

Título del trabajo: Las exportaciones españolas en la crisis: una explicación a través de la técnica del cambio de cuotas.

Autor: Lucía Mallada Atarés

Director: Prof. Dr. José María Serrano Sanz

Titulación: Doble Grado en Derecho y Dirección y Administración de Empresas

Modalidad: Trabajo de investigación.

Objetivo: Análisis de las exportaciones españolas durante la crisis mediante la técnica del cambio de cuotas

Resumen: Hoy en día, el sector exterior es determinante para comprender la evolución de la economía nacional. Las exportaciones españolas han jugado un papel decisivo para mejorar el contexto de la crisis económica. Su positiva evolución explica la reactivación de los principales pilares sobre los que se sustenta la recuperación económica: el consumo privado y la demanda interna.

Dada la importancia de las exportaciones para la favorable evolución de nuestra economía, lo que nos proponemos en este Trabajo de Fin de Grado es analizar cuáles son los factores que explican su comportamiento en estos últimos años. Para llevar a cabo nuestra investigación, hemos hecho uso de la técnica de cambio de cuotas.

Abstract: Nowadays, the foreign sector is crucial to understand Spanish economy's evolution. Spanish exports have played a decisive role to improve the economic recession context. Exports' positive evolution explains the revival of the private consumption and domestic demand, known as the two pillars on which economic recovery is sustained.

Because of the importance of exports to the favorable development of our economy, our aim in this Trabajo de Fin de Grado, is to analyze the factors that explain their behavior in the last years. To carry out our research , we have used *shift-share* technique.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN.....	p.5.
II. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL.....	p.7.
1. DE LA INTEGRACIÓN EN LA CEE AL CRECIMIENTO ECONÓMICO.....	p.8.
2. LA CRISIS ECONÓMICA.....	p.11.
3. HACIA LA SUPERACIÓN DE LA CRISIS ECONÓMICA.....	p.14.
4. CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL.....	p.14.
III. LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN LA CRISIS.....	p.17.
1. LAS EXPORTACIONES DE BIENES.....	p.17.
1.1. Composición de los flujos comerciales.....	p.17.
1.2. Orientación regional de los flujos comerciales.....	p.25.
2. LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS.....	p.33.
2.1. Composición de los flujos comerciales.....	p.35.
2.2. Orientación regional de los flujos comerciales.....	p. 37.
IV. LAS EXPORTACIONES A TRAVÉS DEL CAMBIO DE CUOTAS: UNA COMPARACIÓN INTERNACIONAL.....	p.38.
1. LA EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN.....	p.41.
2. EN BÚSQUEDA DE UNA EPLICACIÓN: EL MÉTODO DE CAMBIO DE CUOTAS.....	p.43.
2.1. Análisis de las exportaciones de mercancías.....	p.51.
2.2. Análisis de las exportaciones de servicios comerciales.....	p. 54.
V. CONCLUSIONES.....	p.59.
VII. BIBLIOGRAFÍA.....	p.62.

VIII. ANEXO.....	p.64.
1. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES POR SECTORES ECONÓMICOS.....	p.64.
1.1. Exportaciones anuales españolas en miles de euros.Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.....	p.64.
1.2. Participación porcentual de cada sector económico en las exportaciones totales anuales españolas.....	p.64.
1.3. Variación en las cantidades exportadas según los sectores económicos. (Periodo de referencia para el cálculo de los números índice, “promedio 2004-2007”).....	p.65.
2. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES POR ÁREAS GEOGRÁFICAS	
2.1. Exportaciones anuales españolas en miles de euros.....	p.65.
2.2. Participación porcentual de cada área geográfica en las exportaciones totales anuales españolas.....	p.66.
2.3. Variación en las cantidades exportadas según los sectores económicos. (Periodo de referencia para el cálculo de los números índice, “promedio 2004-2007”).....	p.67.
3. COMPONENTES DEL VALOR AÑADIDO DE LAS EXPORTACIONES BRUTAS DE DETERMINADAS ECONOMÍAS.....	p.67.
4. PUESTOS DE ESPAÑA RESPECTO A LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE MERCANCÍAS Y DE SERVICIOS COMERCIALES DEL AÑO 2006 AL 2014.....	p.68.
5. IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES RESPECTO A LAS EXPORTACIONES MUNDIALES.....	p.68.
5.1. Peso de las exportaciones de mercancías por país, sobre el total de las mismas exportadas a nivel mundial.....	p.68.
5.2. Peso de las exportaciones de servicios comerciales por país, sobre el los exportados en total a nivel mundial.....	p.69.

ABREVIATURAS

BdE - Banco de España

BRICS - Brasil, Rusia, China, India, Sudáfrica

CEE - Comunidad Económica Europea

EPA- Encuesta de Población Activa

FL - Factor de localización MINECO - Ministerio de Economía y Competitividad

ID - Factor de intensidad de demanda o de especialización

OCDE - Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OMC - Organización Mundial del Comercio

PIB- Producto Interior Bruto

TFG- Trabajo de Fin de Grado

UE- Unión Europea

UEM - Unión Económica y Monetaria

VC - Factor de ventaja competitiva

EEUU - Estados Unidos

I. INTRODUCCIÓN

Las relaciones económicas internacionales han experimentado una notoria intensificación durante los últimos años. La economía española ha protagonizado a lo largo de las últimas cinco décadas una continua liberalización y apertura económica a nivel internacional. La integración en la Comunidad Económica Europea (en adelante, CEE), supuso en primera instancia una liberalización comercial, para posteriormente también favorecer las transacciones financieras.

La transición hacia la liberalización supuso todo un reto para nuestra economía, hasta entonces caracterizada por su limitada capacidad de proyección exterior. Ahora que podemos analizarlo con cierta perspectiva, se puede afirmar que España superó la prueba de fuego de forma exitosa. Desde 1986, se experimentó un crecimiento económico superior a la media europea, logrando situarnos a niveles de apertura semejantes a las economías más competitivas de nuestro entorno.

La consecuencia directa de todo ello es clara: el sector exterior ha adquirido una relevancia creciente en el ámbito nacional. La participación que tienen importaciones y exportaciones sobre el Producto Interior Bruto nacional (en adelante, PIB), ha aumentado desde entonces cíclicamente llegando a superar en 2015 el 63,7 % sobre el total. El comercio internacional ha posibilitado que ganemos eficiencia productiva a través de la especialización de la producción. De otro lado, el mercado de capitales ha permitido que adquiramos crédito del exterior posibilitando que hayamos afrontado toda esta evolución. Sin embargo, también hemos presenciado momentos en los que la sostenibilidad de nuestro proceso expansivo se ha visto en peligro debido al desequilibrio exterior propiciado por la dependencia que genera nuestra necesidad de financiación.

Tras varios años de prosperidad económica, España tuvo que enfrentarse a una crisis económica agudizada por el desequilibrio por cuenta corriente con el exterior. La situación obligó a emprender un acelerado ajuste de la balanza comercial de la mano de la fuerte devaluación interna. Las decisiones de política económica implicaron la disminución de los ingresos por familia suponiendo la caída de la demanda interna, una importante reducción de la inversión privada española y también de las importaciones.

En medio de este complejo contexto, las exportaciones fueron el motor que reactivó la demanda interna y el consumo privado, que constituyen los principales pilares de apoyo a la frágil pero visible recuperación económica. Por todo ello podemos afirmar que la favorable evolución nuestras exportaciones han desempeñado y siguen desempeñado un papel decisivo para nuestra economía. Esta es la razón por la que hemos decidido convertirlas en las protagonistas de este Trabajo.

El objetivo principal que se persigue en este Trabajo de Fin de Grado (en adelante, TFG) es dar explicación a la evolución de exportaciones españolas en la crisis económica. Finalidad que se pretenderá alcanzar a través de la técnica del cambio de cuota. La importancia radica en que, cuantificar el papel que desempeña cada uno de los factores (que más adelante especificaremos) en la evolución de las cuotas de exportación de los bienes y servicios españoles, nos permite valorar en qué medida el buen comportamiento que han tenido las exportaciones en los últimos años, podrá tener continuidad en el futuro.

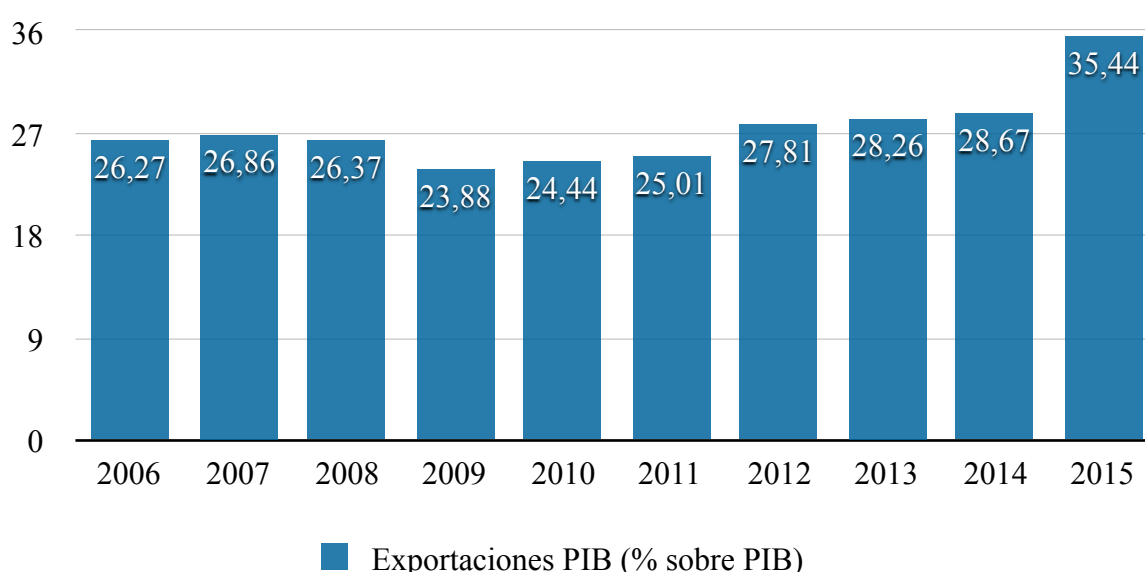
La estructura de este trabajo de investigación, es la siguiente. En primer lugar, se describe la evolución de la economía española desde 1986 hasta la actualidad, prestando especial atención al papel que ha desempeñado el sector exterior en cada momento. A continuación, se efectúa un análisis sobre el contenido de nuestras exportaciones tanto de bienes como de servicios. Concretamente se pretende determinar qué tipo de bienes y servicios exportamos y quienes son nuestros principales clientes. Una vez realizado el pertinente análisis fáctico, trataremos de dar una respuesta a cuáles son los factores que determinan el dinamismo de las exportaciones españolas. Partiendo de una breve reseña macroeconomía referente a la capacidad competitiva de nuestra economía, llevaremos a cabo un análisis de la misma (dejando a un lado los tradicionales indicadores ex ante de la competitividad —precios y costes relativos— ya que pretendemos abarcar un concepto más amplio de competitividad dado que revisten especial importancia factores estructurales como la especialización productiva o la diversificación geográfica) sirvendonos del indicador ex post de las cuotas de exportación, haciendo uso de la técnica de cambio de cuota o *shift-share*. Finalmente trataremos de esgrimir las principales conclusiones.

II. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL

Con el paso del tiempo, al irnos adentrando en el fenómeno de la globalización y la dilución de las fronteras comerciales, hemos sido testigos de una progresiva apertura al exterior de la economía española. **El sector exterior siempre ha constituido un papel fundamental en el desarrollo de nuestra economía. Históricamente, ha logrado aumentar o disminuir el crecimiento de la misma dependiendo de la coyuntura.** Así, en tiempos caracterizados por escasez de demanda interna, la demanda externa ha sido un motor importante para favorecer el crecimiento económico, y en tiempos de elevada demanda interna, se ha encargado de ralentizarlo.

El sector exterior tiene una creciente importancia sobre nuestra economía. Tanto las exportaciones como las importaciones en términos del PIB español, han ido aumentando cíclicamente hasta la fecha. Concretamente en la gráfica II.1, puede constatar la evolución de las exportaciones en términos del PIB en los últimos años. La importancia de todo ello radica en que, a medida que este porcentaje aumenta, lo hace también la influencia que el sector exterior tiene sobre nuestra economía.

Gráfico II.1: Porcentaje de las exportaciones españolas en términos del PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.

1. DE LA INTEGRACIÓN EN LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA AL CRECIMIENTO ECONÓMICO.

Nuestro propósito es centrar el TFG en la etapa de la crisis económica. A efectos de enmarcar la mencionada etapa, consideramos que la integración en la Europa comunitaria, puede ser un buen punto de partida desde el que efectuar un recorrido sobre la situación económica española y la relación que en ello ha tenido el comercio exterior.

Desde **1986**, la economía española ha experimentado un crecimiento económico superior a la media de la Unión Europea (en adelante, UE), además de una continua apertura hacia los demás Estados miembros y otras regiones del mundo. España pasó a entablar relaciones comerciales con un sector exterior con debilidades, lo que podía resultar verdaderamente ventajoso para todo país que contase con la capacidad necesaria para aprovecharse de ello. Sin embargo, los sectores productivos españoles no disponían en esos momentos de los recursos apropiados para el adecuado aprovechamiento de estas oportunidades. La liberalización requirió un importante esfuerzo de adaptación a nuestra estructura productiva.

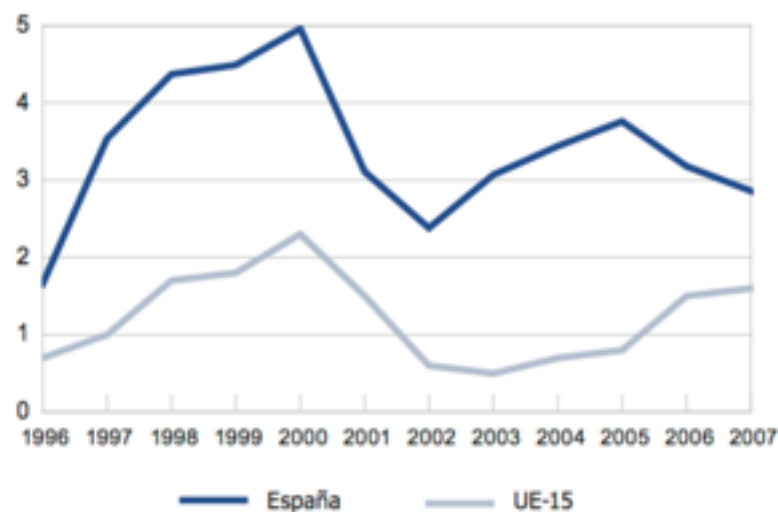
Hasta **1991**, el PIB se vio incrementado a una velocidad considerable, trayendo de la mano un acusado incremento del desequilibrio de nuestra balanza de cuenta corriente. La reducción de los aranceles, el incremento de la demanda interna con el consiguiente aumento de las exportaciones y la sobreapreciación del tipo de cambio debida a la gran entrada de capitales exteriores, conllevaron un aumento del déficit comercial que llegó a alcanzar el 6,5% del PIB en 1989.

En **1992**, era tan clara la necesidad de realizar un ajuste como la forma en que iba a efectuarse. De septiembre del mismo año a marzo de **1995**, tuvieron lugar cuatro devaluaciones de la peseta que trajeron de vuelta el retorno al equilibrio. Desde 1990, las exportaciones se vieron incrementadas en términos reales de año a año siendo el crecimiento especialmente intenso entre 1993 y 1997.

Durante la etapa comprendida entre **1996 y 2007**, tuvo lugar un intenso y prolongado crecimiento de nuestra economía. En este intervalo temporal, podemos destacar diversos acontecimientos favorables para nuestro ciclo económico.

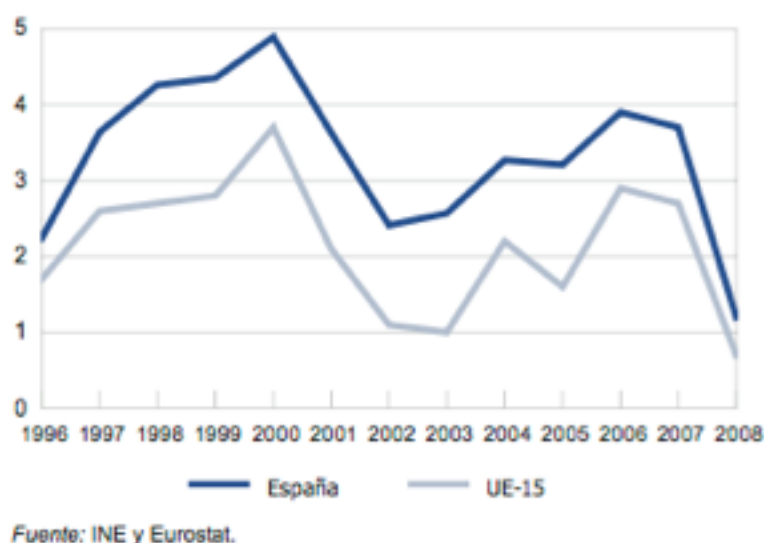
De un lado, España duplicó la renta *per cápita*, logrando alcanzar prácticamente la convergencia real con nuestros aliados europeos; se produjo un crecimiento notable de la ocupación. La Encuesta de Población Activa (en adelante, EPA), indica que entre 1996 y 2007, el número de ocupados pasó de 12.590.000 a 20.476.900. Ello implicó que a lo largo de este periodo, España supuso el 28,6% de todo el empleo creado por el conjunto de países de la UE-15, como puede verse en el gráfico II.2. La tasa media de crecimiento anual del PIB fue del 3,8%, mientras el de la UE-15 se situaba en un 2,5% como puede deducirse del gráfico II.3. Además, asistimos a un fuerte proceso inversor marcado por la aparición o consolidación de las primeras multinacionales españolas. El entorno exterior fue decisivo para España. Entre otras cosas, la adopción del Euro como moneda propia, nos ofreció la posibilidad de importar capital a buen precio facilitando el crecimiento.

**Gráfico II.2. Tasa de crecimiento del empleo (ocupación). España y UE-15.
1996-2007. (Porcentaje)**



Fuente: INE y Eurostat.

Gráfico II.3. Tasa del crecimiento del PIB. España y UE-15. 1996-2008



Tal y como puede deducirse, no todo lo acontecido a lo largo de este periodo tuvo consecuencias positivas. Simultáneamente comenzaron a aflorar una serie de elementos negativos que aunque de momento pasaron desapercibidos, supondrían el germen de la recesión económica que posteriormente acaecería.

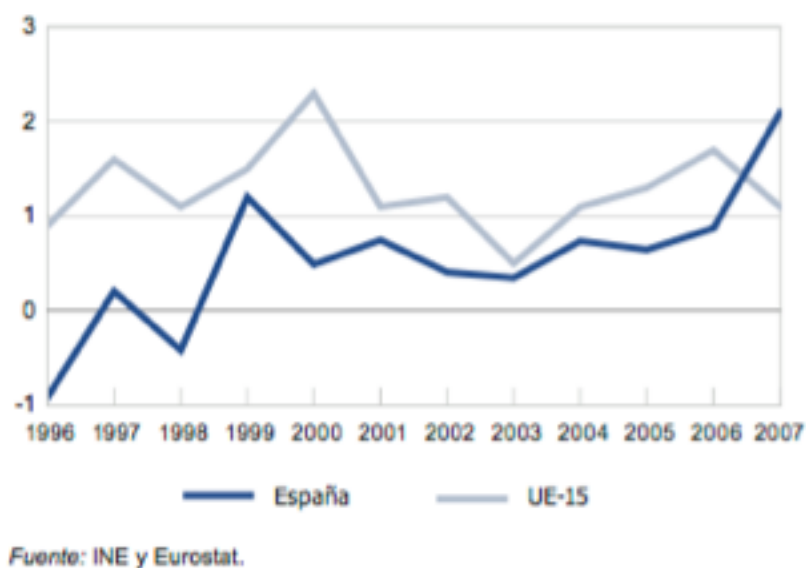
A la luz de la gráfica II.4, puede afirmarse que como consecuencia del elevado crecimiento de la tasa de ocupación, disminuyó la productividad del trabajo en España que se situó en un 0,5% y también en la UE-15, que por entonces rondaba en torno al 1,3%. De otro lado, gran parte de la inversión mencionada, se destinó a la actividad inmobiliaria. El hecho de dirigir la financiación hacia capital no directamente productivo, supuso un débil aumento de la productividad. Así las cosas, a finales de 2007 ya se vislumbraba un ciclo inmobiliario agotado, difícilmente sostenible a largo plazo.

