



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Grado en Administración y Dirección de Empresas

Dinámica de las exportaciones españolas y pautas de diversificación espacial

Presentado por:
Lidia Alba España



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Dinámica de las exportaciones españolas y pautas de diversificación espacial

Presentado por:

Lidia Alba España

Valladolid, 30 de junio de 2016

Resumen: El presente trabajo aborda la dinámica de las exportaciones españolas en los últimos años, en un contexto marcado por una crisis financiera a escala global. Se pretende analizar cuáles han sido los factores determinantes de la favorable evolución de las ventas de España al exterior y, más concretamente, profundizar en las pautas de diversificación geográfica que caracterizan nuestro patrón productivo, que se han modificado en los últimos años pasando de dirigir la mayor parte de nuestras exportaciones al conjunto de la Unión Europea a buscar nuevos mercados en las nuevas economías que han emergido con fuerza en el comercio mundial.

Palabras clave: exportaciones, factores determinantes, comercio mundial, diversificación geográfica.

Abstract: This paper addresses the dynamics of Spanish exports in recent years, in a context marked by a global financial crisis. It aims to analyze what were the determinants of the favorable development of sales of Spain abroad and, more specifically, to deepen patterns of geographic diversification that characterize our productive pattern, that have changed in recent years going to direct the most of our exports to the whole of the European Union to seek new markets in emerging economies that have emerged strongly in world trade.

Keywords: exports, determinants, world trade, geographical diversification.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	6
2. METODOLOGÍA	8
3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN EL SIGLO XXI.	9
3.1 VISIÓN GENERAL DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA ESPAÑOLA. CARACTERÍSTICAS DEL PATRÓN EXPORTADOR ESPAÑOL.....	9
3.2 PERSPECTIVA COMPARADA.....	13
4. FACTORES CONDICIONANTES DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.	16
4.1 ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y COSTES.	16
4.2 COMPOSICIÓN SECTORIAL. SECTORES MÁS RELEVANTES DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA.	19
4.3 ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DE LAS VENTAS EXTERIORES.	22
5. LA DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE BIENES.....	23
5.1 EXPORTACIONES DE ESPAÑA A LA UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES DESTINOS.....	23
5.2 EXPORTACIONES DE ESPAÑA AL RESTO DEL MUNDO: ECONOMÍAS EMERGENTES Y LOS GIGANTES ECONÓMICOS.	25
6. CONCLUSIONES FINALES.....	28
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	30

1. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se aborda el tema de comercio exterior, definido como el intercambio de bienes y servicios entre los diferentes países del mundo a través de sus mercados, que tiene gran importancia a la hora de analizar la evolución económica de cualquier país.

Al hablar de la relación de intercambio que tiene lugar entre las economías abiertas del mundo, se hace mención a dos tipos de flujos: importaciones y exportaciones.

Las importaciones hacen referencia a los bienes y servicios que un país adquiere de otro para su consumo o uso interno, mientras que las exportaciones se refieren a la venta exterior de los bienes y servicios que un país produce y envía fuera del territorio nacional. En ambos casos, las actividades de importación y exportación llevadas a cabo por las diferentes economías mundiales se realizan en un contexto de tráfico legítimo de bienes y/o servicios entre territorios aduaneros.

La crisis financiera que ha tenido lugar en los últimos años ha provocado efectos irreversibles en las economías globales. En el caso concreto de España, la recesión ha golpeado duramente ámbitos económicos tan importantes como el empleo, la demanda interna o la balanza comercial. En este último aspecto centraremos nuestro análisis, ya que es interesante observar cómo, a pesar de los múltiples efectos negativos de la crisis sobre nuestro país, el saldo de nuestra balanza comercial se mantiene positivo gracias al buen comportamiento de las exportaciones españolas durante los últimos años.

El objetivo principal de este trabajo es el estudio de la evolución de las exportaciones españolas en el último siglo y la manera en que las ventas exteriores han influido positivamente en el desarrollo económico de nuestro país, en un contexto marcado por una crisis financiera que ha afectado a todos los países del mundo.

Se pretende especialmente profundizar en la dimensión geográfica que caracteriza el patrón exportador español y cómo han evolucionado en los últimos años los destinos de nuestros envíos al exterior, pasando de exportar la

mayoría de sus bienes a la Unión Europea a dirigir una parte significativa de sus ventas hacia los nuevos mercados emergentes que han surgido en los últimos años y han tomado una posición dominante en el comercio internacional.

Para ello, en primer lugar se analiza la evolución de las exportaciones españolas en el siglo XXI y la tendencia seguida durante todo el período por las mismas, desde una perspectiva general y, posteriormente, desde un punto de vista comparado con el resto de países de la Unión europea.

En segundo lugar se explican los factores que han influido en el comportamiento de las exportaciones de nuestro país: las características del tejido empresarial español y a la competitividad vía costes, además de la composición sectorial del patrón exportador español y su grado de adecuación a la demanda global y la estructura geográfica de las exportaciones.

Con el estudio de este último aspecto finaliza nuestro análisis, profundizando en la distribución espacial de las exportaciones de bienes en España, analizando los destinos más comunes de las ventas exteriores españolas y los nuevos mercados hacia los que nuestro país está reorientando sus envíos tras la irrupción de las economías emergentes en el plano internacional en los últimos años.

2. METODOLOGÍA

Para la elaboración de este trabajo se han utilizado bases de datos fiables y actualizados de las cuales se han obtenido datos referidos a diferentes aspectos de la evolución del comercio exterior en España y en el resto de países a los que se hace referencia en este estudio. Concretamente, se han manejado datos de las siguientes bases:

- *Instituto Nacional de Estadística (INE)*, de donde se han obtenido las cifras sobre la evolución de las exportaciones españolas en el periodo analizado y las necesarias para calcular la tasa de crecimiento de las ventas exteriores españolas, así como los datos necesarios para calcular la contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB.
- *La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD)*. Su base de datos, STAN Bilateral Trade Database, contiene los datos estadísticos para calcular la composición sectorial de las exportaciones españolas y mundiales, según su contenido tecnológico.
- *Banco Mundial (BM)*: nos ofrece los datos para calcular la propensión a exportar de las principales economías comunitarias, en porcentaje del PIB.
- *La Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Comercio (UNCTAD)*. En su base de datos UNCTADstat, se encuentra la información necesaria para la elaboración de las cuotas de exportación de las principales economías de la Unión Europea y de fuera de ella, así como los datos referentes al peso de los productos españoles en las importaciones de las principales potencias económicas mundiales.
- *Banco de España (BE)*, de donde se obtiene la información sobre los indicadores de competitividad exterior, concretamente, del coste laboral unitario de la zona euro y los países desarrollados.

3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN EL SIGLO XXI.

En los últimos quince años, la economía española ha estado fuertemente influenciada por la evolución de sus ventas al exterior, especialmente a la Unión Europea y también al resto del mundo. El comportamiento que han experimentado las exportaciones españolas antes, durante y tras la recesión económica mundial que comenzó en 2007, ha contribuido de manera muy positiva al crecimiento del PIB español.

En este apartado analizaremos la evolución de las exportaciones españolas durante el período 2000-2014, en primer lugar desde una perspectiva general, atendiendo a las principales características del patrón exportador español así como la contribución del sector exterior al crecimiento del PIB y más adelante, desde una perspectiva comparada con Estados Unidos, Japón y las grandes economías europeas.

