
22 Bebidas (exc. zumos).....	1.808.717	1.189.488	1.739.684	1.186.419	1.832.567	1.362.328	-3,82	-0,26	5,34	14,83	5,73	3,53
23 Residuos industria alimentaria.....	1.527.855	3.782.622	1.681.463	4.307.083	1.815.246	5.017.509	10,05	13,87	7,96	16,49	5,68	12,98
24 Tabaco y sus sucedáneos.....	1.386.909	66.524	1.358.870	68.627	1.266.147	62.024	-2,02	3,16	-6,82	-9,62	3,96	0,16
Avituallamiento.....	3.996	1.684	13.371	4.084	30.205	10.739	234,61	142,46	125,90	162,97	0,09	0,03
<b>Total.....</b>	<b>28.814.872</b>	<b>32.021.318</b>	<b>29.636.446</b>	<b>36.072.071</b>	<b>31.957.634</b>	<b>38.643.663</b>	<b>2,85</b>	<b>12,65</b>	<b>7,83</b>	<b>7,13</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Los datos correspondientes a 2015 son provisionales.

**Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.**

El esquema de nuestras importaciones es similar al de años anteriores. En volumen, y al igual que en 2012, 2013 y 2014, hay diez capítulos que superan el millón de toneladas. Estos son, por orden de importancia: capítulos 10 (cereales), 23 (residuos industria alimentaria), 12 (semillas oleaginosas y plantas

industriales), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 8 (frutas y frutos sin conservar), 17 (azúcares, artículos confitería), 3 (pescados, crustáceos y moluscos), 22 (bebidas) y 4 (leche, productos lácteos y huevos). Los cinco primeros suponen el 71,28 por 100 del total ▷



de las importaciones. Como se ha indicado, el principal capítulo es el de cereales, del que se han importado 14 millones de toneladas (36 por 100 del total).

En cuanto al valor, hay dieciséis capítulos que han superado los 1.000 millones de euros, tres más que en 2014. El más relevante es el capítulo: 3 (pescados, crustáceos y moluscos) del que se han importado 4.974 millones de euros y representa el 15,56 por 100 del total.

Por orden de importancia se trata de los capítulos: 3 (pescados, crustáceos y moluscos), 10 (cereales), 8 (frutas y frutos sin conservar), 15 (grasas y aceites animal o vegetales), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 22 (bebidas), 23 (residuos de la industria alimentaria), 4 (leche, productos lácteos y huevos), 24 (tabaco y sus sucedáneos), 2 (carne y despojos comestibles), 9 (café, té, yerba mate y especias), 19 (productos derivados de cereales), 21 (preparaciones alimenticias diversas) 16 (conservas de carne o de pescado), 20 (conservas y zumos vegetales) y 7 (hortalizas y legumbres). Todos ellos suponen el 90,89 por 100 del total.

Los capítulos cuya importación ha aumentado en 2015 son todos menos los capítulos: 5 (otros productos de origen animal), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 1 (animales vivos), 24 (tabaco y sus sucedáneos), 4 (leche, productos lácteos y huevos) y 17 (azúcar y productos de confitería).

Las exportaciones (Cuadro 3) supusieron 41.981 millones de euros, y 33.187.699 toneladas. En relación con la exportación total de bienes (250.241 millones de euros), las exportaciones agroalimentarias significaron el 16,78 por 100, porcentaje superior a los de 2014 (16,08 por 100), 2013 (15,77 por 100), 2012 (15,64 por 100), 2011 (14,86 por 100) y 2010 (15,49 por 100).

Con respecto al año 2014, se ha producido un aumento en valor de un 8,51 por 100 (3.294 millones de euros), y en volumen del 2,75 por 100 (889.046 toneladas).

En volumen, hay nueve capítulos (igual que en 2014 y 2013 y uno más que en 2012) que superan el millón de toneladas de exportación, y suponen el 84,56 por 100 del total exportado (85,05 por 100 en 2014): 8 (frutas y frutos sin conservar), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 22 (bebidas), 20 (conservas y zumos vegetales), 2 (carne y despojos comestibles), 23 (residuos de la industria alimentaria), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales) y 10 (cereales).

En cuanto al valor, once capítulos (igual que en 2014 y 2013) han superado los 1.000 millones de euros, suponiendo el 86,36 por 100 del total (86,16 por 100 el año anterior): capítulos 8 (frutas y frutos sin conservar), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 2 (carne y despojos comestibles), 22 (bebidas), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 20 (conservas vegetales y zumos), 3 (pescados, crustáceos, moluscos), 19 (productos a base de cereales), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 16 (conservas de carne o de pescado) y 4 (leche y productos lácteos y huevos).

La subida del volumen de las exportaciones se ha debido principalmente a los capítulos 8 (frutas y frutos sin conservar), 2 (carne y despojos comestibles), 22 (bebidas), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales) y 20 (conservas vegetales y zumos), todos ellos con aumentos superiores a 100.000 toneladas. Proporcionalmente destacan en volumen, además del avituallamiento, los incrementos de los capítulos 1 (animales vivos), 17 (azúcar y productos de confitería), 2 (carne y despojos comestibles), 12 (semillas oleaginosas y plantas ▷

**CUADRO 3  
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS**

Descripción	2013		2014		2015		Porcentaje variación 2014/2013		Porcentaje variación 2015/2014		Porcentaje sobre total 2015	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
01 Animales vivos.....	481.250	227.428	488.665	242.712	585.647	282.376	1,54	6,72	19,85	16,34	1,40	0,85
02 Carne y despojos comestibles.....	3.876.438	1.586.375	4.166.605	1.782.848	4.601.622	2.069.354	7,49	12,39	10,44	16,07	10,96	6,24
03 Pescados, crustáceos, moluscos.....	2.203.789	787.722	2.249.440	878.384	2.545.213	859.154	2,07	11,51	13,15	-2,19	6,06	2,59
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	1.066.878	608.784	1.185.968	626.216	1.239.602	697.508	11,16	2,86	4,52	11,38	2,95	2,10
05 Otros productos de origen animal.....	228.222	214.815	223.593	212.039	226.312	225.171	-2,03	-1,29	1,22	6,19	0,54	0,68
06 Plantas vivas; floricultura.....	266.251	195.361	309.674	223.457	285.559	206.787	16,31	14,38	-7,79	-7,46	0,68	0,62
07 Legumbres, hortalizas, s/ conservar.....	4.905.796	5.315.250	4.838.293	5.885.034	5.405.742	5.803.850	-1,38	10,72	11,73	-1,38	12,88	17,49
08 Frutas /frutos, s/ conservar.....	6.908.507	7.283.767	7.097.320	7.494.132	8.147.140	7.864.946	2,73	2,89	14,79	4,95	19,41	23,70
09 Café, té, yerba mate y especias.....	374.105	90.296	408.465	103.206	481.051	111.866	9,18	14,30	17,77	8,39	1,15	0,34
10 Cereales.....	450.217	1.178.682	400.093	1.127.755	414.169	1.004.626	-11,13	-4,32	3,52	-10,92	0,99	3,03
11 Produc. de la molinería; malta.....	228.882	459.160	217.415	438.677	247.632	447.911	-5,01	-4,46	13,90	2,10	0,59	1,35
12 Semillas oleagi.; plantas industriales....	470.669	1.252.042	503.191	1.488.604	552.199	1.665.243	6,91	18,89	9,74	11,87	1,32	5,02
13 Jugos y extractos vegetales.....	239.200	66.865	264.707	35.703	301.140	34.461	10,66	-46,61	13,76	-3,48	0,72	0,10
14 Materias trenzables.....	6.565	9.587	5.746	10.843	6.171	11.350	-12,48	13,10	7,40	4,68	0,01	0,03
15 Grasas y aceites animales o vegetales..	3.127.977	1.842.783	3.733.656	2.138.322	3.621.220	1.763.858	19,36	16,04	-3,01	-17,51	8,63	5,31
16 Conservas de carne o pescado.....	1.127.819	238.750	1.133.746	255.015	1.239.669	280.347	0,53	6,81	9,34	9,93	2,95	0,84
17 Azúcares; artículos confitería.....	516.976	296.532	542.850	303.692	533.840	352.604	5,00	2,41	-1,66	16,11	1,27	1,06
18 Cacao y sus preparaciones.....	481.578	150.685	525.611	170.581	602.090	188.678	9,14	13,20	14,55	10,61	1,43	0,57
19 Productos derivados de cereales.....	1.210.618	581.955	1.265.879	635.613	1.423.284	704.162	4,56	9,22	12,43	10,78	3,39	2,12
20 Conservas vegetales y zumos.....	2.372.681	2.081.968	2.557.545	2.344.540	2.698.393	2.461.184	7,79	12,61	5,51	4,98	6,43	7,42
21 Preparac. alimenticias diversas.....	1.310.357	565.168	1.344.822	563.578	1.399.317	589.252	2,63	-0,28	4,05	4,56	3,33	1,78
22 Bebidas (exc. zumos).....	3.861.181	2.922.456	3.758.337	3.472.797	3.933.785	3.650.752	-2,66	18,83	4,67	5,12	9,37	11,00
23 Residuos industria alimentaria.....	897.286	1.630.130	862.534	1.736.051	942.180	1.780.447	-3,87	6,50	9,23	2,56	2,24	5,36
24 Tabaco y sus sucedáneos.....	305.447	42.452	335.984	42.979	256.281	28.857	10,00	1,24	-23,72	-32,86	0,61	0,09
Avituallamiento.....	276.909	113.108	267.734	85.876	292.211	102.956	-3,31	-24,08	9,14	19,89	0,70	0,31
<b>Total.....</b>	<b>37.195.596</b>	<b>29.742.118</b>	<b>38.687.873</b>	<b>32.298.653</b>	<b>41.981.469</b>	<b>33.187.699</b>	<b>4,01</b>	<b>8,60</b>	<b>8,51</b>	<b>2,75</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Los datos correspondientes a 2015 son provisionales.

**Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.**

industriales), 4 (leche y productos lácteos y huevos), 19 (productos a base de cereales) y 18 (cacao y sus preparaciones), cada uno con un aumento superior al 10 por 100. Por otro lado, han disminuido las exportaciones en más de un 10 por 100 de los capítulos 24 (tabaco y sus sucedáneos), 15 (grasas y aceites animales o vegetales) y 10 (cereales).

Otros capítulos con reducción de las exportaciones son: el 6 (plantas y flores), el 13 (jugos y extractos vegetales), el 3 (pescados, crustáceos, moluscos) y el 7 (legumbres y hortalizas sin conservar). El tonelaje de los demás (18) capítulos 1 a 24 del arancel ha aumentado.

Respecto del valor, destaca el incremento de las exportaciones en los capítulos 8 (frutas y ▷

frutos sin conservar, con un aumento de 1.050 millones de euros), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 2 (carnes y despojos comestibles), 3 (pescados, crustáceos, moluscos), 22 (bebidas), 19 (productos a base de cereales), 20 (conservas vegetales y zumos) y 16 (conservas de carne o de pescado), todos con aumentos superiores a 100 millones de euros. También se observa aumento de la exportación en los demás capítulos, excepto el 15 (grasas y aceites animales y vegetales), el 24 (tabaco y sus sucedáneos), 6 (plantas y flores) y el 17 (azúcar y productos de confitería); las grasas y aceites animales y vegetales han sufrido reducciones superiores a 100 millones de euros. Proporcionalmente, los productos con mayor aumento (superior al 10 por 100) en las exportaciones han sido los de los capítulos 1 (animales vivos), 9 (café, té, yerba mate y especias), 8 (frutas y frutos sin conservar), 18 (cacao y sus preparaciones), 11 (productos de la molinería y malta), 13 (jugos y extractos vegetales), 3 (pescados, crustáceos, moluscos), 19 (productos derivados de cereales), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar) y 2 (carnes y despojos comestibles). Han registrado descensos cuatro capítulos, uno de ellos en un porcentaje superior al 10 por 100, (-23,72 por 100), correspondiente al tabaco y sus sucedáneos.

## 2. Distribución geográfica del comercio exterior agroalimentario

### 2.1. Importaciones por origen

Los principales proveedores de productos agroalimentarios (Cuadro 4) son, al igual que en el año anterior, los demás países de la UE. En términos porcentuales sobre el total de 2015, representan en volumen el 51,3 por 100 (50,38 por 100 en 2014) y en valor el 54,68

por 100 (56,49 por 100 en 2014). Al comparar con las importaciones de 2014, y en términos porcentuales, aumentan en volumen (9,09 por 100) y en valor (4,38 por 100).

Los principales proveedores europeos en términos de volumen son: Francia (más de 7 millones de toneladas), Portugal (más de 1,5 millones de toneladas), Alemania, Países Bajos, Reino Unido, Bulgaria y Rumania (los cinco con más de 1 millón de toneladas). En términos de valor, los principales proveedores son Francia, Alemania, Países Bajos, Portugal, Italia y Reino Unido, todos ellos con importaciones superiores a 1.000 millones de euros.

El siguiente grupo de países, por orden de importancia, es Mercosur. Al igual que en 2014, Mercosur mantiene la segunda posición entre los principales proveedores. En términos porcentuales sobre el total de 2015, y con la incorporación de Venezuela, Mercosur representa el 15,56 por 100 en volumen (13,08 por 100 en 2014) y el 9,03 por 100 en valor (8,57 por 100 en 2015). Las variaciones porcentuales respecto al año anterior indican un importante ascenso en el volumen de las importaciones (27,33 por 100) y del valor (13,58 por 100). Brasil y Argentina continúan siendo los principales proveedores tanto en volumen (más de 3,5 millones y de 2 millones de toneladas respectivamente) como en valor (más de 1.500 millones de euros Brasil y más de 1.100 millones Argentina).

En volumen, los cinco primeros proveedores suponen el 53,67 por 100 del total: Francia (19,65 por 100), Ucrania (11,31 por 100), Brasil (9,17 por 100), Argentina (4,72 por 100) y Estados Unidos (4,42 por 100).

Fuera de la UE, y además de los ya citados, igualan o superan la cuota del 1 por 100 Indonesia (2,62 por 100), Rusia (1,17 por 100), Marruecos (1,11 por 100) y Serbia (1,01 por 100). ▷

Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios

**CUADRO 4**  
**IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR ORIGEN**

Países	2013		2014		2015		Porcentaje variación 2014/2013		Porcentaje variación 2015/2014		Porcentaje sobre total 2015	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Francia.....	4.615.175	6.649.704	4.747.140	7.442.357	4.731.806	7.593.820	2,86	11,92	-0,32	2,04	14,81	19,65
Países Bajos.....	1.917.281	1.216.194	2.093.748	-	2.142.892	1.353.793	9,20	4,88	2,35	6,13	6,71	3,50
Alemania.....	2.383.464	1.066.013	2.460.636	-	2.544.309	1.448.021	3,24	24,81	3,40	8,84	7,96	3,75
Italia.....	1.143.153	602.471	1.182.592	612.068	1.351.311	739.015	3,45	1,59	14,27	20,74	4,23	1,91
Reino Unido.....	1.218.282	812.564	1.143.513	1.197.724	1.222.133	1.302.542	-6,14	47,40	6,88	8,75	3,82	3,37
Irlanda.....	371.281	69.247	243.971	56.376	246.703	58.793	-34,29	-18,59	1,12	4,29	0,77	0,15
Dinamarca.....	407.686	171.514	448.508	284.780	505.435	505.722	10,01	66,04	12,69	77,58	1,58	1,31
Grecia.....	191.193	97.889	137.531	72.324	176.365	98.428	-28,07	-26,12	28,24	36,09	0,55	0,25
Portugal.....	1.783.709	1.554.961	1.884.468	1.705.328	1.890.512	1.707.144	5,65	9,67	0,32	0,11	5,92	4,42
Bélgica.....	758.164	541.576	755.031	599.213	782.775	583.879	-0,41	10,64	3,67	-2,56	2,45	1,51
Luxemburgo.....	17.749	2.741	28.815	9.196	31.634	11.280	62,35	235,45	9,78	22,67	0,10	0,03
Suecia.....	130.133	55.698	182.710	238.022	212.624	346.421	40,40	327,34	16,37	45,54	0,67	0,90
Finlandia.....	23.281	57.509	18.815	46.141	29.265	116.900	-19,18	-19,77	55,54	153,36	0,09	0,30
Austria.....	149.270	93.940	143.519	109.198	156.381	115.600	-3,85	16,24	8,96	5,86	0,49	0,30
Malta.....	1.371	646	6.130	1.719	9.598	2.243	347,28	165,99	56,57	30,53	0,03	0,01
Estonia.....	6.231	20.403	18.309	86.729	12.799	52.842	193,84	325,07	-30,10	-39,07	0,04	0,14
Letonia.....	12.666	47.211	47.085	222.536	46.559	213.292	271,75	371,37	-1,12	-4,15	0,15	0,55
Lituania.....	38.809	42.934	63.843	185.934	126.110	469.205	64,51	333,07	97,53	152,35	0,39	1,21
Polonia.....	397.142	476.546	447.773	498.461	502.387	465.087	12,75	4,60	12,20	-6,70	1,57	1,20
República Checa.....	55.966	14.845	66.223	26.592	76.360	97.767	18,33	79,14	15,31	267,66	0,24	0,25
Eslovaquia.....	34.490	24.842	34.269	23.461	35.913	40.928	-0,64	-5,56	4,80	74,45	0,11	0,11
Hungría.....	70.360	57.191	98.853	119.687	109.637	151.297	40,50	109,27	10,91	26,41	0,34	0,39
Rumania.....	156.966	506.135	257.563	1.024.138	263.794	1.155.728	64,09	102,35	2,42	12,85	0,83	2,99
Bulgaria.....	265.212	1.263.978	209.940	986.470	246.381	1.181.574	-20,84	-21,96	17,36	19,78	0,77	3,06
Eslovenia.....	3.957	2.359	4.885	2.544	7.138	3.649	23,45	7,81	46,13	43,44	0,02	0,01
Croacia (Desde 1-7-13).....	4.171	1.755	12.805	10.557	12.578	9.212	206,99	501,50	-1,77	-12,74	0,04	0,02
Chipre.....	3.469	2.375	3.966	5.804	2.198	1.121	14,32	144,41	-44,56	-80,69	0,01	0,00
<b>Total UE.....</b>	<b>16.160.631</b>	<b>15.453.241</b>	<b>16.742.640</b>	<b>18.173.371</b>	<b>17.475.596</b>	<b>19.825.304</b>	<b>3,60</b>	<b>17,60</b>	<b>4,38</b>	<b>9,09</b>	<b>54,68</b>	<b>51,30</b>
Turquía.....	186.096	213.465	158.495	67.128	156.968	60.074	-14,83	-68,55	-0,96	-10,51	0,49	0,16
Serbia.....	24.188	104.566	43.613	207.595	69.829	389.356	80,31	98,53	60,11	87,56	0,22	1,01
Croacia (Hasta 30-6-13).....	3.650	2.385	0	0	0	0	-100,00	-100,00	-	-	0,00	0,00
<b>Total candidatos.....</b>	<b>213.935</b>	<b>320.416</b>	<b>202.108</b>	<b>274.723</b>	<b>226.797</b>	<b>449.429</b>	<b>-5,53</b>	<b>-14,26</b>	<b>12,22</b>	<b>63,59</b>	<b>0,71</b>	<b>1,16</b>
Venezuela.....	20.010	4.348	14.658	3.720	16.399	3.672	-26,75	-14,44	11,88	-1,30	0,05	0,01
Brasil.....	1.624.034	3.647.233	1.412.477	2.937.881	1.526.009	3.544.438	-13,03	-19,45	8,04	20,65	4,78	9,17
Paraguay.....	252.129	634.768	92.444	219.433	140.316	358.407	-63,33	-65,43	51,79	63,33	0,44	0,93
Uruguay.....	67.074	65.992	57.620	29.952	74.381	74.532	-14,09	-54,61	29,09	148,84	0,23	0,19
Argentina.....	953.317	1.448.588	963.498	1.530.325	1.128.695	2.030.529	1,07	5,64	17,15	32,69	3,53	5,25
<b>Total Mercosur.....</b>	<b>2.916.563</b>	<b>5.800.929</b>	<b>2.540.697</b>	<b>4.721.311</b>	<b>2.885.801</b>	<b>6.011.577</b>	<b>-12,89</b>	<b>-18,61</b>	<b>13,58</b>	<b>27,33</b>	<b>9,03</b>	<b>15,56</b>
Sudáfrica.....	117.743	86.871	118.156	64.537	119.327	55.697	0,35	-25,71	0,99	-13,70	0,37	0,14
Canadá.....	165.472	374.670	237.024	823.814	176.084	372.940	43,24	119,88	-25,71	-54,73	0,55	0,97
Guatemala.....	93.484	54.044	86.570	83.618	75.297	64.628	-7,40	54,72	-13,02	-22,71	0,24	0,17
Costa Rica.....	92.606	152.540	133.944	223.894	161.338	230.175	44,64	46,78	20,45	2,81	0,50	0,60
Colombia.....	123.540	89.965	152.887	110.562	176.358	133.608	23,76	22,89	15,35	20,84	0,55	0,35
Perú.....	346.831	195.561	390.534	232.863	432.190	209.069	12,60	19,07	10,67	-10,22	1,35	0,54
Chile.....	336.034	230.546	281.705	139.158	304.098	131.065	-16,17	-39,64	7,95	-5,82	0,95	0,34
Bolivia.....	14.244	21.082	9.481	2.958	13.419	3.354	-33,44	-85,97	41,54	13,37	0,04	0,01
Pakistán.....	38.561	45.908	39.490	42.674	36.370	43.516	2,41	-7,04	-7,90	1,97	0,11	0,11
Tailandia.....	86.755	64.103	94.335	72.004	74.776	60.728	8,74	12,33	-20,73	-15,66	0,23	0,16
Indonesia.....	500.869	767.509	744.285	1.178.666	631.918	1.013.426	48,60	53,57	-15,10	-14,02	1,98	2,62
Malasia.....	90.033	190.091	125.348	189.803	152.310	299.941	39,22	-0,15	21,51	58,03	0,48	0,78
Filipinas.....	81.256	52.203	72.362	43.513	87.682	46.534	-10,95	-16,65	21,17	6,94	0,27	0,12
Australia.....	15.298	5.695	46.383	23.767	92.057	16.222	203,20	317,30	98,47	-31,75	0,29	0,04
Nueva Zelanda.....	87.593	50.938	98.432	50.821	108.088	57.202	12,37	-0,23	9,81	12,56	0,34	0,15
<b>Total Cairns (1).....</b>	<b>2.190.319</b>	<b>2.381.726</b>	<b>2.630.936</b>	<b>3.282.652</b>	<b>2.641.310</b>	<b>2.738.104</b>	<b>20,12</b>	<b>37,83</b>	<b>0,39</b>	<b>-16,59</b>	<b>8,27</b>	<b>7,09</b>

(1) Excepto los países de Mercosur Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Los datos correspondientes a 2015 son provisionales.

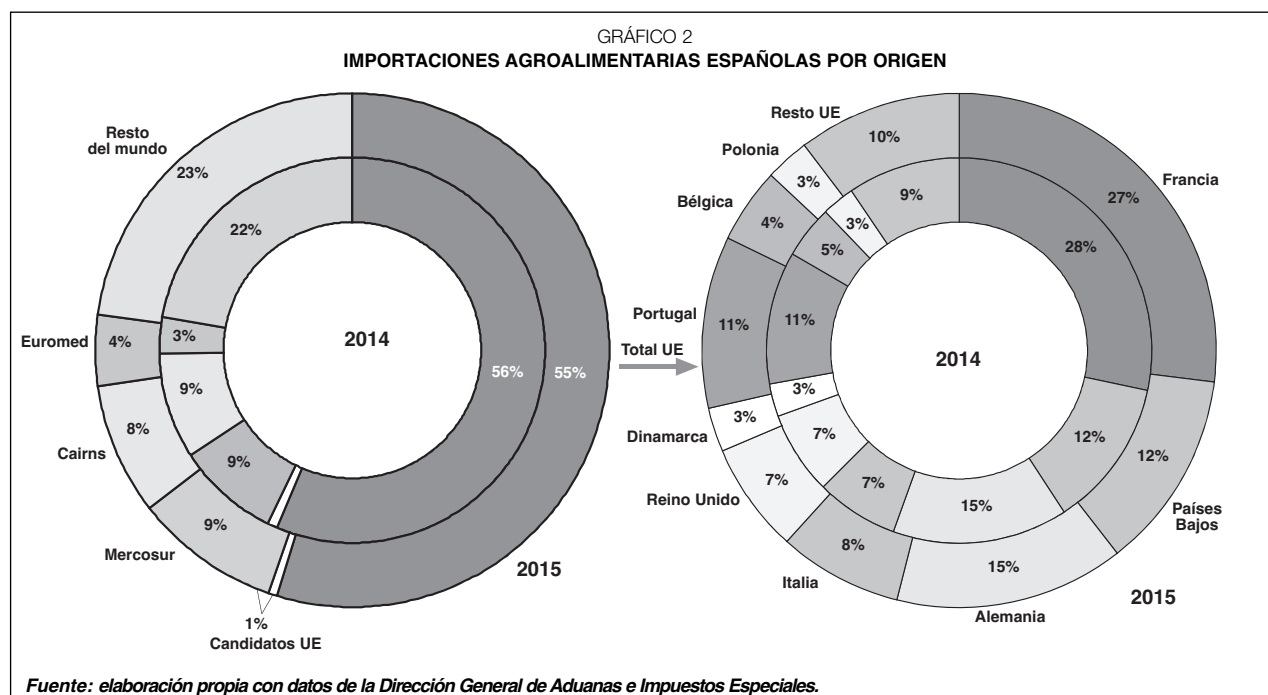
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 4 (continuación)  
IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR ORIGEN

Países	2013		2014		2015		Porcentaje variación 2014/2013		Porcentaje variación 2015/2014		Porcentaje sobre total 2015	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Marruecos .....	644.770	332.230	795.966	371.379	994.209	430.513	23,45	11,78	24,91	15,92	3,11	1,11
Argelia .....	18.230	34.184	15.939	25.922	16.312	19.821	-12,56	-24,17	2,34	-23,54	0,05	0,05
Túnez .....	132.423	73.451	64.671	23.173	337.121	111.204	-51,16	-68,45	421,29	379,88	1,05	0,29
Egipto .....	55.802	152.555	38.374	54.726	49.291	186.591	-31,23	-64,13	28,45	240,96	0,15	0,48
Libano .....	3.878	3.803	1.482	1.639	3.812	8.486	-61,77	-56,90	157,16	417,66	0,01	0,02
Siria .....	8.316	3.494	2.516	1.251	9.152	3.359	-69,74	-64,18	263,71	168,44	0,03	0,01
Israel .....	45.521	31.505	47.230	20.602	45.875	24.850	3,76	-34,61	-2,87	20,62	0,14	0,06
Cisjordania y franja de Gaza	-	-	-	-	3	0	-	-	-	-	0,00	0,00
Jordania .....	746	342	1.349	1.360	2.432	1.736	80,72	297,79	80,29	27,68	0,01	0,00
<b>Total Euromed .....</b>	<b>909.686</b>	<b>631.563</b>	<b>967.527</b>	<b>500.053</b>	<b>1.458.207</b>	<b>786.561</b>	<b>6,36</b>	<b>-20,82</b>	<b>50,71</b>	<b>57,30</b>	<b>4,56</b>	<b>2,04</b>
Suiza .....	262.086	44.617	76.393	31.076	79.679	19.828	-70,85	-30,35	4,30	-36,20	0,25	0,05
Estados Unidos .....	1.383.565	1.716.559	1.514.096	2.248.043	1.737.278	1.823.050	9,43	30,96	14,74	-18,91	5,44	4,72
India .....	242.029	202.974	266.204	183.218	299.172	150.918	9,99	-9,73	12,38	-17,63	0,94	0,39
China .....	596.708	293.684	621.605	302.496	733.641	310.214	4,17	3,00	18,02	2,55	2,30	0,80
Japón .....	7.898	2.712	7.980	2.618	22.502	3.476	1,04	-3,44	181,98	32,74	0,07	0,01
Otros .....	3.931.453	5.172.897	4.066.260	6.352.511	4.397.651	6.525.203	3,43	22,80	8,15	2,72	13,76	16,89
<b>Resto mundo .....</b>	<b>6.423.739</b>	<b>7.433.443</b>	<b>6.552.538</b>	<b>9.119.962</b>	<b>7.269.923</b>	<b>8.832.689</b>	<b>-42,79</b>	<b>13,24</b>	<b>239,57</b>	<b>-34,73</b>	<b>22,76</b>	<b>22,86</b>
<b>Total mundo .....</b>	<b>28.814.872</b>	<b>32.021.318</b>	<b>29.636.446</b>	<b>36.072.071</b>	<b>31.957.634</b>	<b>38.643.663</b>	<b>2,85</b>	<b>12,65</b>	<b>7,83</b>	<b>7,13</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Los datos correspondientes a 2015 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.