Un gran esfuerzo inversor como el que se llevó a cabo, no podría haberse producido de no ser por el endeudamiento exterior. España contaba con una balanza por cuenta corriente deficitaria desde 1986 y a consecuencia de este suceso, todavía se acentuó más. El 1 de enero de 2002 se puso en circulación el Euro en doce países de la UE, siendo uno de ellos España. El Euro (que a la vez de ser moneda nacional, era moneda

de reserva universalmente aceptada), diluyó con su llegada la preocupación española por el acceso a la financiación de inversión, dado que desde hace años era superior al ahorro que generaba el país. Por creencia generalizada, lo determinante pasó a ser el saldo exterior conjunto de la Unión frente a terceros y ya no el individual de cada país. En otras palabras, se consideró que los déficit externos de los países integrantes pasarían a ser financiados por los países excedentarios.

En este contexto, el elevado déficit exterior de la economía española que provenía de la acumulación de elevados saldos negativos de la balanza por cuenta corriente principalmente, pasó de momento desapercibido hasta el inicio de la crisis.

Gráfica II.4. Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo. España y UE-15. 1996-2007.



2. LA CRISIS ECONÓMICA.

En el **2007**, se hizo evidente la llegada de la crisis económica. El umbral de déficit por cuenta corriente que tradicionalmente ha sido identificado como problemático según

refleja en sus informes el BBVA¹, es del 5%. Pues bien, el déficit externo de la balanza por cuenta corriente española, superó el 5% del PIB a lo largo cinco años consecutivos durante los años previos a la crisis y el inicio de ésta, alcanzando un 9,6% del PIB, resultando ser aún más peligroso al mantenerse mediante deudas a corto plazo y reservas.² España se convertía así en el segundo país de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (en adelante, OCDE) con mayor déficit corriente, tan solo por detrás de Grecia.

Tabla II.1: PIB por el lado de la demanda y balanza de pagos de bienes y servicios 1995-2014 (millones de euros y porcentaje).

Años	MILL. € corrientes	PIBpm		Gasto en consumo final de los hogares		Formación bruta de capital		Importaciones de bienes y servicios		Exportaciones de bienes y servicios		Saldo de bienes y servicios	Saldo de balanza por cuenta corriente
		Var. anual real (%)	% del PIB	Var. anual real (%)	% del PIB	Var. anual real (%)	% del PIB	Var. anual real (%)	% del PIB	Var. anual real (%)	% del PIB	% del PIB	% del PIB
1995	459.337	—	60,0	—	22,4	—	22,9	—	21,9	—	0,9	1,0	
1996	487.992	2,7	59,6	2,5	22,1	2,1	23,2	7,4	23,1	9,9	-0,1	-0,8	
1997	518.049	3,7	59,3	2,9	22,5	5,0	25,5	12,9	25,8	14,6	0,3	-0,7	
1998	554.042	4,3	58,9	4,5	23,8	11,5	26,7	14,1	26,2	8,0	-0,5	-1,7	
1999	594.316	4,5	58,8	4,9	25,4	10,6	28,3	13,9	26,4	8,0	-2,0	-3,3	
2000	646.250	5,3	58,8	4,6	26,6	6,9	31,6	9,5	28,6	10,5	-3,0	-4,4	
2001	699.528	4,0	58,3	3,7	26,6	4,5	30,2	3,5	27,9	3,7	-2,3	-4,4	
2002	749.288	2,9	57,6	3,0	26,9	4,4	28,5	3,6	26,5	1,4	-2,0	-3,7	
2003	803.472	3,2	56,8	2,4	27,8	6,5	27,7	5,9	25,4	3,4	-2,2	-3,9	
2004	861.420	3,2	57,1	4,0	28,8	5,3	29,0	10,1	25,2	4,3	-3,8	-5,6	
2005	930.566	3,7	56,8	4,0	30,0	7,1	29,7	7,0	24,7	1,8	-5,0	-7,5	
2006	1.007.974	4,2	56,4	3,8	31,3	7,8	30,8	8,2	24,9	4,9	-5,9	-9,0	
2007	1.080.807	3,8	56,1	3,2	31,3	4,5	31,7	8,6	25,7	8,3	-6,0	-9,6	
2008	1.116.207	1,1	55,8	-0,7	29,6	-3,6	30,4	-5,6	25,3	-0,8	-5,1	-9,3	
2009	1.079.034	-3,6	55,1	-3,7	24,6	-17,2	23,8	-18,3	22,7	-11,0	-1,1	-4,3	
2010	1.080.913	0,0	56,2	0,2	23,5	-3,8	26,8	6,9	25,5	9,4	-1,3	-3,9	
2011	1.075.147	-0,6	56,9	-2,0	21,9	-6,4	29,0	-0,8	28,8	7,4	-0,2	-3,2	
2012	1.055.158	-2,1	57,6	-3,0	20,2	-8,3	28,8	-6,3	30,3	1,2	1,6	-0,3	
2013	1.049.181	-1,2	57,1	-2,3	19,0	-3,8	28,1	-0,5	31,6	4,3	3,4	1,4	
2014	1.058.469	1,4	58,0	2,4	18,9	3,4	29,6	7,6	32,0	4,2	2,6	0,8	

Fuente: INE, Contabilidad Nacional de España.

El sector exterior volvería a ser una vez más determinante para nuestra situación, pues el estancamiento de la economía española nos hacía incapaces de generar ahorro a los ojos de éste. En palabras de José María Serrano Sanz, “lo que debiera haber sido un ajuste inevitablemente doloroso, se convirtió en dramático al sobreponérsele un

¹ CORREA LÓPEZ, M. y UGARTE A.: “Un análisis de la evolución y los determinantes del saldo por cuenta corriente en España”. *Observatorio Económico España*. <https://www.bbvaesearch.com/publicaciones/observatorio-economico-espana-un-analisis-de-la-evolucion-y-los-determinantes-del-saldo-por-cuenta-corriente-en-espana/>, Madrid, 28 de octubre de 2013. [Fecha de consulta: 20 de enero de 2016]. p.5

² *Idem*, p.2.

contexto de restricción financiera internacional”³. Y es que en este difícil contexto, nos vimos obligados a afrontar una fuerte restricción de crédito exterior que tanto necesitábamos.

En resumen, el desequilibrio por cuenta corriente y el desequilibrio financiero se retroalimentaron mientras el contexto internacional todavía hundía más nuestras expectativas de crecimiento. Este complejo contexto obligó a emprender un acelerado ajuste de la balanza comercial de la mano de la fuerte devaluación interna que sufría España a consecuencia de todo ello.

La reversión de la balanza por cuenta corriente española tuvo lugar entre **2008 y 2012**. El sector público optó por reducir su consumo e inversión y se emprendió la reforma laboral de 2012. Se soportó una depreciación real de los costes laborales unitarios del 5%. La disminución de los ingresos por familia supusieron la caída de la demanda interna que condujo al descenso en la inversión privada española del 34%, y un consecuente descenso en las importaciones del 15%.

Teniendo en cuenta el elevado grado de bancarización de la economía española y su debilitada situación para entonces, la situación era difícilmente sostenible. El 9 de junio de 2012, el Gobierno anunció que el Eurogrupo había aprobado habilitar un préstamo de 100.000 millones de euros para recapitalizar al sistema financiero. En términos porcentuales, un 10 por 100 del PIB del que finalmente se emplearían 41.300 millones.

Ante la escasez de la demanda interna y a pesar de la subida de los precios del petróleo, las empresas españolas buscaron salida a sus productos en los mercados exteriores. Un precio competitivo de nuestros productos y una búsqueda de nuevos mercados exteriores, dieron lugar a un aumento de las exportaciones en un 11%.⁴ El sector exterior supuso una fulminante barrera a nuestro crecimiento en 2007 y tan sólo un año más tarde sería el motor impulsor, aminorando el efecto recesivo de nuestra demanda interna negativa.

³ SERRANO SANZ, J.M^a.(2011), *De la crisis económica en España y sus remedios*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, p.44.

⁴ CORREA LÓPEZ, M. y UGATE, A., *Un análisis de la evolución y los...cit.*, p.4.

3. HACIA LA SUPERACIÓN DE LA CRISIS ECONÓMICA.

El desequilibrio comercial se fue corrigiendo hasta situarse en un 1,2% del PIB en el año **2013**. El saldo corriente volvió a ser positivo, alcanzando entonces el 1,5% del PIB. Dato que economistas como Alonso Rodríguez, Serrano Sanz, o Becker Zuazua califican de esperanzador. Según los dos últimos, el año **2014** resultó ser decisivo para recobrar el camino que nos conduce hacia un crecimiento lento aunque firme en referencia a producción y también al tan ansiado empleo⁵.

Entre los logros, debemos destacar que se ha conseguido reducir los tipos de interés del sistema financiero en su conjunto, y que el acceso de España a financiación extranjera pasa por unas condiciones más similares a las que tienen los países del centro de Europa, lo que otorga una mayor holgura a los bancos nacionales. Incluso se ha mencionado que “el año 2015 muestra señales de firmeza en su comportamiento, hasta el extremo de que, desde una perspectiva macroeconómica, puede hablarse claramente de un punto de inflexión de la crisis”⁶. Afirmación que según advierten los economistas, hemos de interpretar con prudencia puesto que todavía no podemos hablar de una superación de la crisis aunque sí de un cambio en la tendencia de la misma.

4. CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL

El comercio exterior español, puede definirse a partir de tres características. En primer lugar debe decirse que si lo que pretendemos es conocer verdaderamente cuál está siendo la evolución del comercio exterior en España, de poco sirve que analicemos sus datos de forma aislada. Para ello lo más conveniente es contrastarlos con datos análogos del resto de países. Ante la proliferación en el año de nuevas potencias

⁵ BECKER ZUAZUA, F. y SERRANO SANZ, J.Mª., “El diseño de una política de crecimiento”, *ICE* N.º. 883 (Marzo - Abril 2015), p.27

⁶ *Ibidem*.

exportadoras con gran capacidad de captación de mercados como por ejemplo China, España ha logrado mantener la cuota de las ventas españolas en los mercados internacionales. Del año 2000 al 2013 la cuota de mercado española pasaría del 1,8 al 1,7 por ciento, mientras países vecinos como Francia, Reino Unido o Alemania padecieron retrocesos considerables pasando del 5,1 al 3,1 por ciento, del 4,4 al 2,9 por ciento y del 6,6 al 7,9 por ciento respectivamente.⁷ De estos datos pueden abstraerse dos ideas importantes. De un lado destacar la baja cuota de mercado a nivel de ventas mundiales de nuestro país respecto a los países vecinos. Aunque de otro, valorar muy positivamente la estabilidad que presentan nuestras ventas ante las situaciones adversas.

La integración comercial de la economía española ha seguido una trayectoria ascendente durante las últimas décadas. Las exportaciones e importaciones han crecido a mayor ritmo que el PIB. Ello ha supuesto el incremento del grado de apertura de la economía española, entendiendo como tal el porcentaje que representa la suma de las exportaciones e importaciones respecto del PIB. La tendencia usual ha sido creciente ya desde la incorporación a la CEE en el 1986 (36,1% del PIB), llegando a alcanzar uno de los mejores porcentajes registrados en el año 2000 (61% del PIB). La crisis económica interrumpió la mencionada tendencia en 2009 (48% del PIB) debido a la caída del comercio mundial y al ajuste de la demanda interna española. Las exportaciones mostraron una mayor resistencia que las importaciones, de manera que en 2010 su participación en el PIB fue en torno al 31 % del PIB, a diferencia de lo que sucedió con las importaciones. Desde entonces hemos podido contemplar un crecimiento, de modo que en 2015 el total de exportaciones e importaciones suponen un 63,7% sobre el PIB. A modo de conclusión podría decirse que la economía española se caracteriza por un grado de apertura relativamente estable y un déficit persistente en la balanza por cuenta corriente.

Por último trataremos de centrarnos en la balanza comercial. Históricamente, la balanza de bienes y servicios de la economía española ha sido deficitaria. Tendencia que se vio acentuada desde finales de los 90, llegando a niveles más elevados durante la crisis. Tanto fue así que en 2007 representó un 6,7% del PIB, sólo por detrás de Estados

⁷ALONSO RODRIGUEZ, J.A.(2015), “El sector exterior en la recuperación de la economía española: Algunos desafíos”, *ICE* N°.883 (Marzo - Abril 2015), p.164.

Unidos (en adelante, EEUU) en lo que a magnitud se refiere. Desde los años 60 la balanza comercial se ha caracterizado por su déficit sostenido. Déficit que a principios de los 90 se situaba por encima del 3% del PIB, fue aumentando a medida que la economía española crecía con unos aumentos bajos de productividad. El déficit de la balanza comercial fue aumentando hasta llegar a ser del 9,5% del PIB en 2007. A pesar de ello, actualmente puede decirse que las exportaciones han logrado financiar como promedio , algo más de las tres cuartas partes de las importaciones. La balanza de servicios sin embargo, ha evolucionado más favorablemente debido en gran parte a la histórica fortaleza del sector turístico. En la década de los 90 la balanza de servicios llegó en algunos años a compensar el déficit comercial. No obstante, a medida que se deterioraba la balanza comercial iba aumentando el déficit de la balanza de bienes y servicios, llegando al 6,7% del PIB en 2007. A raíz de la crisis económica, en 2009 disminuyeron las importaciones españolas, provocando una importante disminución del déficit comercial y del de la balanza de bienes y servicios, que se vio reducida hasta el 2,2% del PIB. La recuperación de la crisis fue y está siendo más lenta en España que en el resto de Europa. La pronta recuperación de nuestros vecinos supuso un aumento de las exportaciones en el año 2010 a la vez que las importaciones no variaban significativamente. A raíz de ello, el déficit de la balanza de bienes y servicios se redujo hasta un 1,8% del PIB. De 1990 a 2015, las exportaciones de servicios han aumentado a una tasa promedio de crecimiento anual acumulativo superior al 8 por ciento. Y todavía han sido más dinámicas las importaciones de servicios cuya tasa promedio se sitúa en un 8,8 por ciento. Cabe decir que entre sus componentes, los servicios no turísticos han tenido un comportamiento más dinámico recientemente.

III. LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN LA CRISIS.

La evolución de las exportaciones españolas en los últimos años, ha sido positiva. Algo que, indudablemente ha tenido consecuencias muy beneficiosas sobre nuestras balanzas, llegando a constituir uno de los motores fundamentales que impulsa la superación de la crisis económica. Con este Trabajo se pretende dar una explicación al comportamiento de las exportaciones durante la crisis, sirviéndonos para ello de la técnica del cambio de cuotas. Para ello, primeramente, necesitamos conocer cuáles son las mencionadas exportaciones y en este capítulo pretendemos ocuparnos de ello. En una primera aproximación debe mencionarse, que las exportaciones quedan divididas en bienes y en servicios.

1. LAS EXPORTACIONES DE BIENES

Este apartado queda dividido en dos sub-apartados. El primero de ellos, se centra en analizar cuál ha sido y cuál es la actual composición de los flujos comerciales. El segundo, está dedicado a estudiar la orientación regional de los flujos comerciales.

Como criterio para valorar la evolución de las exportaciones, utilizaremos el crecimiento absoluto y el crecimiento relativo (tratando de analizar si las exportaciones ganan o no cuota de mercado) y también la diversificación. Dato que es conveniente que no perdamos de vista, puesto que un mayor grado de diversificación permite reducir el riesgo que conlleva la dependencia de nuestros tradicionales aliados comerciales.

1.1. Composición de los flujos comerciales.

Con intención de facilitar el análisis, apoyaremos nuestra explicación en las tablas y gráficos que se presentan a continuación. En la tabla III.1, podemos ver la variación

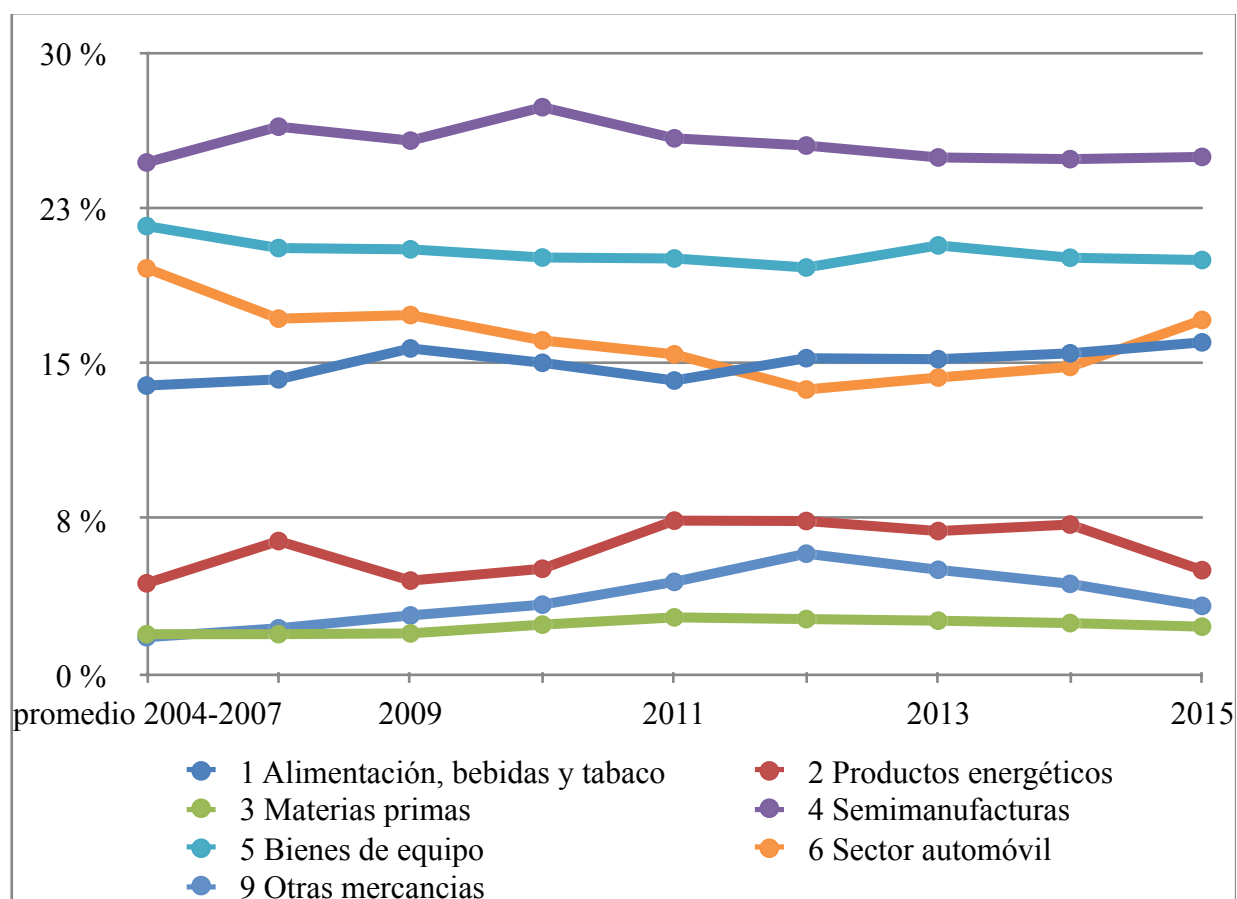
relativa o la variación de la importancia de cada sector económico desde el promedio de lo exportado entre 2004 y 2007 al 2015. De otro lado, la tabla III.2, ilustra la variación absoluta de cada sector. Es decir, la variación del volumen de lo exportado por cada sector económico, tomando como referencia el promedio de lo exportado entre 2004 y 2007. Las gráficas III.1 y III.2 recogen solamente algunos de los sectores productivos reflejados en las mencionadas tablas, por ser su comentario más relevante.

Tabla III.1: Participación porcentual de cada sector económico en las exportaciones totales anuales españolas

SECTOR PRODUCTIVO	promedio 2004-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACO	13,93 %	14,23 %	15,73 %	15,04 %	14,18 %	15,26 %	15,21 %	15,49 %	16,02 %
2 PRODUCTOS ENERGETICOS	4,38 %	6,42 %	4,50 %	5,08 %	7,41 %	7,39 %	6,90 %	7,21 %	5,01 %
3 MATERIAS PRIMAS	1,91 %	1,92 %	1,95 %	2,38 %	2,73 %	2,65 %	2,57 %	2,45 %	2,28 %
4 SEMIMANUFACTURAS	24,72 %	26,45 %	25,78 %	27,39 %	25,89 %	25,54 %	24,96 %	24,88 %	24,99 %
5 BIENES DE EQUIPO	21,64 %	20,58 %	20,52 %	20,12 %	20,08 %	19,64 %	20,71 %	20,11 %	20,00 %
6 SECTOR AUTOMOVIL	19,60 %	17,17 %	17,34 %	16,12 %	15,44 %	13,74 %	14,32 %	14,84 %	17,10 %
7 BIENES DE CONSUMO DURADERO	3,22 %	2,72 %	2,11 %	1,93 %	1,65 %	1,56 %	1,51 %	1,42 %	1,60 %
8 MANUFACTURAS DE CONSUMO	8,82 %	8,31 %	9,24 %	8,60 %	8,19 %	8,42 %	8,79 %	9,24 %	9,71 %
9 OTRAS MERCANCIAS	1,77 %	2,20 %	2,82 %	3,34 %	4,44 %	5,81 %	5,03 %	4,35 %	3,28 %
TOTAL	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %

Fuente: elaboración propia a partir de las estadísticas de comercio exterior publicadas por el MINECO.