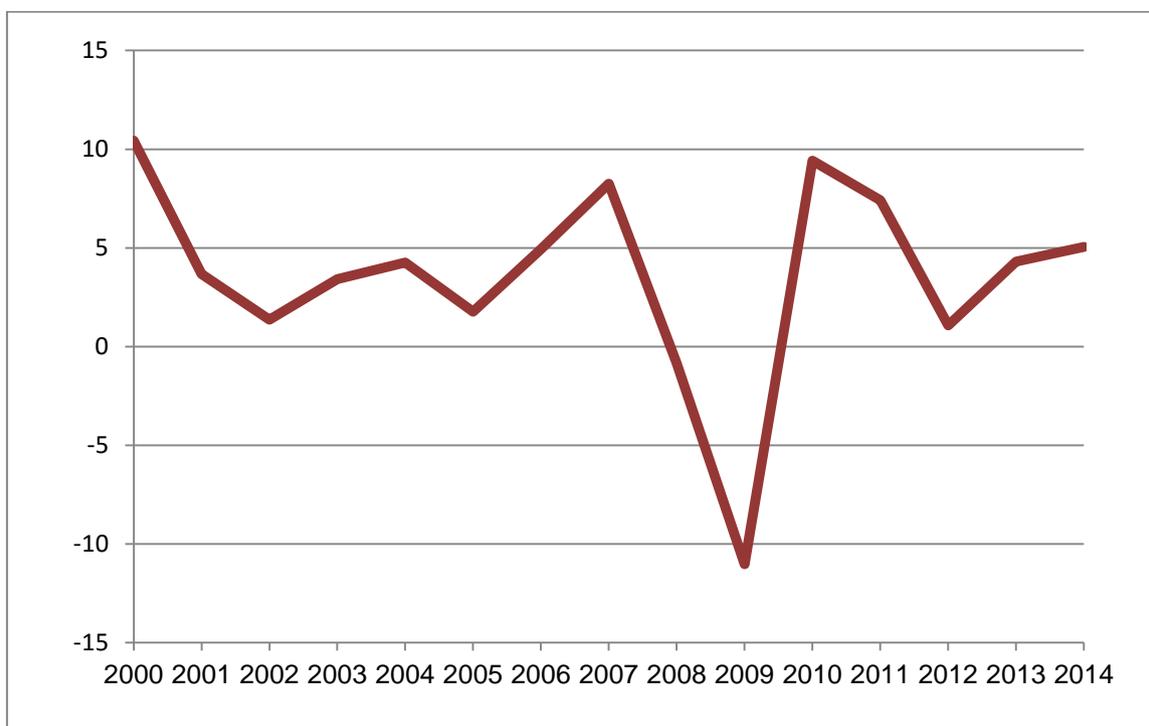
3.1 VISIÓN GENERAL DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA ESPAÑOLA. CARACTERÍSTICAS DEL PATRÓN EXPORTADOR ESPAÑOL.

Durante el período que vamos a analizar (2000-2014) se pueden diferenciar varias etapas en lo que se refiere al Gráfico 1. En primer lugar, desde el año 2000 hasta el 2007, las exportaciones crecieron a una tasa media anual del 2,6%. En los dos años siguientes este crecimiento fue negativo, registrándose en 2009 la mayor caída de las ventas exteriores del país con un descenso del 11%.

A partir de entonces, las tasas de crecimiento de las exportaciones retomaron el signo positivo y se mantuvieron en valores elevados hasta el final del periodo.

Así, si se exceptúan la caída de los años 2008 y 2009, las exportaciones registraron durante toda la crisis variaciones interanuales positivas y, en algunos ejercicios, más elevadas que las de la anterior etapa expansiva.

Gráfico 1. **Tasa de crecimiento de las exportaciones españolas durante el período 2000-2014** (porcentajes, a precios de 2010)



Fuente: INE, *Contabilidad Nacional de España*.

En relación con lo ya señalado sobre el Gráfico 1, podemos afirmar que el comportamiento del PIB español, desde el año 2000 y especialmente durante y tras la crisis internacional que ha tenido lugar en los últimos años, se ha visto influido de forma muy positiva por las exportaciones.

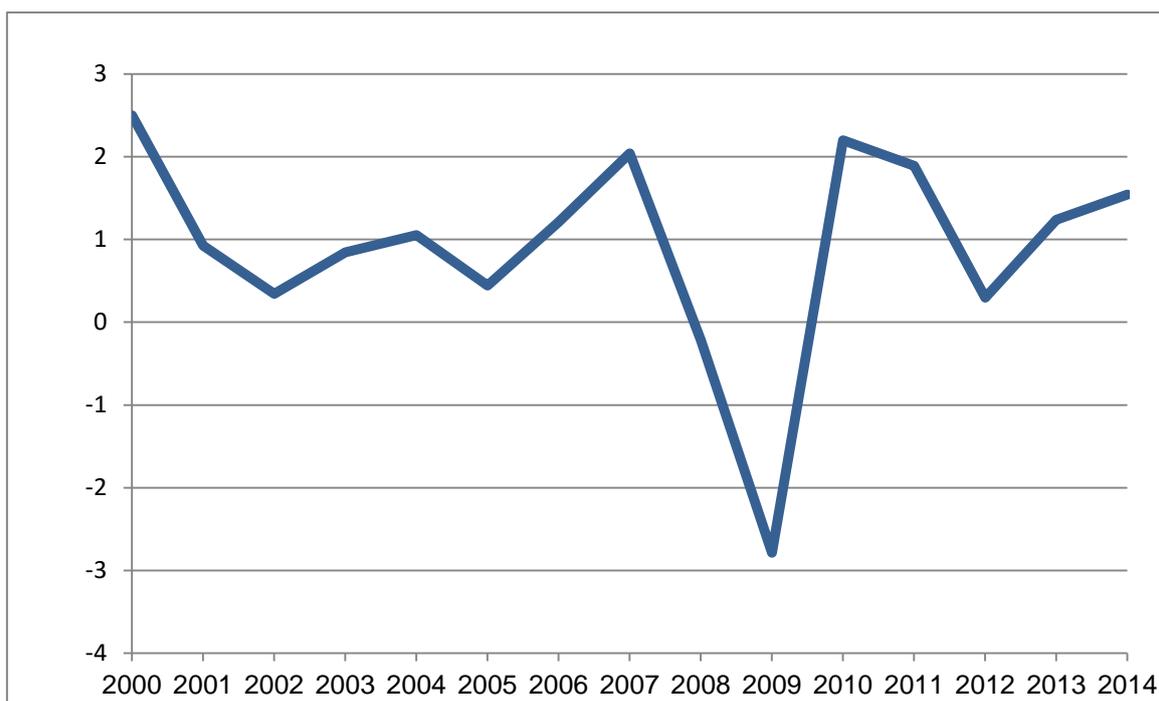
Hasta el inicio de la crisis en 2008, el crecimiento del PIB español se debía al aumento de la demanda interna, ya que las importaciones crecían mucho más que las exportaciones por lo que la demanda externa contribuía de manera negativa o restaba crecimiento al PIB.

A partir del inicio de la crisis y hasta, aproximadamente, la primera mitad de 2010, se produce una disminución del PIB debida al fenómeno contrario: cae la demanda interna que contribuye de forma negativa a su crecimiento pero esta caída se ve contrarrestada por el aumento de la demanda externa, consecuencia directa de un aumento de las exportaciones por encima del registrado por las importaciones.

Durante el resto de años de la crisis, la caída del consumo nacional y el consecuente menor aumento de las importaciones hizo que la demanda interna siguiera restando crecimiento al PIB español mientras que la demanda externa pudo contrarrestar, en parte, esta caída gracias al notable avance que, como se ha visto, registraron las exportaciones.

Por tanto, se puede afirmar que de no haber sido por la evolución de la demanda externa y más concretamente por el comportamiento de las exportaciones españolas que, salvo en 2009, han aportado al crecimiento del PIB cifras siempre positivas (Gráfico 2), España habría registrado una recesión aún mucho mayor desde 2008.

Gráfico 2. Contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB durante el período 2000-2014 (porcentajes)

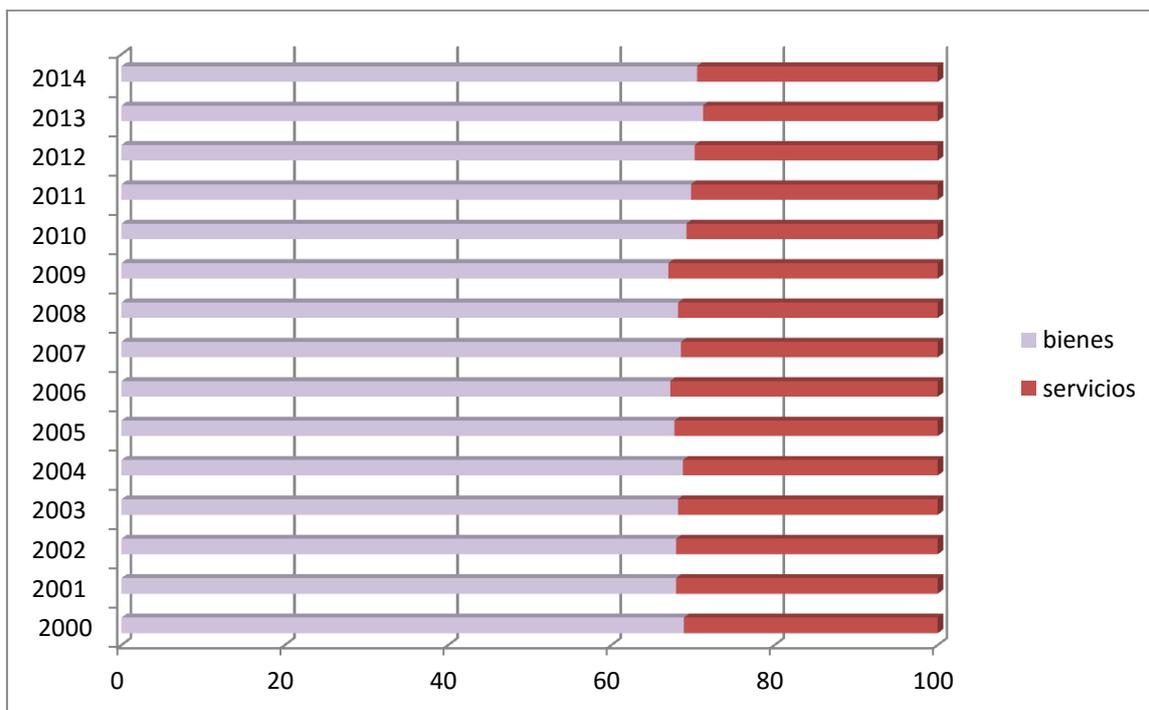


Fuente: INE, *Contabilidad Nacional de España*.