Por lo que respecta al valor, y al igual que el año pasado, sólo cinco países superan el 5 por 100: Francia (14,81 por 100), Alemania (7,96 por 100), Países Bajos (6,71 por 100), Portugal (5,92 por 100) y Estados Unidos (5,44 por 100). Fuera de la UE, superan además el

1 por 100 Brasil, Argentina, Marruecos, Ucrania, China, Indonesia, Ecuador, Perú, Vietnam y Túnez.

La participación de los países euromediterráneos se fortalece, con un aumento de más del 50 por 100 respecto de 2014, tanto en ▷

Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios

**CUADRO 5**  
**EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR DESTINO**

Países	2013		2014		2015		Porcentaje variación 2014/2013		Porcentaje variación 2015/2014		Porcentaje sobre total 2015	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Francia.....	6.684.831	5.745.309	6.633.417	5.977.512	7.118.848	6.313.537	-0,77	4,04	7,32	5,62	16,96	19,02
Países Bajos .....	1.693.635	1.480.192	1.727.126	1.552.323	1.936.998	1.664.643	1,98	4,87	12,15	7,24	4,61	5,02
Alemania.....	4.563.465	4.137.204	4.444.396	4.121.121	4.980.068	4.330.730	-2,61	-0,39	12,05	5,09	11,86	13,05
Italia .....	3.836.230	2.523.868	4.468.511	3.065.203	4.554.420	2.811.470	16,48	21,45	1,92	-8,28	10,85	8,47
Reino Unido.....	3.072.718	2.421.750	3.214.413	2.521.353	3.601.628	2.575.483	4,61	4,11	12,05	2,15	8,58	7,76
Irlanda.....	150.792	155.473	152.151	153.324	182.988	138.810	0,90	-1,38	20,27	-9,47	0,44	0,42
Dinamarca .....	377.472	307.028	378.005	289.855	408.975	307.875	0,14	-5,59	8,19	6,22	0,97	0,93
Grecia.....	276.768	144.914	290.134	163.144	275.443	162.095	4,83	12,58	-5,06	-0,64	0,66	0,49
Portugal .....	4.009.758	3.744.917	3.990.087	4.345.185	3.985.828	4.041.654	-0,49	16,03	-0,11	-6,99	9,49	12,18
Bélgica.....	897.701	693.002	884.240	733.799	971.519	767.983	-1,50	5,89	9,87	4,66	2,31	2,31
Luxemburgo .....	11.118	4.961	12.132	5.286	15.789	10.317	9,13	6,55	30,14	95,16	0,04	0,03
Suecia.....	437.933	373.569	433.088	360.281	501.025	413.962	-1,11	-3,56	15,69	14,90	1,19	1,25
Finlandia.....	173.430	130.449	175.193	135.953	188.135	156.450	1,02	4,22	7,39	15,08	0,45	0,47
Austria .....	246.964	184.490	262.398	204.582	282.675	200.215	6,25	10,89	7,73	-2,13	0,67	0,60
Malta.....	37.646	42.775	39.508	51.336	43.506	54.207	4,95	20,01	10,12	5,59	0,10	0,16
Estonia.....	46.879	33.020	37.793	31.961	40.382	31.156	-19,38	-3,21	6,85	-2,52	0,10	0,09
Letonia.....	67.690	61.997	70.935	76.913	103.576	100.261	4,79	24,06	46,02	30,36	0,25	0,30
Lituania.....	113.365	107.901	146.298	142.015	194.126	176.944	29,05	31,62	32,69	24,60	0,46	0,53
Polonia.....	725.838	749.718	744.674	748.698	843.329	772.784	2,60	-0,14	13,25	3,22	2,01	2,33
República Checa.....	343.295	318.804	355.625	345.720	398.342	380.744	3,59	8,44	12,01	10,13	0,95	1,15
Eslovaquia.....	99.113	83.862	105.740	94.423	111.230	101.506	6,69	12,59	5,19	7,50	0,26	0,31
Hungría.....	112.969	93.698	123.866	101.104	156.108	122.179	9,65	7,90	26,03	20,85	0,37	0,37
Rumanía.....	121.311	103.658	144.289	128.301	188.006	179.429	18,94	23,77	30,30	39,85	0,45	0,54
Bulgaria.....	97.762	62.749	103.059	70.691	119.363	87.783	5,42	12,66	15,82	24,18	0,28	0,26
Eslovenia.....	46.778	35.960	47.643	35.295	56.812	40.718	1,85	-1,85	19,25	15,37	0,14	0,12
Croacia (Desde 1-7-13).....	20.879	14.151	66.188	49.285	83.263	55.413	217,00	248,28	25,80	12,43	0,20	0,17
Chipre.....	62.743	67.073	79.976	110.377	79.406	79.122	27,47	64,56	-0,71	-28,32	0,19	0,24
<b>Total UE.....</b>	<b>28.329.085</b>	<b>23.822.490</b>	<b>29.130.885</b>	<b>25.615.041</b>	<b>31.421.792</b>	<b>26.077.469</b>	<b>2,83</b>	<b>7,52</b>	<b>7,86</b>	<b>1,81</b>	<b>74,85</b>	<b>78,58</b>
Turquía.....	102.763	129.708	120.083	61.644	108.268	115.925	16,85	-52,48	-9,84	88,06	0,26	0,35
Serbia.....	30.282	18.185	40.234	23.065	45.597	28.610	32,86	26,83	13,33	24,04	0,11	0,09
Croacia (Hasta 30-6-13).....	26.701	18.209	0	0	0	0	-100,00	-100,00	-	-	0,00	0,00
<b>Total candidatos.....</b>	<b>159.747</b>	<b>166.102</b>	<b>160.317</b>	<b>84.709</b>	<b>153.865</b>	<b>144.535</b>	<b>0,36</b>	<b>-49,00</b>	<b>-4,02</b>	<b>70,63</b>	<b>0,37</b>	<b>0,44</b>
Venezuela.....	64.486	23.422	46.883	13.902	24.701	4.841	-27,30	-40,64	-47,31	-65,18	0,06	0,01
Brasil.....	201.687	103.226	240.159	164.195	242.503	175.361	19,07	59,06	0,98	6,80	0,58	0,53
Paraguay.....	3.777	1.136	4.382	1.579	4.627	1.612	16,00	38,99	5,60	2,09	0,01	0,00
Uruguay.....	14.734	6.388	21.261	10.921	24.349	14.478	44,30	70,95	14,52	32,57	0,06	0,04
Argentina.....	20.753	5.132	19.009	5.470	23.462	5.946	-8,40	6,58	23,42	8,70	0,06	0,02
<b>Total Mercosur.....</b>	<b>305.437</b>	<b>139.304</b>	<b>331.693</b>	<b>196.066</b>	<b>319.641</b>	<b>202.236</b>	<b>8,60</b>	<b>40,75</b>	<b>-3,63</b>	<b>3,15</b>	<b>0,76</b>	<b>0,61</b>
Sudáfrica.....	124.811	102.888	136.726	127.766	144.801	115.589	9,55	24,18	5,91	-9,53	0,34	0,35
Canadá.....	160.272	78.114	209.055	124.647	232.406	122.469	30,44	59,57	11,17	-1,75	0,55	0,37
Guatemala.....	16.783	6.499	16.139	5.229	20.400	7.478	-3,84	-19,53	26,41	43,00	0,05	0,02
Costa Rica.....	15.419	5.452	17.824	7.378	22.226	8.516	15,60	35,31	24,70	15,43	0,05	0,03
Colombia.....	56.959	19.635	77.033	30.825	99.102	32.676	35,24	56,99	28,65	6,00	0,24	0,10
Perú.....	32.751	8.812	30.554	9.569	37.846	11.118	-6,71	8,59	23,87	16,19	0,09	0,03
Chile.....	55.588	18.507	70.558	25.243	77.292	30.503	26,93	36,40	9,54	20,84	0,18	0,09
Bolivia.....	2.005	547	2.075	634	3.871	1.217	3,46	15,93	86,59	92,04	0,01	0,00
Pakistán.....	10.851	4.283	12.149	5.564	15.637	6.179	11,96	29,91	28,71	11,05	0,04	0,02
Tailandia.....	51.787	35.756	62.655	70.284	57.987	74.252	20,99	96,56	-7,45	5,65	0,14	0,22
Indonesia.....	7.259	3.928	10.973	5.235	12.637	9.414	51,16	33,29	15,16	79,82	0,03	0,03
Malasia.....	21.673	11.994	24.371	16.799	34.128	21.311	12,45	40,07	40,04	26,86	0,08	0,06
Filipinas.....	150.541	69.744	177.673	100.225	127.001	88.405	18,02	43,70	-28,52	-11,79	0,30	0,27
Australia.....	137.094	42.408	138.309	47.413	135.435	41.962	0,89	11,80	-2,08	-11,50	0,32	0,13
Nueva Zelanda.....	18.598	7.280	25.209	10.699	39.582	17.929	35,55	46,96	57,01	67,58	0,09	0,05
<b>Total Cairns (1).....</b>	<b>862.391</b>	<b>415.847</b>	<b>1.011.304</b>	<b>587.511</b>	<b>1.060.351</b>	<b>589.017</b>	<b>17,27</b>	<b>41,28</b>	<b>4,85</b>	<b>0,26</b>	<b>2,53</b>	<b>1,77</b>

Los datos correspondientes a 2015 son provisionales.

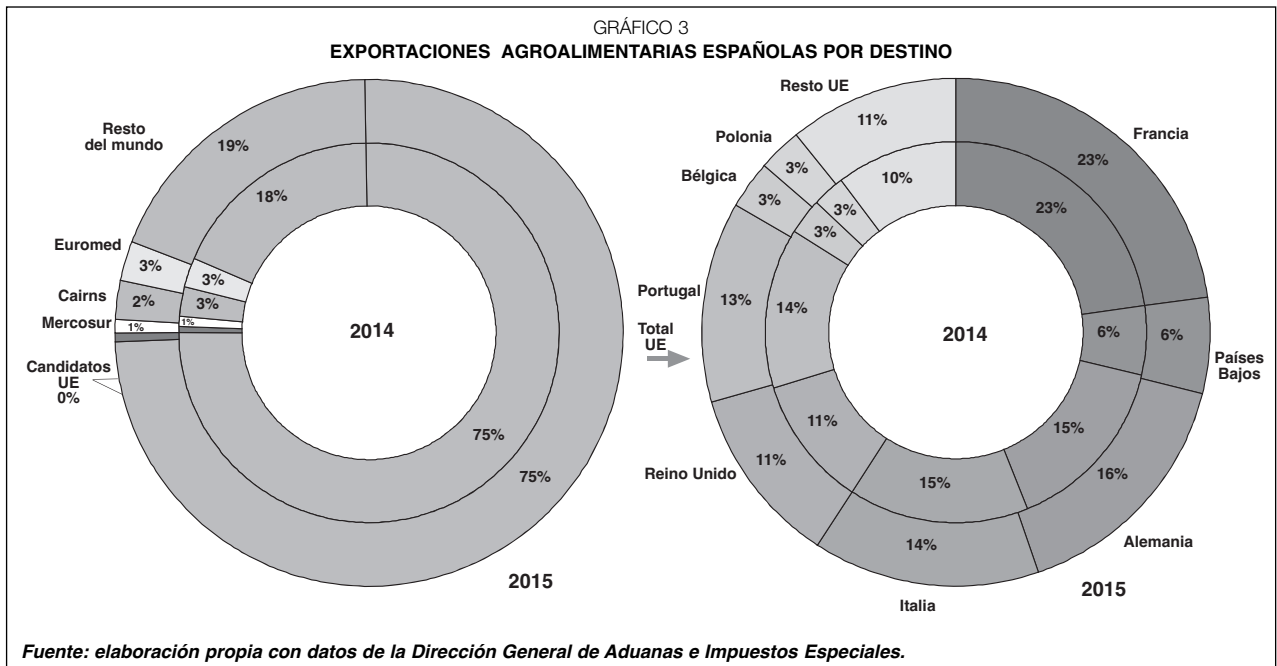
(1) Excepto los países de Mercosur Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

**Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.**

**CUADRO 5 (Continuación)**  
**EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR DESTINO**

Países	2013		2014		2015		Porcentaje variación 2014/2013		Porcentaje variación 2015/2014		Porcentaje sobre total 2015	
	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Miles euros	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Marruecos.....	186.337	164.843	215.963	208.159	263.770	255.216	15,90	26,28	22,14	22,61	0,63	0,77
Argelia.....	342.919	322.977	338.530	332.519	356.515	361.347	-1,28	2,95	5,31	8,67	0,85	1,09
Túnez.....	97.579	199.287	102.077	210.662	70.657	117.551	4,61	5,71	-30,78	-44,20	0,17	0,35
Egipto.....	51.340	28.236	65.597	63.110	114.687	100.092	27,77	123,51	74,84	58,60	0,27	0,30
Libano.....	69.460	54.733	77.187	75.517	120.446	92.400	11,12	37,97	56,05	22,36	0,29	0,28
Siria.....	2.062	2.356	11.396	8.065	7.198	7.222	452,66	242,31	-36,84	-10,44	0,02	0,02
Israel.....	85.987	70.664	92.925	67.716	97.785	64.869	8,07	-4,17	5,23	-4,20	0,23	0,20
Cisjordania y franja de Gaza..	2.244	512	3.199	742	9.154	1.914	42,57	44,91	186,19	157,96	0,02	0,01
Jordania.....	29.374	34.706	34.222	50.332	40.685	60.237	16,51	45,03	18,88	19,68	0,10	0,18
<b>Total Euromed.....</b>	<b>867.302</b>	<b>878.313</b>	<b>941.095</b>	<b>1.016.822</b>	<b>1.080.897</b>	<b>1.060.849</b>	<b>8,51</b>	<b>15,77</b>	<b>14,86</b>	<b>4,33</b>	<b>2,57</b>	<b>3,20</b>
Suiza.....	483.481	236.092	483.279	240.740	512.431	249.813	-0,04	1,97	6,03	3,77	1,22	0,75
Estados Unidos.....	1.109.344	409.138	1.337.446	510.267	1.550.093	525.765	20,56	24,72	15,90	3,04	3,69	1,58
India.....	35.674	15.967	48.143	35.489	92.557	86.781	34,95	122,26	92,26	144,53	0,22	0,26
China.....	421.555	256.071	523.388	386.560	826.021	627.107	24,16	50,96	57,82	62,23	1,97	1,89
Japón.....	496.650	153.114	586.464	199.631	671.683	227.347	18,08	30,38	14,53	13,88	1,60	0,69
Otros.....	4.124.931	3.249.680	4.133.861	3.425.816	4.292.138	3.396.779	0,22	5,42	3,83	-0,85	10,22	10,24
<b>Resto del mundo.....</b>	<b>6.671.635</b>	<b>4.320.062</b>	<b>7.112.581</b>	<b>4.798.503</b>	<b>7.944.923</b>	<b>5.113.592</b>	<b>97,93</b>	<b>235,71</b>	<b>190,37</b>	<b>226,60</b>	<b>18,92</b>	<b>15,41</b>
<b>Total mundo.....</b>	<b>37.195.596</b>	<b>29.742.118</b>	<b>38.687.873</b>	<b>32.298.653</b>	<b>41.981.469</b>	<b>33.187.699</b>	<b>4,01</b>	<b>8,60</b>	<b>8,51</b>	<b>2,75</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Los datos correspondientes a 2015 son provisionales.  
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.



volumen como en valor. Representan el 2,04 por 100 de las importaciones totales en volumen (1,38 por 100 en 2014) y el 4,56 por 100 en valor (3,26 por 100 en 2014). La participación del Grupo Cairns completo (con los cuatro países de Mercosur) ha experimentado un aumento importante en volumen (27,36 por 100 en 2015 y 22,17 por 100 en 2014), si bien

con apenas variaciones en valor (17,24 por 100 en 2015 y 17,4 por 100 en 2014).

## 2.2. Exportaciones por destino

Con respecto a las exportaciones (Cuadro 5), se ha registrado un aumento de nuestras ▽

**CUADRO 6**  
**BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA POR SECTORES**  
(Miles de euros)

Descripción	2014			2015			Porcentaje variación 2015/2014	
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación
Cárnicos .....	5.264.913	1.949.577	3.315.336	5.923.866	2.026.207	3.897.659	12,52	3,93
Bovino .....	631.439	850.770	-219.331	815.505	838.104	-22.599	29,15	-1,49
Ovino-caprino .....	225.641	70.084	155.557	265.242	77.924	187.318	17,55	11,19
Porcino .....	3.755.549	451.091	3.304.458	4.066.539	500.042	3.566.497	8,28	10,85
Aves y huevos .....	528.034	509.134	18.900	644.633	535.199	109.434	22,08	5,12
Otros animales .....	124.250	68.498	55.752	131.947	74.938	57.009	6,19	9,40
Lácteos .....	931.054	1.747.161	-816.107	919.118	1.562.375	-643.257	-1,28	-10,58
Pesca .....	2.924.917	5.188.530	-2.263.613	3.253.364	5.720.345	-2.466.981	11,23	10,25
Cereales y productos de la molinería.....	617.509	2.648.689	-2.031.180	661.801	2.946.585	-2.284.784	7,17	11,25
Residuos de la industria alimentaria y piensos.....	862.534	1.681.463	-818.929	942.180	1.815.246	-873.066	9,23	7,96
Flores y plantas.....	309.674	167.530	142.144	285.559	185.252	100.307	-7,79	10,58
Hortalizas y legumbres.....	4.821.479	897.543	3.923.936	5.383.874	994.386	4.389.488	11,66	10,79
Frutas .....	7.097.320	2.058.085	5.039.235	8.147.140	2.507.454	5.639.686	14,79	21,83
Conservas vegetales.....	2.363.010	973.314	1.389.696	2.532.851	1.083.578	1.449.273	7,19	11,33
Vinos, bebidas y vinagre .....	3.936.162	1.702.347	2.233.815	4.079.162	1.788.738	2.290.424	3,63	5,07
Tabaco .....	335.984	1.358.870	-1.022.886	256.281	1.266.147	-1.009.866	-23,72	-6,82
Grasas y aceites.....	3.733.656	1.737.180	1.996.476	3.621.220	2.245.895	1.375.325	-3,01	29,28
Semillas oleaginosas, mandioca y forraje.....	520.005	2.143.186	-1.623.181	574.067	2.122.760	-1.548.693	10,40	-0,95
Café, té, cacao y azúcar .....	783.083	2.084.771	-1.301.688	874.850	2.080.050	-1.205.200	11,72	-0,23
Industrias agroalimentarias .....	3.689.502	3.069.644	619.858	4.001.442	3.370.253	631.189	8,45	9,79
Otros productos.....	497.072	2.259.737	-4.411.355	524.695	242.362	282.332	5,56	-89,27
<b>Total .....</b>	<b>38.687.873</b>	<b>29.636.446</b>	<b>9.051.427</b>	<b>41.981.469</b>	<b>31.957.634</b>	<b>10.023.836</b>	<b>8,51</b>	<b>7,83</b>

Los datos correspondientes a 2015 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

exportaciones a la UE tanto en valor 7,86 por 100) como en volumen 1,81 por 100), representando el 78,58 por 100 de nuestras exportaciones totales en volumen y del 74,85 por 100 en valor.

Considerados de manera individual, nuestros principales mercados en la UE son: Francia (16,96 por 100 en valor y 19,02 por 100 en volumen), Alemania (11,86 por 100 en valor y 13,05 por 100 en volumen), Italia (10,85 por 100 en valor y 8,47 por 100 en volumen), Portugal (9,49 por 100 en valor y 12,18 por 100 en volumen), y Reino Unido (8,58 por 100 en valor y 7,76 por 100 en volumen). Estos cinco países suponen el 60,48 por 100 de la exportación española en volumen y el 57,74 por 100 en valor.

Fuera de la Unión Europea, superan la cuota del 1 por 100 del volumen: Emiratos Árabes Unidos (2,32 por 100), China (1,89 por 100), EEUU (1,58 por 100), Arabia Saudí (1,12 por 100) y Argelia (1,09 por 100). En valor, superan

el 1 por 100 del valor de las exportaciones totales: EEUU (3,69 por 100), China (1,97 por 100), Japón (1,6 100 por 100) y Suiza (1,22 por 100).

Otros mercados relevantes son el grupo Cairns y los países euromediterráneos. Las exportaciones al grupo Cairns representan el 1,77 por 100 de nuestras exportaciones en volumen y el 2,53 por 100 en valor (2,36 por 100 y 3,22 por 100 respectivamente si se tienen en cuenta los cuatro países de Mercosur). Nuestras exportaciones con destino a estos países han aumentado un 0,26 por 100 en volumen y un 4,85 por 100 en valor (2,17 por 100 y 4,57 por 100). Las exportaciones españolas a los países euromediterráneos representan el 3,2 por 100 en volumen y el 2,57 por 100 en valor. Las exportaciones han aumentado también un 4,33 por 100 en volumen y un 14,86 por 100 en valor.

Cabe destacar los efectos en las exportaciones españolas de la prohibición de Rusia a la ▷



importación de productos agroalimentarios, como represalia contra las sanciones de varios países o regiones, entre los que está la Unión Europea, por la crisis de Ucrania, que fueron impuestas el 8 de agosto de 2014. En los cinco meses desde el inicio de la prohibición hasta el final de 2014, la incidencia en las exportaciones españolas a Rusia fue de más de 158 millones de euros, y en 2015 las exportaciones españolas a este país se han reducido 184 millones más. En 2013 Rusia era el décimo destinatario de las exportaciones españolas (incluidos los países de la UE), y en 2015 ha sido el vigésimo quinto. Este embargo se suma a las restricciones rusas

impuestas a España en abril de 2013 sobre exportaciones de productos de origen animal.

### **3. Análisis sectorial del comercio exterior agroalimentario**

El análisis sectorial se presenta resumido en este artículo. La balanza comercial con el análisis sectorial completo se encuentra en la siguiente página en Internet:

*<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/agroalimentarios/estadisticas/Paginas/estadisticas.aspx>*

El Cuadro 6, en la página anterior, permite tener una visión de conjunto del comercio exterior por sectores.





*Mercè Sala Rios\**

*Francisco X. Minguell Chillón\*\**

## **POLÍTICA MONETARIA NO CONVENCIONAL**

### **Los programas de compra de activos del Banco Central Europeo**

La profundidad de la crisis económica ha planteado a la autoridad monetaria de los distintos países o áreas económicas unos retos sin precedentes a la hora de decidir las líneas a seguir en sus decisiones de política monetaria. Las medidas de carácter no convencional, especialmente las expansiones cuantitativas, han sido implementadas en diversas economías entre las que se encuentra la zona euro. El Banco Central Europeo inició, en el año 2015, un programa de compra de activos dentro de una estrategia de expansión cuantitativa inexplorada anteriormente. El objetivo de este estudio es analizar dichos programas de compras. Nos interesa conocer el porqué de su puesta en marcha, su evolución temporal y cuáles pueden acabar siendo, según los expertos, sus efectos sobre la economía de la zona euro.

**Palabras clave:** BCE, expansión cuantitativa, bonos, rentabilidad, facilidad de depósito.

**Código JEL:** E43, E58, H63, O52.

#### **1. Introducción**

La profundidad de la crisis iniciada a mediados de 2007 ha puesto en entredicho la efectividad de las principales políticas macroeconómicas y ha planteado unos retos a las autoridades hasta ahora poco imaginables. En el caso de la política monetaria se ha entrado en terrenos inexplorados que hacen muy atractivo conocer las consecuencias que puedan tener a largo plazo.