Gráfica III.1: Participación porcentual de determinados sectores económicos en las exportaciones totales anuales españolas



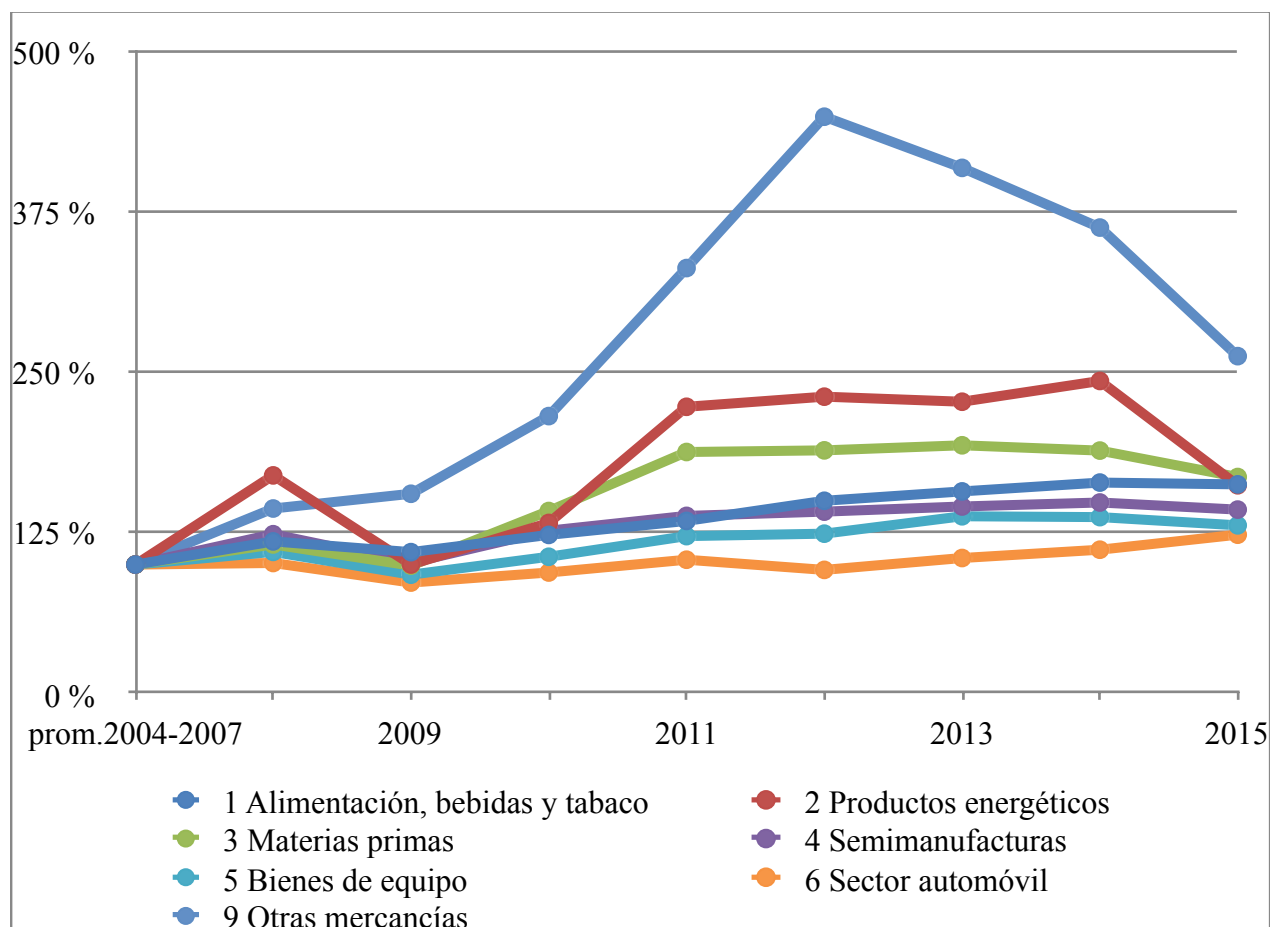
Fuente: elaboración propia a partir de las estadísticas de comercio exterior publicadas por el MINECO.

Tabla III.2: Variación en las cantidades exportadas según los sectores económicos. (Periodo de referencia para el cálculo de los números índice, “promedio 2004-2007).

SECTOR PRODUCTIVO	prom. 2004-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACO	100,00 %	118,05 %	109,69 %	123,11 %	134,01 %	149,70 %	157,00 %	163,89 %	162,48 %
2 PRODUCTOS ENERGETICOS	100,00 %	169,48 %	100,06 %	132,44 %	222,92 %	230,80 %	226,87 %	243,04 %	161,78 %
3 MATERIAS PRIMAS	100,00 %	115,69 %	99,18 %	141,72 %	187,70 %	188,98 %	192,93 %	188,80 %	168,21 %
4 SEMIMANUFACTURAS	100,00 %	123,65 %	101,33 %	126,43 %	137,93 %	141,25 %	145,26 %	148,36 %	142,83 %
5 BIENES DE EQUIPO	100,00 %	109,89 %	92,13 %	106,09 %	122,18 %	124,08 %	137,63 %	136,98 %	130,58 %
6 SECTOR AUTOMOVIL	100,00 %	101,23 %	85,99 %	93,83 %	103,78 %	95,86 %	105,11 %	111,58 %	123,29 %
7 BIENES DE CONSUMO DURADERO	100,00 %	97,78 %	63,77 %	68,32 %	67,58 %	66,32 %	67,59 %	64,85 %	70,19 %
8 MANUFACTURAS DE CONSUMO	100,00 %	108,80 %	101,77 %	111,25 %	122,18 %	130,48 %	143,24 %	154,43 %	155,49 %
9 OTRAS MERCANCIAS	100,00 %	143,68 %	155,17 %	215,68 %	331,00 %	448,91 %	409,04 %	362,54 %	262,37 %
TOTAL	100,00 %	115,56 %	97,18 %	114,10 %	131,71 %	136,72 %	143,84 %	147,40 %	141,29 %

Fuente: elaboración propia a partir de las estadísticas de comercio exterior publicadas por el MINECO

Gráfica III.2: Variación en las cantidades exportadas según determinados sectores económicos. (Periodo de referencia para el cálculo de los números índice, “promedio 2004-2007”).



Fuente: elaboración propia a partir de las estadísticas de comercio exterior publicadas por el MINECO

Dentro de las manufacturas que exporta España, pueden distinguirse una amplia variedad de productos. Para simplificar el estudio de éstos, partiremos de la clasificación por sectores económicos que ha realizado el MINECO en sus últimos informes.

Como puede corroborarse, de los 9 sectores sometidos a análisis, únicamente son 4 los que se sitúan sobre el promedio, logrando superar **el 15% de las exportaciones totales de manufacturas** en el año 2015.

En 2015 el sector manufacturero que mayor cantidad de exportaciones ha registrado ha sido el de **semimanufacturas**, suponiendo un 24,99% del total . Algo que viene siendo habitual en los últimos años ya que como vemos, ha mantenido con relativa constancia el primer puesto desde 2004.

Del 2008 al 2009 su participación en las exportaciones totales únicamente varió un -0,67%. No obstante, en 2010 alcanzó el mayor valor relativo que ha logrado hasta el momento, suponiendo un 27,39% sobre el total de las manufacturas exportadas.

A la luz de la gráfica III.2 que nos indica la variación del volumen de lo exportado por cada sector económico, tomando como referencia el promedio de lo exportado entre 2004 y 2007, podemos decir que entre 2008 y 2009 fue el tercer sector económico que sufrió un mayor descenso en sus ventas exteriores (-18%). De 2009 a 2012 sin embargo, fue constatable un aumento de las mismas que ha logrado hasta hoy mantenerse al mismo nivel.

Dentro de las semimanufacturas, según el desglose del MINECO, debemos entender englobados los productos químicos y los no químicos que tienen un mayor peso en comparación con los anteriores. Dentro de las semimanufacturas no químicas, destaca tradicionalmente las exportaciones de hierro y acero, y en lo que se refiere a las químicas, medicamentos y plásticos fundamentalmente. De los subsectores mencionados, destaca especialmente la contribución positiva a las exportaciones de la venta de medicamentos que principalmente va dirigida a Alemania, Estados Unidos, Hungría y Canadá.

El segundo sector económico con mayor peso sobre las exportaciones manufactureras totales durante el último año han sido los **bienes de equipo** con un valor relativo del 20%. Una vez más, esta afirmación no queda fuera de la normalidad puesto que su importancia siempre ha ocupado con destacable constancia un segundo lugar desde hace ya más de 10 años. Destaca la escasa variación de su participación sobre el total de las exportaciones durante el periodo 2008-2009, ya que únicamente fue de un -0,06%. Si analizamos la variación del volumen de lo exportado en miles de euros conforme a los que ilustra la gráfica Y, los bienes de equipo acusaron un 16% de

descenso en sus ventas exteriores del año 2008 al 2009. La evolución posterior de éstas ha sido muy similar al de las ventas exteriores de las semimanufacturas. Del 2009 al 2012 se registró un incremento del valor absoluto del 35% en las mismas, que se mantiene estancado desde entonces.

El MINECO engloba dentro de este sector la maquinaria para la industria, material de transporte, y equipos de oficina y telecomunicaciones.

El **sector del automóvil** ocupa la tercera posición en nuestro ranking de 2015, con una importancia del 17,1% sobre el total que no registraba desde 2008. En 2012 registró un importante descenso al 13,74% que lo situó por debajo del sector de alimentación, bebidas y tabaco, al que este año ha logrado volver a superar. En términos absolutos, el mencionado sector acusó una variación del -15,05% del año 2008 al 2009. La variación se tornaría positiva de 2009 a 2012 con un 11,48%. Un discreto aumento en comparación con el resto de sectores ya que a excepción de los bienes de consumo duradero, todos experimentaron variaciones mayores. Lo destacable es la positiva evolución que han tenido las ventas de este sector del 2012 a la actualidad, ya que el sector del automóvil es el que ha experimentado el mayor incremento de sus ventas externas.

Tanto es así, que atendiendo a la clasificación del MINECO (cuyo sector ha conformado por automóviles y motos y componentes del automóvil), el subsector “automóviles y motos” es el que ha aportado en el último año la principal contribución positiva a nuestras exportaciones. Algo que se explica fundamentalmente con las mayores ventas realizadas a Francia, Reino Unido, Alemania y Turquía.

En cuarto lugar con un 16,02%, encontramos al **sector alimenticio, de las bebidas y el tabaco**. La variación de su participación sobre las exportaciones totales españolas también se ha mantenido, como en los tres casos anteriores, relativamente constante. Del 2008 al 2009 incrementó su importancia en un 1,5%, pero en 2011 descendió a los niveles de 2008 nuevamente. Desde entonces es destacable su continuado aunque leve aumento. En adición a lo anterior debemos mencionar que del año 2008 al 2009 la variación de su volumen de ventas externas varió tan solo un -7%. De 2009 a 2012

experimentó un aumento de las mismas cercano al que experimentaron el resto de sectores y desde entonces hasta ahora, su variación absoluta positiva logra destacar situándolo en una tercera posición.

Dentro de este sector debemos entender englobados los productos cárnicos, los pesqueros, las frutas, hortalizas y legumbres, aceites y grasas (...), las bebidas y el tabaco. Es importante destacar de entre todos la clasificación de “frutas, hortalizas y legumbres”, puesto que tan solo por detrás de “automóviles y motos” es el segundo subsector con principal contribución positiva a nuestras exportaciones durante este último año. Sus ventas han ido principalmente destinadas a Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.

Es importante aclarar, que estos cuatro sectores manufactureros, suponen un 78% de las exportaciones totales de manufacturas, y que la suma de los dos primeros (semimanufacturas y bienes de equipo) ya suponen un 45% sobre el total. Así mismo, y aunque no podamos apreciarlo en las gráficas, es importante mencionar que los 4 sectores mencionados, son los mismos que han liderado las exportaciones españolas desde 1980. Ello permite que apreciemos la escasa variación que ha experimentado nuestro tejido productivo. Lo que sí ha variado y mucho desde entonces, es el volumen de nuestras exportaciones gracias a la apertura al exterior.

Superando el 7,5% ya únicamente encontramos al sector de las **manufacturas de consumo** con una importancia del 9,71% durante 2015. Las manufacturas de consumo engloban lo textil, el calzado y los juguetes fundamentalmente. Merece especial alusión la contribución positiva que ha hecho el subsector de “confección” a nuestras exportaciones durante 2015, equiparable a la que han hecho las ventas exteriores de medicamentos. Nuestros principales clientes han sido Italia, Polonia, Arabia Saudí y Francia.

Con una escasa representatividad, le siguen por el siguiente orden los siguientes sectores: **productos energéticos, otras mercancías, materias primas y bienes de consumo duradero**. A diferencia de lo que ocurría con los sectores de mayor participación en nuestras exportaciones, estos cuatro últimos son los que más altibajos

son los que han presentado de 2004 a la actualidad en lo que a su volumen de ventas se refiere. De 2009 a 2012 experimentaron un aumento de sus ventas externas extraordinario y por contra de 2012 a 2015 han padecido los descensos más acusados. En todo caso, su escasa participación sobre el total de las exportaciones de manufacturas hace que la repercusión de sus variaciones prácticamente no se haya notado en la economía española.

A modo de conclusión, decir que la variación de la importancia de los sectores respecto a las exportaciones de manufacturas totales, se ha mantenido relativamente constante desde nuestra apertura al exterior. Las semimanufacturas, bienes de equipo, el sector automóvil y el de la alimentación, bebidas y tabaco, son los sectores que indiscutiblemente lideran nuestras exportaciones.

De modo coherente con ello, la variación de volumen en miles de euros que han experimentado estos sectores en los últimos años ha sido muy similar. Entre 2008 y 2009 sufrieron una leve caída en sus ventas, de 2009 a 2012 experimentaron un elevado crecimiento que estuvo en torno al 36% para todos los sectores a excepción del automóvil que únicamente logró aumentar en 11,5%. Y finalmente de 2012 a 2015, siguen experimentando variaciones positivas aunque mucho más moderadas (ya que se sitúan en torno al 5%) siendo el sector automovilístico el que destaca con un 28,6%.

1.2. Orientación regional de los flujos comerciales.

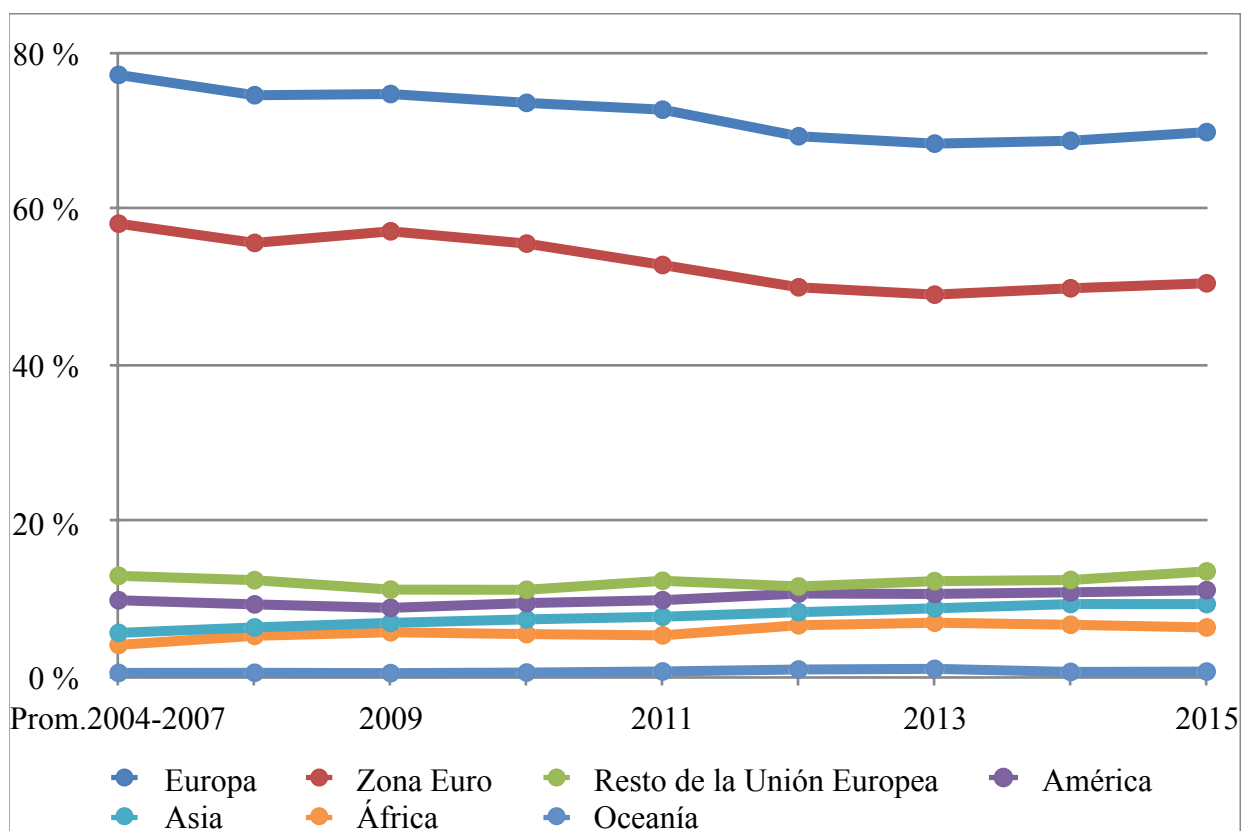
De acuerdo con el guión previamente establecido, en el presente epígrafe vamos a tratar de analizar cuál es la relación que existe entre nuestras exportaciones y las áreas geográficas receptoras. Para ello disponemos de las dos gráficas que se muestran a continuación. Por un lado, la tabla III.3 describe el valor relativo de las exportaciones que se destinan a diferentes áreas geográficas. Es decir, la participación porcentual de las exportaciones de las distintas regiones sobre el total de las exportaciones españolas. La tabla III.4 sin embargo, expresa cuál ha sido la variación ínter anual del volumen de las exportaciones en miles de euros a cada región. Para ello nos serviremos del promedio de lo exportado entre los años 2004 y 2007, como punto de referencia.

Tabla III.3: Participación porcentual de cada área geográfica en las exportaciones totales anuales españolas.