Del total de envíos al exterior, el grupo más relevante son los bienes, en los que nos vamos a centrar de ahora en adelante, que representan en el último año el 70% del total. Además, como se puede observar en el Gráfico 3 los bienes han tenido un comportamiento más favorable que los servicios,

aumentando su cuota especialmente desde 2009 y restándosela, por tanto, a estos últimos.

Gráfico 3. **Exportaciones de bienes y servicios en el período 2000-2014**
(porcentajes)

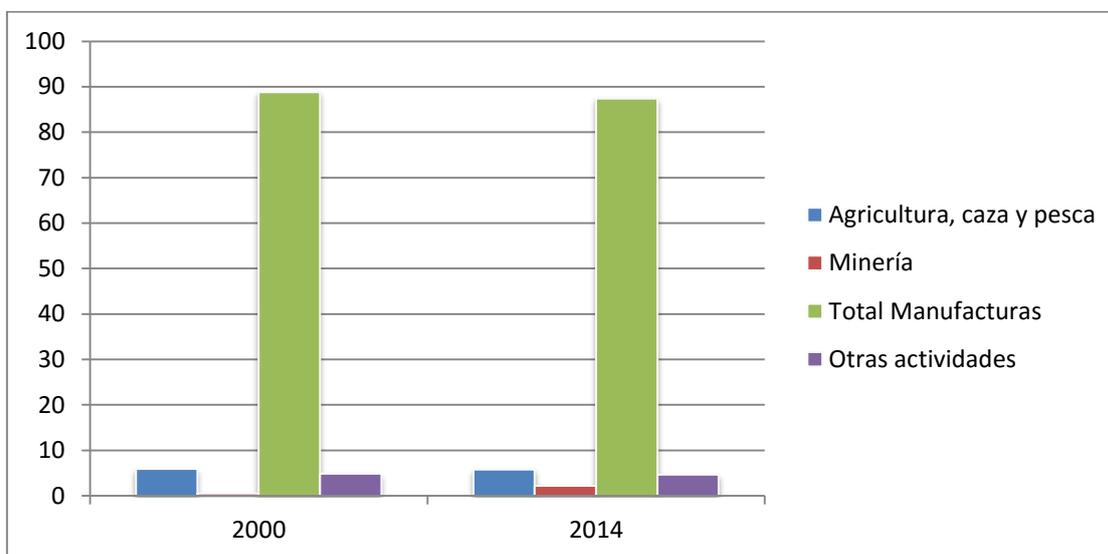


Fuente: INE, *Contabilidad Nacional de España*.

Dentro de las exportaciones de bienes, en el Gráfico 4 vemos como el grupo más importante son las manufacturas, que suponen en 2014 un 87% del total, dos puntos porcentuales menos que al inicio del período.

El resto de producciones representan porcentajes muy pequeños en el total de las ventas exteriores, destacando los productos de la agricultura, caza y pesca con un peso del 6% aproximadamente, seguida de otras actividades que suponen en torno a un 5% y de la minería, que ha absorbido parte de la pérdida de cuota de las manufacturas a lo largo del período.

Gráfico 4. **Composición sectorial de las exportaciones españolas durante el período 2000-2014** (porcentajes)



Fuente: OCDE, STAN DataBase

3.2 PERSPECTIVA COMPARADA.

La evolución favorable que ha caracterizado a las exportaciones españolas durante los últimos quince años, especialmente en la época de la crisis, se reafirma si comparamos el sector exterior español con el de la Unión Europea en su conjunto y de forma más concreta con el de Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. Las exportaciones de nuestros vecinos europeos durante estos años han seguido una evolución favorable innegable, no obstante, no han logrado alcanzar el buen comportamiento de las ventas exteriores de nuestro país.

Como se observa en el Gráfico 5, al inicio del periodo las exportaciones españolas representaban en torno a un 29% del total de la producción, porcentaje casi idéntico al de Francia y por encima del de Italia y Reino Unido, siendo Alemania la única de las grandes economías europeas cuyo porcentaje de ventas al exterior superaba el 30% de la producción total.

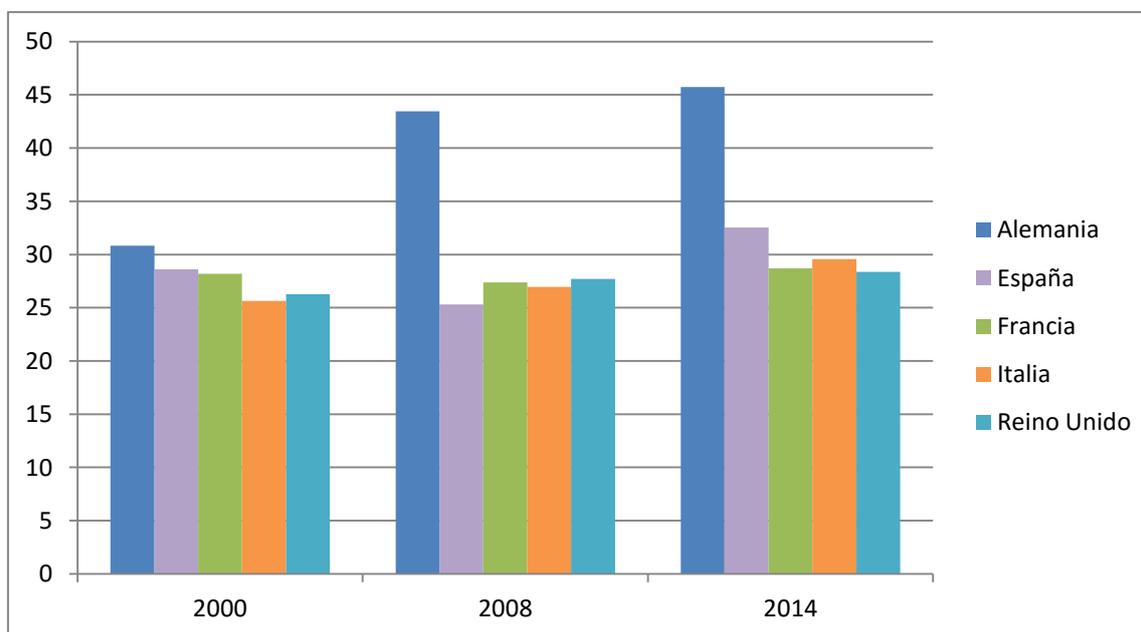
Durante la etapa expansiva, el fuerte avance de la producción sustentado en el aumento de la demanda nacional, hizo que España viera recortado el peso de sus exportaciones en el PIB mientras que el resto de grandes

potencias europeas, con excepción de Francia, elevaron notablemente su propensión a exportar (medida como el cociente entre las exportaciones del país y el nivel de producción total del mismo).

Sin embargo, a partir de 2009, España ha conseguido aumentar sus exportaciones hasta casi alcanzar el 33% de la producción total en 2014. Exceptuando Alemania, que desde el inicio del período mantiene gran distancia con el resto, las demás grandes potencias exportadoras europeas exportan ahora un porcentaje de su producción claramente menor que el español.

Por todo esto, es importante señalar que ha sido precisamente en los años de crisis económica cuando nuestro país se ha realzado y ha conseguido incrementar el volumen de producción destinado a los mercados exteriores hasta colocarlo en cifras más elevadas que las de Francia, Italia o Reino Unido, por las que en 2008 se veía claramente superada.