El Banco Central Europeo (BCE) no ha sido una excepción. En el año 2015 inició un

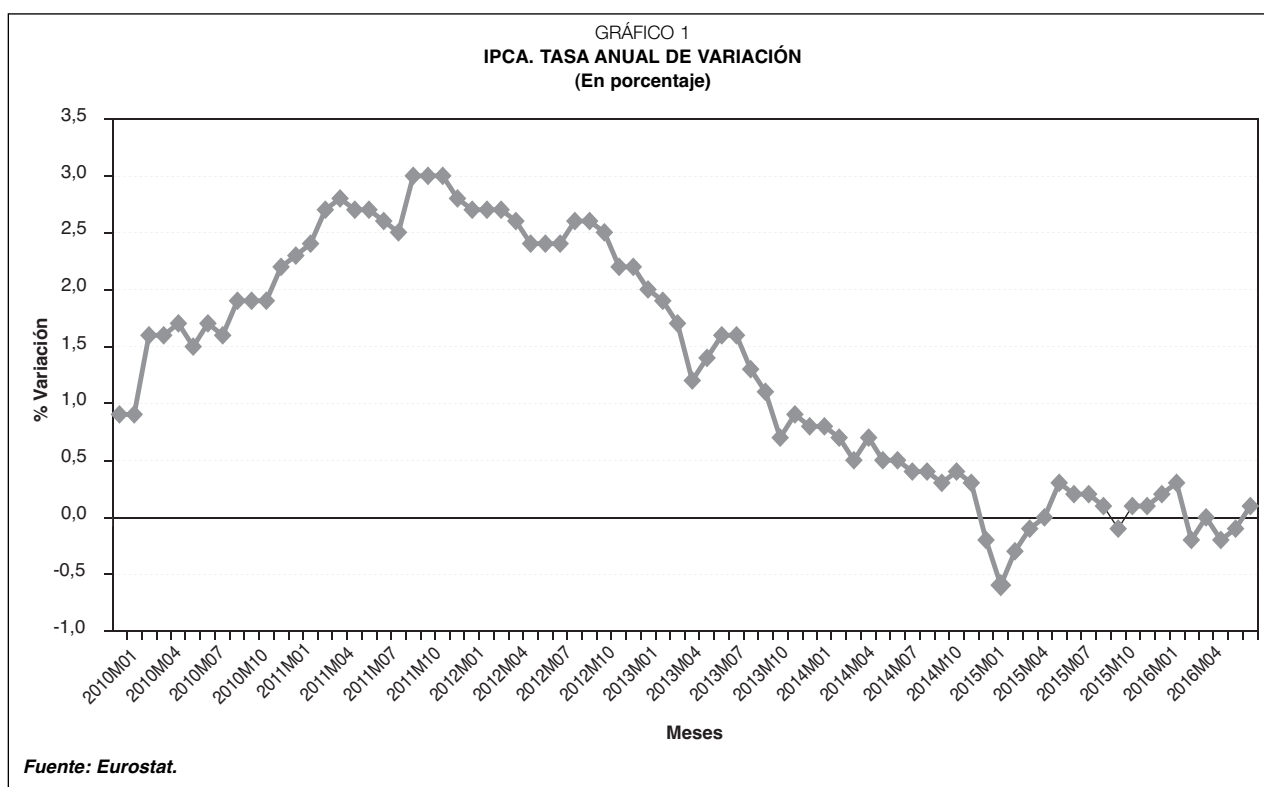
programa de compra de activos dentro de una estrategia de expansión cuantitativa (QE, por sus siglas en inglés), sin precedentes en la historia de la zona euro. Es una política no convencional que se tomó cuando la vía de los tipos de interés estaba casi agotada. El objetivo de este estudio es analizar dichos programas de compras. Nos interesa conocer el porqué de su puesta en marcha, su evolución temporal y cuáles pueden acabar siendo, según los expertos, sus efectos sobre la economía de la zona euro.

El trabajo se estructura en cinco apartados además de esta introducción. En el segundo se indican los principales motivos que llevaron a la implementación del programa de compras por parte del BCE. En el tercero se exponen ▷

\* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Lleida.

\*\* Graduado en ADE. Universidad de Lleida.

Versión de julio de 2016.



los subprogramas de compras puestos en marcha, así como los principales cambios que se han ido sucediendo con el paso del tiempo. El análisis de los posibles efectos, tanto positivos como negativos, del QE sobre las economías, así como su concreción en el caso de la zona euro, lo encontramos en el cuarto apartado. Unas conclusiones a modo de reflexiones finales cierran el trabajo.

## 2. Quantitative easing (QE) en la eurozona: motivos de su implementación

Desde el año 2012 hasta enero de 2015, que es cuando se anunció que se pondría en marcha un programa de compra de activos, la inflación en la eurozona fue disminuyendo para entrar en terreno negativo en el mes de diciembre de 2014 (Gráfico 1). Este deterioro de la inflación estuvo acompañado de unas tasas de

crecimiento menores de las esperadas y de un aumento constante del peso de la deuda pública, especialmente de aquellas economías conocidas como periféricas.

La versión oficial para defender dicho programa de compra fue el riesgo de deflación. Sin embargo, la inflación subyacente durante los últimos meses del año 2014 se encontraba estabilizada alrededor del 0,7 por 100 y la del sector servicios, principal sector dentro de las economías desarrolladas, en el mes de diciembre de 2014 fue del 1,2 por 100. Por tanto, no parece que los datos de la inflación justificaran por sí solos la puesta en marcha de un programa de estas características.

Otros factores como el volumen de deuda pública, los tenedores de esa deuda, los déficits de muchos Estados y la cotización del euro respecto al dólar estaban también detrás de la decisión. En este sentido, cabe no olvidar que durante los años posteriores a la crisis de 2007 y, año tras año, muchos Estados ▷

comenzaron a tener déficits excesivos, lo que en muchos casos ha llevado a un crecimiento descontrolado de su endeudamiento, hasta el punto de entrar en un círculo vicioso que ha acabado provocando la solicitud de programas de rescate. Para cuadrar sus presupuestos o aproximarse a un cierto equilibrio presupuestario, los Estados necesitan tiempo que les permita realizar las reformas necesarias. El BCE lo que pretende con su QE es rebajar, por un lado, el coste del endeudamiento y, por otro, dar estabilidad en los mercados mientras estas reformas se llevan a cabo, hechos a lo que se ha ido refiriendo de manera reiterada, en sus comparecencias públicas, el presidente del BCE, Mario Draghi. Por otra parte, se esperaba que el programa de compras actuara sobre una cotización de la moneda única que se encontraba en unos niveles considerados demasiado altos.

Otro motivo, que pudo influir a la hora de anunciar el QE, deriva de un hecho que se había ido produciendo en el sistema financiero europeo durante los años previos. Con unos intereses cercanos al 0 por 100, los bancos acudían en masa a las subastas de deuda pública, acumulando cantidades ingentes en sus balances. De esta forma, por un lado, los Gobiernos se aseguraban que buena parte de las emisiones quedaban cubiertas en unos momentos de mucha volatilidad y nerviosismo en los mercados. Por otro lado, para los bancos era un negocio mucho más seguro que el prestar a las familias y empresas dado que conseguían financiación con intereses extraordinariamente bajos por parte del BCE y lo invertían en deuda soberana que daba unos intereses más que aceptables y con menos riesgo. El hecho de reducir aún más las rentabilidades de la deuda pública, a través del QE,

no dejaba de ser una medida para desincentivar su adquisición y obligarles a buscar otras fuentes para hacer negocio, como serían las familias y empresas.

En los meses previos a la decisión de puesta en funcionamiento del QE hubo mucho debate respecto de si el BCE podía ir tan lejos en política monetaria. Cabe no olvidar que los efectos de sus decisiones afectan de forma muy diferente a los distintos países miembros de la zona euro porque sus economías presentan amplias divergencias. Durante años se ha estado defendiendo la necesidad de una mayor integración como paso previo a una mejor capacidad de respuesta ante futuras crisis o *shocks*. Sin embargo, mayor integración implica compartir riesgos, lo que algunos países no están dispuestos a asumir. En los momentos más graves de la crisis de deuda de la eurozona se habló de emitir eurobonos, es decir, emisiones de deuda garantizada por la eurozona y no para un país en concreto. Esto habría provocado una transferencia de rentas entre países dado que algunos como España se financiaban al 5 por 100 y otros como Alemania al 1 por 100, por lo tanto, las emisiones de deuda conjuntas hubieran reducido notablemente el interés pagado por España pero se hubiera encarecido el de Alemania. Al final, por la oposición frontal de algunos países como Alemania, esta idea se fue abandonando. No es de extrañar entonces que, cuando se planteó la posible compra de deuda por parte del BCE, fuera precisamente Alemania una de las economías más beligerantes con el programa. El Bundesbank se ha erigido firme defensor de la ortodoxia europea y el QE es el máximo exponente de una medida monetaria no convencional. La compra de bonos públicos a gran escala es un punto de inflexión en ▷

la hoja de servicios del BCE, nunca hasta ahora se había tomado una medida de estímulo tan agresiva.

En el mandato del Banco Central Europeo queda claro que éste no puede financiar Estados y debe centrarse en la estabilidad de los precios, por tanto, Alemania puso muchas objeciones a la realización del QE e incluso amenazó con llevar las posibles futuras medidas a los tribunales. Para poder poner en marcha el QE y que no hubiera impugnaciones por parte de algunos Estados, se decidió que sólo el 20 por 100 de los riesgos serían compartidos y que el 80 por 100 restante recaería en el banco central de cada país.

### 3. Los programas de compra del BCE: plazos y evolución

El QE tiene unos plazos prefijados que, sin embargo, pueden ir modificándose en función de la evolución y de las expectativas de algunos indicadores macroeconómicos como, de hecho, ya se ha producido. Para ver el QE en perspectiva, hay que acotar los principales acontecimientos que se han ido sucediendo.

El 22 de enero de 2015 Mario Draghi anunció en rueda de prensa que, a partir de marzo del mismo año, el BCE empezaría a aplicar el programa de compra de activos. La cuantía del programa era de 60.000 millones de euros mensuales y la vigencia del mismo se alargaba hasta septiembre de 2016. El total de la operación ascendía a 1,14 billones de euros.

Este programa está formado por tres subprogramas de compra diferenciados, que son los siguientes:

- Compras de valores del sector público (principalmente bonos soberanos y de Administraciones Públicas derivadas de los Estados).

- Compras de valores respaldados por activos (denominados *Asset-Backed Securities* o ABS).

- Compras de bonos garantizados del sector privado.

Por lo que respecta a la adquisición de valores del sector público, el BCE impone pocos límites. La institución comprará bonos de todos los países que forman parte de la eurozona, excepto de aquellos que formalmente se encuentran bajo un programa de rescate, como sería el caso de Grecia, que se regirán por unas normas particulares en función de la evolución de los compromisos pactados con los acreedores. Por tanto, también puede adquirir bonos que estén ofreciendo rentabilidades negativas, como sería el caso de los bonos alemanes a corto y medio plazo, aunque nunca podrán ofrecer rentabilidades negativas superiores a la facilidad de depósito, que actualmente se encuentra en terreno negativo. Prácticamente, el único punto donde el BCE fija una serie de límites es con respecto al volumen de las compras, puesto que se estipula que podrá adquirir más de un 25 por 100<sup>1</sup> de una emisión siempre y cuando no sea un porcentaje superior al 33 por 100 del emisor. El BCE indicaba que el límite se establecía para evitar estar en una posición de poder de bloqueo ante una votación de una reestructuración de la deuda de un determinado país (BCE, 2015a).

En cuanto a los valores respaldados por activos (ABS), se compran en los mercados primarios y secundarios los tramos preferentes de bonos de titulación de activos así como aquellos tramos que, presentando una subordinación intermedia, disponen de garantías (*senior y guaranteed mezzanine*). A fin de ▷

<sup>1</sup> Ampliado hasta el 33 por 100 en la reunión del Consejo de Gobierno del BCE del 3 de septiembre de 2015.

poder ser adquiridos en el marco del programa, los tramos *senior* de los ABS deben estar admitidos en el sistema de activos de garantía para las operaciones de crédito del Eurosistema, denominados en euros, haber sido emitidos en la zona del euro y tener una segunda mejor calificación crediticia, equivalente al menos al nivel 3 de la escala del Eurosistema, la correspondencia actual en términos de calificaciones sería BBB-/Baa3/ BBBI.

La compra de bonos garantizados era ya la tercera ronda que se aprobaba. La primera se puso en marcha en mayo de 2009 y se saldó con unas compras totales de 60.000 millones de euros. La segunda se lanzó en octubre de 2010 y aunque estaba dotada con 40.000 millones de euros, finalmente el BCE apenas empleó 16.000 millones. La tercera se anunció en septiembre 2014 y en 2015 quedó incorporada como un subprograma del programa de compras de activos.

Dado que los riesgos macroeconómicos por los que se puso en marcha el QE persistían y se empezaba a producir una serie de inestabilidades en los mercados, como son la ralentización de algunas economías emergentes y la brusca caída del precio del petróleo, el BCE decidió volver a actuar. El jueves 3 de diciembre de 2015 anunció nuevas medidas:

- El incremento temporal del QE, que pasa a estar vigente hasta marzo de 2017, lo que provoca que el total de la operación termine ascendiendo, como mínimo, a 1,5 billones de euros.

- Dentro de la franja negativa en la que ya estaba la facilidad de depósito se rebaja aún más situándola en el -0,3 por 100, lo que permite comprar deuda que proporcione rentabilidades negativas hasta esta cifra.

- Los tipos de bonos que puede adquirir el programa de compra de activos incorporan emisiones regionales (como serían, en el caso español, las comunidades autónomas) y locales.

Si tenemos en cuenta la retórica utilizada en los días previos al anuncio de estas nuevas medidas, el BCE las consideraba insuficientes. Tal y como se confirmó más tarde públicamente, el responsable de poner freno a las mismas fue el Bundesbank, convirtiéndose de nuevo en la voz más discordante sobre la puesta en marcha de la expansión cuantitativa<sup>2</sup>.

Tres meses después, el 10 de marzo de 2016, el BCE volvió a aprobar nuevas medidas que incluyeron:

- El aumento de la cuantía mensual del QE que pasa de 60.000 millones de euros mensuales a 80.000.

- La rebaja de la facilidad de depósito hasta el -0,4 por 100 desde el -0,3 por 100 anterior (recordemos que va ligada al tipo de emisiones que el BCE puede adquirir).

- En cuanto al límite en el volumen de las compras de un mismo emisor, éste aumenta del 33 hasta el 50 por 100.

- La inclusión directa de la compra de bonos corporativos *Investment Grade* (alta calidad).

También se anunció que se rebajaba el tipo de interés oficial al 0 por 100 y una nueva ronda de Long-term Refinancing Operation (LTRO). Las LTRO son préstamos a la banca a unos tipos de interés muy bajo y a largo plazo. Aunque no forman parte estrictamente del programa de compra de activos no está de más mencionarlas y ponerlas en perspectiva. Previamente a la puesta en marcha del QE, el BCE había estado desarrollando un amplio paquete de medidas de facilidad de crédito para evitar la caída de la oferta monetaria y las restricciones de liquidez que acompañan todos los procesos recesivos, las LTRO fueron las ▷

<sup>2</sup> El sistema rotativo de votos de los miembros del consejo provocó que el presidente del Bundesbank no tuviera voto en esta reunión.

más destacables. Antes de la del 10 de marzo de 2016, el BCE ya había puesto en marcha dos rondas LTRO (una en diciembre de 2011 y otra en febrero de 2012) que ascendieron a la astronómica cifra de 1,018 billones de euros. Su objetivo principal era evitar el colapso de la banca y sustituir temporalmente el mercado interbancario que se encontraba prácticamente muerto.

La LTRO anunciada en 2016 presenta unas condiciones diferentes a las realizadas anteriormente. El tipo de interés es del 0 por 100 mejorable hasta llegar a la facilidad de depósito (-0,4 por 100) para aquellas entidades más activas en la concesión de créditos. Es decir, disfrutarán de este trato especial las entidades que demuestren que trasladan los beneficios de la LTRO a la economía real. Este hecho es importante porque es la primera vez que el BCE impone unas condiciones especiales en función de cómo se utilicen las medidas de facilidad crediticia que pone a disposición del sector financiero. El objetivo pasa a ser abrir de nuevo la financiación de la banca al sector privado.

Volviendo al programa del QE, cabe destacar que, desde su puesta en marcha y en menos de un año, ya ha sido modificado en dos ocasiones. Además, no sería de extrañar que en los próximos meses, en función de cómo se sucedan los acontecimientos, se vaya adaptando a las nuevas circunstancias. Al menos así lo ha querido dejar claro Mario Draghi al asegurar, tanto respecto a la duración como a la cuantía, que irá «hasta donde sea necesario» y en cualquier caso hasta que tengamos un alza sostenida de la inflación hacia el objetivo marcado por la institución.

Desde la reunión de marzo de 2016 no ha alterado ni en la cuantía ni en el tiempo el programa de compra de activos, simplemente se

ha dedicado a hacer un seguimiento de la evolución del QE, de los datos macroeconómicos y de las incertidumbres tanto económicas como políticas que se vislumbran en el horizonte. En referencia a las incertidumbres políticas, en la reunión del 21 de julio, el BCE analizó el impacto producido por el resultado del referéndum sobre la permanencia del Reino Unido en la Unión Europea. En ese sentido optó por no actuar prematuramente y esperar a la reunión de septiembre para decidir si debe tomar nuevas medidas o prorrogar las actuales. Los expertos opinan que optará por prorrogar el QE en caso de que se observe un deterioro de las expectativas de crecimiento europeas. Se considera que abrir la puerta a un precio oficial del dinero negativo es un paso que de momento el BCE no está dispuesto a dar y aumentar el importe de las compras es complicado dado que muchos tramos de bonos soberanos están en rentabilidades muy negativas y, por tanto, no pueden incluirse en el programa según las normas vigentes. Ello sería posible si se rebajara aún más la tasa de facilidad de depósito, lo cual no es recomendable dada la delicada situación de la banca europea, especialmente en países como Italia<sup>3</sup>.

#### 4. Consecuencias de la implementación del *Quantitative Easing*

Con este escenario, no podemos evitar preguntarnos si las medidas de estímulo han sido positivas, si directamente han sido ineficaces o incluso si a la larga pueden ser contraproducentes para las economías de la zona euro. En los próximos puntos nos planteamos ▷

<sup>3</sup> Opiniones extraídas de una encuesta realizada por Bloomberg a 40 economistas sobre qué medidas tomará el BCE y cuándo.



tanto cuáles son los efectos positivos como negativos que pueden derivar de un programa de compras de esta naturaleza. Estas ideas nos han de permitir finalizar realizando algunas reflexiones sobre lo que cabe esperar del QE implementado por el BCE.

#### **4.1. Posibles efectos positivos de un programa de compra de activos en la economía**

La profundidad de la recesión iniciada en 2007 acabó produciendo que, según la regla de Taylor (1993), para muchos países fuera recomendable situar sus tasas de interés en territorio negativo. Este hecho provocó que muchos bancos centrales comenzaran a estudiar seriamente la aplicación de medidas no convencionales. En Europa, uno de los pioneros en adoptar este tipo de medidas fue el Bank of England y, por tanto, es del que se dispone de más estudios sobre el programa y sus posibles efectos.

En el trabajo de Kapetanios *et al.* (2012) centrado en la economía del Reino Unido, se describen las dificultades de cuantificar el impacto de las medidas no convencionales. Sin embargo, mediante una serie de modelos econométricos, basados especialmente en los rendimientos de los bonos públicos, las tasas de inflación y el crecimiento del PIB, y tomando varios escenarios base, la conclusión a la que se llega es que, incluso en el escenario más pesimista, el QE tuvo un impacto positivo sobre el aumento de la inflación y la amortiguación de la caída del PIB de la economía del Reino Unido. Al mismo tiempo, la mayor demanda de bonos públicos presionó al alza su precio disminuyendo su carga financiera.

Según Demertzis y Wolff (2016) la adopción de un programa de compra de activos

genera diversos factores positivos sobre la economía entre los que podemos destacar:

- El reequilibrio de carteras que conlleva la compra por parte del banco central de aquellos activos de menor riesgo presiona al alza sus precios y obliga a los inversores a tener que buscar inversiones más rentables y a la vez a asumir más riesgo.
- El banco central libera de los balances activos a cambio de liquidez, lo que es adecuado sobretudo en momentos de restricciones crediticias por culpa de un choque económico.
- La reducción de los costes financieros favorece la realización de nuevas inversiones al necesitar menores retornos de capital para ser rentables.
- La depreciación de la divisa nacional, que suele acompañar cualquier programa de estas características, favorece la competitividad de las exportaciones.

#### **4.2. Posibles efectos negativos de un programa de compra de activos en la economía**

Muchos economistas ven en algunos de los aspectos destacados en el punto anterior su lado negativo, calificando los efectos que pueden acabar produciendo sobre las economías como altamente peligrosos. Así, si bien destacábamos los efectos positivos, prácticamente incuestionables, de un programa de compra de activos sobre la disminución de las rentabilidades de los bonos públicos, esto es visto a largo plazo como un factor perjudicial por varias razones. En primer lugar porque puede llevar a que muchos operadores de mercado, que a menudo se mueven por motivos especulativos, quieran adquirir estos activos simplemente porque saben que el programa del ▷

banco central aumentará su precio de mercado. Con ello se corre el peligro de desencadenar una sobrevaloración que en el escenario más peligroso genere una burbuja especulativa. En segundo lugar, el supuesto reequilibrio de carteras que conlleva puede acabar implicando que muchas instituciones financieras acumulen en sus balances exceso de riesgos, precisamente uno de los motivos que llevó a la quiebra a grandes entidades bancarias globales y que fue el origen de la crisis financiera del año 2007.

La reducción de costes financieros, que suele acompañar un programa de estas características, puede contribuir a llevar adelante proyectos con escaso retorno económico. En un futuro, la vuelta a la «normalidad» en términos de tasas de interés es posible que los haga inviables y muchos acaben quebrando. La inestabilidad financiera que se generaría sería difícil de volver a reequilibrar con las mismas herramientas monetarias que han sido desarrolladas hasta ahora.

Además, Borio y Zabai (2016) señalan que la principal amenaza de un programa de compra de activos y de una política monetaria ultraexpansiva es que los Estados, familias y empresas opten por el sobreendeudamiento aprovechando los bajos tipos de interés. En el fondo sería contradictorio que aquellas medidas que el BCE puso en funcionamiento para paliar los efectos de la crisis que estalló en 2007 acaben produciendo los mismos efectos. Por eso no es de extrañar que a menudo se alerte sobre los riesgos que este tipo de medidas no convencionales pueden acabar comportando.

### **4.3. Unas reflexiones sobre los efectos del QE implementado en la zona euro**

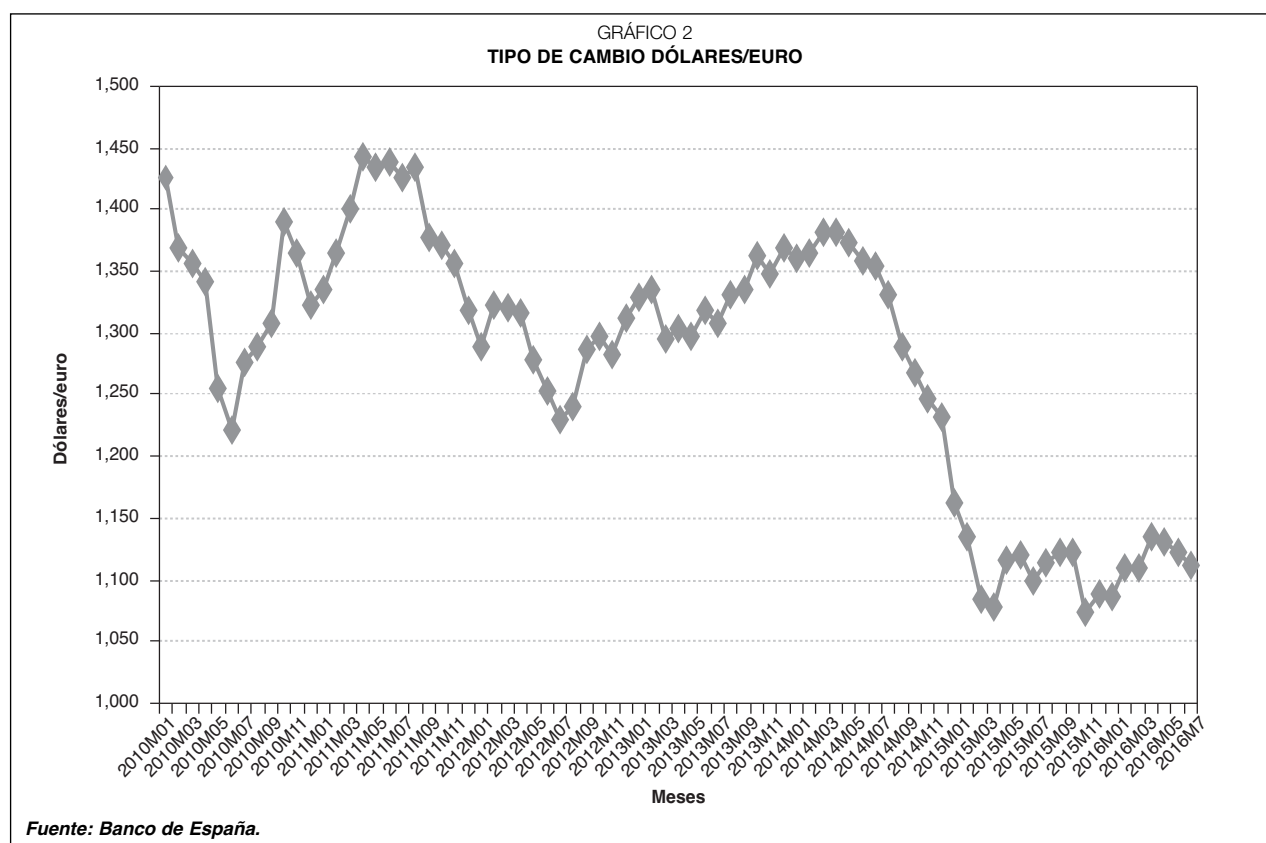
El discurso de Mario Draghi en sus últimas intervenciones busca ensalzar las virtudes y los

resultados de un programa de compra de activos. Por ejemplo, durante su intervención del once de marzo de 2015 (BCE, 2015b), aseguraba que el impacto del QE ya era visible. Durante aquel discurso ponía de relieve los datos que especificamos a continuación.

Las tasas de los préstamos bancarios a las empresas comenzaron a declinar en el tercer trimestre del año 2014, las expectativas de inflación reaccionaron positivamente y en la zona euro los rendimientos de los bonos soberanos a largo plazo continuaron cayendo. La economía de la zona euro creció más de lo esperado en el cuarto trimestre de 2014 y el desempleo cayó a su nivel más bajo desde 2012. Aunque esto no puede atribuirse exclusivamente a la política monetaria expansiva del BCE y a las expectativas creadas por la deliberación durante los meses anteriores a su puesta en marcha, es evidente que ha ayudado. El presidente del BCE también ha venido insistiendo en que, aunque la inflación seguirá baja en los próximos meses, se espera que empiece a subir a partir de 2017, gracias a la política expansiva pero también animada por el incremento de los precios de la energía que la institución prevé que se producirá.

En la comparecencia de julio de 2016 el presidente de la autoridad monetaria detallaba que el PIB real de la zona euro había crecido un 0,6 por 100 intertrimestralmente. Un crecimiento que se debía al comportamiento de la demanda interna apoyada por la transmisión de las medidas de política monetaria. Las favorables condiciones de financiación se esgrimían como uno de los elementos que están estimulando la inversión (BCE, 2016).

Además, hay un convencimiento por parte de la institución de que en la zona euro este tipo de políticas monetarias se trasladan a la economía real, porque la financiación de la deuda corporativa se realiza principalmente a través de los bancos, a diferencia de los ▷



mercados de capitales de los Estados Unidos, por poner un ejemplo.