ÁREA GEOGRÁFICA	Prom. 2004-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EUROPA	77,12 %	74,52 %	74,67 %	73,54 %	72,67 %	69,27 %	68,33 %	68,70 %	69,80 %
Unión Europea (28 países)	71,13 %	68,11 %	68,39 %	66,80 %	65,21 %	61,63 %	61,37 %	62,33 %	64,07 %
ZONA EURO	58,09 %	55,63 %	57,11 %	55,54 %	52,80 %	49,95 %	49,01 %	49,82 %	50,46 %
-Francia	19,00 %	18,23 %	19,34 %	18,17 %	17,27 %	16,17 %	16,09 %	15,74 %	15,57 %
-Alemania	11,13 %	10,51 %	11,07 %	10,48 %	10,29 %	10,56 %	10,13 %	10,36 %	10,88 %
-Italia	8,71 %	8,02 %	8,17 %	8,83 %	8,15 %	7,43 %	6,97 %	7,24 %	7,50 %
-Portugal	9,18 %	8,84 %	9,20 %	8,80 %	8,16 %	7,00 %	7,30 %	7,38 %	7,15 %
RESTO UNIÓN EUROPEA	13,04 %	12,49 %	11,28 %	11,26 %	12,40 %	11,68 %	12,36 %	12,50 %	13,61 %
-Reino Unido	8,24 %	7,07 %	6,31 %	6,18 %	6,56 %	6,30 %	6,83 %	6,91 %	7,30 %
Resto de Europa	5,99 %	6,41 %	6,28 %	6,74 %	7,46 %	7,64 %	6,96 %	6,37 %	5,73 %
AMÉRICA	9,91 %	9,39 %	8,94 %	9,55 %	9,93 %	10,77 %	10,72 %	10,93 %	11,21 %
América del Norte	4,65 %	4,43 %	4,03 %	4,02 %	4,24 %	4,56 %	4,20 %	4,99 %	5,12 %
-Estados Unidos	4,13 %	3,99 %	3,57 %	3,53 %	3,68 %	3,99 %	3,72 %	4,43 %	4,57 %
América Latina	4,67 %	4,83 %	4,75 %	5,40 %	5,59 %	6,11 %	6,45 %	5,82 %	5,95 %
-Brasil	0,69 %	0,87 %	0,84 %	1,18 %	1,21 %	1,24 %	1,54 %	1,33 %	1,10 %
ASIA	5,74 %	6,44 %	7,03 %	7,47 %	7,81 %	8,39 %	8,88 %	9,43 %	9,43 %
Asia excepto oriente medio	3,73 %	4,01 %	4,59 %	4,95 %	5,14 %	5,64 %	5,61 %	6,35 %	5,97 %
-China	0,99 %	1,14 %	1,24 %	1,43 %	1,57 %	1,67 %	1,67 %	1,69 %	1,77 %
-Japón	0,74 %	0,77 %	0,76 %	0,76 %	0,85 %	0,93 %	0,96 %	1,09 %	0,98 %
Oriente Medio	2,01 %	2,43 %	2,44 %	2,52 %	2,67 %	2,75 %	3,27 %	3,09 %	3,46 %
ÁFRICA	4,20 %	5,37 %	5,82 %	5,59 %	5,43 %	6,72 %	7,04 %	6,78 %	6,44 %
-Marruecos	1,54 %	1,94 %	1,93 %	1,86 %	1,92 %	2,34 %	2,34 %	2,42 %	2,42 %
OCEANÍA	0,62 %	0,64 %	0,59 %	0,67 %	0,81 %	1,06 %	1,14 %	0,75 %	0,79 %
OTROS	2,40 %	3,65 %	2,94 %	3,18 %	3,36 %	3,79 %	3,88 %	3,42 %	2,33 %
<u>TOTAL MUNDO</u>	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.

Gráfica III.3: Participación porcentual de determinadas áreas geográficas en las exportaciones totales anuales españolas.



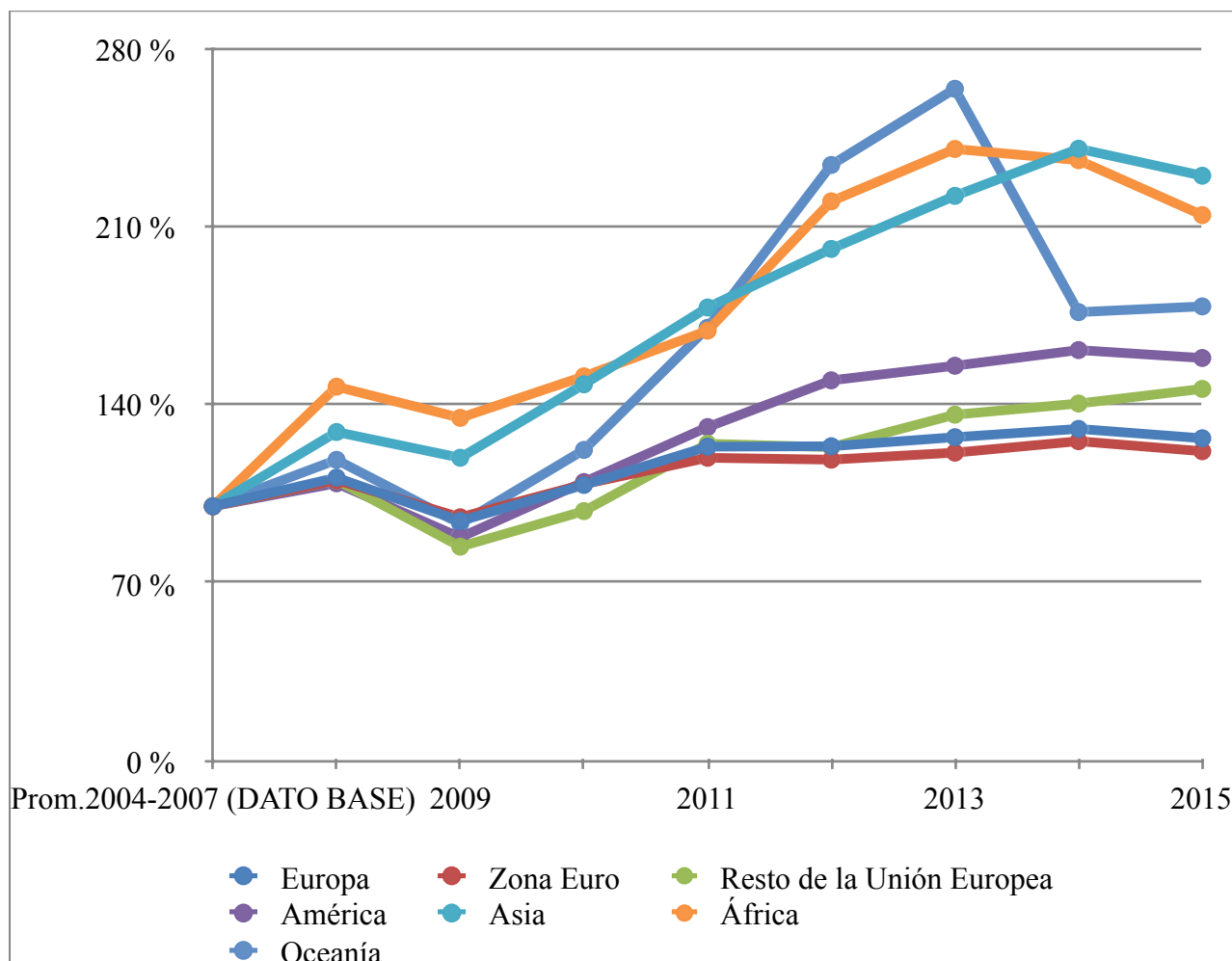
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.

Tabla III.4: Variación en el volumen de exportación según las áreas geográficas.
(Periodo de referencia para el cálculo de los números índice, “promedio
2004-2007).

ÁREA GEOGRÁFICA	Prom. 2004-2007 (DATO BASE)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EUROPA	100,00 %	111,26 %	94,20 %	108,38 %	123,41 %	123,58 %	127,13 %	130,40 %	126,72 %
Unión Europea (28 países)	100,00 %	110,25 %	93,54 %	106,73 %	120,06 %	119,21 %	123,80 %	128,27 %	126,11 %
ZONA EURO	100,00 %	110,26 %	95,65 %	108,66 %	119,04 %	118,30 %	121,06 %	125,56 %	121,62 %
-Francia	100,00 %	110,45 %	99,03 %	108,69 %	119,04 %	117,12 %	121,48 %	121,23 %	114,75 %
-Alemania	100,00 %	108,76 %	96,75 %	107,01 %	121,09 %	130,49 %	130,64 %	136,26 %	136,86 %
-Italia	100,00 %	106,07 %	91,34 %	115,24 %	122,60 %	117,40 %	114,95 %	121,71 %	120,55 %
-Portugal	100,00 %	110,81 %	97,48 %	108,95 %	116,39 %	104,89 %	114,13 %	117,61 %	108,98 %
RESTO UNIÓN EUROPEA	100,00 %	110,23 %	84,12 %	98,10 %	124,57 %	123,22 %	135,98 %	140,36 %	146,11 %
-Reino Unido	100,00 %	98,85 %	74,55 %	85,25 %	104,28 %	105,21 %	118,96 %	122,85 %	124,15 %
Resto de Europa	100,00 %	123,17 %	102,08 %	127,97 %	163,19 %	175,55 %	166,69 %	155,62 %	133,94 %
AMÉRICA	100,00 %	109,01 %	87,76 %	109,52 %	131,11 %	149,47 %	155,21 %	161,36 %	158,25 %
América del Norte	100,00 %	109,72 %	84,30 %	98,38 %	119,44 %	135,07 %	129,69 %	157,02 %	154,32 %
-Estados Unidos	100,00 %	111,10 %	84,03 %	97,08 %	116,54 %	132,84 %	129,03 %	156,95 %	154,77 %
América Latina	100,00 %	119,23 %	98,93 %	131,51 %	156,97 %	180,15 %	198,35 %	182,46 %	178,50 %
-Brasil	100,00 %	144,83 %	118,73 %	194,36 %	229,03 %	247,77 %	321,44 %	282,35 %	223,54 %
ASIA	100,00 %	129,17 %	119,06 %	147,90 %	178,10 %	201,09 %	221,95 %	240,49 %	229,87 %
Asia excepto oriente medio	100,00 %	123,82 %	119,71 %	150,95 %	180,34 %	208,24 %	215,89 %	249,09 %	223,99 %
-China	100,00 %	131,70 %	121,50 %	162,94 %	207,23 %	231,54 %	241,22 %	248,39 %	248,92 %
-Japón	100,00 %	119,24 %	99,23 %	115,86 %	149,01 %	171,46 %	184,36 %	213,76 %	184,45 %
Oriente Medio	100,00 %	139,09 %	117,85 %	142,25 %	173,95 %	187,86 %	233,17 %	224,55 %	240,77 %
ÁFRICA	100,00 %	146,98 %	134,74 %	151,03 %	169,00 %	219,80 %	240,38 %	235,96 %	214,39 %
-Marruecos	100,00 %	145,14 %	122,23 %	137,98 %	163,63 %	209,76 %	218,74 %	231,11 %	220,74 %
OCEANÍA	100,00 %	118,24 %	93,10 %	122,13 %	170,14 %	234,09 %	264,02 %	176,26 %	178,53 %
OTROS	100,00 %	174,99 %	119,18 %	150,50 %	183,50 %	217,43 %	232,01 %	208,46 %	136,15 %
<u>TOTAL MUNDO</u>	100,00 %	115,14 %	97,29 %	113,65 %	130,96 %	137,58 %	143,48 %	146,39 %	140,00 %

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de
Economía y Competitividad.

Gráfica III.4: Variación en el volumen de exportación según determinadas áreas geográficas. (Periodo de referencia para el cálculo de los números índice, “promedio 2004-2007”).



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.

Como es bien sabido, la inmensa parte de nuestras exportaciones siempre se han dirigido hacia **Europa**. En concreto en el último año, el 70 por 100 del total que ha salido de nuestras fronteras. El 64 por 100 de todas las exportaciones españolas en 2015 ha ido en dirección de la Unión Europea de los 28 países (UE28 de ahora en adelante). En concreto, el 50,5 por 100 se han dirigido a la Zona Euro, destacando las ventas a Francia (15,6 por 100 sobre el total), Alemania (11 por 100), Italia (7,5 por 100) y

Portugal (7,1 por 100). Fuera de la Zona Euro destacan las exportaciones realizadas a Reino Unido que han supuesto un 7,3 por 100 sobre el total.

Desde el comienzo de la crisis económica hasta nuestros días, las compras efectuadas por los europeos a nuestro país han experimentado una serie de variaciones destacables. Realmente en el periodo transcurrido entre 2008 y 2009 la proporción de las compras de todas las áreas geográficas anteriormente mencionadas sobre el total de nuestras exportaciones, experimentó un leve aumento a excepción de Reino Unido. Sin embargo, su peso en el transcurso de 2009 a 2012, disminuyó de un modo más reseñable. Como ejemplo podemos destacar como mientras la zona Euro adquirió en 2008 el 58 por 100 de nuestras exportaciones totales, en 2012 adquirió el 50 por 100. De 2012 a 2015 la importancia de la UE28 se ha vuelto a ver levemente incrementada.

El volumen en términos absolutos de las exportaciones que enviamos a Europa entre 2008 y 2009 (en miles de euros) se vio reducido en torno a un 15 por 100 en prácticamente todas las áreas mencionadas y de forma más acentuada en Reino Unido. Sin embargo desde entonces el volumen de las ventas realizadas incrementó notablemente de 2009 a 2012 y ha seguido aumentando hasta 2015 aunque de forma más moderada.

El continente que ocupa el segundo lugar en nuestras ventas exteriores es **América** con un 11,2 por 100 sobre el total en 2015. Dentro de ésta, podemos destacar nuestras relaciones con América del Norte, y especialmente con Estados Unidos (4,5 por 100 del total) y América Latina (6 por 100 del total). De 2008 a 2009 el peso relativo de las exportaciones a América del Norte y América Latina se vio reducido, siendo un poco más acusado su descenso en Estados Unidos. De 2009 a 2012 se experimentó un aumento de las ventas a América en relación con las dirigidas al resto del mundo. Aunque aumentaron las ventas a Estados Unidos, fundamentalmente destaca el aumento de las ventas en América Latina y sobre todo a Brasil que pasó de suponer el 0,8 por 100 sobre el total a suponer el 1,2 por 100. De 2012 a 2015, las exportaciones a Estados Unidos han aumentado levemente y sin embargo han disminuido las realizadas a América Latina. Brasil este año ha supuesto un 1,1 por 100 sobre el total.

La variación del volumen de exportaciones (en miles de euros) realizadas a todas las áreas mencionadas de América en el periodo comprendido entre 2008 y 2009 fue negativa, pero se produjo por contra un gran incremento en todas ellas entre 2009 y 2012. Es destacable que Brasil incrementó el volumen de sus compras en un 108,6 por 100 durante este periodo. Desde entonces hasta 2015 se han seguido produciendo un aumento del mismo a excepción de Brasil, con una reducción del 10 por 100.

En tercer lugar, como destino del 9,4 por 100 de nuestras exportaciones totales en 2015, encontramos a **Asia**. Dentro de ésta, debemos mencionar nuestras relaciones con China y Japón que en el último año han supuesto un 1,8 por 100 y un 1 por 100 sobre el total respectivamente, así como Oriente Medio. Desde la crisis económica, nuestras relaciones comerciales con Asia han ido en aumento. De 2008 a 2009 aumentaron las ventas a China especialmente, aunque sin duda el periodo comprendido entre 2009 y 2012 fue todavía más positivo. China pasó de suponer el 1,1 de nuestras exportaciones en 2008 a suponer el 1,7 por 100 en 2012. Japón pasó del 0,7 al 0,9 y Oriente Medio del 2,4 al 2,8. Desde entonces hasta hoy, las exportaciones con Asia han seguido aumentando. Especialmente con Oriente medio que en 2015 ha supuesto un 3,46 por 100 sobre nuestras exportaciones totales.

En lo que se refiere a la variación del volumen de las exportaciones, en el periodo comprendido entre 2008 y 2009, fue una vez más negativa. Siguiendo el patrón de lo acontecido en América, se produciría un relevante aumento del mismo de 2009 a 2012, especialmente a China y Japón con incrementos del 90,7 por 100 y 72,8 por 100 respectivamente. Desde entonces a el año anterior, puede verse un incremento del volumen en toda Asia. Durante el año pasado, las ventas a China y Japón han aumentado un 8 por 100.

A **África** hemos destinado el 6,5 por 100 de nuestras exportaciones durante 2015. Marruecos es el país con el que históricamente hemos mantenido las relaciones comerciales de mayor peso en el continente. De 2008 a 2009 se produjo un aumento de la proporción de exportaciones realizadas a África en relación con el resto del mundo, y de 2009 a 2012 el incremento fue todavía mayor. Así, mientras en 2008 destinamos al continente un 5,4 por 100 de nuestras exportaciones totales, en 2012 se vieron elevadas

al 6,7 por 100. A partir de 2013 comenzaron a disminuir levemente hasta llegar a la proporción actual.

Realizando una comparativa del volumen de las exportaciones realizadas a África en los últimos años, observamos algo similar a lo sucedido con Asia y América. Tras el descenso de 2008 a 2009, se disfrutó de un incremento del volumen de las exportaciones del 63 por 100 de 2009 a 2012 y desde entonces hasta 2015 se ha registrado una disminución de las exportaciones de -2 por 100.

Por último y de modo residual, **Oceanía**. Este continente ha supuesto un 0,8 por 100 de nuestras exportaciones totales en 2015. Nuevamente el periodo en el que aumentó la proporción de lo exportado al continente en relación con el resto del mundo fue en el periodo comprendido entre 2009 y 2012 ya que frente al 0,6 por 100 sobre el total del 2008 en 2012 Oceanía supuso el 1 por 100 de nuestras exportaciones. No obstante su participación ha ido disminuyendo desde entonces hasta llegar a la proporción actual.

Frente al descenso del volumen de las exportaciones sufrido de 2008 a 2009 en miles de euros, de 2009 a 2012 se produjo una variación del mismo del 151,44 por 100. Desde entonces hasta 2014 la variación es de un -24 por 100.

A modo aclarativo, trataremos de resumir determinadas afirmaciones de las recientemente mencionadas, que conviene que tengamos presentes para la comprensión del próximo epígrafe.

Durante 2015, Europa adquirió un 70 por 100 de las exportaciones españolas destacando especialmente las compras efectuadas por la Zona Euro. El continente europeo siempre ha sido nuestro mayor aliado comercial, pero en las últimas décadas hemos podido percibir una serie de cambios que es importante tener en cuenta. A pesar de que al inicio de la crisis económica aumentó el peso de las compras efectuadas por esta región sobre el total (aún habiendo bajado el volumen de lo exportado en términos absolutos) debido a la precaria situación económica internacional, en el periodo comprendido entre 2009 y 2012 comenzó a advertirse un cambio de tendencia. Las empresas españolas, a pesar del encarecimiento del petróleo, enfocaron hacia el exterior

la producción que no era capaz de absorber la demanda interna. La idea de exportar, se convirtió para ellas en algo muy conveniente para no solamente lograr el crecimiento sino también a modo de garantizar su subsistencia. Sin duda, interesó explorar nuevos mercados en vías de desarrollo dado el mayor dinamismo que caracteriza a sus demandas. Fue así como en este lapso de tiempo, aumentó el peso de las exportaciones en términos relativos realizadas a los otros cuatro continentes, en detrimento de lo destinado a Europa. Con un efecto impulsivo para nuestra economía, el volumen de las exportaciones aumentó de forma destacable en los cinco continentes.

Desde 2012 hasta nuestros días, Europa ha vuelto a incrementar su peso sobre nuestras exportaciones aunque no se ha vuelto a las cifras de 2008, habiéndose reducido en términos relativos (aunque levemente) la participación de América, África y Oceanía. La sorpresa la protagoniza Asia, cuyo peso sobre nuestros datos totales ha seguido incrementando en los años más recientes. Si hacemos referencia al volumen de lo exportado en términos absolutos, es destacable el aumento del mismo hacia nuestros tres mejores clientes: Europa, América y Asia. Así mismo, es apreciable un descenso en los volúmenes destinados a África y Oceanía que por su escasa importancia relativa, no han supuesto un gran desajuste para nuestra economía.

Lo más destacable sin duda es que España en la última década, como veremos a continuación, ha logrado sortear importantes obstáculos como el surgimiento de competidores como China, logrando mantener su cuota de mercado exterior en relación con el resto del mundo. Indudablemente, un aumento de la misma habría sido más favorable tal y como ha sucedido en Alemania. No obstante, si observamos con detenimiento los descensos de la misma que han tenido que soportar países vecinos como Francia o Italia, podemos concluir que en balance, la evolución de nuestras exportaciones en los últimos años es positiva.

2. LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS

El sector servicios tiene una gran importancia para la economía española, en la que representa aproximadamente en torno al 70% del PIB y el empleo, cifras similares a las de los demás países de la OCDE. Esta predominancia del sector, también se traslada a nuestro sector exterior. Haciendo referencia a la exportación de servicios, debemos mencionar que éstos se prestan menos que las mercancías a su compraventa internacional, así como que resulta más difícil contabilizar esas compraventas cuando se producen. Por eso, nuestra balanza de servicios con el exterior es aproximadamente un tercio de la de mercancías (la mitad en ingresos, gracias a los ingresos por turismo, y la cuarta parte en pagos). A pesar de ello, España ocupa actualmente el décimo puesto dentro de los países de la OCDE por volumen total de su comercio de servicios.