Gráfico 5. Propensión a exportar del PIB durante el período 2000-2014
(porcentajes)



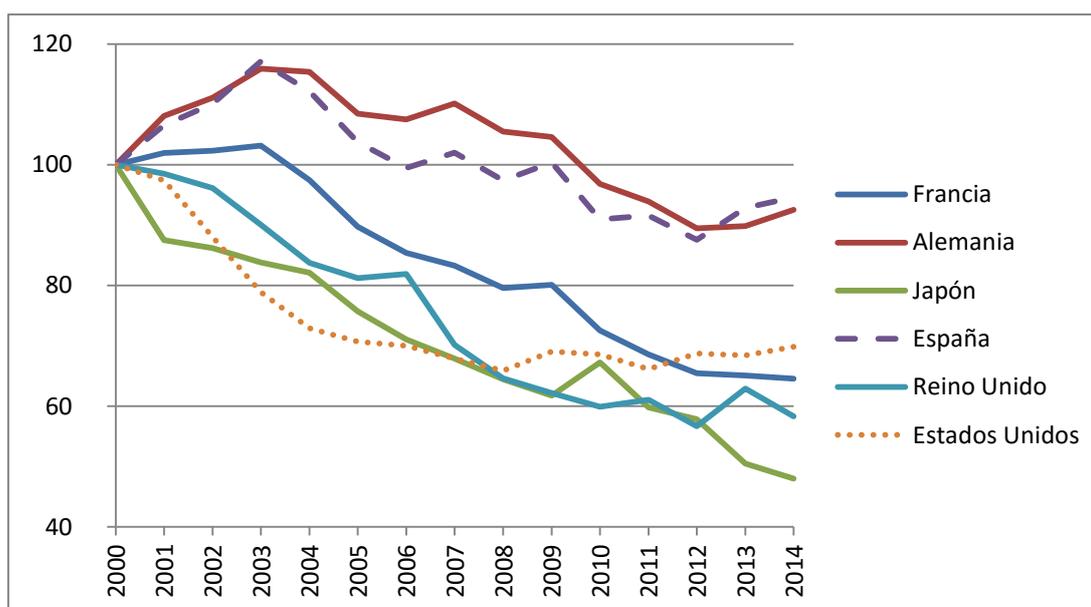
Fuente: Banco Mundial.

No obstante, a pesar del avance de estos últimos años, la gran distancia que todavía nos separa de Alemania permite concluir que España tiene aún un importante margen para elevar su producción por la vía de la demanda externa.

Aún más ilustrativo del favorable comportamiento de las exportaciones españolas en estos últimos años es la evolución comparada de la cuota exportadora (medida como el cociente entre las ventas exteriores de cada país y el total mundial), claro indicador ex – post de competitividad exterior.

Como se puede apreciar en el Gráfico 6, el rápido avance de los primeros años del siglo se ve después frenado por la fuerte irrupción en los mercados internacionales de las nuevas potencias comerciales emergentes. Así, siguiendo la estela del resto de economías desarrolladas, la cuota exportadora española inició en 2004 una línea de descenso sólo contenida en los tres últimos años.

Gráfico 6. **Evolución de las cuotas de exportación de productos durante el período 2000-2014** (Índices, 2000 = 100)



Fuente: UNCTAD, UNCTADstat.

Con todo, la parcela en el comercio mundial de las ventas exteriores españolas se sitúa en 2014 muy cerca de la del año 2000, mejorando ligeramente los resultados de Alemania y con una caída muy inferior a la que sufren Estados Unidos, Reino Unido o Japón. Una evolución que, de nuevo, confirma la gran capacidad competitiva de las exportaciones españolas durante estos últimos años.

4. FACTORES CONDICIONANTES DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

El buen comportamiento que ha caracterizado a las exportaciones españolas en los últimos años ha sido consecuencia de la confluencia de diversos factores que han contribuido, en menor o mayor medida, a elevar las ventas al exterior en una época en que la crisis ha frenado el avance de la demanda internacional.

En este apartado analizaremos en primer lugar los determinantes más relevantes de la competitividad del sector exterior español, haciendo referencia a las características más significativas del tejido empresarial de nuestro país, para después examinar en la composición sectorial, utilizando el contenido tecnológico como variable diferenciadora.

4.1 ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y COSTES.

Al hablar de competitividad, debemos referirnos *al término aplicado a las empresas ya que son estas organizaciones las que compiten y definen estrategias que persiguen dotarlas de armas contundentes ante sus rivales, es decir, estrategias de competitividad* (Myro, 2012, p. 40).

En el caso del tejido empresarial español, la principal característica es la heterogeneidad existente en el tamaño de las empresas. Son un pequeño grupo de grandes empresas las que reúnen los requisitos para vender al exterior, alcanzando los niveles de competitividad de las compañías alemanas o estadounidenses, y gracias a las cuales la cuota de exportación de nuestro país ha seguido creciendo en los últimos años a pesar de las presiones competitivas de las economías emergentes.

Altomonte, *et al.* (2011) señalan que *las empresas con una mano de obra más cualificada, menor dependencia de la financiación bancaria, que realizan mayor esfuerzo en innovación y que presentan unos salarios vinculados a la productividad, tienen mayor propensión a modificar su estatus e iniciarse en la actividad exportadora* (citado en Gordo y Tello, 2012, p.26).

No obstante, en España predominan las pequeñas y medianas empresas, de 50 trabajadores o menos, que no cumplen las condiciones

necesarias en cuanto a niveles de productividad, esfuerzo innovador y mano de obra cualificada para dedicarse a la exportación, lo que dificulta su consolidación en los mercados exteriores a pesar de sus esfuerzos de internacionalización.

Por tanto, se podría concluir que, tal y como revelan Gordo y Tello (2012), la mayor importancia relativa de las pymes en la economía española y su menor propensión a exportar, debido en parte a su reducida dimensión, limitan la capacidad de España para alcanzar altos niveles de internacionalización, así como para conseguir los niveles de productividad y eficiencia deseados sino fuera porque la proporción de ventas que realizan el pequeño grupo de grandes empresas exportadoras de nuestro país es tan significativo que ha sido capaz de contrarrestar el efecto de las pequeñas empresas y favorecer la evolución de nuestras exportaciones en los últimos años.

Existen diversos estudios que determinan una posible relación entre el tamaño de las empresas y la intensidad de su actividad exportadora que, de ser real, *puede estar asociada directamente con la superior capacidad de afrontar costes hundidos que la exportación exige* (Myro et al. 2013, p.177).

Esto se puede traducir en que las grandes empresas exportadoras españolas son capaces de aumentar sus niveles de productividad y a minorar el incremento de los costes, lo que facilita la consecución de mayores niveles de eficiencia y a su vez, de una mayor diversificación de mercados y productos de mayor calidad.

Otro de los factores que condicionan la competitividad exterior del sector productor de bienes son, obviamente, los costes de producción.

Uno de los indicadores de competitividad vía costes que se maneja más habitualmente es el coste laboral unitario (CLU) definido como *el coste del trabajo incorporado en una unidad de producto y que se obtiene dividiendo el salario de un trabajador entre el número de unidades que produce, es decir, su productividad* (Myro, 2015, p. 46). A continuación, analizaremos su evolución en relación a los países de la zona euro y al resto de países desarrollados como muestra el Gráfico 7.

Atendiendo a este indicador, España, a pesar de la rebaja relativa en los costes durante la etapa de crisis, ha registrado en lo que va de siglo una

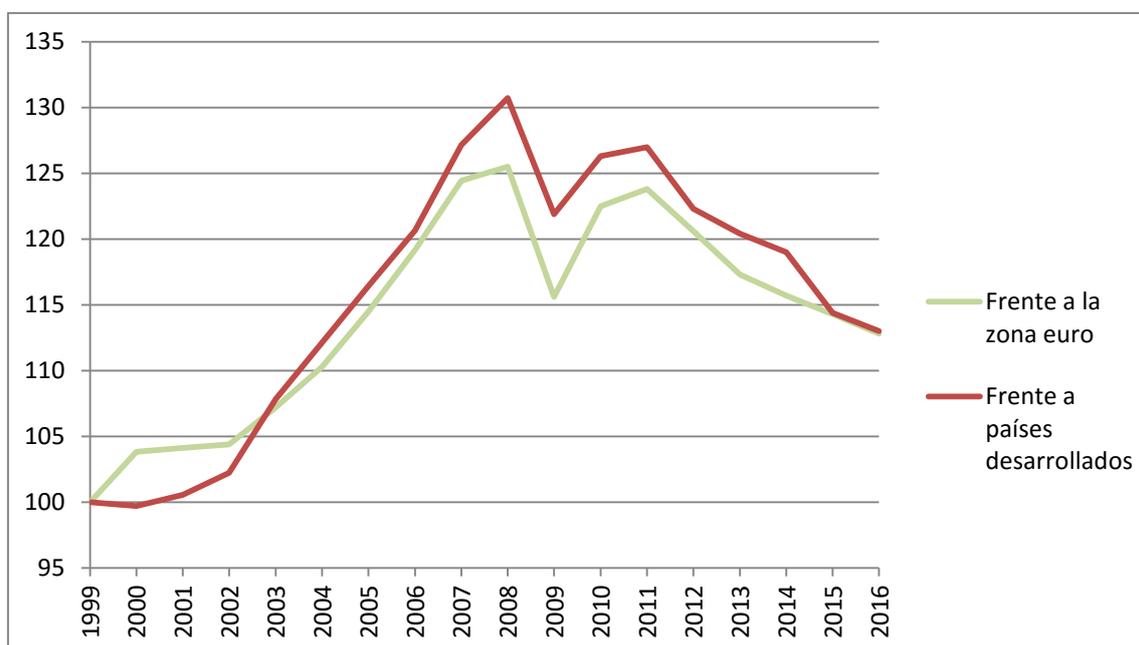
significativa pérdida de competitividad respecto al resto de países desarrollados, tanto de dentro como de fuera de la zona euro.