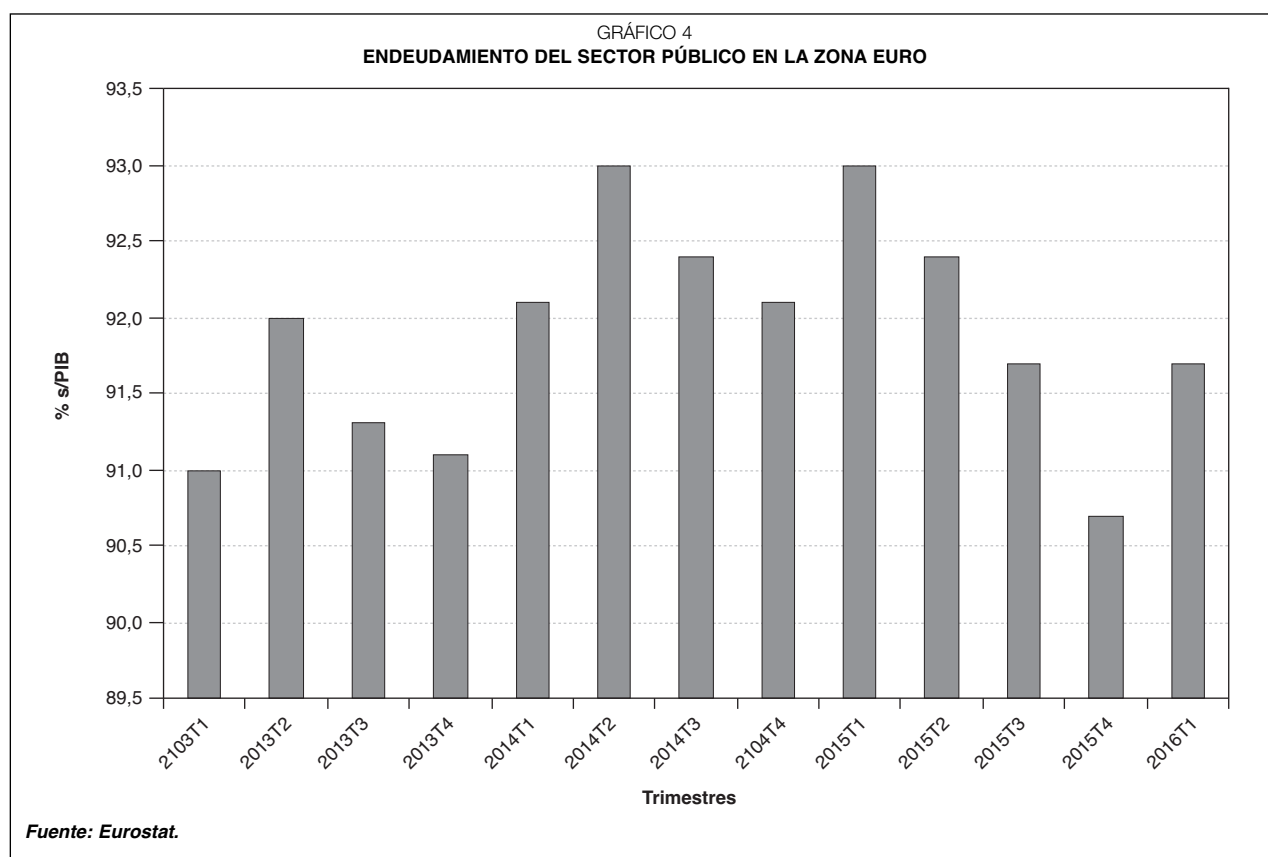
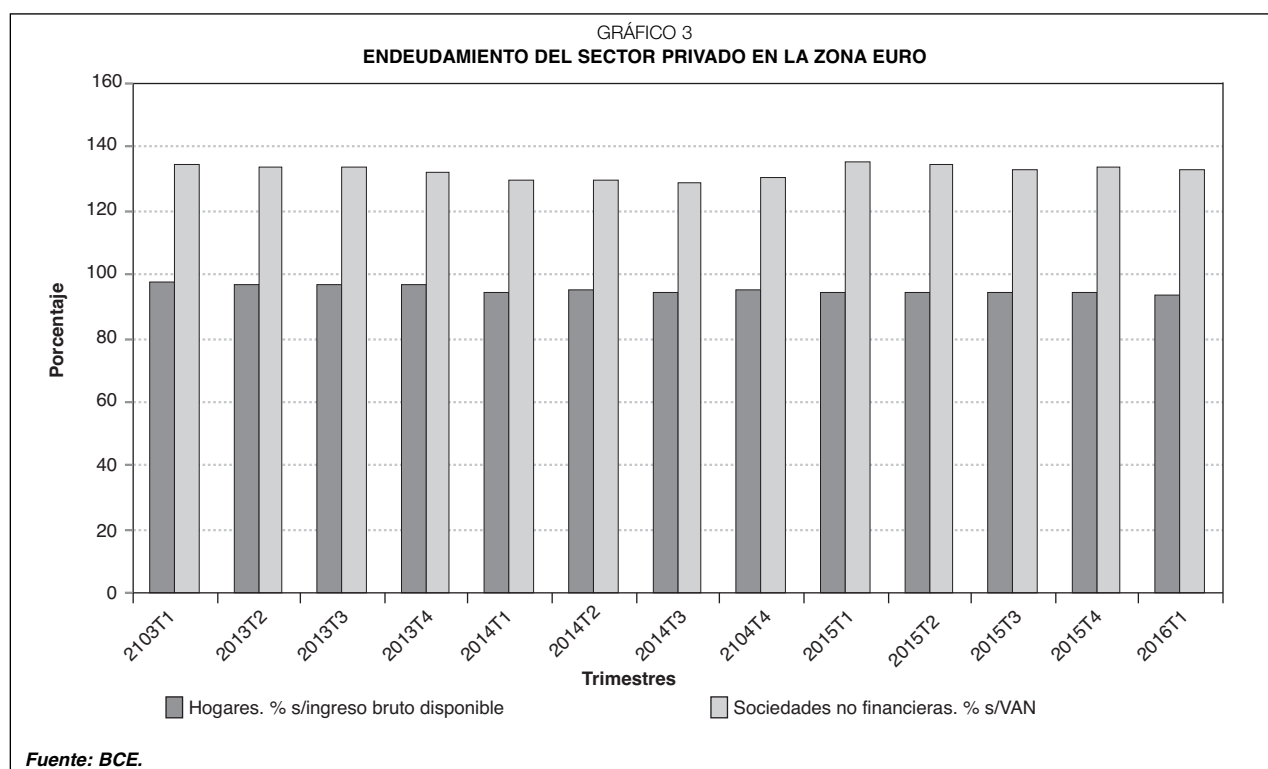
Mediante un modelo de equilibrio dinámico, Priftis y Vogel (2016) analizan los efectos del QE sobre la economía real. Los autores concluyen que el QE tendrá un efecto positivo sobre el crecimiento y los precios de la zona euro ya en la perspectiva del año 2016. Sin embargo, advierten que para la efectividad del programa será más débil si los bonos adquiridos provienen de inversores extranjeros. Por su parte, Claeys y Leandro (2016) opinan que uno de los efectos más visibles del QE es el que se ha producido sobre la cotización del euro. El tipo de cambio dólar/euro es ahora significativamente más débil en comparación con 2014, aunque ya había ido perdiendo valor debido, precisamente, a la especulación por parte de muchos operadores de la posible puesta en marcha del QE<sup>4</sup> (Gráfico 2).

<sup>4</sup> Demertzis y Wolff (2016) esgrimen la normalización de la política monetaria en EEUU como otra causa de la evolución del tipo de cambio.

Por lo que se refiere a la amenaza de un sobreendeudamiento, aunque sea muy prematuro sacar conclusiones, los Gráficos 3 y 4 nos muestran que después de un año desde el inicio del QE no es palpable. Será interesante analizar cómo le afecta la ampliación del programa de compras y el trato especial que la nueva ronda LTRO da a las entidades que demuestren que trasladan los beneficios a la economía real.

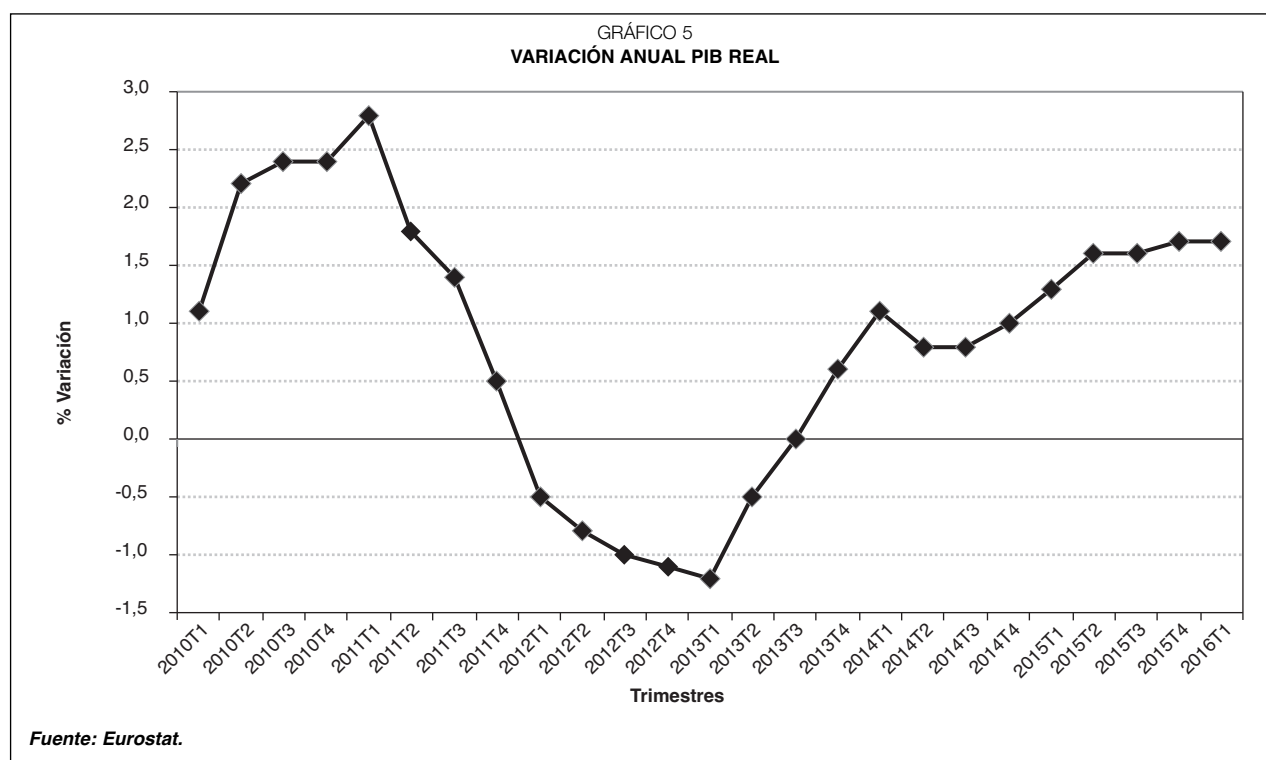
Frente a todo lo anterior cabe contraponer que, como hemos visto en el Gráfico 1, desde el anuncio del QE en enero de 2015 la inflación continúa prácticamente estancada y, a pesar de ese 0,6 por 100 de crecimiento intertrimestral del mes de julio, las perspectivas de crecimiento anual no parecen haber mejorado mucho (Gráfico 5), y eso que ya se han inyectado más de 750.000 millones de euros en las economías de la zona euro.

En cuanto a la vigencia y extensión del programa de compra de activos, cuando se ▷



anunció su puesta en marcha muchos economistas ya avisaron que, en las condiciones

iniciales, el programa no podría llevarse a cabo de manera completa hasta su vencimiento ▷

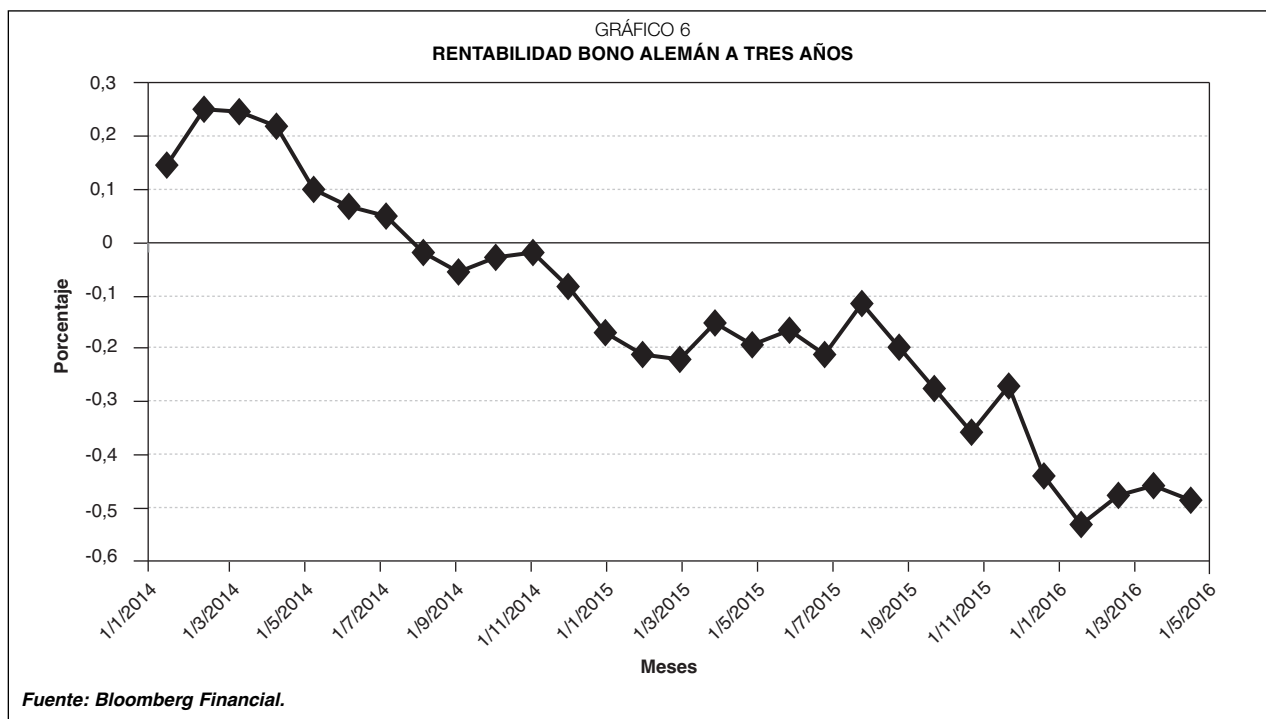


y que tendría que ser reformulado<sup>5</sup>. La eurozona la forman una serie de economías nacionales muy heterogéneas entre sí lo que implica que los activos que el BCE ha de adquirir tengan valoraciones muy diferentes. Con el estallido de la crisis de deuda soberana a finales de 2009, el diferencial de riesgo de los activos de aquellos países periféricos respecto de los de la Europa Central aumentó notablemente y si bien, con el tiempo, en la mayoría de ellos se ha producido una cierta convergencia (exceptuando casos como el de Grecia que aún se encuentra inmersa en un programa de asistencia financiera), los diferenciales siguen siendo importantes. Así, mientras países como España o Italia no habrían generado ningún problema a la hora de llevar a cabo el QE en las condiciones iniciales, otros como Holanda o Alemania no habrían permitido llevarlo a término dado sus rentabilidades negativas en los

<sup>5</sup> En el trabajo de Claeys *et al.* (2015) se calculan, para los distintos países, los límites temporales del programa inicial de compra que en general, y sin tener en cuenta las ampliaciones que ha ido sufriendo, los autores situaban en marzo de 2017.

bonos con vencimientos de menos de 10 años de duración (ver como ejemplo el Gráfico 6).

Desde su puesta en funcionamiento, y para poder continuar con las compras, tanto en cuanto a volumen como en cuanto a tipologías, las condiciones han tenido que ir modificándose. A fin de no incumplir los términos impuestos al principio de que sólo se puede adquirir aquellos bonos que no superen la facilidad de depósito, el BCE se ha visto obligado a rebajarla hasta el -0,4 por 100. Profundizar en territorio negativo es peligroso puesto que este valor es al que tienen que hacer frente los diferentes bancos de la eurozona cuando depositan dinero en el BCE. El organismo es consciente de que cada vez que opta por rebajar la facilidad de depósito añade presión al sistema financiero europeo. Por lo tanto, es evidente que la estrategia de ir rebajando la facilidad de depósito para poder continuar con el QE lo limita de forma importante, tanto porque es una estrategia peligrosa por las consecuencias indirectas que conlleva como porque ▷



difícilmente será sostenible en el tiempo y menos en valores negativos como los actuales.

Las dudas en cuanto a su duración y extensión temporal radican también en la posibilidad de encontrar bonos que puedan entrar en el programa de compra, después incluso de la incorporación de los corporativos. El problema puede radicar más en las condiciones sobre la compra de una determinada emisión, impuesta en el propio programa, que por la escasez de títulos (Claeys y Leandro, 2016).

Todo esto en cuanto a las limitaciones a la hora de implementarlo en el tiempo, pero también es importante hacer referencia a aquellas limitaciones que se pueden producir desde el punto de vista de los efectos deseados. En este sentido cabe indicar que si bien el BCE persigue que los bancos acaben asumiendo más riesgos, por ejemplo en la concesión de préstamos, estos difícilmente lo harán si la presión reguladora es cada vez más elevada, tal como se está produciendo en el Eurosistema con las nuevas normativas aprobadas por

el BCE (especialmente aquellas referentes a los requisitos de capital, dentro de los acuerdos de Basilea III). De hecho, Claeys y Darvas (2015) apuntan que los indicadores bancarios no sugieren un aumento sustancial en la asunción de riesgos. Por lo tanto, uno de los principales efectos positivos supuestamente producidos por el QE —el reequilibrio de carteras— quedaría en entredicho.

Por lo que se refiere a la caída de las rentabilidades de los bonos públicos, se observan resultados diferenciados ya que mientras algunos han continuado con su tendencia a ir reduciendo sus rentabilidades, otros se han mantenido relativamente estancados y en algunos incluso se han producido aumentos. Si se analiza este comportamiento de forma desagregada se observa que muchos de ellos coinciden con sus históricos y, por tanto, es más lógico pensar que es fruto de la heterogénea composición de las economías de la eurozona que no de consecuencias provocadas por la implementación del QE. ▷

## 5. Conclusiones

No resulta fácil aventurar cuáles van a ser las consecuencias de los programas de compra de activos del BCE. Como se desprende de lo expuesto en este trabajo hay varios elementos que así lo indican. En primer lugar vemos que los expertos en el tema no se ponen de acuerdo y lo que para algunos es un efecto positivo para otros a largo plazo puede acabar siendo contraproducente. En segundo lugar porque la realidad nos muestra que el BCE ha tenido que ir modificando y ampliando los programas dentro de unos períodos de tiempo muy cortos. Todo parece indicar que la línea de transmisión hacia la economía real de la política monetaria no convencional se está rompiendo continuamente. En tercer lugar, la complejidad de la crisis en una economía globalizada dificulta conocer los resultados y sus implicaciones.

Parecería evidente que programas de estas características fueran útiles ante un fuerte *shock* económico, dado que ayudan a introducir liquidez en el sistema, en un momento donde seguramente hay, y habrá, fuertes restricciones de la misma. Además, son actuaciones que ayudan a estabilizar el mercado de deuda, tanto pública como privada, en situaciones en las que es probable que la desconfianza pudiera llevar a empeorar la ya de por sí delicada situación de sus mercados.

Estamos entonces ante una política no convencional que debería llevarse a cabo en períodos de una fuerte crisis económica, en un espacio de tiempo muy concreto y sin retardos. Algunas de estas premisas no se dan en el actual programa de compra del BCE. Su inicio se produjo con bastante retraso y con unas condiciones de compra que han forzado

a tener que ir ampliando el volumen de compra, cambiando las tipologías de activos que entran en el programa y rebajando los tipos oficiales hacia terrenos negativos poco recomendables desde la perspectiva de la economía real.

La incertidumbre sobre la efectividad de la política no convencional puede intuirse cuando el presidente del BCE viene indicando, en sus últimas comparecencias públicas, que si bien irá hasta donde sea necesario, la política monetaria por sí sola no siempre es capaz de conseguir los objetivos marcados. En su comparecencia de julio el presidente del BCE afirmaba, y no era la primera vez que lo hacía, que las políticas fiscales deberían apoyar la recuperación económica, pero sin dejar de observar los principios del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (BCE, 2016). El problema radica en cómo articular ambos objetivos, es decir, ¿cómo puede la política fiscal favorecer el crecimiento económico sin perjudicar unas cuentas públicas y un nivel de deuda en el entorno de un área económica todavía afectada por una grave crisis de deuda?

Estamos, por tanto, ante un escenario complicado cara al futuro. Vemos por un lado que saltarse el principio de prudencia por parte del BCE no está teniendo los resultados deseados y, según algunos expertos, puede acabar generando los mismos problemas que quería combatir. Y, por otro lado, sin haber salido de una crisis de la deuda y después de haber abogado durante mucho tiempo por políticas de austeridad, se pide a los Gobiernos que ayuden a la política monetaria. No cabe duda que para los analistas el futuro se presenta interesante pero para la economía real la perspectiva puede calificarse, al menos, como incierta. ▷

## Bibliografía

- [1] BCE (2015a). *Implementation aspects of the public sector purchase programme (PSPP)*, 5 de marzo. Disponible en: <http://www.ecb.europa.eu/mopo/liq/html/pspp.en.html>
- [2] BCE (2015b). *Comunicado preliminar*, 5 de marzo. Disponible en: <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2015/html/is150305.es.html>
- [3] BCE (2016). *Comunicado preliminar a la conferencia de prensa*, 21 de julio. Disponible en: <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2016/html/is160721.es.html>
- [4] BORIO, C. y ZABAI, A. (2016). «Unconventional monetary policies: a re-appraisal». *BIS Working Papers*, nº 570.
- [5] CLAEYS, G.; LEANDRO, A. y MANDRA, A. (2015). «European Central Bank Quantitative Easing: the Detailed Manual», *Bruegel Policy Contribution*, nº 2015/02.
- [6] CLAEYS, G. y DARVAS, Z. (2015). «The financial stability risks of ultra-loose monetary policy». *Bruegel Policy Contribution*, nº 2015/3.
- [7] CLAEYS, G. y LEANDRO, A. (2016). «The European Central Bank's quantitative easing programme: limits and risks». *Bruegel Policy Contribution*, nº 2016/4.
- [8] DEMERTZIS, M. y WOLFF, G.B. (2016). «The effectiveness of the European Central Bank's asset purchase programme». *Bruegel Policy Contribution*, nº 2106/10.
- [9] KAPETANIOS, H.; MUMTAZ, G.; STEVENS, I. y THEODORIDIS, K. (2012). «Assessing the Economy-wide Effects of Quantitative Easing», *The Economic Journal*, vol. 122, nº 564, pp. 316-347.
- [10] PRIFTIS, R. y VOGEL, L. (2016). «The Portfolio Balance Mechanism and QE in the Euro Area». *The Manchester School*, doi: 10.1111/manc.12162. Version of Record online: 10 de junio de 2016.
- [11] TAYLOR, J. B. (1993). «Discretion versus policy rules in practice». In: *Carnegie-Rochester conference series on public policy*, vol. 39, pp. 195-214. North-Holland.



*María Bujidos-Casado\**

*Julio Navío-Marco\**

*Beatriz Rodrigo-Moya\**

# LA COLABORACIÓN EN LA INNOVACIÓN DE LA PYME ESPAÑOLA EN EL CONTEXTO EUROPEO

## Un estudio comparado

El presente artículo profundiza en el vínculo entre pyme e innovación, especialmente en colaboración con otras organizaciones. Repasa los hallazgos de la literatura sobre el tema y compara los datos de la situación española y su evolución con los resultados de nuestro entorno comunitario, para lo que se utilizan datos de la Encuesta sobre la Innovación Comunitaria (CIS) de Eurostat, de los años 2004 y 2012. Se observa en España un deterioro de la actividad innovadora en la pequeña empresa, cuando a nivel europeo las empresas han aumentado su actividad innovadora. Por el contrario, se detecta una mejora en la cooperación para la innovación a nivel europeo y español, siendo reseñable la mejora de la pyme. Se constata el aumento de la colaboración con competidores frente a una disminución en el valor percibido de la colaboración con proveedores.

**Palabras clave:** cooperación, pequeña y mediana empresa, cocreación, redes, competidores, proveedores.

**Clasificación JEL:** L25, O31.

### 1. Introducción

Una larga tradición de investigación académica (Acs y Audretsch, 1990; Moya, Alemán, y de Lema, 2011) atestigua que la innovación está considerada claramente como uno de los elementos estratégicos fundamentales para la mejora de la competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas. El rendimiento empresarial se ha vinculado con la

innovación, y las empresas innovadoras pueden alcanzar hasta el doble de rentabilidad (Akgun, Keskin, Byrne y Aaren, 2007; Tidd, Bessant y Pavitt, 2005; Navío, 2015).

Charan y Lafley (2008) indican que la innovación no sólo impulsa el crecimiento sino que también mejora una amplia variedad de capacidades de la empresa que le permiten mejorar la habilidad para entrar en mercados nuevos y atraer a sus clientes.

La estrategia que utiliza la empresa para posicionarse en el mercado es un factor que juega un papel clave, no solo en el rendimiento de la empresa, sino también en la actitud ▷

\* Departamento de Organización de Empresas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Nacional de Educación a Distancia.

Versión de junio de 2016.

innovadora que esta adopta (Moya, Alemán y de Lema, 2011). Por este motivo, analizar la relación entre estrategia de colaboración y actividad innovadora constituye un tema central de la gestión de empresas, siendo especialmente importante en el caso de las pymes, por su peso en nuestra economía y empleo.

Para las pequeñas y medias empresas, donde es limitada su capacidad de innovación interna, al dedicar en gran medida sus esfuerzos y recursos al producto y a su comercialización, la cocreación y la colaboración a través de socios o redes de colaboración en innovación, resultan particularmente relevantes, por lo que interesa analizar con quién se desarrolla y qué resultados obtiene.

En el caso español, debido al peso de las pymes, el número de empresas es de los más altos de la Unión Europea, predominando las empresas que tienen entre 1 y 9 ocupados (microempresas). Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), elaborado anualmente por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el número total de empresas en España se situó en enero de 2014 en 3.119.310, un 0,9 por 100 menos que el ejercicio anterior. Cotec (2013) señala que las pequeñas y medianas empresas aportan el 66 por 100 del valor añadido bruto y el 75 por 100 de los puestos de trabajo en España.