Los servicios se descomponen en diversas partidas, como se observa en la Tabla III.5 (turismo y viajes, transporte, comunicaciones, etc.). Dada la destacada importancia que tiene la partida “turismo y viajes” frente a las demás partidas consideradas individualmente, es habitual encontrar que los informes nacionales e internacionales de las exportaciones, analizan por un lado la evolución de las exportaciones de turismo y viajes y por otro la evolución del resto de las partidas. Así las cosas, los informes de la OMC con los que hemos trabajado en el IV capítulo de este Trabajo, giran únicamente en torno a los datos de servicios comerciales homogéneos para todos los países, con ánimo de simplificar los diversos análisis que a pesar de ello, siguen teniendo elevada complejidad. Esta es la razón por la que el análisis a través del método de cambio de cuotas que llevamos a cabo en el IV capítulo, también se centra únicamente en los servicios comerciales, y no en el turismo.

Una vez comentado esto, es importante que nos preguntemos por cuáles son las partidas que la OMC comprende dentro del término “servicios comerciales” en los informes que más adelante estudiaremos. De acuerdo con sus publicaciones estadísticas son: los servicios de transporte, de comunicaciones, telecomunicaciones, de construcción, de seguros, servicios financieros, servicios de informática, información, regalías y derechos de licencia, otros servicios comerciales, otros servicios empresariales y servicios personales, culturales y recreativos.

No debemos olvidar que la rama de servicios se compone de una multitud de actividades tan heterogéneas, que el análisis conjunto que vamos a realizar a continuación, adolece de una excesiva simplificación de su compleja realidad.

2.1. Composición de los flujos comerciales

Tabla III.5: Balanza de servicios por componentes (ingresos) 2007-2014, millones de euros.

SERVICIOS	INGRESOS							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Turismo y viajes	42.061	41.901	38.125	39.621	43.026	43.521	45.505	49.100
Transportes	15.304	16.449	13.844	15.654	17.144	18.110	17.545	13.200
Comunicaciones (2)	1.244	1.504	1.505	1.580	1.652	1.645	2.025	9.500
Construcción	3.000	3.670	3.013	3.143	3.049	3.857	3.481	1.500
Seguros	1.110	959	1.266	912	991	1.242	1.189	1.600
Servicios financieros	4.298	3.890	3.099	3.440	3.876	3.448	3.514	3.000
Servicios informáticos (2)	3.910	4.174	4.370	4.838	4.817	5.075	5.522	..
Servicios prestados a las empresas	20.006	22.466	20.735	21.861	24.453	26.919	27.402	17.900
Servicios personales, culturales y recreativos	1.212	1.199	1.198	1.340	1.563	1.771	1.731	1.100
Servicios de transformación y reparación (1)	2.900
Servicios gubernamentales	701	668	584	644	683	646	666	500
Royalties y rentas de la propiedad inmaterial	390	539	476	662	746	988	728	1.100
Total	93.234	97.437	88.215	93.694	102.000	107.222	109.307	101.000

Notas:

1) Esta partida se incluye a partir de 2014

2) A partir de 2014 Comunicaciones incluye también Servicios informáticos

Fuente: Elaboración propia a través de datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística

La actividad de los servicios españoles se encuentra muy orientada hacia las actividades de distribución comercial (al por menor y mayor), las empresariales, las relacionadas con el turismo (hostelería y transporte terrestre).

La estructura de los servicios españoles es, en líneas generales, similar a la del resto de los países europeos. Sin embargo, existen diferencias en la participación relativa de cada división en España y en el resto de países. Las divisiones que presentan una menor presencia relativa en la economía española se concentran en algunas actividades caracterizadas por una elevada imbricación en el tejido empresarial, como las otras actividades empresariales y las actividades informáticas. Por otro lado, la especialización de la economía española en el turismo con respecto a otros países europeos se hace evidente en la mayor importancia de la hostelería y del transporte terrestre. Además, los servicios españoles presentan una mayor especialización en el sector de comercio al por mayor, posiblemente derivado del menor tamaño de las empresas minoristas que amplía el ámbito de actuación de los mayoristas. Finalmente, también destaca la mayor presencia relativa de las actividades inmobiliarias, asociada a la expansión del sector inmobiliario en la última década.

Como podemos contemplar en la tabla III.5, España cuenta con unas cifras muy positivas en lo que a exportación de servicios se refiere. De la crisis económica, debe decirse que: del año 2007 al 2008, se produjo un incremento en los ingresos de las exportaciones de servicios consistente en un 4,5 por 100. La única disminución (del 9,46 por 100) se produjo del 2008 al 2009. Para 2011, ya se logró superar los ingresos contabilizados en 2008. Cabe destacar que desde 2009 a 2013, se han ido registrado un aumento de los ingresos año a año. De 2013 a 2014 sin embargo, se ha experimentado una disminución del 7.6 por 100 en los mismos.

En 2015 han tenido lugar una serie de variaciones que vamos a tratar de evaluar más detalladamente. El superávit de la balanza de servicios se situó en 48 miles de millones de euros en el último año (un 4,4 por 100 del PIB), inferior al registrado el 2014 (4,7 por 100 del PIB). Esta reducción se explica por el menor superávit turístico (un 3,2 por 100 del PIB, dos décimas menos que en 2014), ya que el su perávit de servicios no turísticos se amplió (en una décima, hasta el 1,2 por 100 del PIB). En el caso del saldo turístico, el deterioro refleja la aceleración que mostraron los pagos por turismo (17,9 por 100, frente a un 9,8 por 100 en 2014), en un contexto de significativa fortaleza por parte del consumo privado, ya que los ingresos continuaron creciendo a un ritmo elevado (3,9 por 100), especialmente al final del año. La depreciación del tipo de

cambio del euro en el conjunto del año, la recuperación económica de los principales países emisores de turistas hacia España y la incidencia de diferentes conflictos en algunos países competidores contribuyeron al buen desempeño del turismo extranjero en España en 2015, año en el que volvieron a alcanzarse máximos históricos en las entradas de turistas.

La mejoría del saldo de servicios no turísticos se produjo en un contexto de notable dinamismo de las exportaciones con un incremento interanual del 8,7 por 100. Según la información preliminar de la OMC, la cuota de los servicios no turísticos de España ha mejorado en 2015. El ascenso de los ingresos de servicios no turísticos tuvo lugar en un entorno de avance de las exportaciones de bienes y turismo. Este ascenso fue bastante generalizado por tipo de servicios, con la excepción de las relacionadas con los servicios de construcción y los personales. Las rúbricas que más contribuyeron al incremento de las exportaciones no turísticas fueron las de servicios de transporte y empresariales. También sobresalió el incremento de los ingresos por *royalties*.

2.2. Orientación regional de los flujos comerciales

Por áreas geográficas, al igual que ha sucedido con los bienes, las exportaciones a la UE crecieron con mayor intensidad que las extracomunitarias (un 10,5 por 100 y un 6,7 por 100, respectivamente). Dentro de la UE, las exportaciones a la UEM fueron más dinámicas que las dirigidas al resto del área, destacando las destinadas a Portugal, Francia y Alemania. En cuanto a las exportaciones extracomunitarias, han sobresalido las dirigidas a Estados Unidos y a las economías asiáticas.

IV. LAS EXPORTACIONES A TRAVÉS DEL CAMBIO DE CUOTAS: UNA COMPARACIÓN INTERNACIONAL

Tras la revisión fáctica de la evolución de la economía española, hay algo que podemos afirmar sin atisbo de duda. Ante la desfavorable coyuntura de la recesión económica, las exportaciones mostraron mayor resistencia que las importaciones, resultando ser uno de los motores fundamentales para la reversión de la desfavorable situación económica. Gracias a ese impulso proveniente de la demanda exterior, comenzaron a activarse los ingresos de los entes nacionales, lo que poco a poco se traduciría en un aumento de la demanda interna. Desde 2012, estamos experimentando un crecimiento sostenido que a día de hoy, se apoya fundamentalmente en la demanda interna privada. No obstante, las exportaciones son también, un apoyo fundamental y necesario que debemos tener muy presente para alcanzar, según palabras de Serrano Sanz, “la senda del crecimiento vigoroso y sostenido de la economía”⁸ que tanto necesitamos para dejar atrás definitivamente la crisis económica. De ahí se deriva la necesidad de que nuestra economía sea competitiva en el comercio internacional, puesto que es un requisito necesario para alcanzar el deseado crecimiento económico sostenido.

La competitividad en términos macroeconómicos, es definida por Alonso Rodríguez como “la **capacidad de los países para crecer en su equilibrio externo**. Para que ello se produzca, **las exportaciones de bienes y servicios deben tener un comportamiento lo suficientemente dinámico como para compensar las importaciones**. Un país consigue ganar competitividad al relajar la restricción que el equilibrio externo impone a la sostenibilidad de los procesos de crecimiento y convergencia con las economías líderes. **Con las demás variables constantes, a mayor ritmo de crecimiento del entorno, más elevado es el crecimiento compatible con el equilibrio externo.**”⁹

En España históricamente en momentos de elevada expansión de la demanda interna, las empresas agotan sus excedentes en el mercado doméstico, por lo que se ve reducida

⁸ SERRANO SANZ, J.M^a.(2011), *De la crisis económica en España y ...cit.*, p.115.

⁹ ALONSO RODRIGUEZ, J.A.(2015), “El sector exterior en la recuperación de la economía española...*cit.*”, p.171.

la cantidad de productos destinados a la venta en el exterior. En el caso de que los precios relativos y el tipo de cambio no varíen, la economía sufrirá una tendencia al deterioro del saldo comercial cada vez que intente crecer sostenidamente por encima del entorno. El progreso de las exportaciones dependerá también del crecimiento de la renta de los países clientes (PIB de la OCDE por ejemplo). Por su lado, la expansión de las importaciones dependerá del crecimiento del PIB español. Las exportaciones e importaciones se verán a su vez moduladas por sus respectivas elasticidad-renta (siendo mayor la de las importaciones). Por lo tanto, si el PIB español evoluciona sostenidamente a mayores ritmos que el de la OCDE, la consecuencia será una tendencia a empeorar los resultados comerciales.¹⁰

España necesariamente debe crecer a ritmos superiores a los del promedio de la OCDE. Para que ello no se traduzca en problemas de balanza de pagos, es necesario hacer compatible el equilibrio exterior con un diferencial de crecimiento sistemáticamente favorable a nuestro país. Hay dos opciones compatibles para relajar la restricción externa:

La primera es mejorar la competitividad - precios de la economía a través de la reducción del diferencial de la inflación respecto a los países competidores, decreciendo la moneda en que se encuentran nuestras ventas. Una vía para competir de forma exitosa en el comercio mundial, es producir a costes menores que nuestros competidores. Una razón por la que una economía puede competir con costes bajos, podría ser que tiene acceso de forma más económica o sencilla al uso de los factores de la producción. Un ejemplo podría ser China, dados sus bajos costes laborales o Arabia Saudí, dados los bajos costes a los que puede adquirir petróleo. El hecho de que en España esté implantada una economía de bienestar, impide niveles salariales muy bajos y en lo que respecta a la adquisición de las necesarias fuentes energéticas, dependemos enormemente del exterior dada la carencia de este tipo de recursos naturales. Ello dificulta que España pueda diferenciarse en el mercado mundial por producir a reducidos costes.

¹⁰Idem,p.172.

La devaluación es una vía bastante expeditiva para lograr un aumento instantáneo en la competitividad. En caso de que *devaluemos nuestra moneda*, pagaremos más euros por cada dólar. Como los precios de venta en dólares están dados, nuestros exportadores recibirían siempre la misma cantidad de dólares por unidad de producto vendida antes y después de la devaluación. Pero ahora recibirán más euros por dólar cuando vayan al Banco Central a cambiar lo que han ganado exportando. Si los salarios y los costes internos no varían, ganarán más dinero y por lo tanto serán más competitivos. No obstante debemos advertir que en los países en los cuales se recurre muy frecuentemente a la devaluación de la moneda para solucionar problemas de la balanza de pagos, se quita efectividad al método. Cada vez se necesitarán devaluaciones mayores para lograr los mismos efectos sobre la competitividad. No obstante, para que la devaluación fuese una vía plenamente eficaz, debería ser sostenible en el tiempo. Algo que resulta difícil al situarnos en un entorno de muy baja inflación internacional y todavía se complica más si tenemos en cuenta que carecemos de moneda propia.

La segunda vía es a través de la competitividad estructural, mejorando la composición y calidad técnica de la oferta exportadora, proyectando nuestras ventas sobre mercados más dinámicos o ampliando el número de empresas que exportan o la intensidad con la que lo hacen. Algo que solo puede operar en el medio-largo plazo¹¹. El análisis de la capacidad de una economía para competir en los mercados internacionales se está desplazando desde los indicadores tradicionales de precios y costes relativos (indicadores *ex ante*) como anteriormente acabamos de analizar, hacia otros cuya evolución debería reflejar un concepto más amplio de competitividad, como pueden ser las cuotas de exportación (indicadores *ex post*). La trayectoria de estas cuotas no depende tan solo del comportamiento de esos precios y costes, sino también de otros factores de carácter más estructural, como el tipo de especialización geográfica y productiva que muestra cada economía o la calidad de los productos que se venden al exterior.

Cuantificar el papel que desempeña cada uno de estos factores en la evolución de la cuota de los bienes españoles en el mercado mundial, resulta relevante para valorar en

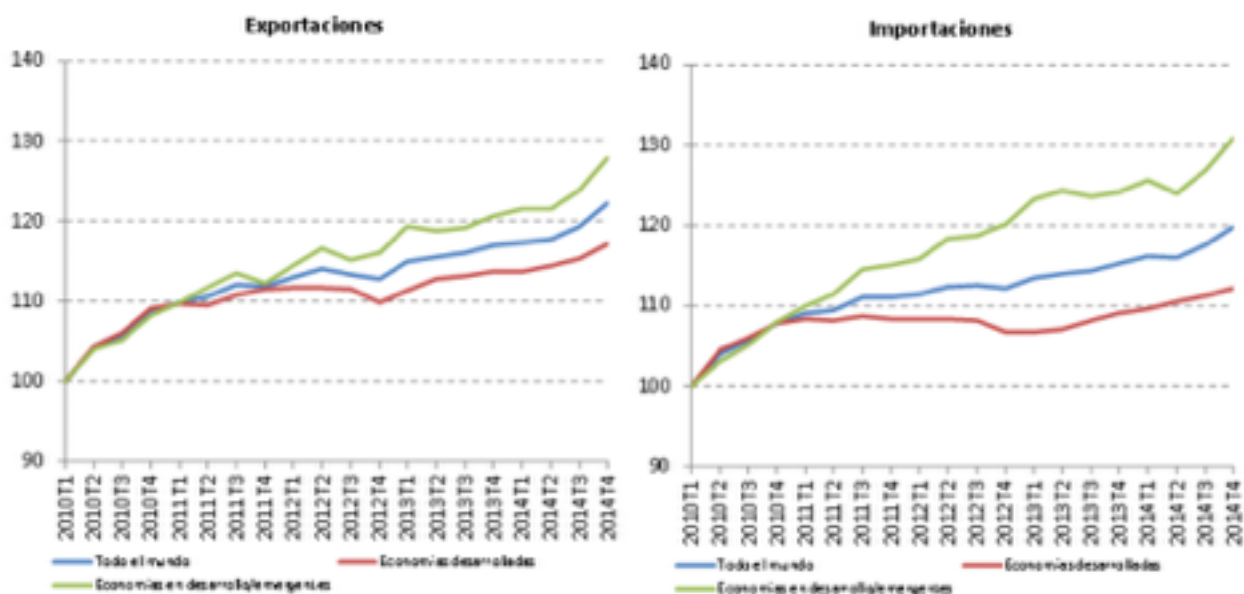
¹¹ *Idem*, p.173

qué medida el buen comportamiento de las exportaciones que se ha observado en los últimos años podrá tener continuidad en el futuro. Razón por la cual vamos a centrar nuestro estudio en esta segunda vía.

1. LA EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN.

Desde la puesta en marcha de la Unión Económica y Monetaria europea (UEM de ahora en adelante), sus países integrantes (Francia, Italia, Alemania o España entre otros) han visto dificultad para aumentar su cuota de exportación en los mercados a nivel mundial. Ello se explica con que la competencia a escala mundial se vio incrementada con la aparición de potentes competidores como Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (en adelante, BRICS) que ofertan productos con precios muy competitivos que difícilmente se pueden igualar. Además de ello, este fenómeno también se explica por las numerosas estrategias de deslocalización de parte de la producción en países con ventajas en costes. En adición, la división espacial del proceso productivo, conlleva el aumento del flujo bruto de exportaciones e importaciones entre los países desarrollados y los todavía emergentes. Así pues, se ha visto incrementado el contenido importador de las exportaciones, viéndose reducido el valor añadido que un país incorpora a los bienes que exporta.¹²

Gráfico IV.1: Volumen de las exportaciones e importaciones de mercancías según el nivel de desarrollo de las economías. (2010T1=100)



En este entorno de creciente competencia cabría esperar que la evolución de las exportaciones de un país dependiera en su mayor parte, de sus precios relativos, así como del tipo de bienes que produce y vende al resto del mundo. Según el tipo de cambio efectivo real calculado con costes laborales unitarios para el total de la economía, España habría experimentado una **pérdida de competitividad-precio** que también han conocido países como Francia o Italia.

En lo que a **la especialización comercial se refiere**, las exportaciones españolas se conforman principalmente de productos de escaso contenido tecnológico o de contenido tecnológico medio-alto. Por tanto nuestra especialización productiva no nos sitúa a la cabeza como productores de bienes de alto contenido tecnológico a pesar de que suele ser lo habitual en las economías desarrolladas. Algo que a priori les favorece por el mayor dinamismo de la demanda internacional de este tipo de bienes frente a los que España exporta.

Debemos enfatizar que a pesar que hemos perdido competitividad-precio, y de que nuestra producción no está orientada hacia la demanda más dinámica, la cuota de exportación española ha tenido un comportamiento favorable en los últimos años. Los niveles de exportación se han mantenido estables ante el surgimiento de grandes competidores en el ámbito mundial, a diferencia de lo que les ha sucedido a países como Alemania, Francia o Italia, que más adelante analizaremos de modo más concreto.

En este capítulo pretendemos conocer qué factores ayudan a explicar el dinamismo exportador español. Uno de ellos es la **progresiva diversificación de la estructura geográfica de las ventas al exterior**, que ha contribuido de forma positiva al avance de las exportaciones españolas, a pesar de que el peso de las ventas a las economías emergentes es más reducido que en otras economías desarrolladas.

En lo que se refiere a **la estructura de los bienes exportados**, se aprecian diferencias significativas entre los principales países de la UEM, que pueden ser factores explicativos de la evolución relativa de sus cuotas. Como más adelante veremos, Alemania, Francia e Italia han experimentado en los últimos cinco años una pérdida de cuota de mercado en las exportaciones de mercancías (que engloban bienes

con alto contenido tecnológico). Sin embargo España ha logrado mantener su cuota de mercado, a pesar de que se trata en su mayoría de bienes de bajo o medio-alto contenido tecnológico. Lo que llama especialmente la atención, es que esos son precisamente los productos en los que los competitivos países en desarrollo como China, han ampliado durante las últimas décadas considerablemente su participación en el comercio mundial.

2. EN BÚSQUEDA DE UNA EXPLICACIÓN: EL MÉTODO DE CAMBIO DE CUOTAS.

En epígrafes anteriores hemos analizado la evolución de las exportaciones españolas. El siguiente paso que nos proponemos, es preguntarnos por cuáles son los factores que explican la mencionada evolución, ya sea con fines de predicción, de toma de decisiones de política económica o simplemente instructivos. Nuestro análisis traspasa las fronteras nacionales dado que de poco sirve el estudio de los datos españoles de forma aislada. Así las cosas, nuestra valoración surge de la comparación de los valores españoles con los de Alemania, Francia e Italia (por tratarse de países vecinos también integrantes de la Zona Euro) y el mundo .

Entre las causas que caracterizan la distinta evolución del comercio exterior en los principales países europeos, podemos encontrar factores comunes como el gran impacto que han causado y todavía están causando los BRICS con su agresiva actividad exportadora, o factores característicos de cada economía que difícilmente podemos extrapolar al resto.

Con intención de conocer unas y otras, vamos a servirnos de uno de los procedimientos estadísticos más generalmente recurridos ante este tipo de necesidades informativas. Se trata del un método mundialmente conocido como “*shift-share*”. Al parecer fue desarrollado por Dunn y Perloff en 1960 (Dasso, 1987), aunque su autoría no deja de ser un tema controvertido puesto que hay autores que citan a Daniel Creamer como su principal creador en 1942 (Ramajo y Márquez, 2008).

La afamada técnica en su versión tradicional, descompone el crecimiento de variables económicas regionales (como la renta, el empleo, exportaciones, importaciones...) en tres componentes aditivos: un componente relativo al área supra-regional de referencia (efecto nacional), un componente relativo a la estructura productiva de la región (efecto estructural o sectorial) y por último, un componente diferencial región-nación (efecto competitivo o regional).