Esto se debe, en parte, al aumento de los precios de nuestro país en los años de expansión presionados al alza por un aumento de los salarios de los trabajadores frente a aumentos muy reducidos de la productividad del trabajo (Myro, 2012).

Sin embargo, los márgenes empresariales de las grandes empresas exportadoras españolas aumentaron, por lo que cabe pensar que este aumento de los precios fue consecuencia, además, de aumentos en la calidad de los productos, lo que supuso una mayor rentabilidad para este reducido grupo de empresas exportadoras.

Gráfico 7. Evolución del coste laboral unitario español frente a la zona euro y a los países desarrollados durante el período 2000-2014

(Índices, 1999 = 100)



Fuente: Banco de España.

Por otra parte, es significativo el descenso producido a partir de 2011 en el coste laboral unitario, frente a la zona euro y frente a los países desarrollados, lo que hace pensar que la competitividad exterior española se ha visto apoyada en estos últimos años en los costes y en el aumento de la

productividad de aquellas empresas que realizan la mayor proporción de las ventas exteriores de nuestro país.

4.2 COMPOSICIÓN SECTORIAL. SECTORES MÁS RELEVANTES DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA.

Después de analizar los principales determinantes de la evolución de las exportaciones españolas durante los últimos años como son el coste laboral unitario, el tamaño de las empresas y la diferenciación de los productos, debemos hacer mención especial a la composición sectorial de nuestras exportaciones.

De todas las opciones posibles, utilizaremos para nuestro análisis la clasificación de la OCDE, que agrupa los diferentes sectores en función del contenido tecnológico. Esto quiere decir que cada sector se encontrará en una u otra categoría en función del esfuerzo tecnológico que requiere para fabricar nuevos y diferentes productos así como procesos productivos más eficientes. Estas categorías son: sectores de alto contenido tecnológico, de contenido medio – alto, de contenido medio – bajo y de contenido tecnológico bajo.

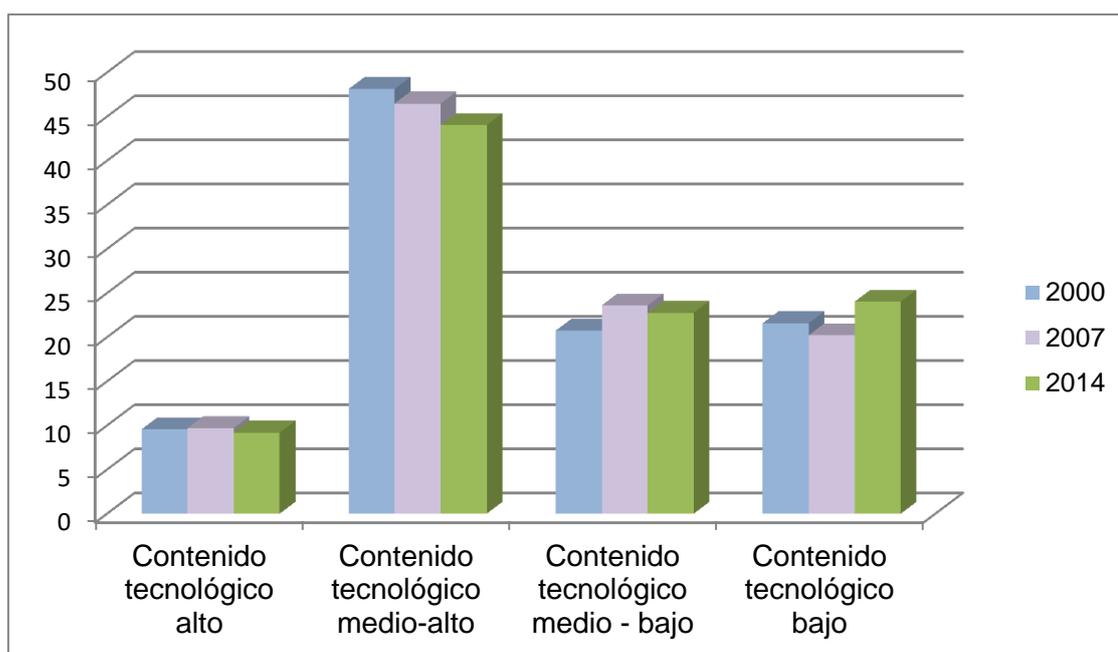
Siguiendo la clasificación internacional ISIC – Rev.4, dentro de cada una de las cuatro categorías citadas se incluyen, a su vez, diversos sectores:

- ❖ Actividades de alto contenido tecnológico: instrumentos científicos y ópticos, equipos de telecomunicaciones, maquinaria de oficina y ordenadores, medicamentos y productos farmacéuticos.
- ❖ Actividades de contenido tecnológico medio-alto: maquinaria agrícola e industrial, partes, piezas y accesorios de automóviles, otros equipos de transporte, vehículos de carretera, química y otra maquinaria eléctrica.
- ❖ Actividades de contenido tecnológico medio-bajo: productos metálicos y caucho y plásticos, metálicas básicas y productos minerales no metálicos.
- ❖ Actividades de bajo contenido tecnológico: productos agroalimentarios, cuero y calzado, textil y confección, madera y corcho, muebles y otros productos manufacturados, papel y edición.

Como la mayoría de las economías desarrolladas, España centra gran parte de sus ventas exteriores en un reducido grupo de sectores lo que, más allá de suponer una limitación implica una especialización ventajosa para nuestro país.

Tal y como se observa en el Gráfico 8, la oferta exterior española está concentrada en los sectores de contenido tecnológico medio – alto con una importancia del 44% del valor exportado en 2014. No obstante, este segmento de industrias han reducido su peso desde el año 2000 debido principalmente a la industria del automóvil, perjudicada significativamente por la caída de la demanda europea en los últimos años.

Gráfico 8. Composición sectorial por contenido tecnológico de las exportaciones españolas durante el período 2000-2014 (porcentajes)



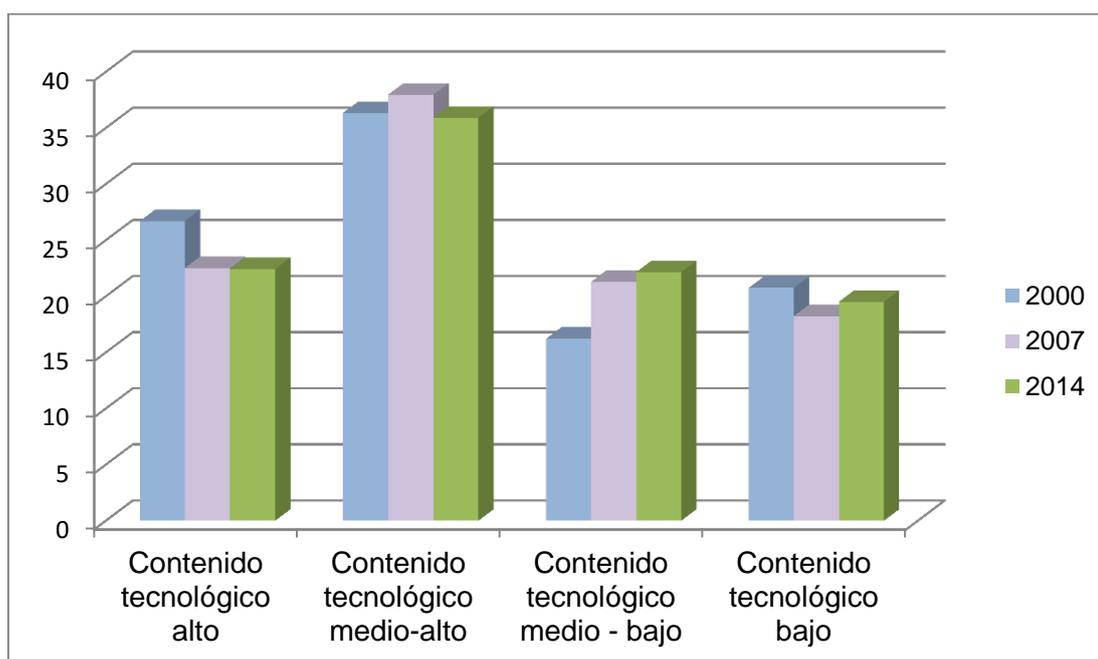
Fuente: OCDE, STAN DataBase

En orden de importancia, le siguen los sectores de contenido tecnológico bajo dentro de los cuales existen algunos más destacados como son alimentos, bebidas y tabaco, maquinaria agrícola e industrial, química, metálicas básicas y agricultura y vehículos de carretera, considerados como *los sectores dotados de mayores ventajas competitivas* (Myro *et al.* 2013, p.60) y los sectores de contenido medio – bajo, que han mermado ligeramente su peso desde 2007.