En el resto del artículo profundizaremos en la situación de partida de las pymes españolas al abordar este proceso de innovación en colaboración, y tras una revisión de la literatura sobre el tema de estudio, se realizará un análisis comparado con la situación en el entorno europeo, utilizando como base datos de la Encuesta sobre la Innovación Comunitaria (CIS) de Eurostat, de los años 2004 y 2012, para, finalmente, extraer las conclusiones que se desprenden de dicho análisis.

## 2. La innovación en la pyme: breve revisión de literatura

En primer lugar presentaremos los resultados de los trabajos académicos que han estudiado la innovación en pymes en cuanto a cómo lo abordan, su comparación con las grandes empresas, sus motivaciones y los tipos de socios, aspecto especialmente relevante cuando estamos analizando la cooperación en innovación de estas empresas.

Existe abundante literatura sobre la relación entre la pyme y la innovación. Encontramos revisiones sistemáticas que abordan la gestión de la innovación en este tipo de empresas, especialmente enfocadas a la pequeña y mediana empresa en sentido clásico (Pittaway, Robertson, Munir, Denyer y Neely, 2004; Thorpe, Holt, McPherson y Pittaway, 2005) y asimismo abundante literatura relacionada con la pyme innovadora de corte emprendedor, a la que se le atribuye ventajas al innovar frente a las grandes empresas (Klewitz, y Hansen, 2014; Noci y Verganti, 1999) en cuanto a que a menudo se caracteriza por estructuras organizativas ligeras y ágiles (por ejemplo Darnall, Henriques y Sadorsky, 2010), y que pueden estar en adecuada posición para innovar radicalmente y competir en mercados de nicho (Schaltegger y Wagner, 2011).

La comparación en innovación con las grandes empresas es un tema recurrente en la literatura y, salvo en la indicada posible ventaja de la pyme emprendedora, existe consenso al afirmar la superioridad de la gran empresa en el ámbito de la innovación, pues en la pyme su capacidad de innovación está condicionada por la disponibilidad limitada de recursos (Acs y Audretsch, 1990; Nieto y Santamaría, 2010), obligándolos a concentrarse en las iniciativas de innovación a pequeña escala vinculadas con ▷

los productos o servicios específicos, en lugar de la innovación estratégica sustancial. Nos encontramos ante la falta de recursos humanos y financieros especializados y menores recursos para la adquisición de tecnologías externas (Nieto y Santamaría, 2010 para el caso español; Bougrain y Haudeville, 2002), mientras que las grandes empresas pueden confiar en sus procesos formales, y las capacidades y habilidades internas, para desarrollar innovaciones; capacidades que han sido consideradas activos estratégicos estrechamente controlados por la empresa (Iturrioz, Aragón y Narvaiza, 2015).

Para suplir estas carencias es frecuente que las pymes se abran a la cooperación con redes y compañías externas (Kamalian, Rashki, Hemmat y Jolfaie, 2015). Las compañías forman alianzas por dos razones de peso. En primer lugar, la investigación sobre la base de la economía y la gestión estratégica postula que la complementariedad de recursos y el potencial de creación de valor sinérgico puede conducir a las empresas a formar alianzas (Wassmer, 2010). En segundo lugar, la perspectiva sociológica argumenta que las estructuras sociales juegan un papel importante en la formación de alianzas, y las experiencias de relaciones directas e indirectas de las empresas ayudan a la formación de los futuros lazos (Adobor, 2005). En cualquiera de los casos, las alianzas son motores de creación de valor. En el lado negativo, al participar en una alianza, la empresa puede sufrir comportamientos oportunistas de los socios (Dickson, Weaver y Hoy, 2006; Parkhe, 1993). Esta preocupación es especialmente relevante para las pequeñas y medianas empresas ante productos basados en el conocimiento y las tecnologías, pues tienen relativamente menos poder de negociación que las grandes empresas (Lavie, 2007).

Además de los factores específicos de la empresa, un alto nivel de incertidumbre ambiental puede disuadir a las pymes de participar en alianzas. Para aliviar estas preocupaciones, la confianza desempeña un papel central para mitigar los temores de posibles comportamientos oportunistas (Adobor, 2005).

En última instancia, estas formas de cooperación para la innovación en pymes buscan conseguir un aumento de su competitividad (Tamayo, Romero, Gamero y Martínez-Román, 2015). La cooperación entre empresas es una forma eficaz de mejorar su competitividad y particularmente en la pequeña y mediana empresa (Enright y Roberts, 2001).

Vistas las razones para la cooperación, es pertinente preguntarse con quién se establece esa cooperación. La literatura sobre la innovación indica que, en los últimos años, ha habido un cambio sistemático y fundamental en la manera en que las empresas acometen actividades innovadoras. En particular, ha habido un enorme crecimiento en el uso de redes con empresas externas de todos los tamaños (Hagedoorn, 2002; Zeng, Xie, y Tam, 2010). Por otra parte, en la era de la innovación abierta, según Chesbrough (2003), las empresas aumentan las fuentes externas de innovación y el uso de una gama más amplia de redes de conocimiento y recursos, que se hacen indispensables para la creación de innovaciones exitosas para pymes.

Las relaciones internas de la red pueden ser verticales, horizontales o laterales, incluyendo las redes de relaciones entre clientes, proveedores, comunidades, etcétera. En consecuencia, las redes de cooperación basadas en la innovación abarcan un grupo heterogéneo de diferentes personas y entidades, entre ellas representantes de empresas, universidades, organizaciones, centros tecnológicos y ▷

de desarrollo (Kamalian *et al.*, 2015; Hadjimanolis, 1999). Lipparini y Sobrero (1994) y De Propriis (2002) han postulado un desempeño relativamente superior de las pequeñas y medianas empresas en este contexto, que podría reflejar la mayor capacidad de las pymes para explotar sus relaciones en red mediante el intercambio de información y puesta en común de recursos.

Según Hewitt-Dundas (2006), la falta de socios externos es una barrera importante para la realización de la innovación de productos para las pequeñas empresas y lo considera una diferencia importante entre las empresas pequeñas y grandes. Es necesario profundizar en el papel específico que las redes de innovación juegan como un posible factor determinante en el desarrollo de la capacidad de innovación de las pymes (Nieto y Santamaría, 2010; Edwards, Delbridge, y Munday, 2005), que no disponen de las ventajas de escala y alcance proporcionados por el tamaño en las grandes empresas. Rogers (2004) señala que las pymes pueden depender más de las redes externas de conocimiento como una entrada a la innovación que las empresas grandes. Dado que las pequeñas empresas parecen tener potencialmente más que ganar de asociaciones innovadoras que las grandes empresas, el éxito de las pymes frente a sus competidores más grandes puede ser debido a su capacidad para utilizar las redes externas de manera más eficiente (Nieto y Santamaría, 2010; Nooteboom, 1994; Rothwell y Dodgson, 1994). Vemos, pues, que las redes y alianzas son una espada de doble filo para las pymes (Dickson, Weaver, y Hoy, 2006): con el fin de acceder a los recursos, la alianza puede apoyar la innovación pero puede exponer a la empresa a comportamientos oportunistas de otros miembros de la alianza.

Analicemos a continuación los estudios realizados sobre los socios de la innovación con las pymes.

En cuanto a las relaciones en la cadena de valor o relaciones verticales (proveedores y clientes), según Iturrioz *et al.*, 2015, la cooperación bilateral, con empresas más grandes o alianzas estratégicas con otras pymes en relaciones proveedor-cliente, ha generado una literatura sustancial (Vanhaverbeke y Cloudt, 2006). Como las pymes son generalmente más especializadas, su participación en las redes puede efectivamente permitirles entrar en los mercados más amplios y adquirir recursos complementarios para mejorar sus posibilidades con grandes competidores (Lee, Park, Yoon, y Park, 2010). Por lo tanto, la red, entendida como un tipo específico de relación que une un conjunto de personas, objetos o eventos (Knoke y Kuklinski, 1983), es un modelo muy adecuado para las pymes (Lee *et al.*, 2010). Las redes de innovación bien administradas pueden, así, ofrecer beneficios claros para las pymes (Iturrioz *et al.*, 2015; Pittaway *et al.*, 2004).

Una gran parte de los investigadores han centrado su análisis en las redes de colaboración verticales, siendo la forma más intuitiva y próxima de establecer una red de cooperación (Huizingh, 2011). Son destacables los numerosos estudios empíricos al respecto (Freel y Harrison, 2006; Nieto y Santamaría 2010; Lasagni, 2012) indicando resultados positivos en esta cooperación vertical.

En cuanto a las relaciones horizontales, la aparentemente paradójica colaboración con competidores o cooperación (Brandenburger y Nalebuff, 1996), fomentando la colaboración en algunas etapas del ciclo de vida del producto, o en ciertas áreas técnicas o de producción, se ha convertido en un imperativo estratégico ▷

para las empresas en el mundo de los negocios en red. Este fenómeno se da también en la cooperación con pymes (Iturrioz *et al.*, 2015) y empezó a popularizarse a través del modelo planteado por distintos industriales italianos y su concepto de «medio innovador» donde se promueve el «aprendizaje colectivo», y la ayuda a la actuación innovadora (Camagni, 1991; Maillat, 1995). Más en general, se ha aceptado que la colaboración horizontal entre las pymes puede acelerar el desarrollo de productos, proporcionar economías de escala y mitigar el riesgo asociado a escasez de los recursos de I + D y tecnología, permitiendo competir con actores más grandes (Torno y Bianchi, 2006).

Ya se han encontrado indicios empíricos de la correlación positiva entre cooperación e innovación en pymes (Quintana García y Benavides Velasco, 2004), pero otros autores no encontraron evidencias significativas (Freel y Harrison 2006).

La cooperación con las universidades y centros de investigación proporciona un acceso más económico, menos arriesgado y más rápido al conocimiento, así como apoyo técnico e infraestructura, y experiencia para el desarrollo de las actividades de innovación (Antolín-López, Martínez-del-Río, Céspedes-Lorente y Pérez-Valls, 2015; Kang y Kang, 2010), además, la colaboración con centros de investigación y universidades puede compensar la falta de una capacidad de absorción bien desarrollada, que es un obstáculo que pueden encontrarse al participar en redes para la innovación (Bruton y Rubanik, 2002). Por lo tanto, este tipo de colaboración es especialmente relevante para las pymes (Arranz y Fdez-de-Arroyabe, 2008; Becker and Dietz, 2004), ya que, como se ha explicado, pueden suplir así la posible escasez de los recursos

necesarios para innovar. Por el contrario algunos autores constatan la poca proactividad de las pymes para interactuar con este tipo de socios (Cooke, Boekholt y Todtling, 2000) y que la cooperación con todos ellos es menor de lo que podría esperarse.

Por último, en el ámbito de la colaboración con el Gobierno e instituciones públicas, la gestión de la innovación con una Administración Pública puede ser un proceso difícil y complejo (Antolín-López, Martínez-del-Río, Céspedes-Lorente y Pérez-Valls, 2015), sobre todo para las pymes. Esta dificultad en el manejo de la burocracia pública (procedimientos administrativos, concurrencia competitiva, control del gasto, etcétera) puede desincentivar a la pequeña empresa, limitada de recursos y afectar negativamente a los resultados de la innovación y retrasar su desarrollo.

### 3. Datos, metodología y análisis

El presente artículo utiliza datos de la Encuesta sobre la Innovación Comunitaria (CIS) de Eurostat, basada en estadísticas sobre innovación que son parte de los datos estadísticos de ciencia y tecnología de la Unión Europea. Las encuestas se llevan a cabo con una frecuencia bianual y para este artículo se han utilizado datos comparables de España y UE de la CIS 2012 y la CIS 2004, que cubren los periodos de tres años de 2010-2012 y 2002-2004 respectivamente. En el análisis mantenemos la distribución por tamaño de empresas que recoge la encuesta, detallando la información en empresas pequeñas (10-49 empleados) medianas (50-249 empleados) y grandes (250 o más). La encuesta no recoge, pese a su interés, datos para las microempresas. ▷

**CUADRO 1  
EMPRESAS INNOVADORAS POR TAMAÑO**

ESPAÑA								
	2012				2004			
	10-49 empleados	50-249 empleados	250 o más empleados	Total	10-49 empleados	50-249 empleados	250 o más empleados	Total
Empresas con actividades innovadoras, número.....	17.650	5.164	1.345	24.159	21.893	4.996	1.228	28.117
Empresas con actividades innovadoras, % del total.....	29,0	55,7	78,2	33,6	32,3	43,8	66,0	34,7
Total empresas.....	60.817	9.264	1.720	71.801	67.695	11.403	1.860	80.958
Tamaño de la empresa, porcentaje del total empresa.....	84,7	12,9	2,4	100,0	83,6	14,1	2,3	100,0

UE-28								
	2012				2004			
	10-49 empleados	50-249 empleados	250 o más empleados	Total	10-49 empleados	50-249 empleados	250 o más empleados	Total
Empresas con actividades innovadoras, número.....	282.189	80.178	21.666	384.033	207.429	70.503	21.102	299.034
Empresas con actividades innovadoras, % del total.....	45,2	60,5	76,4	48,9	34,9	52,8	70,8	39,5
Total empresas.....	624.377	132.510	28.357	785.243	593.722	133.454	29.809	756.985
Tamaño de la empresa, porcentaje del total empresas).....	79,5	16,9	3,6	100,0	78,4	17,6	3,9	100,0

Fuente: elaboración propia sobre Community Innovation Survey (2004, 2012). Eurostat.

Como se muestra en el Cuadro 1, se parte de un universo muestral total de empresas de 71.801 en España en 2012, (80.958 en 2004). De dicho cuadro se pueden obtener ya los primeros resultados: en España se observa un deterioro de la actividad innovadora en la pequeña empresa y el porcentaje de empresas que innovan se reduce de 34,7 por 100 en 2004 a 33,6 por 100 en 2012. Esta reducción es especialmente acuciante en las empresas de tamaño menor, mientras que en las de mayor tamaño la actividad innovadora aumenta. Por otro lado, se observa el efecto contrario a nivel europeo, las empresas han aumentado su actividad innovadora, incluyendo las más pequeñas. Se observa, por tanto, que el efecto es especialmente grave en España por el deterioro ya citado frente a una mejora en el ámbito europeo.

En esta línea, Cotec (2013) señala también un dato preocupante: entre 2008 y 2010, el número de pymes que realizaban actividades innovadoras se redujo en un 33 por 100, mientras que el de las grandes solo cayó el 7 por 100. La caída del número de las que realizaban I+D interno fue del 34 y el 12 por 100, respectivamente. La principal dificultad que

alegan las pymes españolas para abordar actividades innovadoras es el coste, seguido por la percepción de que no es necesario innovar, las dificultades de acceso al mercado y, por último, la falta de conocimientos adecuados. El porcentaje de pymes que consideraban el coste una dificultad importante era el 34 por 100 en 2007 y subió al 45 por 100 en 2010.

En el Cuadro 2 se recogen datos sobre la cooperación para la innovación según el tipo de socio, calculado como el porcentaje de empresas que han cooperado para lograr innovar referido al universo de empresas innovadoras tanto en España como en Europa. En números totales, al analizar las empresas que realizan cooperación en innovación y comparar los períodos 2004 y 2012, las empresas españolas reducen la distancia con las empresas europeas, frente a una distancia de 7,3 puntos porcentuales, la brecha se reduce a 1,9 puntos porcentuales y destaca el aumento en la colaboración para innovación de las empresas de 10 a 49 empleados (del 14,5 al 23,4 por 100), incremento superior al de cualquier otro tipo de empresa, pero aún distante de la cooperación de la gran empresa española (54 por 100). ▷

**CUADRO 2**  
**INNOVACIÓN POR COOPERACIÓN SEGÚN EL TIPO DE SOCIO**  
 (Porcentaje)

Cooperación	2012								2004							
	Total		10-49 empleados		50-249 empleados		250 ó + empleados		Total		10-49 empleados		50-249 empleados		250 ó + empleados	
	UE 28	España	UE 28	España	UE 28	España	UE 28	España	UE 27	España	UE 27	España	UE 27	España	UE 27	España
Empresas que cooperan con otras empresas del mismo grupo	12,5	8,5	8,7	3,8	17,2	14,2	37,3	33,0	9,5	3,8	6,2	1,7	12,8	8,5	30,4	23,5
Empresas para las que cooperar con otras empresas del mismo grupo es el método más valorado		5,4		2,4		9,5		18,9		2,6		1,4		5,1		12,5
Empresas que cooperan con competidores u otras empresas del mismo sector	8,7	6,7	7,8	4,9	9,0	8,4	17,4	17,2	8,3	3,0	7,1	2,1		4,8		12,5
Empresas para las que cooperar con competidores u otras empresas del mismo sector es el método más valorado		2,0		1,8		2,0		3,0		1,4		1,3		1,8		3,2
Empresas que cooperan con clientes del sector privado		9,2		7,3		11,9		18,6								
Empresas para las que cooperar con clientes del sector privado es el método más valorado		3,3		2,9		4,0		4,0								
Empresas que cooperan con clientes del sector público		3,0		2,0		4,0		8,5								
Empresas para las que cooperar con clientes del sector público es el método más valorado		0,4		0,4		0,4		0,7								
Empresas que cooperan con proveedores de equipo, materiales, componentes o software	18,3	13,2	15,2	10,0	22,2	16,4	38,5	31,7	16,5	9,5	13,8	7,5	19,3	14,3	34,1	26,4
Empresas para las que cooperar con proveedores de equipo, materiales, componentes o software es el método más valorado		6,3		5,9		6,7		8,9		6,7		6,0		8,9		10,3
Empresas que cooperan con universidades u otras instituciones de educación superior	13,0	10,3	10,0	7,2	16,4	13,3	33,9	28,5	8,8	4,7	6,3	2,8	11,2	8,3		22,5
Empresas para las que cooperar con universidades u otras instituciones de educación superior es el método más valorado		4,2		3,5		5,2		7,3		2,0		1,4		3,5		5,5
Empresas que cooperan con el Gobierno, institutos de investigación públicos o privados	8,9	11,5		8,2	11,2	15,6	23,7	28,0								
Empresas para las que cooperar con el Gobierno, institutos de investigación públicos o privados es el método más valorado		5,5		4,4		7,6		8,4								
Empresas que cooperan con consultores o laboratorios comerciales	11,0	7,9	8,9	5,6	13,1	10,1	26,9	22,7								
Empresas para las que cooperar con consultores o laboratorios comerciales es el método más valorado		2,3		2,1		2,7		3,5								
Empresas que participan en cualquier tipo de cooperación	31,2	29,3	26,8	23,4	37,9	38,2	56,9	54,5	25,5	18,2	21,5	14,5	30,0	27,0	50,0	49,8
Empresas que participan en cualquier tipo de cooperación para la innovación con un socio en India o China		1,1		0,4		1,5		5,5								
Empresas que participan en cualquier tipo de cooperación para la innovación con un socio en países de la UE, EFTA o países candidatos UE (excepto socios nacionales)	13,0	8,0	9,6	4,3	17,0	12,3	36,0	28,1		4,3		2,2		8,8		23,3
Empresas que participan en cualquier tipo de cooperación para la innovación con un socio nacional	27,1	27,8	22,8	22,5	33,4	35,7	51,9	50,0		17,2		13,9		24,5		46,3
Empresas que participan en cualquier tipo de cooperación para la innovación con un socio en cualquier otro país excepto países UE, EFTA, o países candidatos UE, EEUU, China o India		29,0		23,2		37,9		53,6								
Empresas que participan en cualquier tipo de cooperación para la innovación con un socio en países de la UE, EFTA o países candidatos UE (Incluido socios nacionales)	4,6	1,9		1,1	5,4	2,5	11,8	6,8								
Empresas que participan en cualquier tipo de cooperación para la innovación con un socio en EEUU		2,0		0,9		2,7		9,1								

Las casillas en blanco corresponden a datos no disponibles.

**Fuente: elaboración propia sobre Community Innovation Survey (2004, 2012). Eurostat .**

La mejora del comportamiento cooperativo de las empresas españolas se concentra principalmente en el ámbito nacional, especialmente en la pequeña y mediana empresa, donde aumenta de forma destacada la cooperación para la innovación con socios nacionales (con aumentos porcentuales de alrededor de 10 puntos).

A continuación analizaremos en detalle la evolución de la innovación por tipo de socio con el que se coopera.

En la cooperación con otras empresas en el grupo, a nivel europeo se percibe un aumento de 3 puntos porcentuales, desde el 9,5 por 100 en el 2004 hasta un 12,5 por 100 en el 2012 y en España se produce también un ▷

aumento aún más significativo de 4,7 puntos porcentuales (de 3,8 por 100 en el 2004 a 8,5 por 100 en el 2012); pese a este aumento positivo superior a la media europea se constata que la situación en España sigue siendo peor a la europea, 4 puntos porcentuales por debajo.

Respecto a la cooperación con competidores, en la evolución del 2004 al 2012, a nivel europeo se observa una mejora poco apreciable de 8,3 a 8,7 por 100, frente a una notoria mejoría a nivel español del 3 al 6,7 por 100. Si analizamos la evolución según el tamaño de las empresas, España se coloca a nivel europeo, con una evolución muy destacada, excepto las pymes que aun mejorando (del 2,1 al 4,9 por 100) permanecen lejos de la media europea que alcanza el 7,8 por 100.

Si se analiza la cooperación con clientes del sector público, a pesar de la falta de datos disponibles para Europa y para el período 2004, la información existente para 2012 nos muestra una mayor colaboración de las empresas grandes con el sector público en España. Además, en términos absolutos, los niveles son todavía muy bajos, comparado con la colaboración con las empresas del sector privado. Asimismo, en la cooperación con proveedores se aprecian pequeñas mejorías en todos los tipos de empresa tanto a nivel europeo como español, si bien, los resultados españoles están por debajo de los europeos.

Se observa, en la cooperación con universidades e instituciones de educación superior, un mayor crecimiento en España, del 4,7 al 10,3 por 100, que a nivel europeo, del 8,8 al 13 por 100. Por tipos de empresa, también se detectan crecimientos relevantes alrededor de 5 puntos porcentuales. Especialmente llamativo es el caso de las pequeñas empresas por su pobre punto de partida, un 2,8 por 100 en el

2004 y alcanzado el 7,2 por 100 en el 2012. No obstante, la colaboración de las pequeñas empresas con la universidad e instituciones dista mucho de alcanzar los niveles de la gran empresa.

Los escasos datos disponibles sobre la colaboración con el Gobierno e institutos de investigación permiten, al menos, concluir que España está por encima del nivel europeo en este ámbito de colaboración; especialmente las empresas grandes.

Por último, la colaboración de las empresas españolas con socios de la EU y EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio, por sus siglas en inglés) muestra una cierta mejoría que se concentra especialmente en las empresas grandes.

#### 4. Conclusiones

Como ya se ha indicado, en España se constata un deterioro de la actividad innovadora en la pequeña empresa, cuando a nivel europeo las empresas han aumentado su actividad innovadora, incluyendo las más pequeñas.

Por el contrario, se observa una general mejora en la cooperación para la innovación desde el 2004 a 2012 tanto a nivel europeo como español, siendo reseñable la mejora de la pequeña y mediana empresa. Si bien la brecha entre pequeña empresa y gran empresa se reduce, la gran empresa sigue duplicando a la pequeña en cooperación para la innovación. La pequeña empresa colabora principalmente con socios nacionales, y en menor medida europeos. La colaboración para la innovación con socios fuera de este entorno (por ejemplo, Estados Unidos o China) es prácticamente irrelevante.

En este sentido, es especialmente reseñable el buen comportamiento y evolución de la ▷



colaboración con competidores en el caso español con resultados mejores que la media europea, que permanece prácticamente inalterada. Este resultado es atribuible especialmente a las empresas de medio y gran tamaño; las empresas de tamaño pequeño todavía no alcanzan la media europea. En cambio, en España, resulta destacable que frente al aumento de la colaboración con competidores se produce una disminución en el valor percibido de la colaboración con proveedores. Este hecho podría denotar un cambio hacia formas de innovación basadas en la coopección y, en cualquier caso, podría mostrar una sofisticación en el establecimiento de relaciones de colaboración para la innovación buscando una aportación de valor real (por ejemplo de conocimiento) a pesar de las dificultades que puede entrañar. Este resultado es muy destacado y merecerá ser analizado en mayor profundidad en futuros trabajos y líneas de investigación.

En el ámbito de la colaboración con clientes del sector público, en España, queda un largo camino por recorrer en el impulso y en la obtención de resultados en la colaboración para innovación con clientes del sector público y especialmente cuando se trata de pequeña empresa. La colaboración con el Gobierno y los institutos de investigación es mejor que en Europa pero la pequeña empresa sigue estando muy por debajo de la gran empresa en este tipo de colaboración. Este hecho pudiera significar un resultado exitoso de las actividades de colaboración e impulso desde la Administración Pública española, y abre nuevas vías de investigación para trabajos futuros.

En España crece más que en Europa la colaboración con universidades e instituciones de educación superior, aproximándose así al nivel europeo. Pero aún existe una gran distancia

entre la pequeña empresa y la grande en este ámbito de colaboración. Desafortunadamente, se observa que a lo largo de las oleadas de la encuesta CIS, pierde relevancia el interés de la encuesta por constatar el valor que las empresas otorgan a la universidad como fuente de información relevante, habiendo sido eliminada esta cuestión en la encuesta de 2012. Revertir esta situación y seguir investigando sobre las relaciones de colaboración entre la empresa y la universidad constituye otra línea de trabajo e investigación futura de suma importancia.

En general la empresa española debe recorrer un importante camino hasta alcanzar los niveles europeos en el desarrollo de procesos innovadores. Asimismo, esta brecha también existe en la capacidad de innovar en cooperación con empresas e instituciones, tanto en productos como en procesos. El caso de la pyme es especialmente alarmante. En España, lamentablemente, las empresas otorgan escasa importancia a otras fuentes de información que no sean las de la propia empresa. Porcentajes superiores al 40 por 100 de las empresas encuestadas no utilizan como fuentes de información relevante la de los propios competidores, ferias, congresos u otras empresas de su sector. Establecer mecanismos para conseguir que este tipo de fuentes impacten la innovación de las empresas y se valoren como tales, es un reto que se debe abordar.