Desde su formulación, tratando de solventar algunos de los inconvenientes que presenta el modelo básico (como pueden ser la ausencia de contenido teórico, problemas de agregación, interdependencia de los efectos sectorial/regional, inestabilidad estructural, etc.), la técnica *shift-share* ha sido sometida a diversas revisiones como entre otras, las realizadas por Esteban-Marquillas (1972), Haynes y Dinc (1997) y Nazara y Hewings (2004).¹³

A pesar de sus debilidades, el análisis *shift-share* ha sido ampliamente utilizado en el contexto del análisis económico puesto que requiere una información estadística que suele ser fácilmente accesible, y no es uno de los procedimientos más complejos.

Si puede resultarnos útil este método en su versión tradicional, todavía puede serlo más la revisión de la que hace uso el Banco de España (en adelante BdE) en el Boletín económico de mayo de 2011. El organismo nacional la describe como “*técnica de cambio de cuota*”. Inspirándonos en el citado informe, haremos uso de la misma, de cara a conseguir identificar los factores que explican la evolución de las exportaciones.

La *técnica del cambio de cuota* tal y como vamos a utilizarla, descompone la variación de la participación de las exportaciones en el comercio mundial en tres componentes aditivos que logran explicar el comportamiento diferencial de las exportaciones españolas, francesas, italianas y alemanas respecto a las importaciones mundiales.¹⁴

¹³ RAMAJO HERNÁNDEZ, J., MÁRQUEZ PANIAGUA, M.A. “Componentes espaciales en el modelo Shift-Share. Una aplicación al caso de las regiones peninsulares españolas”, *Estadística española*. Vol.50, núm. 168, 2008, p. 248.

¹⁴ BANCO DE ESPAÑA, “La evolución de la cuota de exportación de los productos españoles en la última década: el pape de la especialización comercial y de la competitividad”. *Boletín económico*, mayo 2011, p.55.

Algebraicamente podemos definirlo tal y como queda reflejado en la siguiente expresión¹⁵:

Figura IV.2: Expresión algebraica de la técnica del cambio de cuota

$$g - g^* = \underbrace{\sum_i \omega_i (g_i^* - g^*)}_{(ID)} + \underbrace{\sum_i \omega_i^* (g_i - g_i^*)}_{(VC)} + \underbrace{\sum_i (\omega_i - \omega_i^*) (g_i - g_i^*)}_{(FL)}$$

dónde:

- g , representa la tasa de crecimiento de las exportaciones en un determinado país.
- g^* , representa la tasa de crecimiento de las importaciones mundiales totales.
- El subíndice i , hace referencia dependiendo del caso, a las mercancías o a los servicios comerciales.
- g_i , es la tasa de crecimiento medio anual cumulativa de 2009 a 2014 de las exportaciones de mercancías o de los servicios comerciales de un país determinado.
- g_i^* , es el crecimiento medio anual cumulativo de las importaciones mundiales de aquello a lo que se refiera el subíndice i .
- w_i , denota el peso que tienen las exportaciones de mercancías o los servicios comerciales sobre las exportaciones totales de un país concreto en el año inicial (2009 en nuestro caso).
- w_i^* , representa el peso de las importaciones de mercancías o servicios comerciales en las importaciones mundiales en el año inicial (2009).

¹⁵ *Idem*, p.56.

Como puede apreciarse, en la expresión algebraica se compone de tres términos claramente diferenciados.

El primero de ellos es el **factor de intensidad de demanda o de especialización (en adelante, ID)**. Se encarga de medir qué efecto tiene sobre la cuota de exportación, la relación existente entre el patrón de especialización del país exportador y la intensidad de demanda relativa mundial de mercancías o servicios comerciales. Este primer factor está **relacionado con las características del patrón comercial del país exportador**.

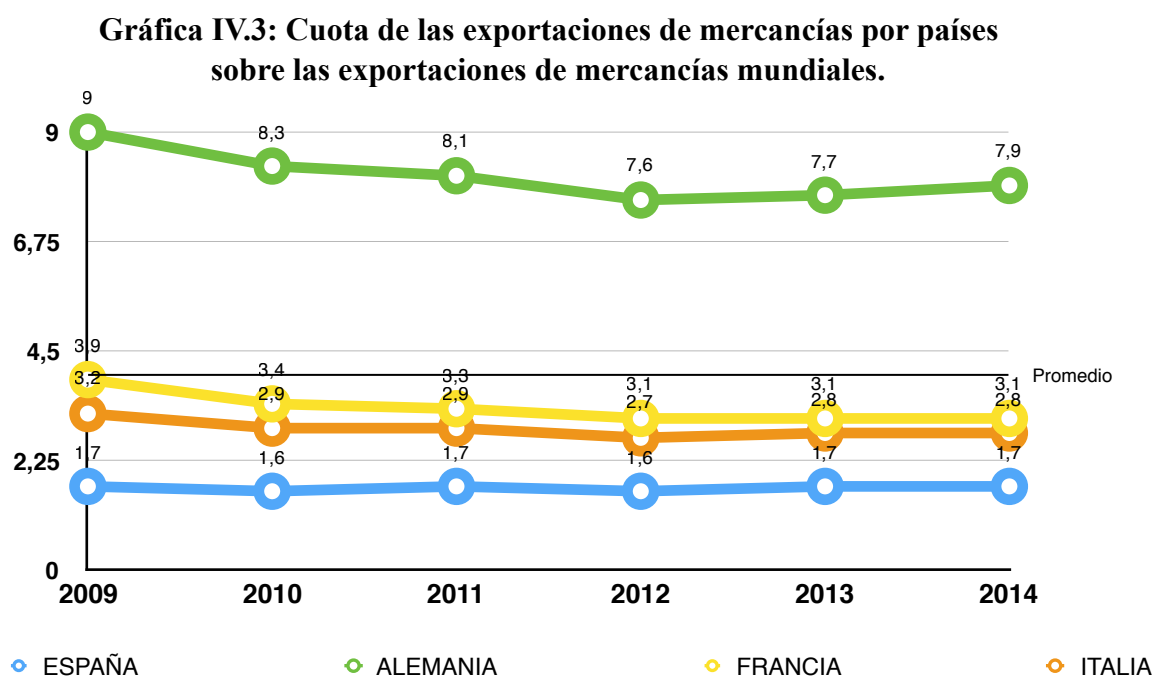
El segundo, el **factor de ventaja competitiva (en adelante, VC)** recoge el impacto que tiene sobre la cuota la diferencia existente entre el crecimiento de las exportaciones de un país (ya sea de mercancías o de servicios comerciales) y el crecimiento medio anual de las importaciones mundiales de ese mismo ámbito. Este componente está **relacionado con la competitividad (tanto la competitividad-precio como la no precio), de las exportaciones del país considerado**, puesto que muestra en qué medida un país tiene éxito aumentando sus ventas por encima del crecimiento de los mercados.

El último de ellos es el **factor de localización (en adelante, FL)**, que se deriva de la interacción de los dos anteriores. Este tercer componente será positivo si las exportaciones están especializadas el sector o ámbito en el que el país presenta una ventaja competitiva. De lo contrario, resultará negativo.

La suma de los tres componentes recientemente descritos, **equivale a la diferencia entre el crecimiento medio anual de las exportaciones de un determinado país, y el crecimiento medio anual de las importaciones mundiales totales**.

Para nuestro análisis la región de referencia será España de un modo más específico y a modo complementario (ya que no podemos evaluar de forma completa las características de las exportaciones españolas si lo hacemos de forma aislada), Italia, Alemania y Francia. Los ejes de nuestro estudio en lo que se refiere a la valoración de los intercambios comerciales, serán las mercancías y a los servicios comerciales puesto que son los dos pilares centrales en los que se apoya año tras año la Organización Mundial del Comercio (en adelante, OMC) para elaborar sus publicaciones estadísticas anuales.

Sin mayor preámbulo, daremos inicio a nuestra prospección. Para ello estaremos a las gráficas IV.3 y IV.4 que a continuación se muestran (véase el anexo 5.1 y 5.2 para encontrar las tablas complementarias a las mismas). De un lado, la gráfica IV.3 describe la evolución de la cuota de las exportaciones de mercancías de España, Alemania, Francia e Italia sobre las exportaciones mundiales de mercancías. De otro, la gráfica IV.4 representa la evolución de las cuotas de las exportaciones de servicios comerciales en los mismos países sobre el total de las exportaciones de servicios comerciales a nivel mundial.

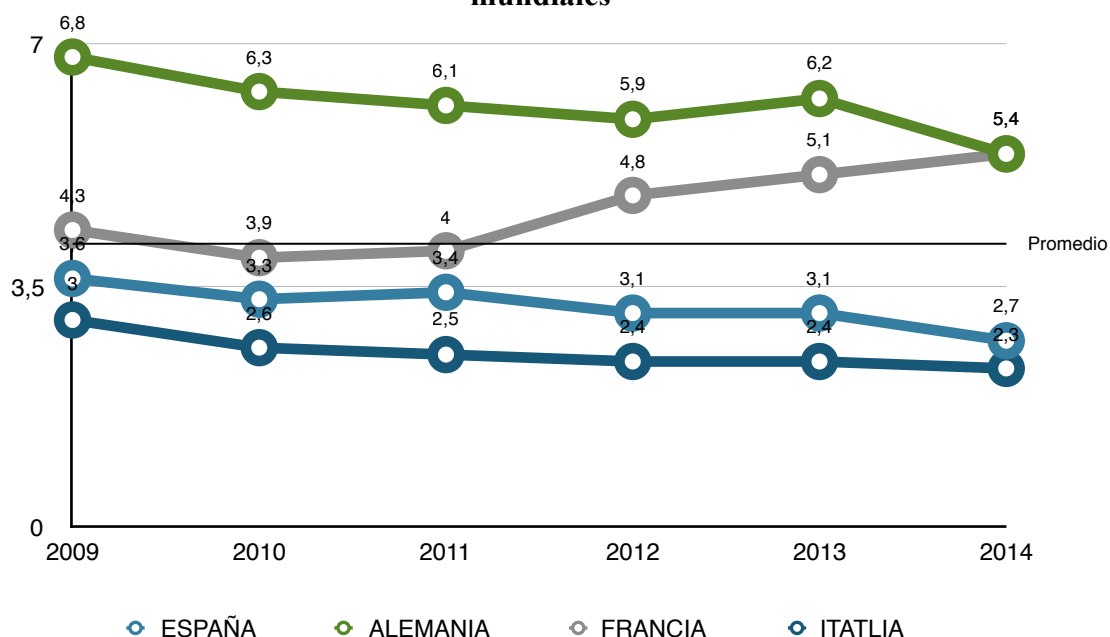


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes estadísticos anuales de la OMC (2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015).

Si nos detenemos a analizar la gráfica IV.3, podemos decir que la **cuota española sobre a las exportaciones de mercancías a nivel mundial del 2009 al 2014**, destaca frente a Alemania, Francia e Italia por dos razones fundamentales. Por un lado, porque es la que presenta la menor cuota de los cuatro durante todo el periodo representado, pero por otro, llama positivamente la atención su característica estabilidad. En el transcurso de estos años, de forma meritoria, ha logrado mantenerse firme en torno al 1,7% aproximadamente sin ningún sobresalto. A pesar de la estabilidad mencionada,

desde el año 2009 ha variado la posición que ostenta España respecto a los 50 principales países exportadores de mercancías según los datos estadísticos que publica con carácter anual la OMC. Mientras en 2009 nos situábamos en el décimo sexto puesto, la cuota para 2012 únicamente cayó una décima pero ello nos situó en el puesto vigésimo. A día de hoy, España ocupa el puesto décimo octavo¹⁶.

Gráfica IV.4: Cuota de las exportaciones de servicios comerciales por países sobre las exportaciones de servicios comerciales mundiales



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes estadísticos anuales de la OMC (2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015).

En 2009, Alemania disfrutaba de un exitoso 9% de cuota que ha visto reducirse hasta el 7,6% en 2012 y que actualmente se sitúa en 7,9%. Francia en 2009 contaba con un 3,9% de cuota que ha ido reduciendo paulatinamente año a año y que parece haberse estabilizado durante los últimos tres años en torno al 3,1%. Italia, con un patrón muy similar a Francia, ha visto reducido el 3,2% de 2009 año a año y en los últimos años se mantiene estable con un 2,8% de cuota.

En conclusión, el balance que debemos hacer sobre la cuota de las exportaciones de mercancías españolas es positivo. Pues a pesar de que es reducida en relación con los

¹⁶ Véase Anexo 4.

países vecinos, es la única que ha logrado igualar el porcentaje obtenido en 2009, y lo que es más importante, de forma sostenida.

Procediendo a aplicar la técnica del cambio de cuota sobre los datos de las exportaciones españolas, hemos obtenemos las siguientes gráficas:

Tabla IV.5: Técnica del cambio de cuota 2009-2014

EXPORTACIONES MUNDO. Miles de millones de dólares.				IMPORTACIONES MUNDO. Miles de millones de dólares.			
Exportaciones mundo	2009	2014	Tasa de crecimiento medio anual acumulativa	Importaciones mundo	2009	2014	Tasa de crecimiento medio anual
MERCANCIAS	15490	19202	8.75 %	MERCANCIAS	12682	15191	3.68 %
SERVICIOS COMERCIALES	3350	4940	8.08 %	SERVICIOS COMERCIALES	3140	4780	8.73 %
TOTAL	15840	23942	8.81 %	TOTAL	15822	19971	4.76 %

EXPORTACIONES ESPAÑA. Miles de millones de dólares.				FACTORES DE LOCALIZACIÓN (P.U.) ESPAÑA			
Exportaciones España	2009	2014	Tasa de crecimiento medio anual acumulativa	VC	$(b_t - b_t^*)$	w_t^*	$(b_t - b_t^*) w_t^*$
MERCANCIAS	219	325	8.22 %	MERCANCIAS	4.54 %	80.13 %	3.64 %
SERVICIOS COMERCIALES	122	134	1.89 %	SERVICIOS COMERCIALES	-6.84 %	19.87 %	-1.36 %
TOTAL	341	459	6.12 %				

EXPORTACIONES ALEMANIA. Miles de millones de dólares.				FACTORES DE LOCALIZACIÓN (P.U.) ALEMANIA			
Exportaciones Alemania	2009	2014	Tasa de crecimiento medio anual acumulativa	VC	$(b_t - b_t^*)$	w_t^*	$(b_t - b_t^*) w_t^*$
MERCANCIAS	1128	1508	6.02 %	MERCANCIAS	2.34 %	80.13 %	1.87 %
SERVICIOS COMERCIALES	227	266	3.22 %	SERVICIOS COMERCIALES	-5.51 %	19.87 %	-1.10 %
TOTAL	1355	1774	5.06 %				

EXPORTACIONES FRANCIA. Miles de millones de dólares.				FACTORES DE LOCALIZACIÓN (P.U.) FRANCIA			
Exportaciones Francia	2009	2014	Tasa de crecimiento medio anual acumulativa	VC	$(b_t - b_t^*)$	w_t^*	$(b_t - b_t^*) w_t^*$
MERCANCIAS	485	583	3.75 %	MERCANCIAS	0.07 %	80.13 %	0.06 %
SERVICIOS COMERCIALES	143	287	13.30 %	SERVICIOS COMERCIALES	4.57 %	19.87 %	0.91 %
TOTAL	628	870	6.24 %				

EXPORTACIONES ITALIA. Miles de millones de dólares.				FACTORES DE LOCALIZACIÓN (P.U.) ITALIA			
Exportaciones Italia	2009	2014	Tasa de crecimiento medio anual acumulativa	VC	$(b_t - b_t^*)$	w_t^*	$(b_t - b_t^*) w_t^*$
MERCANCIAS	406	579	5.44 %	MERCANCIAS	1.76 %	80.13 %	1.41 %
SERVICIOS COMERCIALES	101	116	2.81 %	SERVICIOS COMERCIALES	-5.93 %	19.87 %	-1.18 %
TOTAL	507	645	4.93 %				

FACTORES DE LOCALIZACIÓN (P.U.) ESPAÑA				FACTORES DE LOCALIZACIÓN (P.U.) ALEMANIA			
PL	$(w_t - w_t^*)$	$(b_t - b_t^*)$	$(w_t - w_t^*) (b_t - b_t^*)$	PL	$(w_t - w_t^*)$	$(b_t - b_t^*)$	$(w_t - w_t^*) (b_t - b_t^*)$
MERCANCIAS	-15.91 %	4.54 %	-0.72 %	MERCANCIAS	3.09 %	2.34 %	0.07 %
SERVICIOS COMERCIALES	15.91 %	-6.84 %	-1.09 %	SERVICIOS COMERCIALES	-3.09 %	-5.51 %	0.17 %

FACTORES DE LOCALIZACIÓN (P.U.) FRANCIA				FACTORES DE LOCALIZACIÓN (P.U.) ITALIA			
PL	$(w_t - w_t^*)$	$(b_t - b_t^*)$	$(w_t - w_t^*) (b_t - b_t^*)$	PL	$(w_t - w_t^*)$	$(b_t - b_t^*)$	$(w_t - w_t^*) (b_t - b_t^*)$
MERCANCIAS	-2.90 %	0.07 %	-0.00 %	MERCANCIAS	-0.08 %	1.76 %	-0.00 %
SERVICIOS COMERCIALES	2.90 %	4.57 %	0.13 %	SERVICIOS COMERCIALES	0.08 %	-5.93 %	-0.00 %

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OMC.

2.1. Análisis de las exportaciones de mercancías

Para España, el **factor de intensidad de demanda o de especialización (ID)** resulta negativo (-0,70%). Este primer factor está **relacionado con las características del patrón comercial del país exportador**. El ID nos indica que la relación que existe entre el patrón de especialización del país exportador y la intensidad de la demanda relativa mundial de mercancías, tiene un efecto negativo sobre la cuota de exportación de mercancías. En otras palabras, las importaciones mundiales de mercancías han aumentado menos (3,68%) de lo que han aumentado las importaciones mundiales totales en el periodo 2009 - 2014 (4,76%). Ello por tanto, ha supuesto un freno a la ganancia de cuota de España en el comercio mundial de mercancías dado que éstas tienen el peso más relevante en la estructura exportadora española (más del 60%).

Si miramos hacia Alemania, Francia o Italia, los resultados que obtenemos sobre el ID son todavía peores (-0,90%, -0,84%, -0,87% respectivamente). Indudablemente, el hecho de que la demanda de consumo mundial haya aumentado más que la demanda mundial de consumo de mercancías, ha jugado en contra de todos estos países a lo largo de estos últimos años. Pero esta problemática ha supuesto mayor freno a la ganancia de cuota en las exportaciones mundiales de estos tres países, dado que el peso que tienen las exportaciones de mercancías sobre sus exportaciones totales es todavía mayor que en el caso español. (En Alemania, las exportaciones de mercancías suponen un 83,22% sobre el total, en Francia un 77,23%, y en Italia un 80,08%).

El **factor de ventaja competitiva (VC)** para las mercancías españolas es positivo (3,64%). Este factor representa el impacto que tiene sobre la cuota la diferencia existente entre el crecimiento de las exportaciones de mercancías en España y el crecimiento medio anual de las importaciones mundiales de mercancías. Lo que ha sucedido, es que el crecimiento medio de las exportaciones españolas de mercancías (8,22%), ha sido superior al de las importaciones de mercancías a nivel mundial (3,68%). Además, el hecho de que el peso de la importación de mercancías mundiales

sobre las importaciones totales mundiales sea tan elevado (80,13%), hace que el efecto sobre nuestra cuota como exportadores de mercancías sea más beneficioso.

Este componente está relacionado con la competitividad de las exportaciones del país considerado y muestra que como exportadores de mercancías nuestra competitividad es elevada. La VC pone de manifiesto en qué medida ha tenido España éxito, aumentando sus ventas por encima del crecimiento de los mercados.

Alemania, Francia e Italia también cuentan con un factor de ventaja competitivo de 2009-2014 (1,87%, 0,06 y 1,41% respectivamente), pero no es tan elevado como España. Ello se ha debido a que el crecimiento de sus exportaciones de mercancías también ha estado por encima del crecimiento de las importaciones mundiales de mercancías, pero no tan por encima como en el caso español. Alemania e Italia, se muestran como competitivos con su venta de mercancías. Sin embargo están por debajo de España. Francia está ante una situación más complicada. Su VC no llega a ser negativo, pero está en 0. Por tanto no podemos decir que muestre competitividad en este ámbito.