En cuanto a los sectores de intensidad tecnológica alta, estos apenas representan el 9% del total de la oferta exterior española de bienes, destacando la importancia los productos farmacéuticos y los medicamentos, que suponen la mitad del valor exportado dentro de esta categoría, que no ha sido capaz de igualar el ritmo de crecimiento de las exportaciones de alto contenido tecnológico a nivel mundial que absorben aproximadamente el 22% del total, casi tres veces más que en el caso de nuestro país (Gráfico 9).

Por otra parte, el hecho de que sean las industrias de intensidad tecnológica media – alta las que pesan más sobre el total del valor exportado español influye positivamente a la adecuación a la demanda global, ya que es este segmento el que tiene mayor importancia en las exportaciones mundiales.

Gráfico 9. Composición sectorial por contenido tecnológico de las exportaciones mundiales durante el período 2000-2014 (porcentajes)



Fuente: OCDE, STAN DataBase

Además, los sectores más dinámicos han sido los de contenido tecnológico bajo, siendo los únicos que han aumentado su peso en el total de las exportaciones en los últimos años lo que, lejos de suponer un impedimento para el desarrollo de nuestras ventas exteriores, implica una mejor adaptación a los bienes solicitados a nivel internacional que también se han comportado de

manera favorable, incrementando su importancia sobre el total del valor de las exportaciones mundiales.

Por tanto, a pesar de la concentración de la oferta exterior de bienes que caracteriza a nuestro país, podemos concluir que la especialización en determinados sectores y actividades productivas se adapta bastante bien a la demanda global, siendo imprescindible que España aumente su esfuerzo en innovación, investigación y desarrollo para conseguir impulsar la participación de sus ventas en los sectores de alta intensidad tecnológica, los cuales ocupan la segunda posición en términos de importancia a nivel mundial.

4.3 ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DE LAS VENTAS EXTERIORES.

El favorable comportamiento de los flujos de exportación, es, sin duda, uno de los rasgos más destacados de la evolución de la economía española en el presente siglo y más, si cabe, en la etapa de crisis.

Como ya hemos visto anteriormente, en un contexto donde el coste laboral unitario se ha incrementado debido a la disminución de la productividad del trabajo, la dinámica exportadora española se ha visto beneficiada por la actividad exterior de un reducido grupo de grandes empresas muy competitivas, la diferenciación y calidad de los productos ofertados al exterior y por supuesto, la adecuación de nuestra oferta a la demanda mundial.

Sin embargo, *la orientación geográfica de los flujos exportadores constituye un importante elemento a tener en cuenta en el progreso presente y futuro de las ventas exteriores españolas* (Vega y Álvarez, 2010, p. 35), que, como se ha visto, han soportado mejor que otras grandes economías desarrolladas la competencia de las nuevas potencias comerciales asiáticas y latinoamericanas.

En este apartado estudiaremos los mercados de destino de las exportaciones españolas y su evolución en los últimos años. En primer lugar, analizaremos la Unión Europea como el principal mercado de productos españoles y, dentro de ella, los países con mayor presencia en el total.

A continuación, haremos referencia al cambio de dirección de las ventas exteriores españolas que se ha ido produciendo en los últimos años, orientándose cada vez en mayor medida hacia esos nuevos mercados más dinámicos que durante los últimos tres lustros han cobrado gran importancia en el comercio mundial.

5. LA DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE BIENES.

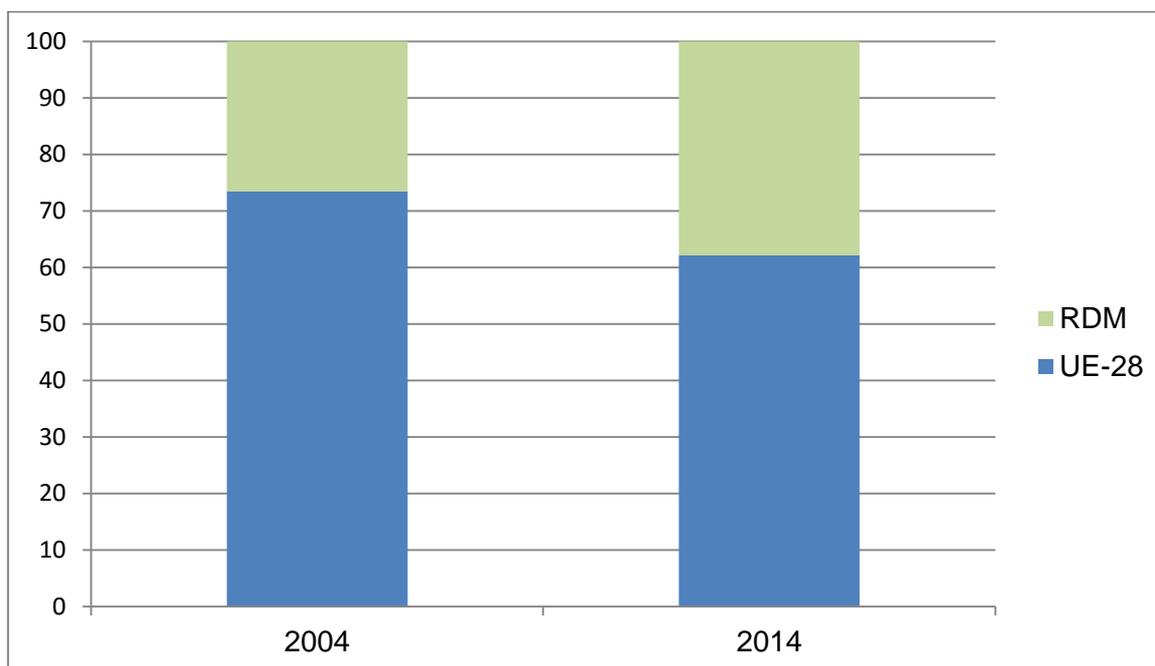
5.1 EXPORTACIONES DE ESPAÑA A LA UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES DESTINOS.

Uno de los factores que subyacen en el buen comportamiento de las exportaciones españolas durante los últimos años, incluso por encima de las grandes economías europeas es *su marcada especialización geográfica en el mercado comunitario, uno de los más maduros y con superior capacidad de compra en la esfera internacional* (Myro et al. 2013, p.81).

Como se puede apreciar en el Gráfico 10, en 2014 aproximadamente el 62% de nuestras exportaciones estaban dirigidas al mercado europeo, lo que demuestra una alta concentración de las ventas en el área integrada; no obstante, es significativo apreciar que diez años atrás, en 2004, nuestro país dirigía en torno al 70% de sus ventas exteriores a la UE-28.

Esta clara reorientación de los flujos hacia el denominado resto del mundo ha sido posible gracias a la creciente demanda del gigante norteamericano y, sobre todo, a los nuevos segmentos de mercado abiertos en algunas de las grandes potencias emergentes.

Gráfico 10. **Distribución espacial de las exportaciones españolas de bienes** (porcentajes)



Fuente: UNCTAD, UNCTADstat.