## BIBLIOGRAFÍA

- [1] ACS, Z. y AUDRETSCH, D. (1990). *Innovation and Small Firms*. Cambridge: MIT Press.
- [2] ADOBOR, H. (2005). «Trust as sense making: The micro dynamics of trust in inter firm alliances». *Journal of Business Research*, vol. 58, nº 3, pp. 330-337. ▷

- [3] AKGÜN, A. E.; KESKIN, H.; BYRNE, J. C. y AREN, S. (2007). "Emotional and learning capability and their impact on product innovativeness and firm performance". *Technovation*, vol. 27, nº 9, pp. 501-513.
- [4] ANTOLIN-LOPEZ, R.; MARTINEZ-DEL-RIO, J.; CESPEDES-LORENTE, J. J. y PEREZ-VALLS, M. (2015). «The choice of suitable cooperation partners for product innovation: Differences between new ventures and established companies». *European Management Journal*, vol. 33, nº 6, pp. 472-484.
- [5] ARRANZ, N. y FDEZ-DE-ARROYABE, J. C. (2008). «The choice of partners in R&D cooperation: an empirical analysis of Spanish firms». *Technovation*, vol. 28, nº1, pp. 88-100.
- [6] BECKER, W. y DIETZ, J. (2004). «R&D cooperation and innovation activities of firms evidence for the German manufacturing industry». *Research Policy*, vol. 33, nº 2, pp. 209-223.
- [7] BOUGRAIN, F. y HAUDEVILLE, B. (2002). "Innovation, collaboration and SMEs internal research capacities". *Research Policy*, nº 31, pp. 735-747.
- [8] BRANDENBURGER, A. M. y NALEBUFF, B. J. (1996). *Co-opetition*. Nueva York: Currency/Doubleday.
- [9] BRUTON, G. D. y RUBANIK, Y. (2002). «Resources of the firm, Russian high-technology startups, and firm growth». *Journal of Business Venturing*, vol. 17, nº6, pp. 553-566.
- [10] CAMAGNI, R. (1991). *Innovation Networks*. Londres: Belhaven Press.
- [11] CHARAN, R. y LAFLEY, A. G. (2008). *Why innovation matters*. Fast Company, 30.
- [12] CHESBROUGH, H. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Press.
- [13] COOKE, P.; BOEKHOLT, P. y TODTLING, F. (2000). *The Governance of Innovation in Europe*. Londres: Pinter.
- [14] DARNALL, N.; HENRIQUES, I. y SADORSKY, P. (2010). «Adopting proactive environmental strategy: the influence of stakeholders and firm size». *J.Manag. Stud*, nº 4, pp. 1072-1094.
- [15] DICKSON, P.H.; WEAVER, K.M. y HOY, F. (2006). »Opportunism in the R&D alliances of SMES: the roles of the institutional environment and SME size». *Journal of Business Venturing*, vol. 21 , nº 4, pp. 487-513.
- [16] EDWARDS, T.; DELBRIDGE, R. y MUNDAY, M. (2005). "Understanding innovation in small and medium-sized enterprises: A process manifest". *Technovation* , nº 25, pp. 1119-1127.
- [17] ENRIGHT, M. J. y ROBERTS, B. H. (2001). «Regional clustering in Australia». *Australian Journal of Management*, nº 26 (1 Suppl), pp. 65-85.
- [18] FREEL, M.S. y HARRISON, R. T. (2006). «Innovation and cooperation in the small firm sector: evidence from Northern Britain». *Regional Studies*, nº40, pp. 289-305.
- [19] FUNDACIÓN COTEC (2013). *La innovación en las pymes españolas*.
- [20] HADJIMANOLIS, A. (1999). «Barriers to innovation for SMEs in a small less developed country (Cyprus)». *Technovation*, vol. 19, nº 9, pp. 561-570.
- [21] HAGEDOORN, J. (2002). «Inter-firm R&D partnerships: An overview of major trends and patterns since 1960». *Research Policy*, nº 31, pp. 477-492.
- [22] HEWITT-DUNDAS, N. (2006). «Resource and Capability Constraints to Innovation in Small and Large Plants». *Small Business Economics*, nº 26, pp. 257-277.
- [23] HUIZINGH, E.K.R.E. (2011). «Open innovation: state of the art and future perspectives». *Technovation*, nº 31, pp. 2-9.
- [24] ITURRIOZ, C.; ARAGÓN, C. y NARVAIZA, L. (2015). «How to foster shared innovation within SMEs' networks». *European Management Journal*, vol. 33, nº 2, pp. 104-115.
- [25] KAMALIAN, A. R. ; RASHKI, M. ; HEMMAT, Z. y JOLFAIE, S. A. (2015). «Cooperation Networks and Innovation Performance of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)». *Int. Journal of Management, Accounting and Economics*, vol. 2, nº 3, pp. 233-242.
- [26] KANG, K. H. y KANG, J. (2010). «Does partner type matter in R&D collaboration for product innovation?». *Technology Analysis & Strategic Management*, vol. 22, nº 8, pp. 945-959.
- [27] KLEWITZ, J. y HANSEN, E. G. (2014). «Sustainability-oriented innovation of SMEs: a systematic review». *Journal of Cleaner Production*, nº 65, pp. 57-75. ▷

- [28] KNOKE, D. y KUKLINSKI, J. (1983). *Network Analysis*. Los Angeles: Sage.
- [29] LASAGNI, A. (2012). "How can external relationships enhance innovation in SMEs? New evidence for Europe". *Journal of Small Business Management*, vol. 50, nº 2, pp. 310-339.
- [30] LAVIE, D. (2007). «Alliance portfolios and firm performance: A study of value creation and appropriation in the U.S. software industry». *Strat. Manag. Journal*, nº 28, pp. 1187-1212.
- [31] LEE, S.; PARK, G.; YOON, B. y PARK, J. (2010). «Open innovation in SMEs: An intermediated network model». *Research Policy*, nº 39, pp. 290-300.
- [32] LIPPARINI, A. y SOBRERO, M. (1994). «The glue and the pieces: entrepreneurship and innovation in small firm networks». *Journal of Business Venturing*, nº 9, pp. 125-140.
- [33] MAILLAT, D. (1995). «Territorial dynamic, innovative milieus and regional policy». *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 7, nº 2, pp. 157-165.
- [34] MOYA, M. M.; ALEMÁN, J. L. M. y DE LEMA, D. G. P. (2011). «La innovación en las pymes españolas: un estudio exploratorio». *ICE, Revista de economía*, nº 860, pp. 99-114.
- [35] NAVÍO, J. (2015). «Las pymes y la nueva industrialización». *BIT*, nº 199, pp. 37-40.
- [36] NIETO, M. J. y SANTAMARIA, L. (2010). «Technological collaboration: Bridging the innovation gap between small and large firms». *Journal of Small Business Management*, vol. 48, nº 1, pp. 44-69.
- [37] NOCI, G. Y VERGANTI, R. (1999). «Managing 'green' product innovation in small firms». *R&D Manag.* nº 29, pp. 3-15.
- [38] NOOTEBOOM, B. (1994). «Innovation and diffusion in small firms: Theory and evidence». *Small Business Economics*, nº 6, pp. 327-347.
- [39] PARKHE, A. (1993). «Strategic alliance structuring, a game theoretic and transaction cost examination of inter firm cooperation». *The Academy of Manag. Journal*, nº 36, pp. 794-829.
- [40] PITTAWAY, L.; ROBERTSON, M.; MUNIR, K. A.; DENYER, D. y NEELY, A. (2004). «Networking and innovation: a systematic review of the evidence». *International Journal Management Reviews*, vol. 5/6, pp. 137-168.
- [41] QUINTANA-GARCIA, C. y BENAVIDES VELASCO, C.A. (2004). «Cooperation, competition and innovative behaviour: a panel data of European dedicated biotechnology firms». *Technovation*, nº 24, pp. 927-938.
- [42] ROGERS, M. (2004). «Networks, firm size and innovation». *Small Business Economics*, nº 22, pp. 141-153.
- [43] ROTHWELL, R. y DODGSON, M. (1994). «Innovation and size of firm», in Dodgson M. and R. Rothwell (eds.), *The Handbook of Industrial Innovation*. E. Elgar: Aldershot Hants.
- [44] SCHALTEGGER, S. y WAGNER, M. (2011). «Sustainable entrepreneurship and sustainability innovation: categories and interactions». *Bus. Strat. Environ.* nº 20, pp. 222-237.
- [45] TAMAYO, J. A.; ROMERO, J. E.; GAMERO, J. Y MARTÍNEZ-ROMÁN, J. (2015). «Do Innovation and Cooperation Influence SMEs' Competitiveness? Evidence from the Andalusian Metal-Mechanic Sector». *Innovar*, vol. 25, nº 55, pp. 101-115.
- [46] TIDD, J.; BESSANT, J. Y PAVITT, K. (2005). *Managing innovation: Integrating technological, market and organizational change*. West Sussex: John Wiley & Sons.
- [47] THORPE, R.; HOLT, R.; MCPHERSON, A. y PITTAWAY, L. (2005). «Using knowledge within small and medium-sized firms». *International Journal Management Reviews*, vol. 7, pp. 257-281.
- [48] VANHAVERBEKE, W. y CLOODT, M. (2006). «Open innovation in value networks». En: Chesbrough, H., Vanhaverbeke, W. y West, J. (Eds.). *Open Innovation: Researching a New Paradigm*, 258-281. Oxford: Oxford University Press.
- [49] WASSMER, U. (2010). «Alliance portfolio: A review and research agenda». *Journal of Management*, vol. 36, nº 1, pp. 141-171.
- [50] WINCH, G. W. y BIANCHI, C. (2006). «Drivers and dynamic processes for SMEs going global». *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 13, nº 1, pp. 73-88.
- [51] Zeng, S. X.; Xie, X. M. y Tam, C. M. (2010). «Relationship between cooperation networks and innovation performance of SMEs». *Technovation*, vol. 30, nº 3, pp. 181-194.



*David de Matías Batalla\**

## EL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL RESISTE A LA CRISIS ECONÓMICA

### La pyme como factor clave para la recuperación

A pesar de la crisis de 2008 y del debilitamiento de la demanda nacional, la evolución del PIB español durante los últimos años refleja la importancia que han tenido las exportaciones, las cuales han sostenido el crecimiento del mismo tras la crisis y se identifican como el impulsor de la economía española actual. Prueba de ello son los incrementos de actividad industrial por medio de exportaciones en los sectores de bienes de equipo, el automóvil y la alimentación. Este aumento de las exportaciones por parte de las pequeñas y medianas empresas se sostiene al mejorar la competitividad internacional de las mismas, gracias a una serie de factores que han influido de manera positiva, como son la existencia de un mercado laboral más flexible o los menores índices de precios industriales. Estos datos prueban que la recuperación y crecimiento de la economía española se deben basar en la pyme y en estrategias para su internacionalización, que conlleve, a su vez, un aumento de creación de empleo, mayor confianza del consumidor nacional y, por ello, mayor consumo interno.

**Palabras clave:** sector exterior, exportaciones, pymes, internacionalización, competitividad.

**Clasificación JEL:** F10, F40, L10.

#### 1. Introducción

El proceso de apertura internacional, acompañada por la continua senda de la liberalización y la integración económica supranacional, que ha vivido España desde su entrada a la Comunidad Económica Europea le ha permitido avanzar en su transformación económica y productiva que, a nivel comercial, le ha dejado crecer en ciclos económicos positivos

y recuperarse de la última crisis que ha vivido que comenzó en 2008. Una de las consecuencias de la incorporación de España a la integración económica fue la supresión de barreras a la circulación de mercancías, circunstancia que le ha servido para intensificar sus exportaciones a los países europeos, que son los mayores receptores tanto de exportaciones como de inversiones directas extranjeras españolas. Estas relaciones comerciales han fortalecido los lazos de unión con sus vecinos europeos lo que le ha permitido superar la crisis mediante un crecimiento del PIB basado ▷

\* Universidad de Alcalá (Madrid).

Versión de julio de 2016.

en las exportaciones, cuando la demanda interna era débil, reduciendo a su vez de manera continua el déficit comercial de la balanza de pagos.

Dentro de esta senda positiva del sector exterior español, ha habido dos actores principales: las instituciones y las empresas. En primer lugar, las instituciones han dotado de una serie de herramientas e instrumentos a la economía de libre mercado para que las empresas y la ciudadanía progresaran, mientras que las empresas han acumulado y combinado diferentes factores de producción de manera eficiente. De manera adicional, ambos han fortalecido y expandido a nivel mundial la marca España. Las instituciones españolas han hecho que la economía española se abra al mundo y sea partícipe de la integración económica que se viene viviendo desde la segunda mitad del siglo xx, con la integración de España a la CEE, la UE, la eurozona, la OMC o el FMI. Además se están llevando a cabo una serie de planes de internacionalización y apoyo a las empresas por parte de las instituciones españolas con el objetivo de ganar en competitividad y abrir mercado en otros países. Por su parte, las empresas, y en especial las pymes, están en plena transformación de la economía tradicional a la economía digital, sufriendo financieramente los estragos de la crisis, pero con capacidad para competir y prosperar en los mercados en base a una serie de ventajas competitivas que deben de explotar a nivel internacional. En un mundo tan globalizado, con una buena imagen de la marca España y con una demanda nacional débil, la internacionalización de las empresas se antoja clave para mantener el ritmo de crecimiento tras la crisis económica, y si las exportaciones han permitido tener tasas positivas de crecimiento en la crisis, ¿por qué no basar en ellas la recuperación?

## 2. Marco teórico del comercio internacional y de la internacionalización de la empresa

### 2.1. Teorías de internacionalización

De manera generalizada, la internacionalización de la economía de un país está ligada a la internacionalización de sus empresas y ésta, a su vez, tiene sus orígenes en los estudios clásicos sobre comercio internacional iniciados por Adam Smith (1776). La escuela clásica explica que el comercio internacional influye en las empresas de un país al especializarse en la producción de bienes y servicios con menores costes de producción, promoviendo por tanto la especialización y la división del trabajo, con lo que se obtienen mejoras en la productividad. El economista británico además sostuvo en sus planteamientos que la especialización del trabajo se basaba en la teoría de la ventaja absoluta, reconociendo que dado que los recursos son escasos se debe establecer un sistema eficiente de distribución entre las distintas naciones.

Partiendo de tales planteamientos, cada país debería producir y exportar aquellos productos en los que obtenga una ventaja absoluta al ser más eficiente a la hora de producirlos, e importar los productos en los que no pudiera conseguir altos niveles de eficiencia productiva, en base a la abundancia o escasez de los mismos en cada nación.

Esto explica la dinámica de que aquellos países, en donde la mano de obra es barata, exportan en mayor medida bienes intensivos en trabajo que aquellos países con superiores costes laborales, siendo objetivo de las exportaciones países intensivos en capital. Esta tendencia se repite en la dirección opuesta, es decir, aquellos países en donde resulta más barato el capital exportan sus bienes y servicios ▷

hacia los países que son intensivos en mano de obra. Por su parte, David Ricardo (1817) tomando como referencia el modelo clásico agregó al mismo el principio de la ventaja comparativa, evidenciando que las ventajas absolutas basadas en costes no es una única condición necesaria para lograr una ventaja respecto a otro país y obtener beneficios del comercio internacional. Es decir, para que dos países obtuvieran beneficios derivados de la actividad comercial internacional sólo deberían conseguir una posición comparativamente ventajosa respecto al otro, siempre en sus costes relativos para dos o más productos. A pesar de todos los planteamientos aportados por ambos autores, no fue hasta la segunda mitad de la década del siglo XIX cuando John Stuart Mill (1863) analizó las fuerzas que explican los términos de la relación comercial entre dos países en base a dos productos. Observando el flujo de exportaciones, Mill determinó que las mismas varían con los términos del propio intercambio, aportando además que la disposición de cada país para realizar exportaciones dependía directamente de la cantidad de importaciones que obtuviese como compensación. Con todo ello, el propio Mill afirmó, además, que la tasa de intercambio de equilibrio internacional es aquella que iguala «la demanda recíproca» por cada bien en cada país (Cardozo *et al.*, 2010).

La teoría del comercio internacional planteada desde las perspectivas de la ventaja absoluta y comparativa no es válida para explicar el comportamiento de la inversión directa extranjera, ya que bajo los supuestos de mercados perfectamente competitivos, sin fallos y con rendimientos constantes a escala, la posibilidad de obtener incrementos en los beneficios por aumentos en la producción desaparecería al no existir oportunidades de mejora de eficiencia. Con el fin de resolver las limitaciones

intrínsecas del modelo clásico del comercio internacional, Marshall (1879) y Edgeworth (1894a, 1894b, 1894c) establecieron las bases para que posteriormente Leontief (1933), Lerner (1932, 1934), Haberler (1936) y Meade (1952) reformularan en términos de costes de oportunidad tal modelo en base a las ventajas comparativas. Los modelos clásicos de comercio internacional, a pesar de sus buenos fundamentos teóricos, se caracterizan por dotar de una absoluta inmovilidad a los factores productivos, ya que solo tienen en cuenta la exportación y no consideran la implantación de una empresa fuera de las fronteras nacionales mediante centros de producción o filiales comerciales, por lo que no son válidos para explicar los flujos de inversión directa. Ante esta circunstancia, Heckscher (1919) y Ohlin (1933) desarrollaron el modelo que lleva su nombre (H-O), que establece un patrón del comercio internacional en base a dotaciones relativas de factores, ofreciendo la primera explicación teórica del desplazamiento (indirecto) internacional del capital de los países con grandes acumulaciones de capital hacia los países con abundante mano de obra.

Tras los estudios comenzados por Heckscher tuvieron lugar otros nuevos que tratan de explicar el comercio internacional, destacando la aproximación de los mercantilistas. De acuerdo con esta perspectiva en palabras de French-Davis (1979) «una nación se beneficia con el comercio internacional sólo cuando tiene un saldo favorable en su balanza comercial». Esto quiere decir que para que un país obtenga beneficios de la relación comercial con otros países, las exportaciones realizadas deben de ser mayores a las importaciones. Tal visión de la actividad comercial internacional genera una serie de estrategias comerciales que no benefician a la libre práctica del ▷

comercio, como por ejemplo las prácticas proteccionistas con el fin de limitar o disminuir las importaciones y los subsidios a las exportaciones. Al mismo tiempo, se intensifican los impuestos sobre la importación y se limitan las exportaciones de materias primas, estimulando por el contrario la exportación de bienes ya terminados con mayor valor relativo que las materias primas, concentrando de esta manera las importaciones en materias primas de bajo valor con el fin de proveer el desarrollo industrial del país.

## **2.2. La producción nacional, competitividad y demanda exterior**

Si nos atenemos a las declaraciones de la FAO (2000), el comercio entre países es beneficioso siempre y cuando se aproveche de la mejor manera, permitiendo a todos los países explotar sus ventajas comparativas, alcanzando las mayores economías de escala posibles con el objetivo de fortalecer su competencia internacional, lo que originará una producción de bienes más variados y unos mercados internacionales más estables.

Por lo tanto, para que un país pueda competir a nivel internacional e intercambiar productos con otros países debe de tener, mantener, fortalecer y explotar una ventaja competitiva. Con ello hará que aumente su flujo de exportaciones influyendo positivamente en su balanza de pagos y en su tasa de apertura. Entonces, el concepto de competitividad se antoja primordial para que un país fortalezca su economía nacional, potencie la demanda externa y se posicione económicamente en un buen lugar a nivel mundial. De acuerdo con la OCDE (2009), «la competitividad de un país es el grado en el que una nación puede, bajo libre comercio y condiciones justas de mercado,

producir bienes y servicios que cubran las exigencias de los mercados, a la vez de mantener y expandir los ingresos reales de su población en el largo plazo». Para lograr tener un alto nivel de competitividad, hay dos grandes actores que influyen directamente e indirectamente sobre la economía de un país y su competitividad: las instituciones (públicas y privadas) y las empresas. Las primeras deben de dotar de herramientas suficientes para promover el dinamismo, el libre comercio y la competitividad en la economía mientras que los segundos son quienes utilizan y combinan los diferentes factores de producción para producir sus productos u ofrecer sus servicios de la manera más eficiente y competitiva posible.

Desde hace dos décadas, el papel de las instituciones en la estructura económica mundial ha ido creciendo en importancia, hasta tal punto en que los flujos de inversión directa extranjera han cambiado de destino, siendo ahora las economías emergentes el principal objetivo de las empresas gracias, entre otras cosas, al papel de las instituciones de tales países. North (1990) define a las instituciones como «las reglas de juego de una sociedad, o de manera más precisa y formal, las restricciones humanamente concebidas que dan forma a la interacción humana». A pesar de ser el autor más reconocido en el campo institucional, su definición, por pobre, no ha sido mundialmente aceptada, habiendo otras definiciones más adecuadas como la de Williamson (2000), que define a las instituciones como «entidades organizadas, procesos decisivos y estructuras reguladoras». Las instituciones, pues, deben de influir de manera positiva a la producción de país y a las variables que influyen sobre la misma, pudiendo definir la producción nacional como:

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad \triangleright$$



donde  $C$  es el consumo,  $I$  la inversión,  $G$  el gasto público,  $X$  las exportaciones y  $M$  las importaciones. Las instituciones deben influir para que el PIB se vea incrementado año a año, dotando de medios para que el consumo o la inversión nacional crezca, aumente el gasto público o se estimule el sector exterior. Ante una situación como la que acontece en la economía española, con una efímera demanda nacional, con escasa inversión y con recortes en el gasto público para rebajar el déficit, las exportaciones se erigen como el principal pilar de crecimiento de la producción nacional. El desarrollo económico de un país no se basa solo en el crecimiento, sino que existen otros factores cuantitativos y cualitativos a los que hay que recurrir para explicar completamente por qué un país se desarrolla. En este sentido, Blanchard (2000), que desarrolla sus estudios en base a los modelos de crecimiento keynesianos (Harrod, 1919; Domar, 1947; Solow, 1956, 1957), diferencia entre la teoría del desarrollo económico y la teoría del crecimiento económico, incorporando en su Economía de Desarrollo a las instituciones en una definición de tecnología en sentido amplio. La consideración de diferentes factores llevó, con el paso del tiempo, a modelos de crecimiento endógenos, en línea de los estudios neoclásicos llevados a cabo por Schumpeter (1934), Romer (1986) y Lucas (1988), obteniendo un modelo del tipo:

$$Y = F(K, L, N, H, A)$$

donde  $Y$  representa la producción,  $K$  al capital,  $L$  a la fuerza del trabajo,  $N$  a la tierra,  $H$  al capital humano y  $A$  a la tecnología como residuo de Solow. Este modelo endógeno se ha completado con el paso del tiempo gracias a las aportaciones llevadas a cabo por los teóricos del campo de la Economía Institucional (North, 1990; Polanyi, 2002; Pyka, 2007),

resaltando la importancia de las instituciones en materia de derechos de propiedad, respeto contractual, realización de tratados comerciales... que influyen directamente en el desarrollo y crecimiento económico. Considerando el importante papel que juegan las instituciones, la función de producción finalmente será:

$$Y = F(K, L, N, H, A, Q_n)$$

donde  $Q_n$  recoge todos los factores institucionales.

### 3. Consideraciones generales del sector exterior español

España, dentro del contexto internacional globalizador e integrador a nivel económico, no ha sido un actor pasivo en tales procesos sino que ha tenido un papel clave y cada vez más importante a nivel mundial, tanto en los mercados de mercancías como en los financieros. En 2015 se cumplieron treinta años de la firma del Tratado de Adhesión a la entonces Comunidad Europea, lo que ha generado que la economía española sea más moderna. La participación de España en la CE conllevó, años más tarde, la inclusión de España en la Unión Europea y en la zona euro, jugando un papel clave en la integración europea y afectando positivamente a su sector exterior. Hoy por hoy, la UE es el marco de desarrollo político y económico de España, asumiendo ésta todas sus responsabilidades e impulsando una unión cada vez más eficaz, más democrática, más próxima a los ciudadanos y con la capacidad de respuesta a los retos y necesidades del nuevo siglo.

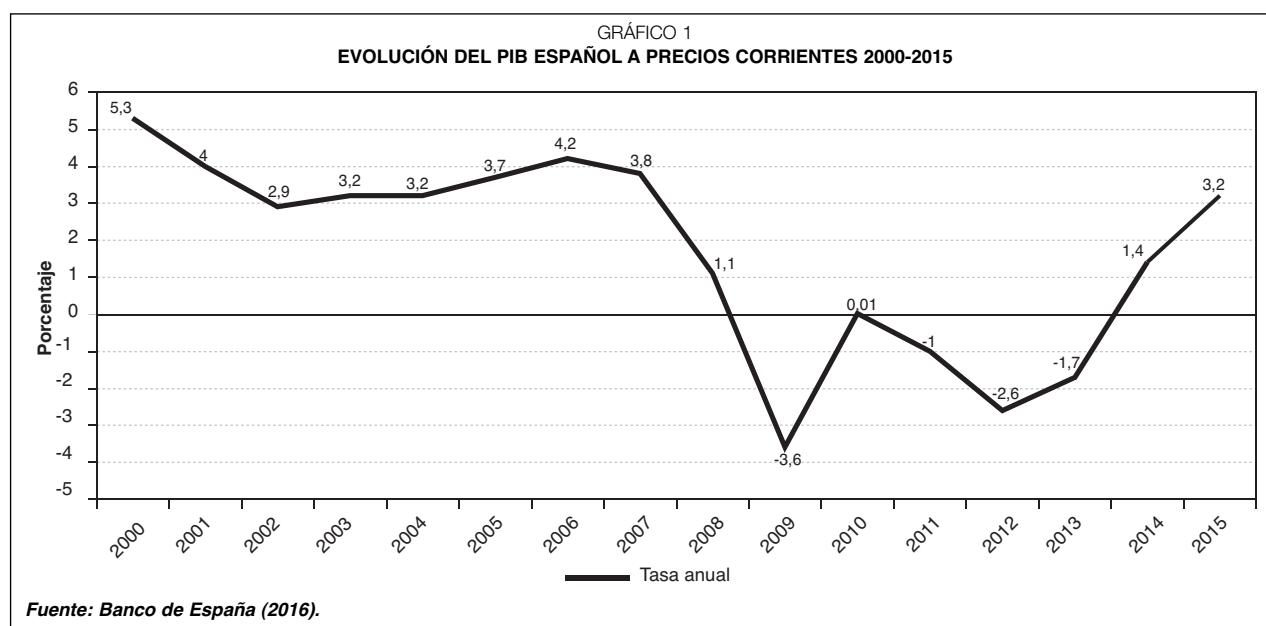
La entrada de España en el marco de la Unión Europea ha supuesto que la economía española sufra una profunda transformación sin precedentes. El PIB español se ha duplicado ▷

(en precios de mercado) gracias a la adhesión a la Unión Europea, alcanzando los 1.041.160 millones de euros en 2015. A lo largo de estas tres décadas de pertenencia, España ha recortado las distancias con respecto a los integrantes de la UE más avanzados en cuanto al PIB, pasando de una equivalencia del 72 por 100 de la media de la UE a situarse en torno al 94 por 100 en 2014. Desde 1986, España ha visto cómo su volumen de exportaciones se multiplicaba por 8, mientras que el volumen de importaciones lo hacía por 7, situación que no se hubiese producido si no existiera un mercado común libre de barreras comerciales. A día de hoy, según la Comisión Europea, casi el 75 por 100 del comercio internacional en el que participa España tiene lugar con países pertenecientes a la UE, destacando las relaciones comerciales con Francia (16,59 por 100), Alemania (10,97 por 100), Portugal (7,78 por 100), Italia (7,43 por 100) y Reino Unido (7,27 por 100), siendo el hortofrutícola, los bienes de equipo, el químico y automovilístico los sectores más importantes.