El último de ellos es el **factor de localización (FL)**, que se deriva de la interacción de los dos anteriores. Para España, este tercer tercer componente es negativo (-0,72%), lo que implica que las exportaciones de mercancías no están especializadas en el ámbito en el que presentamos una ventaja competitiva. Esta información es negativa para nuestra cuota exportadora ya que limita que aumente. No obstante esta información no sería suficiente ya que resultaría conveniente desglosar las categorías que forman parte del ámbito de las mercancías para determinar con mayor precisión en qué sector presentamos ventajas competitivas y por tanto deberíamos especializarnos más.

Alemania, Francia e Italia disfrutan de un FL no negativo (0,07%, 0% y 0%). No obstante, tampoco podemos afirmar que sus exportaciones de mercancías estén especializadas el sector o ámbito en el que el país presenta una ventaja competitiva, ya que para eso haría falta que el FL fuese positivo y no nulo. En todo caso, el resultado es más favorable que en España ya que al menos no afectará negativamente a su cuota en el comercio de exportaciones mundiales como sí nos sucede a nosotros.

La conclusión relativa a las exportaciones españolas de mercancías comprendidas entre 2009 y 2014 al aplicar la *técnica del cambio de cuota*, es la que sigue: el factor de ventaja competitiva contribuye muy positivamente al avance de nuestra cuota en el comercio mundial. Sin embargo, el factor de intensidad de la demanda o especialización y el factor de localización, contribuyen en sentido contrario y se compensan de forma que nuestra cuota se encuentra estancada al 1,7% desde hace 5 años.

Lo que estos datos sugieren, es que en algunos sectores, ya sea por los precios ofertados o por la calidad y diferenciación, las exportaciones españolas están siendo competitivas. Pero desde luego, esto no se produce en los sectores donde la estructura productiva española está más concentrada. Puede afirmarse que el motivo radica en la calidad de los productos españoles y la diferenciación que adquieren en el mercado. Dado el incremento de la cuota exportadora de en los BRICS a lo largo de las últimas décadas, (cuya clave indiscutible del éxito radica en la competitividad-precio de sus mercancías) ha sido a costa del detrimento de la cuota de las economías desarrolladas como hemos visto claramente en los casos de Alemania, Francia o Italia. Se trata de países en los que la exportación de mercancías supone la inmensa parte del peso sobre las exportaciones totales del país. Ello hace que los tres hayan experimentado un descenso en su cuota como exportadores sobre el total mundial y que lejos de volver a alcanzar la cuota que alcanzaron en 2009, su estructura productiva destacablemente focalizada en las mercancías, frene otros efectos positivos que tienen las exportaciones sobre su cuota. Es por este motivo, que sus cuotas se han estabilizado desde hace 3 años en torno a cifras más bajas de lo que para ellos venía siendo habitual en años anteriores.

De otro lado, no debemos perder de vista que el comercio mundial se resintió en 2014 como consecuencia de la desaceleración económica que recientemente ha tenido lugar en los países emergentes y en vías de desarrollo. Los intercambios comerciales ascendieron a 18,6 billones de dólares, apenas un 0,1% más con respecto a 2013. Se trata de un crecimiento muy bajo que puede achacarse al desplome del petróleo en países como Arabia Saudí o Rusia, a los problemas estructurales a los que se enfrenta Brasil o por cuestiones de apreciación de su moneda, como es el caso de Reino Unido.

Este contexto internacional, ha favorecido a España sobre todo en lo que al precio del crudo se refiere. Gracias a su bajada de precio, ha aumentado la participación de los países no productores en el comercio mundial, en detrimento de la reducción que han experimentado los productores.

Ante esa situación, España ha logrado mantener su cuota desde 2009, lo que en balance, resulta ser muy positivo. Ello evidencia que nuestros productos son competitivos por su calidad y diferenciación. No obstante, los servicios de consumo, aunque de un modo más modesto (en torno al 34%) también tienen un peso importante sobre nuestras exportaciones. Ello implica la diversificación del riesgo en el caso de que nuestras exportaciones pierdan competitividad, a diferencia de lo que sucede en estos tres países, donde los servicios tienen escasa participación.

2.2. Análisis de las exportaciones de servicios comerciales

La gráfica IV.4 , ilustra la evolución de la **cuota española sobre las exportaciones de servicios comerciales a nivel mundial de 2009 a 2014**. La **cuota española que ostentamos sobre este tipo de exportaciones**, es más próxima a las de Alemania, Italia y Francia. A diferencia de lo que ocurría con la cuota de exportación de mercancías, la evolución de éstas no denotan la deseable estabilidad. A modo ilustrativo cabe decir que en 2009, España alcanzó una cuota del 3,6 que no ha logrado volver a alcanzar de nuevo. Desde entonces hasta 2014, han ido descendiendo paulatinamente año a año hasta situarse en 2,7%. En el ranking de los 40 principales exportadores de servicios comerciales que anualmente elabora la OMC en sus publicaciones estadísticas, España ha ido descendiendo niveles. Mientras en 2009, ostentaba el séptimo puesto, desde el 2012 ha ido cayendo hasta situarnos hoy en el décimo.

Tabla IV.6. Descripción de la variación de la posición de España respecto a los 50 principales países exportadores de mercancías y los 40 principales exportadores de servicios comerciales del año 2006 al 2014

	MERCANCÍAS	SERVICIOS COMERCIALES
2006	18	6
2007	17	5
2008	17	7
2009	16	7
2010	18	8
2011	17	7
2012	20	8
2013	18	9
2014	18	10

Fuente: elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio internacional que anualmente publica la OMC.

Algo similar les ha sucedido a Italia y Alemania. Italia se sitúa por debajo de la cuota española, pero su descenso ha sido más leve que el que ha sufrido nuestra economía. (Ha pasado del 3% de 2009 a un 2,3% actual). El caso de Alemania es más curioso. Se sitúa a la cabeza de los cuatro países y en 2009 contaba con un 6,8% de cuota. Sin embargo ha ido descendiendo desde entonces, y a excepción de un pico puntual de aumento de la misma en 2013 (se llegó a situar en el 6,2%), en 2014 ha descendido hasta el 5,4%.

La evolución de Francia es la más destacable de todas. Mientras en 2009 contaba con una cuota de un 4,3%, durante los últimos tres años ha logrado incluso superarla de forma consecutiva de un modo sorprendente. Tanto es así que en 2014, ha alcanzado a Alemania, y disfruta también de un 5,4% de cuota.

A continuación, procederemos a analizar qué es lo que constata la técnica de cambio de cuota sobre las **exportaciones de servicios comerciales**.

El **factor de intensidad de demanda o de especialización (ID)** resulta positivo para España (1,42%). Lo que de ello podemos deducir, es que las importaciones mundiales de servicios comerciales han aumentado más (8,73%) de lo que han aumentado las importaciones mundiales totales en el periodo 2009 - 2014 (4,76%). Las consecuencias

directas de ello, son que supone un empujón a la ganancia de cuota de España en el comercio mundial como país exportador. No obstante, el peso que tienen en nuestra estructura exportadora los servicios del consumo, es de un 35% aproximadamente sobre el total. Por lo tanto los efectos que esto tenga sobre la ganancia de cuota, han sido positivos pero moderados.

Si ampliamos nuestro análisis, y analizamos que efecto ha tenido sobre Alemania, Francia o Italia, no obtenemos unos resultados tan positivos como en el caso de España (0,67%, -0,90%, -0,79% respectivamente). La demanda de consumo mundial ha aumentado menos que la demanda mundial de servicios de consumo, y ha traído consigo efectos positivos para todos los países. No obstante, el peso que tienen los servicios de consumo sobre las exportaciones totales de estas economías es muy reducido (en Alemania, 16,78% sobre el total, en Francia un 22,77%, y en Italia un 19,92%). Es por ello tan penas notarán una ganancia de cuota en las exportaciones mundiales debido a esta causa.

El factor de ventaja competitiva (VC) para los servicios comerciales españoles es negativo (-1,36%). En este caso, el crecimiento medio de las exportaciones españolas de servicios comerciales (1,89%), ha sido inferior al de las importaciones de mercancías a nivel mundial (8,73%). No obstante, el hecho de que el peso de la importación de servicios comerciales mundiales sobre las importaciones totales mundiales sea reducido (19,87%), hace que el efecto negativo sobre nuestra cuota como exportadores de servicios comerciales no sea tan acusado.

Este componente está relacionado con la competitividad de las exportaciones del país considerado y muestra que nuestra competitividad como exportadores servicios comerciales no somos competitivos puesto nuestras ventas han quedado por debajo del crecimiento de los mercados.

Alemania e Italia también cuentan con un factor de ventaja que denota poca competitividad ya que es negativo (-1,10%, y -1,48% respectivamente). Ello se ha debido a que el crecimiento de sus exportaciones de servicios de consumo también ha estado por debajo del crecimiento de las importaciones mundiales de servicios de

consumo. Alemania e Italia, se muestran como competitivos con su venta de mercancías. Sin embargo, el de Francia tiene el único VC positivo, un 0,91%, por lo que denota más competitividad como exportador de servicios comerciales que de mercancías.

El último lugar, debe decirse que el **factor de localización (FL) para España**, vuelve a resultar negativo en el ámbito de las exportaciones de servicios comerciales (-1,09%). Una vez más, el tercer factor nos avisa de que las exportaciones de servicios comerciales no están especializadas en el ámbito en el que presentamos una ventaja competitiva. Esta información es negativa para nuestra cuota exportadora ya que de nuevo, limita que aumente.

Alemania, Francia e Italia tienen un FL de servicios comerciales muy similar al que mostraba el de sus mercancías (0,17%, 0.13% y 0%). Por tanto, sus exportaciones de servicios comerciales deberían estar más especializadas en el sector o ámbito en el que el país presenta una ventaja competitiva, ya que para eso haría falta que el FL fuese positivo y no nulo. En todo caso, de nuevo el resultado es más favorable que en España ya que al menos no afecta negativamente a su cuota en el comercio de exportaciones mundiales como sí nos sucede a nosotros.

Los tres factores en los que se descompone la técnica, explican por qué nuestra cuota como exportadores de servicios comerciales, se ve reducida año a año. El único positivo de todos ellos es el factor de intensidad de la demanda, cuya razón de ser encontramos en la coyuntura internacional (el mayor aumento de las importaciones de servicios comerciales que las importaciones mundiales totales durante este periodo) por lo que no se explica por características económicas propias.

El ID, tiene efectos positivos sobre nuestra cuota en el comercio mundial. No obstante, dado el moderado peso que tienen los servicios comerciales sobre nuestras exportaciones totales, los mencionados efectos positivos resultan ser modestos para potenciar su incremento.

El factor de ventaja competitiva y el de localización tienen resultados negativos. Lo que en sumado a lo anterior, produce que durante los últimos cinco años, estemos asistiendo a un descenso paulatino de nuestra cuota . La conclusión que de ello se obtiene es que, los sectores de exportación con más peso sobre el total , no están siendo lo competitivos que se desearía, ya sea por los precios o por la calidad de los mismos. Algo que a corto plazo tiene una difícil solución, puesto que nuestra estructura productiva se encuentra mayormente concentrada en sectores donde no presenta una ventaja competitiva.

Hay que tener en cuenta, además, que las exportaciones de mercancías españolas incorporan un elevado volumen de servicios que son imprescindibles para producirlos y venderlos en otros países. Las empresas manufactureras requieren muchos servicios para poder producir los bienes que fabrican.

La balanza española de servicios ha tenido siempre un componente histórico particularmente destacado: el turismo. Aunque tradicionalmente el peso que ocupaba sobre las exportaciones totales era mayor del actual. En los últimos años puede ser que estemos perdiendo competitividad en el sector ante la proliferación de un elevado número de destinos con similar oferta turística (turismo “de sol y playa”) a precios muy competitivos. Sin embargo, poco a poco ganan importancia sobre las exportaciones de servicios los transportes, los servicios a las empresas y los servicios informáticos, (aunque no se debe perder de vista que el sector principal es el del turismo).

En todo caso, no debemos descuidar las exportaciones de nuestros servicios ya que como hemos visto a través de la cuota o del puesto en el ranking de la OMC, cuentan con una presencia internacional muy destacada y los ciudadanos dedican cada vez una mayor proporción de sus ingresos a su consumo según se desprende de las balanzas de pago de los países más desarrollados (cuidado personal, transportes, ocio...).

V. CONCLUSIONES

El sector exterior siempre ha constituido una papel fundamental en el desarrollo de nuestra economía, hasta el nivel de que ya no podemos entenderla sin aquel. Nuestra afirmación se fundamenta en que a medida que se ha ido produciendo el incremento cíclico de las exportaciones e importaciones en relación al PIB español, también ha aumentado la influencia del sector exterior sobre nuestra economía.

Las exportaciones españolas jugaron un papel decisivo para mejorar el contexto de la profunda crisis económica. Puede decirse que su favorable comportamiento explica la reactivación de los principales pilares sobre los que se sustenta la recuperación económica a día de hoy: el consumo privado y la demanda interna.

La positiva evolución de las exportaciones españolas nos ha llevado a preguntarnos por cuáles son los factores que la explican. Para ello, hemos hecho uso de la técnica del cambio de cuotas. Con intención de comprender mejor el sentido de las cifras nacionales, hemos decidido efectuar un análisis comparativo de las mismas con determinadas cifras internacionales.

En balance, la conclusión obtenida sobre la cuota de las exportaciones de mercancías españolas comprendidas entre 2009 y 2014 es positiva. A pesar de ser reducida en relación con la de los países vecinos, es la única que ha logrado igualar el porcentaje obtenido en 2009, y además de forma sostenida.

En lo relativo a las exportaciones de mercancías, el factor de ventaja competitiva contribuye muy positivamente al avance de nuestra cuota en el comercio mundial. Sin embargo, el factor de intensidad de la demanda o especialización y el factor de localización, contribuyen en sentido contrario y se compensan de forma que nuestra cuota se encuentra estancada. De otro lado, el incremento de la cuota exportadora de en los BRICS a lo largo de las últimas décadas, ha sido a costa del detrimento de la cuota de las economías desarrolladas. Debemos puntualizar que aunque sería lo deseable, este

fenómeno no se produce en los sectores donde la estructura productiva española está más concentrada. Por contra, países como Alemania, Francia o Italia han experimentado un descenso en su cuota como exportadores sobre el total mundial . Ellos todavía no han logrado alcanzar la cuota obtenida en 2009.

De otro lado, no debemos perder de vista que el comercio mundial se resintió en 2014 como consecuencia de la desaceleración económica que recientemente ha tenido lugar en los países emergentes y en vías de desarrollo. Este contexto internacional, ha favorecido a las exportaciones españolas. Gracias a la bajada de precio del crudo, ha aumentado nuestra participación en el comercio mundial.

Los servicios de consumo, aunque de un modo más modesto, también tienen un peso importante sobre nuestras exportaciones. Ello supone la diversificación del riesgo en el caso de que nuestras exportaciones pierdan competitividad, a diferencia de lo que sucede en estos tres países, donde los servicios tienen escasa participación.

En relación a la exportación de los servicios comerciales, los tres factores en los que se descompone la técnica del cambio de cuotas (intensidad de la demanda, ventaja competitiva y localización), explican por qué nuestra cuota como exportadores en este ámbito se ve reducida año a año. El único positivo de todos ellos es el factor de intensidad de la demanda, cuya razón de ser encontramos en la coyuntura internacional (el mayor aumento de las importaciones de servicios comerciales que las importaciones mundiales totales durante este periodo) por lo que no se explica por características económicas propias.

El factor de ventaja competitiva y el de localización tienen resultados negativos. Lo que en sumado a lo anterior, produce que durante los últimos cinco años, estemos asistiendo a un descenso paulatino de nuestra cuota .

La conclusión que de ello se obtiene es que, los sectores de exportación con más peso sobre el total , no están siendo todo lo competitivos que se desearía, ya sea por los precios o por la calidad de los mismos. Algo que a corto plazo tiene una difícil solución,

puesto que nuestra estructura productiva se encuentra mayormente concentrada en sectores donde no presenta una ventaja competitiva.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO RODRIGUEZ, J.A.(2015), “El sector exterior en la recuperación de la economía española: Algunos desafíos” , *ICE* N°.883 (Marzo - Abril 2015), p. 161-180.
- BANCO DE ESPAÑA, “La evolución de la cuota de exportación de los productos españoles en la última década: el pape de la especialización comercial y de la competitividad”. *Boletín económico*, mayo 2011, p.45-87.
- BECKER ZUAZUA, F. y SERRANO SANZ, J.Mª., “El diseño de una política de crecimiento”, *ICE* N°. 883 (Marzo - Abril 2015), p.27-41.
- CORREA LÓPEZ, M y UGARTE, A.: “Un análisis de la evolución y los determinantes del saldo por cuenta corriente en España”. *Observatorio Económico España*.<https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/observatorio-economico-espana-un-analisis-de-la-evolucion-y-los-determinantes-del-saldo-por-cuenta-corriente-en-espana/> ,Madrid, 28 de octubre de 2013.[Fecha de consulta: 20 de enero de 2016].
- GARCÍA C. y TELLO P. (2011), “La evolución de la cuota de exportación de los productos españoles en la última década: el papel de la especialización comercial y de la competitividad”. *Boletín económico del Banco de España*. p. 51-60.
- MINECO (2015), *Informe de evaluación a medio camino del plan estratégico de internacionalización de la economía española 2014-2015*.
- PÉREZ, F. (2004), “La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización”. *Colección de Estudios Económicos La Caixa*, p. 151-193.

- RAMAJO HERNÁNDEZ, J., MÁRQUEZ PANIAGUA, M.A. “Componentes espaciales en el modelo Shift-Share. Una aplicación al caso de las regiones peninsulares españolas”, *Estadística española*. Vol.50, núm. 168, 2008, p. 230-260.

- SERRANO SANZ, J.M^a.(2011), *De la crisis económica en España y sus remedios*. Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.

- SERRANO SANZ, J.M^a. (2014), “¿Del ajuste al crecimiento?”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, N° 91, p. 181-193.

- SERRANO SANZ, J.M^a. (2005), “España y el comercio internacional. Problemas actuales”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, N° 82, p. 317-333.

- SERRANO SANZ, J.M^a. (2007), “Midiendo la internacionalización económica con perspectiva histórica”. *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, N° 84, p. 99-115.

- SERRANO SANZ, J.M^a (1997), “Sector exterior y desarrollo en la economía española contemporánea”, N°73, p. 308-335.

VII. ANEXO

1. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES POR SECTORES ECONÓMICOS:

1.1. Exportaciones anuales españolas en miles de euros.Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.

Elemento	prom. 2004-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACO	22.691.546,09	26.787.373,28	24.890.612,44	27.936.453,00	30.409.004,11	33.970.106,72	35.626.445,25	37.188.315,99	36.869.419,56
PRODUCTOS ENERGÉTICOS	7.125.168,87	12.075.794,01	7.129.174,25	9.436.330,12	15.883.446,60	16.444.921,92	16.164.632,55	17.317.051,15	11.527.304,31
MATERIAS PRIMAS	3.116.854,81	3.605.943,62	3.091.200,25	4.417.272,00	5.850.304,22	5.890.339,93	6.013.234,78	5.884.637,77	5.242.764,51
SEMIMANUFACTURAS	40.254.084,67	49.775.010,55	40.790.123,88	50.892.406,54	55.524.339,87	56.857.359,78	58.472.108,30	59.721.625,92	57.493.971,77
BIENES DE EQUIPO	35.245.995,86	38.732.934,93	32.472.148,93	37.392.005,63	43.062.534,40	43.732.716,52	48.510.039,06	48.280.523,75	46.025.191,85
SECTOR AUTOMÓVIL	31.917.105,80	32.309.974,21	27.446.652,88	29.946.840,62	33.124.735,27	30.596.636,61	33.549.292,46	35.613.068,58	39.349.870,90
BIENES DE CONSUMO DURADERO	5.243.953,19	5.127.690,64	3.344.322,32	3.582.805,58	3.544.119,14	3.477.548,26	3.544.616,34	3.400.868,07	3.680.818,50
MANUFACTURAS DE CONSUMO	14.368.240,47	15.632.384,32	14.622.018,58	15.984.449,33	17.555.825,75	18.747.877,93	20.581.038,58	22.189.338,36	22.341.362,19
OTRAS MERCANCIAS	2.879.529,16	4.137.282,57	4.468.023,06	6.210.452,68	9.531.218,22	12.926.386,16	11.778.391,74	10.439.442,08	7.555.138,10
TOTAL	162.842.478,91	188.184.388,12	158.254.276,60	185.799.015,52	214.485.527,56	222.643.893,84	234.239.799,06	240.034.871,68	230.085.841,69

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.