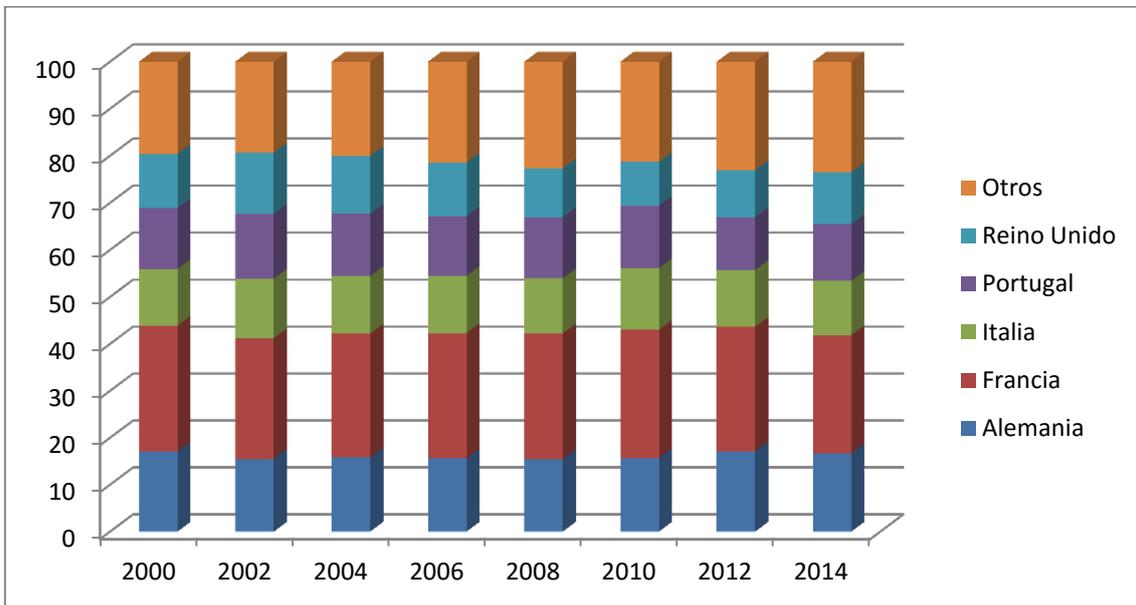
Dentro del área integrada son sólo unos pocos los mercados que acaparan el grueso de los envíos españoles (Gráfico 11).

Como se puede observar, el principal destino de nuestras exportaciones es Francia que durante todo el período ha concentrado, de media, el 27% del total dirigido a la UE-28. Esto es debido a que un gran número de empresas francesas, especialmente del sector automovilístico, están implantadas en territorio español y destinan sus producciones al país de la matriz.

La segunda posición la ocupa Alemania donde se demandan sobre todo productos relacionados con la maquinaria y el transporte. Este país concentra aproximadamente un 16% del total de las ventas a la UE-28.

Portugal, Italia y Reino Unido son los tres países vecinos que siguen a Francia y Alemania en la recepción de productos españoles, en este caso menos específicos, concentrando en torno al 12% de las exportaciones españolas cada uno de ellos.

Gráfico 11. **Principales países destino de las exportaciones españolas en la Unión Europea - 28** (porcentajes)



Fuente: UNCTAD, UNCTADstat.

5.2 EXPORTACIONES DE ESPAÑA AL RESTO DEL MUNDO: ECONOMÍAS EMERGENTES Y LOS GIGANTES ECONÓMICOS.

En un mundo cada vez más globalizado, continuar ampliando el volumen de exportaciones es un reto que exige redoblar los esfuerzos por afianzar los mercados tradicionales al tiempo que tratar de ampliar los destinos y dirigir nuevos flujos hacia las economías que se abren paso en el comercio internacional y/o las que poseen mayor capacidad de compra futura.

Solo si conseguimos introducirnos y establecernos de forma permanente en estos países podremos mantener el ritmo de crecimiento de nuestras exportaciones.

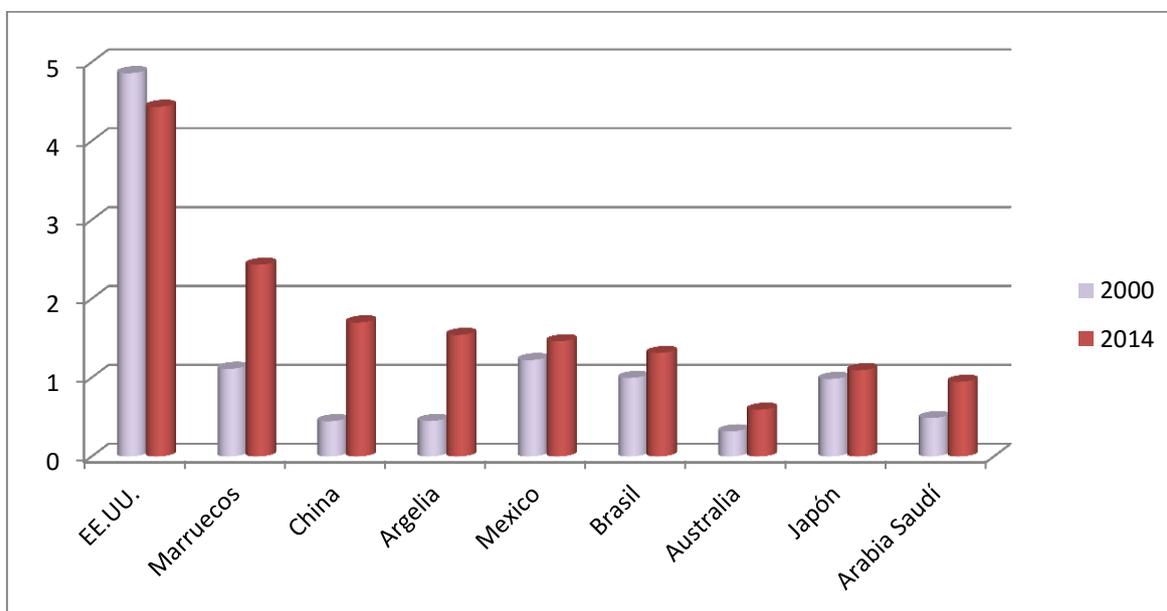
Como se ha visto en el apartado anterior aproximadamente un 62% del valor exportador de nuestro país se concentra en los mercados de la UE-28. Si a estos se añaden los del resto de Europa, resulta que más de las dos terceras partes de los envíos al exterior de productos españoles tienen como destino las economías europeas.

En cuanto al resto del mundo, son diez los países a los que mayoritariamente se dirigen los productos españoles (Gráfico 12).

Destaca en primer lugar Estados Unidos, que a pesar de haber visto reducida su parte en los envíos españoles se sitúa a mucha distancia de los demás, acaparando el 4% de las ventas al exterior en 2014. Le sigue, aunque de lejos, Marruecos, China, Argelia, Brasil, Australia, Japón y Arabia Saudí, todos ellos destinos considerados relevantes para la exportación, que han elevado considerablemente su cuota en comparación al año 2000.

A este grupo se añaden Turquía, Rusia, Emiratos Árabes, India, Corea del Sur, Kuwait, Catar, Omán y Baréin, países objeto de PIDM, es decir, *de un Plan Integral de Desarrollo de Mercado que tiene como objetivo fortalecer la presencia de los productos y las empresas españolas en ellos* (Myro et al. 2013, p.31).

Gráfico 12. **Principales destinos no comunitarios de las exportaciones españolas** (porcentajes)



Fuente: UNCTAD, UNCTADstat.

En la misma línea, cabe señalar que el crecimiento de las exportaciones españolas en los últimos años también se ha visto positivamente influenciado por el ascenso de las ventas exteriores a determinados países que han