A pesar de que los países pertenecientes a la UE son el principal destino de las exportaciones españolas, la realidad es que Europa se encuentra en una fase de estancamiento económico con bajas expectativas de crecimiento, por lo que España debe de mirar más allá de las fronteras comunitarias si desea afianzar la senda de crecimiento económico. Según datos de la Comisión Europea, hasta 2030, el 90 por 100 de la demanda mundial de bienes y servicios se producirá fuera del ámbito de la Unión Europea, por lo que se deben de potenciar los acuerdos comerciales con terceros países del resto del mundo. En línea a esta tendencia, actualmente se está negociando entre la Unión Europea y los Estados Unidos un acuerdo de libre comercio, que tiene como

objetivo facilitar la entrada de productos europeos de manera más sencilla en EEUU, de lo que por supuesto la economía española y sus empresas se beneficiarán. El llamado Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP) beneficiará comercialmente a España dado que actualmente es el primer mercado de exportación fuera de la UE, superando los 20.000 millones de euros en flujos comerciales. Este acuerdo podrá impulsar las exportaciones de numerosas pymes españolas que podrían ser las mayores beneficiadas del acuerdo comercial, sobre todo las pertenecientes a los siguientes sectores industriales: alimentación, bebidas, servicios técnicos, textil, calzado y cuero. No obstante, a pesar de lo avanzado de las negociaciones, el conocido como Brexit (salida del Reino Unido de la Unión Europea) podría retrasar la firma del acuerdo.

Aparte de este futuro acuerdo bilateral, España tiene firmado multitud de acuerdos comerciales bilaterales con numerosos países con el fin de comenzar, potenciar y afianzar su sector exterior. Así, para aumentar sus exportaciones y su desarrollo económico, España forma parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC), institución que marca la base del sistema multilateral del comercio. Esta institución es la principal plataforma para el desarrollo de las relaciones comerciales, garantizando un sistema comercial multilateral equitativo, estable y abierto mediante la promulgación de reglas. Dentro del marco que establece la OMC, España ha desarrollado una estrategia comercial firmando acuerdos comerciales con países pertenecientes a diferentes regiones y que involucran diferentes sectores de la actividad comercial. A lo largo de las últimas décadas, España ha suscrito acuerdos comerciales de manera individual y como país miembro de la UE con países o ▷



regiones del mundo, destacando con países de NAFTA, Mercosur, China y Japón.

#### 4. Evolución y situación de la economía española

Desde el inicio de la última crisis económica en 2008 España se encuentra inmersa en un profundo proceso de ajuste y corrección de los amplios desequilibrios generados durante el ciclo económico expansivo comenzado a mediados de la década de los noventa del siglo anterior. Tales circunstancias han desencadenado una crisis más severa y profunda en términos de PIB y demanda nacional en comparación con los países vecinos europeos. A pesar de ello, el PIB ha registrado un crecimiento encadenado en los últimos tres años, estabilizándose en el segundo semestre de 2015 y cerrando tal año con un crecimiento del 3,2 por 100 según datos de la estadística nacional (INE). Desde el inicio de la zona euro y la entrada en vigor de la zona euro, España ha mantenido tasas de crecimiento por encima de la media, lo que le ha permitido

converger con los países más desarrollados y potentes económicamente de una forma jamás imaginada.

El crecimiento del PIB por encima del 3 por 100 durante los primeros siete años de la anterior década permitió un crecimiento económico que aupó a España a formar parte de las economías más desarrolladas del mundo y a plantearse el formar parte del G-8. Tal evolución, inducida o no por una economía artificial, llegó a su fin en 2008 con el inicio de la crisis, reduciendo su crecimiento hasta el 1,1 por 100, y dando lugar desde 2009 hasta 2013 a tasas de crecimiento negativo. Desde 2014 España viene creciendo con tasas positivas, espoleada por la demanda externa vía exportaciones, la disminución de los precios del petróleo y una favorable política monetaria.

A pesar de lo anterior, actualmente nos encontramos en un escenario caracterizado por la incertidumbre política española que no hace sino generar inseguridad en los mercados y ralentizar el crecimiento económico, condicionado en 2015 y 2016 por las bajas tasas de crecimiento de los principales importadores de productos españoles (Francia y Alemania). ▷

TABLA 1  
DEMANDA. VOLUMEN ENCADENADO REFERENCIA 2010. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL

	2014				2015				2016
	Tr I	Tr II	Tr III	Tr IV	Tr I	Tr II	Tr III	Tr IV	Tr I
<b>Producto interior bruto a precios de mercados.....</b>	<b>0,4</b>	<b>1,2</b>	<b>1,7</b>	<b>2,1</b>	<b>2,7</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,5</b>	<b>3,4</b>
Gasto en consumo final de los hogares.....	0,3	1,1	1,5	1,8	2,6	2,9	3,6	3,5	3,7
Gasto en consumo final de las ISFLSH.....	2,1	1,8	0,5	0,8	0,7	0,2	1,6	1,4	1,9
Gasto en consumo final de las AAPP.....	0,0	0,2	0,2	-0,5	1,5	2,5	3,0	3,7	2,6
Formación bruta de capital fijo.....	1,4	4,3	3,4	4,9	6,1	6,3	6,7	6,4	5,2
Activos fijos materiales.....	1,0	4,7	3,6	5,6	7,0	7,1	7,6	7,1	5,7
Construcción.....	-6,5	0,8	1,3	4,1	6,2	5,2	5,2	4,6	3,1
Bienes de equipo y activos cultivados.....	15,5	11,6	7,4	8,1	8,3	10,1	11,2	10,9	9,8
Productos de la propiedad intelectual.....	3,9	1,8	2,2	0,7	1,0	1,9	1,7	2,8	2,3
Var. exist. y adqui. menos cesiones de obj. valiosos (*).	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1	0,0	0,2	0,2	0,1
Demanda nacional (*).	0,7	1,8	1,8	2,0	3,1	3,4	4,1	4,1	3,8
Exportaciones de bienes y servicios.....	4,6	2,8	6,4	6,5	5,8	6,0	4,5	5,3	3,7
Importaciones de bienes y servicios.....	6,2	5,2	7,3	6,8	7,6	7,4	7,2	7,7	5,4

(\*) Aportación al crecimiento del PIB a precios de mercado.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016).

TABLA 2  
OFERTA. VOLUMEN ENCADENADO REFERENCIA 2010. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL

	2014				2015				2016
	Tr I	Tr II	Tr III	Tr IV	Tr I	Tr II	Tr III	Tr IV	Tr I
<b>Producto interior bruto a precios de mercados.....</b>	<b>0,4</b>	<b>1,2</b>	<b>1,7</b>	<b>2,1</b>	<b>2,7</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,5</b>	<b>3,4</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.....	3,2	-6,0	-2,9	-8,7	-4,0	2,0	3,7	6,2	5,5
Industria.....	-0,8	1,5	1,5	2,5	3,0	3,6	3,8	3,4	2,6
Industria manufacturera.....	1,6	2,4	2,2	2,6	2,8	3,8	4,3	4,1	4,3
Construcción.....	-7,3	-3,9	0,2	3,1	5,9	5,8	5,1	4,0	2,6
Servicios.....	1,3	1,8	2,1	2,5	2,7	3,0	3,3	3,4	3,5
Comercio, transporte y hostelería.....	2,5	3,1	3,3	4,0	4,1	4,6	5,1	5,3	5,0
Información y comunicaciones.....	4,4	4,3	5,0	5,0	4,4	5,0	5,0	4,6	6,1
Actividades financieras y de seguros.....	-1,8	-1,2	-0,6	-0,2	-2,3	-0,4	-1,1	0,2	2,2
Actividades inmobiliarias.....	1,1	1,2	1,3	1,1	1,0	0,9	0,7	0,8	0,9
Actividades profesionales.....	1,1	3,1	4,1	5,3	6,2	6,5	5,7	4,9	5,1
Administración pública, sanidad y educación.....	-0,5	-0,5	-0,5	-0,2	0,9	1,1	2,2	2,4	2,2
Actividades artísticas, recreativas y otros servicios.....	3,4	4,4	4,9	5,0	4,5	3,9	4,0	4,5	4,4
Impuestos netos sobre los productos.....	-0,4	0,8	1,3	1,7	2,3	2,6	2,7	3,6	3,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016).

No obstante, el PIB español ha crecido durante el primer trimestre en un 0,8 por 100 (tres décimas más que la media europea) propulsado por el consumo interno de las familias españolas con tasas comprendidas entre el 3 y 4 por 100, según datos proporcionados por BBVA Research. Las previsiones de crecimiento para este 2016 son ligeramente pesimistas en comparación con 2015 dado la ralentización de la demanda exterior y la incertidumbre de la situación política española, rebajando el Banco de

España las expectativas de crecimiento para este 2016 hasta el 2,7 por 100, mientras que para 2017 estima un crecimiento del 2,3 por 100, aunque deberá de ser revisado en caso de que el Brexit tenga lugar.

Como se ha comentado anteriormente, en los últimos trimestres ha sido la demanda interna nacional la que ha impulsado el crecimiento del PIB. Si atendemos a la contabilidad nacional, la formación bruta de capital fijo es la principal fuente de crecimiento de la ▷

producción nacional, experimentando en el primer trimestre de 2016 un crecimiento anual del 5,2 por 100, siendo la demanda de bienes de equipo y activos cultivados el principal componente. Por otro lado, y con tasas de crecimiento cada vez mayores desde 2014, el gasto en consumo final de los hogares españoles experimentó un crecimiento anual del 3,7 por 100, dos décimas más alto que el cierre de 2015.

También con un crecimiento del 3,7 por 100 se encuentra la demanda exterior de bienes y servicios, cuyo ritmo de crecimiento se desacelera fuertemente con respecto al trimestre anterior. Para finalizar, ha de observarse cómo el gasto en consumo final de las Administraciones Públicas crece a tasas positivas desde 2015 a pesar de presentar cierta desaceleración en 2016.

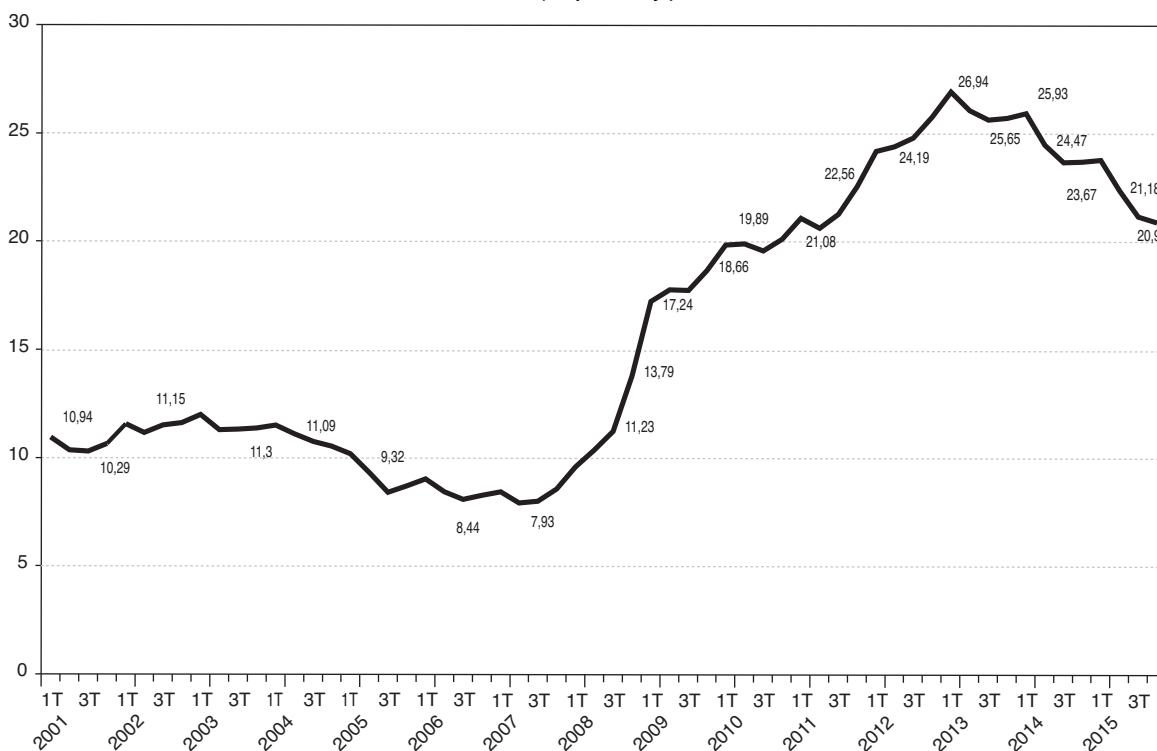
Por su parte, desde la óptica de la oferta a nivel agregado, el Gráfico 3 muestra que las ramas de los sectores primario y secundario presentan un crecimiento menor al obtenido en el último trimestre de 2015, mientras que los servicios han conseguido registrar un crecimiento superior en comparación con el cuarto trimestre de 2015. La aportación de valor añadido bruto de las actividades industriales en el primer trimestre de 2016 fue 0,8 puntos inferior que la registrada a finales de 2015, obteniendo una tasa de crecimiento del 2,6 por 100, la más baja desde finales de 2014. Por su parte, la construcción persiste en su continua desaceleración con un crecimiento de 2,6 por 100, lo que pone énfasis en el agotamiento de esta rama a pesar de los crecimientos obtenidos en 2015. Mientras que las ramas de actividad económica anteriores sufren desaceleraciones, el sector servicios aumenta su crecimiento en el comienzo de 2016; 0,1 puntos superior que al cierre de 2015 dado el

buen comportamiento de las actividades que integran esta rama. Además, a pesar de su baja contribución al PIB, las actividades de la rama primaria registran un crecimiento anual de 5,5 por 100 (frente al 6,2 por 100 del último trimestre de 2015), superior al resto de las ramas pero que de manera relativa tienen pocas consecuencias en la producción nacional.

Este incremento del PIB, como se comentaba anteriormente, viene empujado por la demanda de las familias españolas que proviene, a su vez, de un índice de confianza mayor por parte de la población española y de la entrada en el mercado laboral de cientos de miles de desempleados. La positiva evolución de la tasa de paro, en los últimos trimestres desde el inicio de 2013, es lo que ha contribuido de manera positiva a la evolución del PIB desde tales fechas. Diferentes factores entre los que destacan la reforma laboral, las expectativas de crecimiento, las jubilaciones y la salida de españoles y otros trabajadores de España hacia otros países han influido en la reducción del desempleo español.

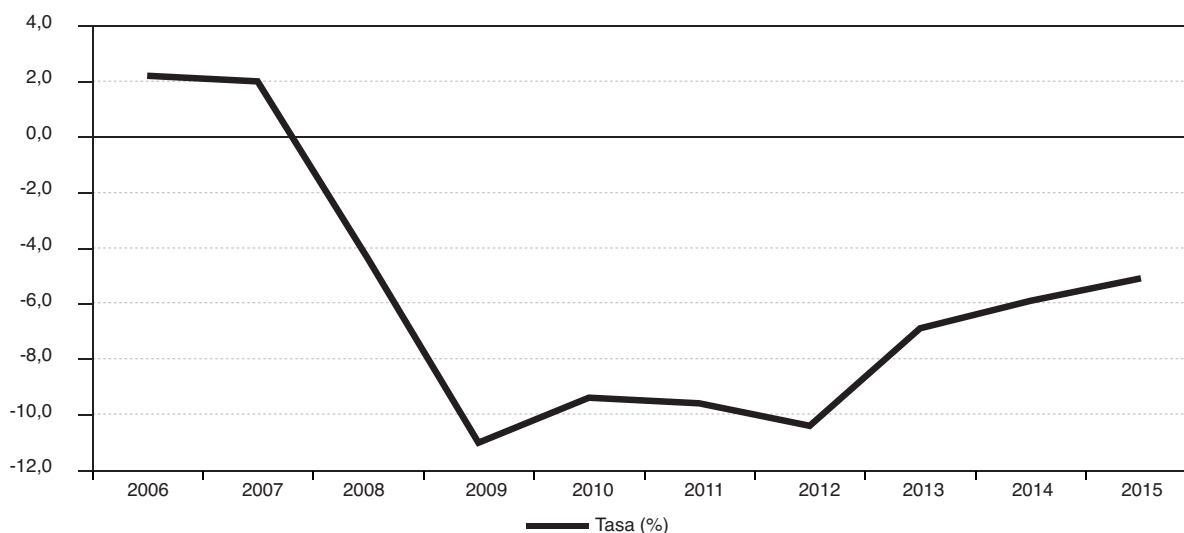
En lo que se refiere a la creación de empleo, de acuerdo con la información proporcionada por el Banco de España, el empleo a tiempo completo registró en el primer trimestre de 2016 una variación anual del 0,9 por 100, siendo tres décimas superior a la obtenida en el trimestre anterior. Según esta institución, el empleo ha crecido en 2016 a un ritmo anual del 3,2 por 100 durante el primer trimestre de 2016, lo que representa dos décimas más de lo registrado en el trimestre que cierra 2015, suponiendo 533 mil empleos. Por sectores, el agrícola experimentó una subida del 5,5 por 100, el industrial creció hasta el 2,4 por 100, la construcción arrojó una desaceleración de 2,2 puntos y el sector servicios registró un aumento de cuatro décimas hasta ▷

GRÁFICO 2  
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO  
(En porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016).

GRÁFICO 3  
EVOLUCIÓN DEL DÉFICIT PÚBLICO  
(En porcentaje del PIB)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016).

alcanzar una tasa de de crecimiento del 3,4 por 100. Esta evolución favorable del empleo con la creación de nuevos puestos de trabajo

impulsa el consumo de las familias y con ellos la producción nacional, con el consecuente incremento de inversiones de las empresas, lo ▷

que a su vez generará más actividad y crecimiento, con lo que las expectativas de crecimiento del PIB español a corto plazo son positivas, a pesar de las incertidumbres ya explicadas anteriormente.

Por otra parte, el déficit público muestra un comportamiento positivo convergente al límite puesto por Bruselas desde 2009, después de haber tenido tasas positivas durante los años anteriores a la crisis económica. El Ejecutivo español ha logrado reducir el déficit público que rondaba el 11 por 100 en 2009 al 5,16 por 100 del PIB en 2015, suponiendo un desfase con el objetivo presentado por Bruselas del 4,2 por 100 (unos 10.000 millones de euros). Esta situación viene producida por el incumplimiento de los objetivos de déficit de las CCAA en un 0,96 por 100 (-1,66 por 100 frente al objetivo de -0,7 por 100) y de la Seguridad Social del 0,66 por 100 (-1,26 por 100 frente al -0,66 estipulado) respecto al objetivo marcado por el Gobierno español. Por otro lado, tanto el Gobierno central como los ayuntamientos cumplieron con creces los objetivos de déficit (2,7 por 100 frente al 2,9 por 100 marcado y un 0,44 por 100 de superávit frente al 0 por 100 previsto), compensando insuficientemente los déficits del resto de partidas. A pesar de los fuertes ajustes realizados y el gran avance en cuanto a la reducción del déficit hasta los niveles exigidos por Bruselas, parece ser que no son suficientes y España (junto a Portugal) se expone en esta segunda mitad de 2016 a recibir una multa ejemplarizante por parte de las autoridades europeas, como por ejemplo dejar de percibir las ayudas de los fondos estructurales.

## 5. Evolución y situación del sector exterior español

Durante los últimos años el sector exterior ha impulsado el crecimiento del PIB cuando la

demanda interna española ha sido débil, tendencia que ha variado desde el año 2014. Si bien es cierto que desde el año 2008 las exportaciones españolas han crecido y han sido uno de los pilares fundamentales del crecimiento de la economía española, el peso relativo del mismo en el conjunto de la economía sigue siendo bastante inferior que en otros países, por lo que, vista la evolución positiva de las exportaciones, las empresas deberían de apostar por esta estrategia como crecimiento. Si nos fijamos en el Cuadro 3, se aprecia que desde el inicio de la crisis las exportaciones han tenido una evolución positiva, con un crecimiento muy constante. Tal crecimiento experimenta un salto cualitativo en 2010 hasta 2014, momento en el que la economía española atravesaba los peores momentos tras el hundimiento del PIB en 2009.

Si comparamos la demanda nacional con la demanda externa, podemos ver que la demanda externa desciende desde 2014, a la vez que se revitaliza la demanda interna, con lo que se puede extraer la conclusión de que las exportaciones forman parte de una estrategia pasiva de las empresas españolas ante la debilidad de la demanda nacional. El exceso de producción de las empresas nacionales, debido al descenso de la demanda nacional, fue compensada por la demanda exterior, ya que una vez que la demanda interna se ha recuperado, el crecimiento de las exportaciones se ha ralentizado.

En 2015 las exportaciones españolas aumentaron un 4,57 por 100 respecto a 2014, representando el 23,63 por 100 del PIB español. A pesar de tener una alta tasa de cobertura (92,50 por 100) si comparamos la aportación de las ventas al exterior al PIB con el resto de países desarrollados, España no sale bien parada. En diferentes *rankings* internacionales proporcionados por instituciones ▷

CUADRO 3  
COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS

Periodo	Exportaciones		Importaciones		Saldo		Porcentaje cobertura
	Millones	tva (porcentaje)	Millones	tva (porcentaje)	Millones	tva (5)	
2007 .....	185.023,20	8,6	285.038,30	8,5	-100.015,10	-8,4	64,90
2008 .....	189.227,90	2,3	283.387,80	-0,6	-94.159,90	5,9	66,80
2009 .....	159.889,60	-15,5	206.116,20	-27,3	-46.226,60	50,9	77,60
2010 .....	186.780,10	16,8	240.055,90	16,5	-53.275,80	-15,2	77,80
2011 .....	215.230,40	15,2	263.140,70	9,6	-47.910,40	10,1	81,80
2012 .....	226.114,60	5,1	257.945,60	-2,0	-31.831,00	33,6	87,70
2013 .....	235.814,10	4,3	252.346,80	-2,2	-16.533,00	48,1	93,40
2014 .....	240.581,80	2,0	265.556,60	5,2	-24.974,80	-51,1	90,60
2015 .....	250.241,30	4,3	274.415,20	3,7	-24.173,90	1,2	91,20
2007 (ene-mar) .....	46.993,80	9,6	69.908,50	8,4	-22.914,70	-6,0	67,20
2008 (ene-mar) .....	48.532,30	3,3	74.732,00	6,9	-26.199,70	-14,3	64,90
2009 (ene-mar) .....	38.460,30	-20,8	50.402,30	-32,6	-11.942,00	54,4	76,30
2010 (ene-mar) .....	43.948,60	14,3	56.722,50	12,5	-12.773,90	-7,0	77,50
2011 (ene-mar) .....	54.819,80	24,7	67.982,00	19,9	-13.162,10	-3,0	80,60
2012 (ene-mar) .....	56.404,70	2,9	67.416,80	-0,8	-11.012,10	16,3	83,70
2013 (ene-mar) .....	58.988,50	4,6	62.168,50	-7,8	-3.180,00	71,1	94,90
2014 (ene-mar) .....	59.472,60	0,8	65.666,60	5,6	-6.194,00	-94,8	90,60
2015 (ene-mar) .....	60.972,80	4,4	66.496,80	2,5	-5.524,00	14,9	91,70
2016 (ene-mar) .....	61.101,10	0,2	66.044,50	-0,7	-4.943,50	10,5	92,50

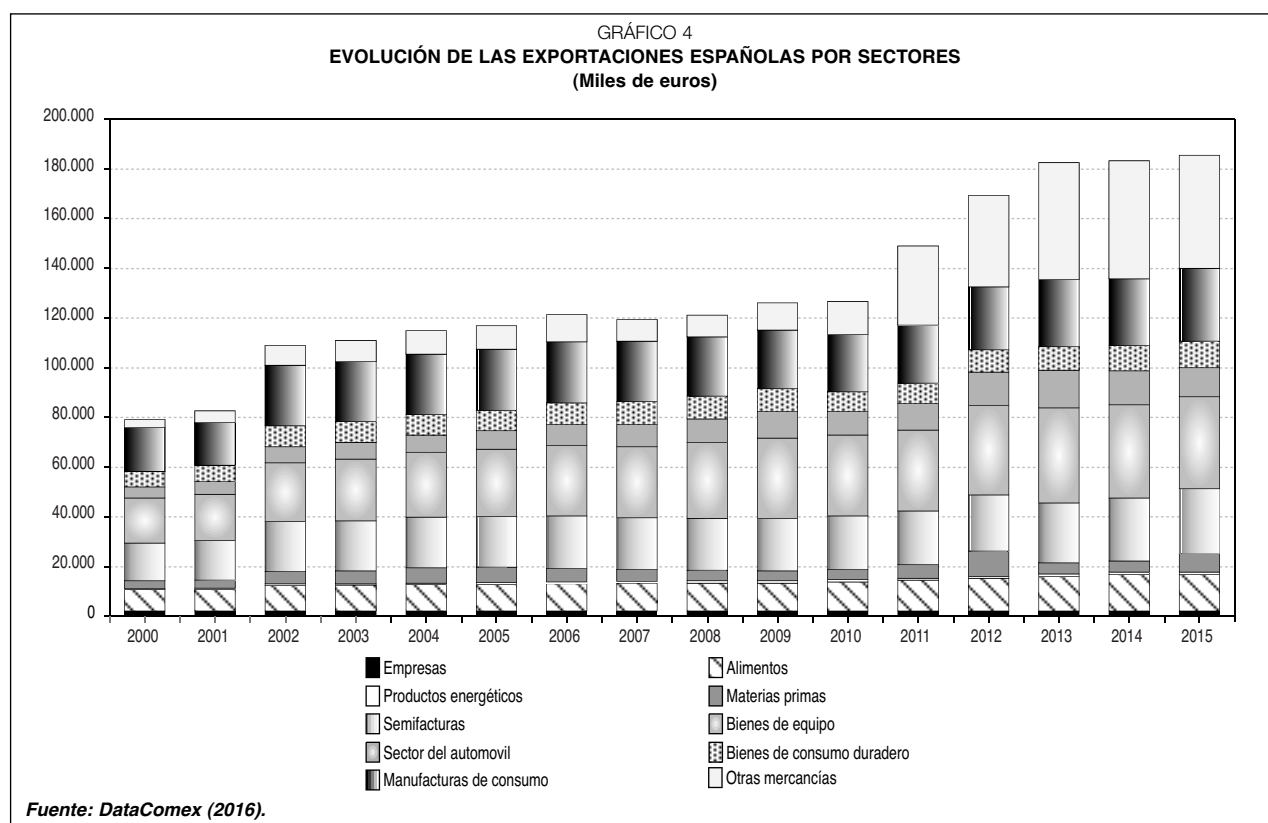
Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria (2016).

supranacionales como la OMC o UNCTAD, España aparece en el puesto 98 de 289 países en aportación al PIB de las exportaciones, aunque en importaciones se sitúa en el puesto 18 de la lista. Este diferencial entre exportaciones e importaciones a favor de las importaciones provoca la existencia de déficit en la balanza comercial como consecuencia del mayor volumen de importaciones, déficit que con el paso de los años y el incremento de las exportaciones en mayor proporción que las importaciones ha ido reduciéndose hasta el 91,20 por 100 de cobertura. En lo que se refiere al destino de las exportaciones en 2015, Francia fue el principal receptor de exportaciones españolas (16,09 por 100) por delante de Alemania (11,27 por 100), Reino Unido (7,55 por 100), Italia (7,54 por 100), Portugal (7,29 por 100) y Estados Unidos (4,63 por 100). Mientras tanto, en lo que llevamos de 2016, las exportaciones españolas aumentaron un 0,2 por 100 respecto al mismo periodo de 2015, alcanzando la cifra de 61.101,1 millones de euros, reduciéndose por su parte las importaciones en un 0,7 por 100 interanual.