1.2. Participación porcentual de cada sector económico en las exportaciones totales anuales españolas.

SECTOR PRODUCTIVO	promedio 2004-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACO	13,93 %	14,23 %	15,73 %	15,04 %	14,18 %	15,26 %	15,21 %	15,49 %	16,02 %
2 PRODUCTOS ENERGÉTICOS	4,38 %	6,42 %	4,50 %	5,08 %	7,41 %	7,39 %	6,90 %	7,21 %	5,01 %
3 MATERIAS PRIMAS	1,91 %	1,92 %	1,95 %	2,38 %	2,73 %	2,65 %	2,57 %	2,45 %	2,28 %
4 SEMIMANUFACTURAS	24,72 %	26,45 %	25,78 %	27,39 %	25,89 %	25,54 %	24,96 %	24,88 %	24,99 %
5 BIENES DE EQUIPO	21,64 %	20,58 %	20,52 %	20,12 %	20,08 %	19,64 %	20,71 %	20,11 %	20,00 %
6 SECTOR AUTOMÓVIL	19,60 %	17,17 %	17,34 %	16,12 %	15,44 %	13,74 %	14,32 %	14,84 %	17,10 %
7 BIENES DE CONSUMO DURADERO	3,22 %	2,72 %	2,11 %	1,93 %	1,65 %	1,56 %	1,51 %	1,42 %	1,60 %
8 MANUFACTURAS DE CONSUMO	8,82 %	8,31 %	9,24 %	8,60 %	8,19 %	8,42 %	8,79 %	9,24 %	9,71 %
9 OTRAS MERCANCIAS	1,77 %	2,20 %	2,82 %	3,34 %	4,44 %	5,81 %	5,03 %	4,35 %	3,28 %
TOTAL	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.

1.3. Variación en las cantidades exportadas según los sectores económicos. (Periodo de referencia para el cálculo de los números índice, “promedio 2004-2007”).

SECTOR PRODUCTIVO	prom. 2004-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACO	100,00 %	118,05 %	109,69 %	123,11 %	134,01 %	149,70 %	157,00 %	163,89 %	162,48 %
2 PRODUCTOS ENERGÉTICOS	100,00 %	169,48 %	100,06 %	132,44 %	222,92 %	230,80 %	226,87 %	243,04 %	161,78 %
3 MATERIAS PRIMAS	100,00 %	115,69 %	99,18 %	141,72 %	187,70 %	188,98 %	192,93 %	188,80 %	168,21 %
4 SEMIMANUFACTURAS	100,00 %	123,65 %	101,33 %	126,43 %	137,93 %	141,25 %	145,26 %	148,36 %	142,83 %
5 BIENES DE EQUIPO	100,00 %	109,89 %	92,13 %	106,09 %	122,18 %	124,08 %	137,63 %	136,98 %	130,58 %
6 SECTOR AUTOMÓVIL	100,00 %	101,23 %	85,99 %	93,83 %	103,78 %	95,86 %	105,11 %	111,58 %	123,29 %
7 BIENES DE CONSUMO DURADERO	100,00 %	97,78 %	63,77 %	68,32 %	67,58 %	66,32 %	67,59 %	64,85 %	70,19 %
8 MANUFACTURAS DE CONSUMO	100,00 %	108,80 %	101,77 %	111,25 %	122,18 %	130,48 %	143,24 %	154,43 %	155,49 %
9 OTRAS MERCANCIAS	100,00 %	143,68 %	155,17 %	215,68 %	331,00 %	448,91 %	409,04 %	362,54 %	262,37 %
TOTAL	100,00 %	115,56 %	97,18 %	114,10 %	131,71 %	136,72 %	143,84 %	147,40 %	141,29 %

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.

2. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES POR ÁREAS GEOGRÁFICAS.

2.1. Exportaciones anuales españolas en miles de euros.

ÁREA GEOGRÁFICA	PROMEDIO 2004-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EUROPA	126.743.297,98	141.011.007,78	119.394.178,45	137.361.095,32	156.410.502,16	156.631.869,84	161.125.056,57	165.270.747,53	160.604.162,58
Unión Europea (28 países)	116.899.229,74	128.885.965,96	109.345.628,36	124.763.152,83	140.345.986,13	139.350.638,80	144.716.421,27	149.951.093,89	147.419.269,96
ZONA EURO	95.466.368,75	105.260.501,66	91.315.581,32	103.737.054,02	113.646.936,60	112.940.949,74	115.572.556,53	119.867.639,34	116.104.610,15
-Francia	31.227.029,02	34.490.973,25	30.922.666,59	33.941.584,31	37.171.156,62	36.573.757,53	37.935.494,70	37.856.994,00	35.832.031,93
-Alemania	18.294.129,85	19.897.143,65	17.699.580,91	19.576.442,21	22.152.165,69	23.871.570,45	23.899.267,40	24.927.085,13	25.036.489,10
-Italia	14.308.543,74	15.177.288,58	13.069.833,60	16.488.630,52	17.541.572,84	16.798.256,05	16.447.307,36	17.415.445,87	17.249.040,74
-Portugal	15.088.711,08	16.719.536,67	14.707.852,30	16.439.589,28	17.561.493,01	15.826.898,09	17.220.517,60	17.745.610,79	16.443.458,51
RESTO UNIÓN EUROPEA	21.432.861,00	23.625.464,30	18.030.047,04	21.026.098,81	26.699.049,53	26.409.689,06	29.143.864,73	30.083.454,56	31.314.659,80
-Reino Unido	13.537.357,76	13.381.379,31	10.091.655,53	11.540.763,88	14.116.171,58	14.242.908,38	16.103.850,47	16.630.194,76	16.807.139,79
Resto de Europa	9.844.068,24	12.125.041,82	10.048.550,10	12.597.942,49	16.064.516,02	17.281.231,04	16.408.635,30	15.319.653,64	13.184.892,62
AMÉRICA	16.293.221,50	17.761.588,34	14.298.662,30	17.843.608,47	21.361.729,81	24.353.232,15	25.288.775,43	26.291.448,85	25.783.880,26
América del Norte	7.638.073,95	8.380.669,06	6.439.137,19	7.514.414,91	9.122.546,23	10.317.054,60	9.905.510,32	11.993.584,83	11.786.945,36
-Estados Unidos	6.790.477,02	7.544.367,76	5.705.873,90	6.592.464,71	7.913.715,68	9.020.261,81	8.762.040,39	10.657.468,41	10.509.903,02
América Latina	7.669.094,96	9.144.028,70	7.587.009,70	10.085.419,78	12.037.842,62	13.816.138,83	15.211.290,69	13.992.733,48	13.689.222,17
-Brasil	1.133.112,63	1.641.122,65	1.345.371,63	2.202.307,01	2.595.180,71	2.807.544,97	3.642.328,22	3.199.296,39	2.532.995,88
ASIA	9.435.647,22	12.188.382,61	11.233.802,71	13.955.540,55	16.804.970,94	18.974.586,61	20.942.302,67	22.691.991,71	21.689.840,91
Asia excepto oriente medio	6.128.589,43	7.588.531,56	7.336.296,56	9.251.144,15	11.052.283,97	12.762.094,77	13.231.291,76	15.265.914,18	13.727.482,87
-China	1.634.610,45	2.152.730,80	1.986.110,76	2.663.448,79	3.387.341,00	3.784.823,47	3.943.023,62	4.060.235,94	4.068.907,06
-Japón	1.222.418,12	1.457.582,43	1.212.981,72	1.416.335,38	1.821.535,30	2.095.923,29	2.253.687,35	2.613.024,87	2.254.706,21
Oriente Medio	3.307.057,78	4.599.851,04	3.897.506,15	4.704.396,40	5.752.686,97	6.212.491,83	7.711.010,91	7.426.077,53	7.962.358,04
ÁFRICA	6.910.620,27	10.157.565,01	9.311.574,35	10.437.089,71	11.678.709,56	15.189.415,96	16.611.958,86	16.306.175,30	14.815.726,45
-Marruecos	2.524.168,93	3.663.640,25	3.085.307,08	3.482.819,44	4.130.312,30	5.294.760,00	5.521.256,58	5.833.655,82	5.571.762,36
OCEANÍA	1.020.513,73	1.206.652,65	950.090,07	1.246.372,89	1.736.281,45	2.388.927,31	2.694.369,65	1.798.786,73	1.821.920,28
OTROS	3.944.524,52	6.902.655,02	4.701.242,27	5.936.363,61	7.238.176,79	8.576.562,12	9.151.605,86	8.222.680,11	5.370.311,21
TOTAL MUNDO	164.347.825,22	189.227.851,41	159.889.550,15	186.780.070,55	215.230.370,71	226.114.593,97	235.814.069,04	240.581.830,22	230.085.841,69

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.

2.2. Participación porcentual de cada área geográfica en las exportaciones totales anuales españolas.

ÁREA GEOGRÁFICA	Prom. 2004-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EUROPA	77,12 %	74,52 %	74,67 %	73,54 %	72,67 %	69,27 %	68,33 %	68,70 %	69,80 %
Unión Europea (28 países)	71,13 %	68,11 %	68,39 %	66,80 %	65,21 %	61,63 %	61,37 %	62,33 %	64,07 %
ZONA EURO	58,09 %	55,63 %	57,11 %	55,54 %	52,80 %	49,95 %	49,01 %	49,82 %	50,46 %
-Francia	19,00 %	18,23 %	19,34 %	18,17 %	17,27 %	16,17 %	16,09 %	15,74 %	15,57 %
-Alemania	11,13 %	10,51 %	11,07 %	10,48 %	10,29 %	10,56 %	10,13 %	10,36 %	10,88 %
-Italia	8,71 %	8,02 %	8,17 %	8,83 %	8,15 %	7,43 %	6,97 %	7,24 %	7,50 %
-Portugal	9,18 %	8,84 %	9,20 %	8,80 %	8,16 %	7,00 %	7,30 %	7,38 %	7,15 %
RESTO UNIÓN EUROPEA	13,04 %	12,49 %	11,28 %	11,26 %	12,40 %	11,68 %	12,36 %	12,50 %	13,61 %
-Reino Unido	8,24 %	7,07 %	6,31 %	6,18 %	6,56 %	6,30 %	6,83 %	6,91 %	7,30 %
Resto de Europa	5,99 %	6,41 %	6,28 %	6,74 %	7,46 %	7,64 %	6,96 %	6,37 %	5,73 %
AMÉRICA	9,91 %	9,39 %	8,94 %	9,55 %	9,93 %	10,77 %	10,72 %	10,93 %	11,21 %
América del Norte	4,65 %	4,43 %	4,03 %	4,02 %	4,24 %	4,56 %	4,20 %	4,99 %	5,12 %
-Estados Unidos	4,13 %	3,99 %	3,57 %	3,53 %	3,68 %	3,99 %	3,72 %	4,43 %	4,57 %
América Latina	4,67 %	4,83 %	4,75 %	5,40 %	5,59 %	6,11 %	6,45 %	5,82 %	5,95 %
-Brasil	0,69 %	0,87 %	0,84 %	1,18 %	1,21 %	1,24 %	1,54 %	1,33 %	1,10 %
ASIA	5,74 %	6,44 %	7,03 %	7,47 %	7,81 %	8,39 %	8,88 %	9,43 %	9,43 %
Asia excepto oriente medio	3,73 %	4,01 %	4,59 %	4,95 %	5,14 %	5,64 %	5,61 %	6,35 %	5,97 %
-China	0,99 %	1,14 %	1,24 %	1,43 %	1,57 %	1,67 %	1,67 %	1,69 %	1,77 %
-Japón	0,74 %	0,77 %	0,76 %	0,76 %	0,85 %	0,93 %	0,96 %	1,09 %	0,98 %
Oriente Medio	2,01 %	2,43 %	2,44 %	2,52 %	2,67 %	2,75 %	3,27 %	3,09 %	3,46 %
ÁFRICA	4,20 %	5,37 %	5,82 %	5,59 %	5,43 %	6,72 %	7,04 %	6,78 %	6,44 %
-Marruecos	1,54 %	1,94 %	1,93 %	1,86 %	1,92 %	2,34 %	2,34 %	2,42 %	2,42 %
OCEANÍA	0,62 %	0,64 %	0,59 %	0,67 %	0,81 %	1,06 %	1,14 %	0,75 %	0,79 %
OTROS	2,40 %	3,65 %	2,94 %	3,18 %	3,36 %	3,79 %	3,88 %	3,42 %	2,33 %
TOTAL MUNDO	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad

2.3. Variación en las cantidades exportadas según los sectores económicos. (Periodo de referencia para el cálculo de los números índice, “promedio 2004-2007”).

ÁREA GEOGRÁFICA	Prom. 2004-2007 (DATO BASE)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EUROPA	100,00 %	111,26 %	94,20 %	108,38 %	123,41 %	123,58 %	127,13 %	130,40 %	126,72 %
Unión Europea (28 países)	100,00 %	110,25 %	93,54 %	106,73 %	120,06 %	119,21 %	123,80 %	128,27 %	126,11 %
ZONA EURO	100,00 %	110,26 %	95,65 %	108,66 %	119,04 %	118,30 %	121,06 %	125,56 %	121,62 %
-Francia	100,00 %	110,45 %	99,03 %	108,69 %	119,04 %	117,12 %	121,48 %	121,23 %	114,75 %
-Alemania	100,00 %	108,76 %	96,75 %	107,01 %	121,09 %	130,49 %	130,64 %	136,26 %	136,86 %
-Italia	100,00 %	106,07 %	91,34 %	115,24 %	122,60 %	117,40 %	114,95 %	121,71 %	120,55 %
-Portugal	100,00 %	110,81 %	97,48 %	108,95 %	116,39 %	104,89 %	114,13 %	117,61 %	108,98 %
RESTO UNIÓN EUROPEA	100,00 %	110,23 %	84,12 %	98,10 %	124,57 %	123,22 %	135,98 %	140,36 %	146,11 %
-Reino Unido	100,00 %	98,85 %	74,55 %	85,25 %	104,28 %	105,21 %	118,96 %	122,85 %	124,15 %
Resto de Europa	100,00 %	123,17 %	102,08 %	127,97 %	163,19 %	175,55 %	166,69 %	155,62 %	133,94 %
AMÉRICA	100,00 %	109,01 %	87,76 %	109,52 %	131,11 %	149,47 %	155,21 %	161,36 %	158,25 %
América del Norte	100,00 %	109,72 %	84,30 %	98,38 %	119,44 %	135,07 %	129,69 %	157,02 %	154,32 %
-Estados Unidos	100,00 %	111,10 %	84,03 %	97,08 %	116,54 %	132,84 %	129,03 %	156,95 %	154,77 %
América Latina	100,00 %	119,23 %	98,93 %	131,51 %	156,97 %	180,15 %	198,35 %	182,46 %	178,50 %
-Brasil	100,00 %	144,83 %	118,73 %	194,36 %	229,03 %	247,77 %	321,44 %	282,35 %	223,54 %
ASIA	100,00 %	129,17 %	119,06 %	147,90 %	178,10 %	201,09 %	221,95 %	240,49 %	229,87 %
Asia excepto oriente medio	100,00 %	123,82 %	119,71 %	150,95 %	180,34 %	208,24 %	215,89 %	249,09 %	223,99 %
-China	100,00 %	131,70 %	121,50 %	162,94 %	207,23 %	231,54 %	241,22 %	248,39 %	248,92 %
-Japón	100,00 %	119,24 %	99,23 %	115,86 %	149,01 %	171,46 %	184,36 %	213,76 %	184,45 %
Oriente Medio	100,00 %	139,09 %	117,85 %	142,25 %	173,95 %	187,86 %	233,17 %	224,55 %	240,77 %
ÁFRICA	100,00 %	146,98 %	134,74 %	151,03 %	169,00 %	219,80 %	240,38 %	235,96 %	214,39 %
-Marruecos	100,00 %	145,14 %	122,23 %	137,98 %	163,63 %	209,76 %	218,74 %	231,11 %	220,74 %
OCEANÍA	100,00 %	118,24 %	93,10 %	122,13 %	170,14 %	234,09 %	264,02 %	176,26 %	178,53 %
OTROS	100,00 %	174,99 %	119,18 %	150,50 %	183,50 %	217,43 %	232,01 %	208,46 %	136,15 %
TOTAL MUNDO	100,00 %	115,14 %	97,29 %	113,65 %	130,96 %	137,58 %	143,48 %	146,39 %	140,00 %

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio exterior del Ministerio de Economía y Competitividad.

3. COMPONENTES DEL VALOR AÑADIDO DE LAS EXPORTACIONES BRUTAS DE DETERMINADAS ECONOMÍAS.

Componentes del valor añadido de las exportaciones brutas de determinadas economías: 2008, 2009 y 2011

	Contenido de valor añadido de las exportaciones a												Extranjero 2008	Extranjero 2009	Extranjero 2011
	Nacional														
	Directo			A terceros países			Valor añadido reimportado			total					
	2008	2009	2011	2008	2009	2011	2008	2009	2011	2008	2009	2011			
Alemania	36,2	49,5	49,2	34,9	22,9	24,3	1,1	1,0	1,0	72,2	73,4	74,5	27,8	26,6	25,5
Brasil	44,9	63,7	64,6	43,5	27,2	24,6	0,1	0,1	0,1	88,5	91,0	89,2	11,5	9,0	10,8
China	24,7	52,8	51,2	40,9	13,4	15,7	1,1	1,1	1,0	66,7	67,4	67,8	33,3	32,6	32,2
España	40,8	57,9	53,0	34,0	21,1	19,9	0,2	0,2	0,3	75,1	79,3	73,1	24,9	20,7	26,9
Estados Unidos	48,8	59,6	59,2	35,8	28,6	25,0	0,7	0,6	0,7	85,4	88,7	85,0	14,6	11,3	15,0
Francia	37,2	53,7	52,4	35,1	21,1	22,1	0,4	0,4	0,4	72,7	75,3	74,9	27,3	24,7	25,1
Italia	36,4	58,0	52,0	40,5	21,7	21,3	0,3	0,2	0,3	77,2	79,9	73,5	22,8	20,1	26,5
Japón	33,0	51,9	52,0	47,2	33,0	33,0	0,4	0,4	0,4	80,6	85,2	85,3	19,4	14,8	14,7
Unión Europea	38,9	49,7	48,3	30,4	21,7	22,7	0,5	0,4	0,4	69,7	71,9	71,3	30,3	28,1	28,7
Mundo (media de las economías)	42,0	51,3	51,0	31,6	24,2	24,3	0,5	0,4	0,4	74,1	75,9	75,8	25,9	24,1	24,2

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los informes estadísticos de la OMC 2013, 2014 y 2015.

4. PUESTOS DE ESPAÑA RESPECTO A LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE MERCANCÍAS Y DE SERVICIOS COMERCIALES DEL AÑO 2006 AL 2014.

España se encuentra dentro de las principales economías comerciantes a nivel mundial según la OMC. La tabla que se presenta a continuación, describe cómo ha variado la posición de España respecto a los 50 principales países exportadores de mercancías y los 40 principales exportadores de servicios comerciales del año 2006 al 2014.

	MERCANCÍAS	SERVICIOS COMERCIALES
2006	18	6
2007	17	5
2008	17	7
2009	16	7
2010	18	8
2011	17	7
2012	20	8
2013	18	9
2014	18	10

Fuente: elaboración propia a partir de las estadísticas del comercio internacional que anualmente publica la OMC.

5. IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES RESPECTO A LAS EXPORTACIONES MUNDIALES.

5.1. Peso de las exportaciones de mercancías por país, sobre el total de las mismas exportadas a nivel mundial.

CUOTA EXPORTACIÓN MERCANCÍAS	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ESPAÑA	1,7	1,6	1,7	1,6	1,7	1,7
ALEMANIA	9	8,3	8,1	7,6	7,7	7,9
FRANCIA	3,9	3,4	3,3	3,1	3,1	3,1
ITALIA	3,2	2,9	2,9	2,7	2,8	2,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes estadísticos anuales de la OMC (2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015).

5.2. Peso de las exportaciones de servicios comerciales por país, sobre el los exportados en total a nivel mundial.

CUOTA EXPORTACIÓN SERV. DE CONSUMO	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ESPAÑA	3,6	3,3	3,4	3,1	3,1	2,7
ALEMANIA	6,8	6,3	6,1	5,9	6,2	5,4
FRANCIA	4,3	3,9	4,0	4,8	5,1	5,4
ITALIA	3,0	2,6	2,5	2,4	2,4	2,3

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes estadísticos anuales de la OMC (2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015).