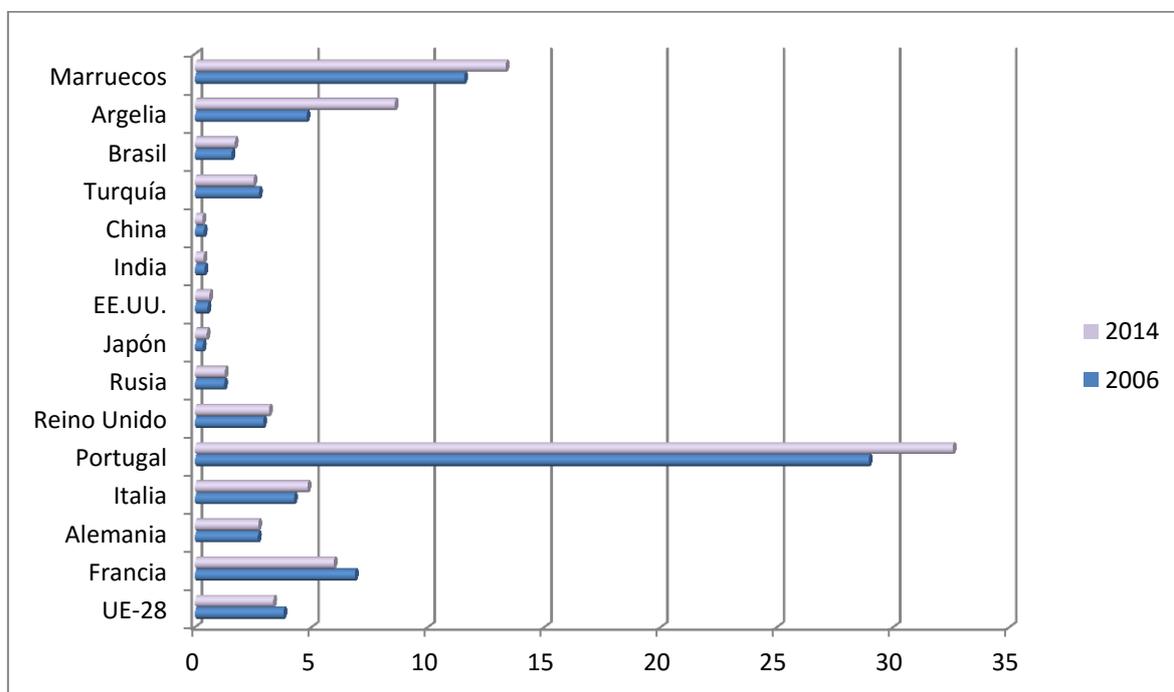
mostrado un comportamiento importador muy dinámico a nivel global (Gráfico 13): Marruecos, Argelia, Brasil, Turquía, China, India, Estados Unidos, Japón, Rusia, Reino Unido, Portugal, Italia, Alemania, Francia y el conjunto de la UE-28.

Pese a todo, el peso de los productos españoles en las compras de las grandes potencias comerciales no comunitarias sigue siendo muy reducido.

Así sucede en los casos de Brasil, Estados Unidos, Japón o el gran gigante asiático. En este último caso la cuota ya era mínima en 2006 y se ha visto reducida desde entonces.

En el otro extremo destacan los casos de Marruecos y Argelia, países con grandes posibilidades de desarrollo futuro, en cuya estructura de compras los productos españoles pesan el doble que en la de nuestros principales socios comerciales europeos, exceptuando el caso de Portugal.

Gráfico 13. Proporción que representan las importaciones de productos españoles en las principales economías del mundo (porcentajes)



Fuente: UNCTAD, UNCTADstat.

Ante esta nueva situación, en la que los países emergentes están adquiriendo mayor peso específico en la economía mundial, convirtiéndose en

los nuevos polos de crecimiento, y presentan las mayores oportunidades de negocio (Consejo Empresarial para la Competitividad, 2012, p.91) España debe dirigir sus actuaciones a la introducción de sus empresas y sus productos en nuevos mercados.

6. CONCLUSIONES FINALES

Durante el periodo analizado (2000 – 2014), las exportaciones españolas han seguido una evolución muy favorable manteniendo una tasa de crecimiento positiva, con excepción de 2008 y 2009, que corresponden a los peores años de la crisis financiera sufrida por todos los países del mundo.

El buen comportamiento de nuestras ventas exteriores, mayoritariamente de bienes, ha permitido que la contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB, especialmente durante los últimos años, haya sido significativamente positiva. No obstante, para compensar la caída de la demanda interna sufrida durante los años de crisis es necesario seguir aumentando el peso del sector exterior en el PIB.

En términos comparados, España ha conseguido incrementar sus ventas exteriores hasta alcanzar en 2014 casi un 33% de la producción total, precisamente en los años más duros de la crisis, superando el porcentaje de producción que sus socios comunitarios destinan a los mercados exteriores, con la excepción de Alemania, de la que todavía nos separa una gran distancia.

A su vez, la cuota exportadora de nuestro país ha seguido una tendencia descendente desde 2004 debido en parte a la irrupción en los mercados internacionales de las economías emergentes. Sin embargo, en los últimos tres años la parcela de las exportaciones españolas en el comercio mundial ha aumentado, anotando para el conjunto del periodo, mejores cifras que Francia, Reino Unido, Estados Unidos, Japón e, incluso, Alemania, lo que pone de manifiesto la gran capacidad competitiva de las exportaciones españolas.

El tejido empresarial español juega un papel fundamental en la capacidad competitiva de nuestro país. La gran mayoría de empresas

españolas son de reducido tamaño y no cumplen con los requisitos necesarios en cuanto a innovación y mano de obra cualificada para realizar una actividad exportadora exitosa, sin embargo, es gracias a un pequeño grupo de grandes empresas con altos niveles de productividad y eficiencia que tienen capacidad para exportar y afianzarse en los mercados internacionales que nuestras ventas exteriores han aumentado en los últimos años.

También es relevante la composición sectorial de nuestras exportaciones y su adecuación a la demanda mundial. Los sectores de contenido tecnológico medio – alto suponen un 44% del total del valor exportado, seguidos por el segmento de industrias de contenido tecnológico bajo en el cual destacan alimentos, bebidas y tabaco, maquinaria agrícola e industrial, química, metálicas básicas y agricultura y vehículos de carretera, todos ellos sectores con grandes ventajas competitivas.

Por tanto, y gracias al dinamismo que caracteriza a los sectores de intensidad tecnológica media – alta a nivel mundial y al aumento de la demanda global en los sectores de contenido tecnológico bajo, España ha sabido adaptarse bastante bien a los requerimientos de la demanda mundial; sin embargo es imprescindible seguir dirigiendo esfuerzos a incrementar el peso de los sectores de contenido tecnológico alto en el patrón productivo.

Por último, la diversificación espacial de las exportaciones es una de las claves de la exitosa trayectoria de nuestro sector exterior durante estos últimos años. Las ventas exteriores españolas han estado concentradas en los mercados europeos, dirigiendo aproximadamente el 62% de los envíos a nuestros socios comunitarios, especialmente Alemania y Francia. No obstante, durante los últimos años y tras la aparición de nuevas potencias económicas en el comercio mundial, España ha comenzado a reorientar sus ventas hacia estas nuevas economías emergentes que presentan mayor dinamismo en sus importaciones.

Estos nuevos mercados son los que presentan mayores oportunidades futuras para el desarrollo de nuestro sector exterior, por lo que España debe afianzar su posición en los mercados tradicionales y, a la vez, dirigir sus esfuerzos a introducirse e implantarse de forma permanente en esos nuevos mercados, logrando así que la evolución de nuestras exportaciones, hasta ahora muy favorable, siga la misma tendencia de estos últimos años.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altomonte, C.; Aquilante, T., y Ottaviano, G. (2011). "The EFIGE Cross Country Report", forthcoming.
- Álvarez, M.E., y Vega, J. (2011). "Estrategias de competitividad exterior de la economía española", *Principios: estudios de economía política*, núm. 18, pp. 31-46.
- Álvarez, M.E., y Vega, J. (2012). "El patrón exportador de la industria española, dificultades y logros recientes", *Economistas*, núm. 130, pp. 48-62.
- Antrás, P. (2011). "El Comportamiento de las Exportaciones españolas." Disponible en:
http://www.fedea.net/apuntesfedea/apuntes/competitividad/apunte_comp_02_exportaciones.pdf [Consulta: 22/05/2016]
- BBVA, (2016). "Situación de España", *BBVA Research*. Disponible en:
<https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2016/05/Situacion-Espanna-2T16.pdf> [Consulta: 21/05/2016]
- Blanc, A. (Director) (2015). *La Unión Europea y los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica)*, Editorial Aranzadi, Navarra.
- Consejo Empresarial para la Competitividad, (2012). "Internacionalización de la Economía Española 2012." Disponible en:
http://www.consejoempresarialparalacompetitividad.es/download/20120400_Internacionalizacion_economia_es.pdf [Consulta: 20/05/2016].
- Gordo, E., y Tello P. (2012). "La competitividad de la economía española en la UEM", *Economistas*, núm. 130, pp. 17-30.

- Ministerio de Economía y Competitividad, (2016). “Informe Mensual de Comercio Exterior.” Disponible en:
http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2016/160520_Informe_COMEX_Marzo_16.pdf [Consulta: 27/05/2016]
- Myro, R. (2012). “La competitividad exterior de la economía española y sus determinantes”, *Economistas*, núm. 130, pp. 39-47.
- Myro, R. (Director) (2013). *Fortalezas competitivas y sectores clave en la exportación española*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Myro, R. (2015). *España en la economía global: claves del éxito de las exportaciones españolas*, RBA, Barcelona.
- Sánchez, M.P. y Laguna, N. (2012). *El comercio exterior de España. Teoría y práctica*, Ediciones Pirámide, Madrid.