A su vez, el saldo comercial ha registrado un déficit comercial de 4.943,5 millones de euros siendo un 10,5 por 100 menor que el obtenido en el mismo periodo que el año pasado, suponiendo un incremento de la tasa de cobertura de 0,8 puntos porcentuales alcanzando el 92,5 por 100.

En cuanto al tipo de empresa que ha sido la protagonista en estos últimos quince años en la exportación española, hay que destacar a las empresas dedicadas a las semimanufacturas (metales no ferrosos, hierro y acero y productos químicos), a la producción de bienes de equipo (maquinaria específica de ciertas industrias, equipo de oficina y telecomunicaciones, material de transporte y otros bienes de equipo), al sector del automóvil (automóviles, motos y componentes) y a la alimentación (carne, lácteos, pesca, cereales, frutas y legumbres, preparados alimenticios, bebidas y tabaco entre otros). Entre estas empresas suman un total de 1.421.533.963,14 miles de euros (suponiendo el 80,97 por 100 del total de exportaciones), repartidos de la siguiente manera: semimanufacturas (32,41 por 100), bienes ▷





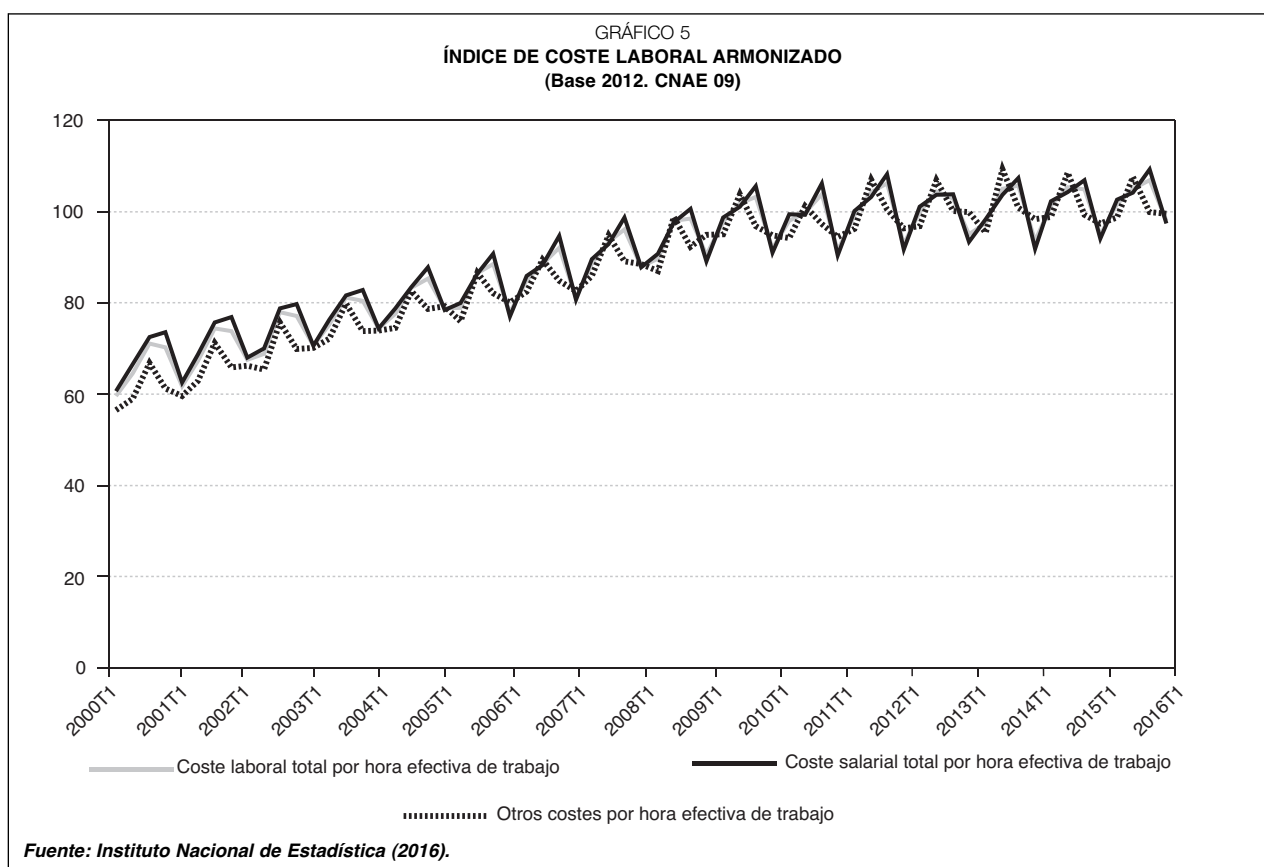
de equipo (26,23 por 100), sector del automóvil (22,28 por 100) y alimentación (19,05 por 100). Por otro lado, es de destacar que desde el año 2011 se están incrementando las exportaciones de las empresas dedicadas a otras manufacturas, entre las que se encuentran empresas de sillas y otros asientos, muebles de oficina y establecimientos comerciales, muebles de cocina y baño, muebles domésticos, actividades relacionadas y colchones. Estas empresas han pasado de exportar 2.637.076,83 miles de euros en 2007 a 5.645.137,84 miles de euros en 2015.

En el primer trimestre de 2016, los bienes de equipo han sido el principal conjunto de bienes que han aportado mayor peso, representando el 19,8 por 100 del total de exportaciones, por delante del sector automovilístico (18,6 por 100 del total), de alimentación, bebidas y tabaco (17,2 por 100) y de los productos químicos (14,6 por 100). Por subsectores, aquellos

que más han contribuido al crecimiento anual de las exportaciones durante el primer trimestre han sido los automóviles y motos (1,0 puntos), el material de transporte por carretera (0,6 puntos), componentes del automóvil (0,4 puntos) y frutas, hortalizas y legumbres (0,3 puntos). Por el contrario, ha habido subsectores que han visto reducidos sus flujos de exportaciones y consecuentemente su aportación al PIB, destacando el hierro y el acero (-0,8 puntos), aeronaves (-0,7 puntos), maquinaria específica (-0,3 puntos) y los minerales (-0,2 puntos).

## 6. Factores estructurales internos propulsores de la demanda externa

Teniendo en cuenta la evidencia presentada en los puntos anteriores de que las exportaciones han impulsado el PIB durante la crisis y que desde 2014 es el consumo interno ▷

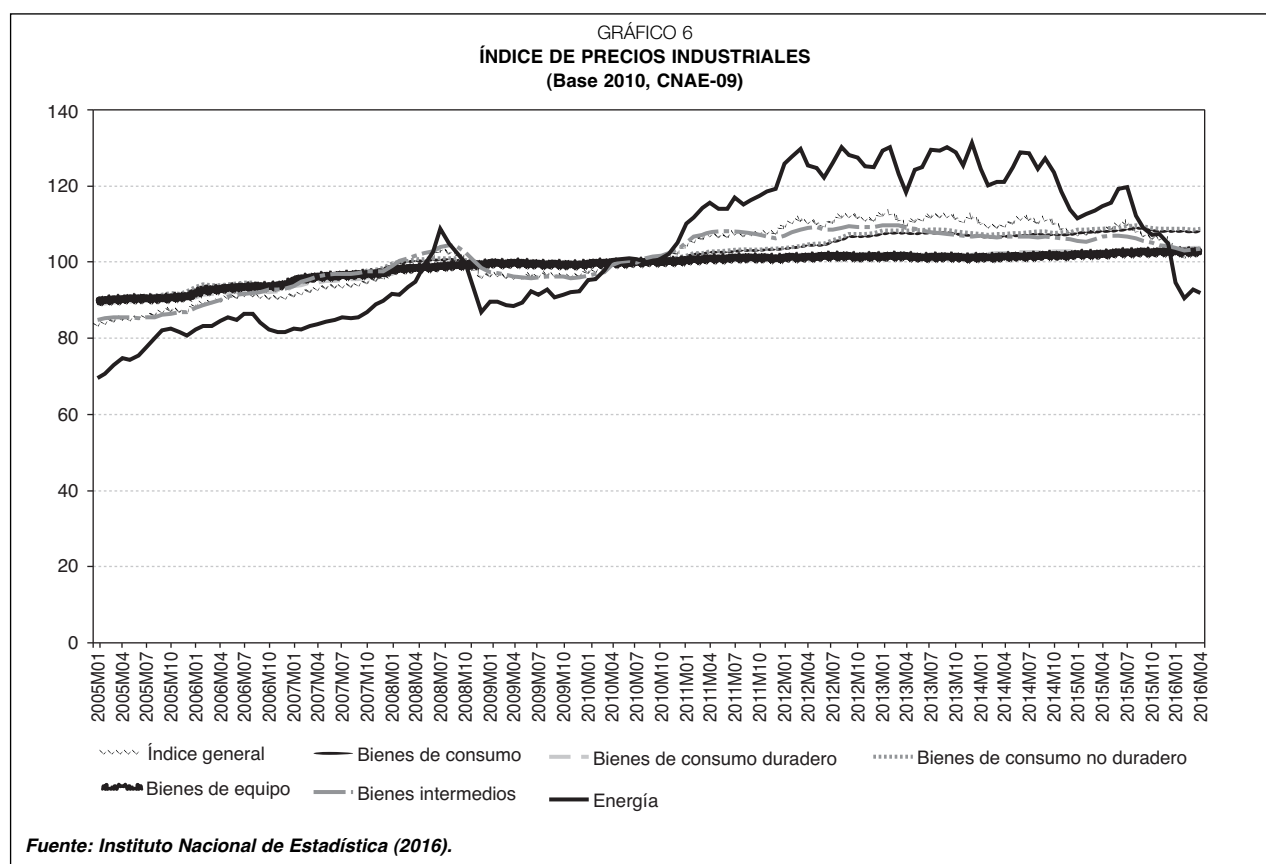


quien ha cogido el relevo, es lógico pensar que durante estos últimos años ha habido una serie de ajustes estructurales que han motivado mejoras en la economía y en las empresas, obteniendo una mejor competitividad. A su vez, España debe de ser capaz de aumentar su competitividad gracias al papel y a las consecuencias del aumento de las exportaciones, para que se amplifiquen las ventajas del comercio internacional en la economía española de cara a un futuro. Desde el punto de vista económico, se puede hablar de competitividad desde una perspectiva macro y desde otra perspectiva micro. A nivel macroeconómico, la competitividad es aquella que emana desde la propia estructura económica nacional, es facilitada por las instituciones y debe permitir a los países crecer sin sufrir grandes desequilibrios. Para ello, se tiene que promover la competencia y facilitar el aumento de las

exportaciones con el objetivo de que el carácter dinámico de éstas compense el nivel requerido de las importaciones necesarias para crecer y transformar la estructura económica de un país como España.

Desde la perspectiva de este estudio se van a analizar cuatro factores que han influido positivamente en la mejora competitiva de España y han impulsado el crecimiento de las empresas y sus exportaciones. En primer lugar, una de las claves ha sido la contención de los costes laborales que se viene dando desde 2009, tras una evolución ascendente desde 2001, como consecuencia de la convergencia con Europa tras la entrada en vigor de la moneda única.

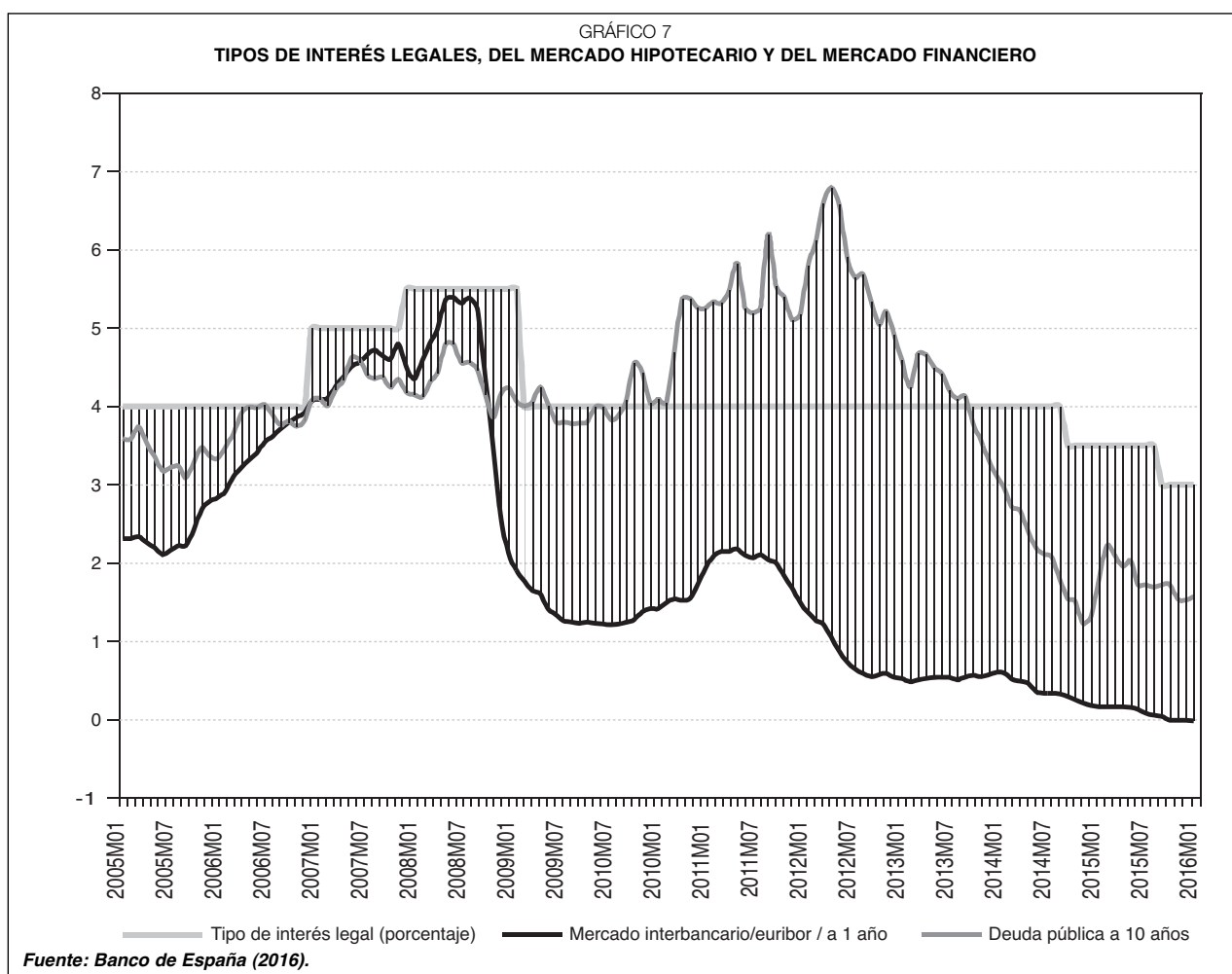
Tales avances se han producido como consecuencia de una contención y rebaja de los salarios, de la reducción de costes de contratación y despido, y a la introducción de la ▷



remuneración variable entre otras, reformas todas ellas auspiciadas por la CEOE y otros organismos supranacionales como el Banco Central Europeo, el FMI o el Banco Mundial. Es más, según la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) la contención salarial y el cambio de coyuntura del mercado laboral español se ha producido fundamentalmente por la caída del componente no salarial, asentado en el fuerte descenso de las indemnizaciones por despido. A pesar de la contención salarial desde 2009, el final de 2015 (e inicio de 2016) registró un repunte del 0,8 por 100, situando el coste laboral por trabajador en 2.671,39 euros, la cifra más elevada desde el primer trimestre de 2012. Este incremento de los costes laborales viene dado por el incremento de los mismos en el sector servicios (1,95 por 100) sesgado por la devolución de la paga extra de diciembre de 2012 a los empleados

públicos, que los descensos en la construcción (-2,1 por 100) y en la industria (-0,4 por 100) no pudieron compensar.

Es precisamente en la industria donde se ha gestado la recuperación de la economía española, dada la estacionalidad del turismo. La exportación de bienes industriales, como se ha mencionado anteriormente, ha encabezado la lista de exportaciones españolas gracias a las mejoras competitivas provenientes, entre otras cosas, de la estabilidad y reducción de los precios industriales (IPRI) desde el segundo semestre de 2011. El índice general de precios industriales se estabilizó en ese periodo gracias a la contención de los precios de los bienes de consumo, de equipo e intermedios, mientras que el acelerado descenso que viene experimentando desde el segundo trimestre de 2014 se debe a la caída de los precios de la energía, provocada por la caída ▷



de los precios del petróleo y derivados. No obstante, según datos del INE, en el pasado mes de mayo, el IPRI experimentó una variación anual del 0,8 por 100 motivado por el incremento en casi un punto porcentual de los precios de la energía como consecuencia de la subida de los precios del refino del petróleo.

Otra de las claves de la competitividad de un país es la facilidad de acceso de las empresas a sus fuentes de financiación y al coste de las mismas. Como se aprecia en el Gráfico 5, el tipo de interés legal tras el primer año de crisis en 2008 bajó, estabilizándose durante 5 años en el 4 por 100, promoviendo el crecimiento de la demanda externa como consecuencia de tal tipo de interés que dinamizaba las economías de los países europeos

vecinos pero no la española. No fue hasta 2014, ante una caída al 3,5 por 100 y posteriormente en 2015 al 3 por 100, cuando tuvo un efecto relevante para la demanda interna. Sin embargo, el euríbor sí que tuvo un mayor efecto ante su segunda caída, a inicios de 2012, sobre la economía, gracias al favorecimiento de los flujos financieros entre entidades financieras y a una mayor facilidad de acceder al crédito.

A pesar de los logros que España ha conseguido, comentados hasta ahora, y de las reformas que se han realizado para mejorar el funcionamiento de los mercados, todavía España no ocupa un puesto relevante en la lista de países más competitivos. De acuerdo con el Informe de Competitividad Global 2015-2016 del World Economic Forum, España ▷

ocupa el puesto 33 de 140 países en una clasificación liderada por Suiza, Singapur, Estados Unidos, Alemania y Holanda. Esto se debe a los factores macroeconómicos en los que España todavía debe mejorar, dados los grandes desequilibrios en deuda pública, déficit, endeudamiento exterior... que hacen ocupar el puesto 116 de 140 países. No obstante, existen sectores económicos específicos en los que España encabeza los diferentes *rankings*, como es el caso del turismo, el sector textil o el sector automovilístico.

## 7. La empresa española como factor clave. El retrato de la pyme española

A nivel microeconómico, es la propia empresa como papel activo de la economía de un país quien influye directamente en la competitividad de un país por medio de sus características y formas de trabajar, siendo las empresas más productivas las que más exportan. Dentro de las empresas, a pesar de que la marca España está unida a las grandes empresas multinacionales (Banco Santander, BBVA, Telefónica, Repsol, Inditex...), son las pequeñas y medianas empresas (pymes) quienes tienen el papel principal en la economía de este país, ya que son el 99,88 por 100 de las empresas españolas.

A pesar de la crisis, la evolución de las empresas españolas durante el periodo 2005-2015 recoge un crecimiento neto de 17.176 empresas, suponiendo un incremento del 0,54 por 100, basado en el aumento de emprendedores habido en España ante la falta de oportunidades de empleo. Esto ha provocado que muchos desempleados hayan apostado por abrir sus propias empresas y apostar por el autoempleo, invirtiendo sus ahorros y

sus indemnizaciones en tal aventura empresarial. A diferencia de lo que se pudiera pensar, el mayor crecimiento en cuanto a creación de empresas se produce en el tramo el estrato pyme (de 0 a 249 asalariados) y más concretamente las empresas sin asalariados, siendo las microempresas (de 1 a 9 empleados) las que experimentan la mayor reducción (16.537 empresas menos). En términos de empleo, las pymes contribuyen generando el 66 por 100 del empleo en España, por lo que su papel en el crecimiento de la economía y demanda nacional es muy importante. Si atendemos a la distribución sectorial, el mayor número de empresas se encuentra en el sector servicios (57,1 por 100) acrecentando la idea de que España es un país de sectores. Tras este sector, aparecen el comercio (24 por 100) y la construcción, acumulando la industria sólo el 6,2 por 100 de empresas y dentro de las mismas, el 56,6 por 100 de ellas son microempresas. Si acudimos a las estadísticas, el sector industrial ha sido quien ha impulsado las exportaciones y por consiguiente la recuperación económica, por lo que dadas sus características se encuentra poco aprovechada, dado el escaso número de empresas existente y la poca incidencia en creación de empleo, por lo que se está rompiendo una vía de crecimiento y prosperidad de la economía española.

Apreciando el entorno empresarial y la estructura económica de España, se puede decir que dadas las características del entorno de las pymes y las suyas propias como entes, no están en buena disposición para liderar el reto de la recuperación de la economía española. En primer lugar, esto es debido a su tamaño, ya que la mayoría de ellas son pequeñas (menores de 50 empleados) por lo que tienen muy complicado alcanzar economías ▷

de escala y alcance. Esta desventaja se acrecienta con las restricciones a la financiación con respecto a las grandes empresas, por lo que no explotan al cien por cien sus posibilidades, llegando a estancar su crecimiento a un punto máximo e, incluso, pueden llegar a desaparecer, circunstancia ésta muy desalentadora para los nuevos gerentes o emprendedores, pues casi el 80 por 100 de las empresas que se crean en España cierran tras el primer año de andadura, características de las empresas españolas sin importar el tamaño, pues la media de edad de las empresas españolas fue de 11,69 años, habiendo sólo 42 empresas operativas cuya fundación data del siglo XIX. A pesar de ello, las pymes españolas cuentan con una serie de reconocidas ventajas competitivas sobre las que debe basarse su crecimiento: la calidad, las capacidades comerciales y de ventas, la innovación, la flexibilidad, la gestión y acumulación de conocimiento, eficaces estructuras y la gestión financiera. En base a las mismas, las pymes deben trazar su estrategia focalizada al cliente, manteniendo siempre una actitud emprendedora, integrada en la era digital, potenciar la comunicación de sus productos y sus ventas por medio de una excelente estrategia de *marketing*, aprovecharse de las ventajas del *networking* y confiar en el talento y las habilidades de los empleados.

## 8. Consideraciones finales

No cabe duda que las exportaciones han contribuido positivamente al crecimiento del PIB en los últimos años y ha sido el principal factor para la recuperación económica tras la crisis, pero no se debe basar exclusivamente

en las mismas el crecimiento de la economía, sino que hay que incentivar la demanda nacional. Como se ha podido ver, desde 2014 debido a la contracción económica de los principales países importadores de productos españoles (Francia y Alemania), la demanda interna ha sido la que ha expandido el PIB. Sin embargo, el sector exterior es primordial y debe seguir siendo objetivo de las empresas españolas. Para ello, se debe ganar en competitividad, y tienen que ser las instituciones quienes provean de los instrumentos necesarios para mejorar las condiciones macroeconómicas (déficit público, tasa de paro...) e incentivar a las empresas a internacionalizar sus actividades, vía exportaciones o inversiones. Como pilar fundamental para una estructura económica más diversificada y en línea con el crecimiento de las exportaciones, la base de la nueva estructura económica debe ser la industria por delante de la construcción, el comercio o los servicios, siendo estos un buen apoyo ante un momento de mayores coyunturas.

Con todo ello, la empresa española, y la pequeña y mediana empresa española en concreto, tiene que apoyarse en la serie de ventajas competitivas mencionadas anteriormente para que, si se producen una serie de cambios en el entorno que afectasen directamente sobre la eficacia y la eficiencia de la pyme, puedan ser el factor decisivo para salir definitivamente de la crisis y ser el motor de la nueva economía española. Además, una renovación del tejido de las mismas es esencial para dotar de mayor dinamismo y fortalecer al empleo y a la competitividad general de España, favoreciendo e impulsando las nuevas formas de emprendimiento, el autoempleo, las *spin-off* y las *start-ups*. Sin embargo, no hay que caer en el error de centrarse solo ▷

en las nuevas empresas, sino que hay que impulsar la renovación de las pymes más tradicionales, potenciar el *networking* y la internacionalización de todas las pequeñas y medianas empresas.

## Bibliografía

- [1] ALONSO, J. A. (2015). «Una política económica para la recuperación». *ICE*, nº 883, pp. 161-181.
- [2] BRAVO BENÍTEZ, E. (2013). «El sector público en los modelos de crecimiento y desarrollo económicos». *Economía Informa*, nº 379, pp. 3-21.
- [3] CAMISÓN, C. y LUCIO J. J. (2010). «La competitividad de las pymes españolas ante el reto de la globalización». *Economía Industrial*, nº 375, pp. 19-40.
- [4] FRENCH, R. (1979). *Economía internacional: teoría y políticas para el desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- [5] HECKSCHER, E. F. (1919). «The effect of foreign trade on the distribution of national income». *Ekonomisk Tidskrift*.
- [6] MAÑEZ, J. A. y SANCHÍS, J. (2014). «Presente y futuro de las exportaciones de las pymes manufactureras españolas». *Revista ICE*, nº 877, pp. 57-79.
- [7] MILL, J. S. (1863). *Utilitarianism*. Oxford University Press.
- [8] NORTH, DC. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- [9] OHLIN, B. (1933). *International and interregional trade*. Cambridge: Harvard Economic Studies.
- [10] RICARDO, D. (1918). *On the principles of political economy and taxation*. Cambridge University Press.
- [11] ROS, J. (2013). *Rethink economic development, growth and institutions*. Oxford University Press.
- [12] SMITH, A. (1976). *La riqueza de las naciones*. Oxford University Press.
- [13] SOLOW, R. M. (1957). «Technical change and the aggregate production function». *The review of Economics and Statistics*, vol. 39, nº 3, pp. 312-320.
- [14] WILLIAMSON, O. (2000). «The new institutional economics: Taking stock, looking ahead». *Journal of Economic Literature*, vol. 38, nº 3, pp. 595-613.





## ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

# ICE

INFORMACION COMERCIAL  
ESPAÑOLA



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA  
Y COMPETITIVIDAD