



---

**Universidad de Valladolid**

**Facultad de Ciencias Económicas y**

**Empresariales**

**Trabajo de Fin de Grado**

**Grado en ADE**

**Dinámica reciente de las exportaciones  
españolas: distribución espacial y amenazas  
proteccionistas**

Presentado por:

***Mario Hurtado Hoyos***

Tutelado por:

***Josefa Vega Crespo***

*Valladolid, 21 de diciembre de 2020*

# ÍNDICE

## 1. INTRODUCCIÓN

1.1. JUSTIFICACIÓN

1.2. OBJETIVOS

1.3. METODOLOGÍA: BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES  
ESTADÍSTICAS

## 2. DESARROLLO

2.1. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS.

2.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS.

2.3. NUEVOS RETOS PARA LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS.

## 3. CONCLUSIONES

## 4. BIBLIOGRAFÍA

## 1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, podemos observar como las exportaciones españolas han registrado un gran aumento, debido principalmente a un incremento de la base exportadora estable, potenciado por las PYMES, y por la diversificación geográfica hacia mercados emergentes.

Pese a que, como decimos, el avance de la base exportadora se debe en buena parte a la aportación de las PYMES, el grueso de las ventas sigue concentrándose en un reducido grupo de grandes compañías, siendo, en general, las empresas exportadoras más productivas y de mayor tamaño que aquellas que operan exclusivamente en el mercado nacional.

Por otra parte, desde 2009, las empresas exportadoras de nuestro país han estado realizando un gran esfuerzo por diversificar sus exportaciones a nuevos mercados y productos. La ampliación de los países de destino de nuestras ventas exteriores más allá de la UE-27 (donde se siguen concentrando mayoritariamente) permite aprovechar las oportunidades que nos brindan los mercados más dinámicos.

Durante 2018, las exportaciones españolas de bienes, se han ralentizado significativamente, siendo éste el primer año posterior a la crisis en el que sus resultados han estado por debajo del conjunto del comercio internacional. Una desaceleración que afectó a la mayoría de sectores y destinos, y que se ha consolidado en el año 2019, lo que apunta a un cambio de tendencia, con un menor crecimiento que el de años precedentes.

En los primeros meses del 2018 la Administración de EE.UU. decidió introducir una serie de medidas de carácter proteccionista, en un intento de reequilibrar el comercio con China. Estas medidas han desatado una guerra comercial con el gigante asiático, que se ha extendido también al comercio con la UE y que, por tanto, ha salpicado a nuestro país.

Otro de los grandes retos a los que se enfrentan las exportaciones españolas es la salida del Reino Unido de la UE. Del acuerdo final entre ambas partes

dependerán en gran medida las consecuencias que el *Brexit* tenga sobre el sector exterior español.

### **1.1. Justificación:**

Este trabajo aporta una síntesis de aspectos teóricos expuestos en diversos estudios, obteniendo una serie de conclusiones que nos permiten conocer de forma más detallada el sector exterior español, su evolución y los retos a los que se enfrenta.

Los motivos que justifican la elección del tema de estudio son, primero, que se trata de una cuestión que está de plena actualidad, habida cuenta de los grandes retos a los que se enfrentan las exportaciones españolas en este nuevo contexto de incertidumbre generada por el giro proteccionista mundial, EE.UU. la salida del Reino Unido de la UE y, más recientemente, la grave crisis económica derivada de la pandemia. Y, en segundo lugar, la elección se justifica por el deseo de ampliar mis conocimientos, abordando un tema en el que no se profundiza en los contenidos del Grado en Administración y Dirección de Empresas.

### **1.2. Objetivos:**

1. Explicar las características de las exportaciones españolas.
2. Describir la evolución de las exportaciones españolas.
3. Analizar los nuevos retos que se presentan para las exportaciones españolas.
4. Analizar las consecuencias para España del giro proteccionista actual.

### **1.3. Metodología: bibliografía y fuentes estadísticas**

Como primer paso para la elaboración de este trabajo fin de grado se realizó una revisión bibliográfica a fin de conocer en profundidad las características de las exportaciones españolas y su evolución a lo largo de este siglo.

Para la selección de trabajos se han utilizado las bases de datos bibliográficas de *Google Scholar* y *Dialnet*. Las palabras clave utilizadas para la búsqueda fueron: exportaciones, comercio internacional, España, UE, medidas proteccionistas, aranceles.

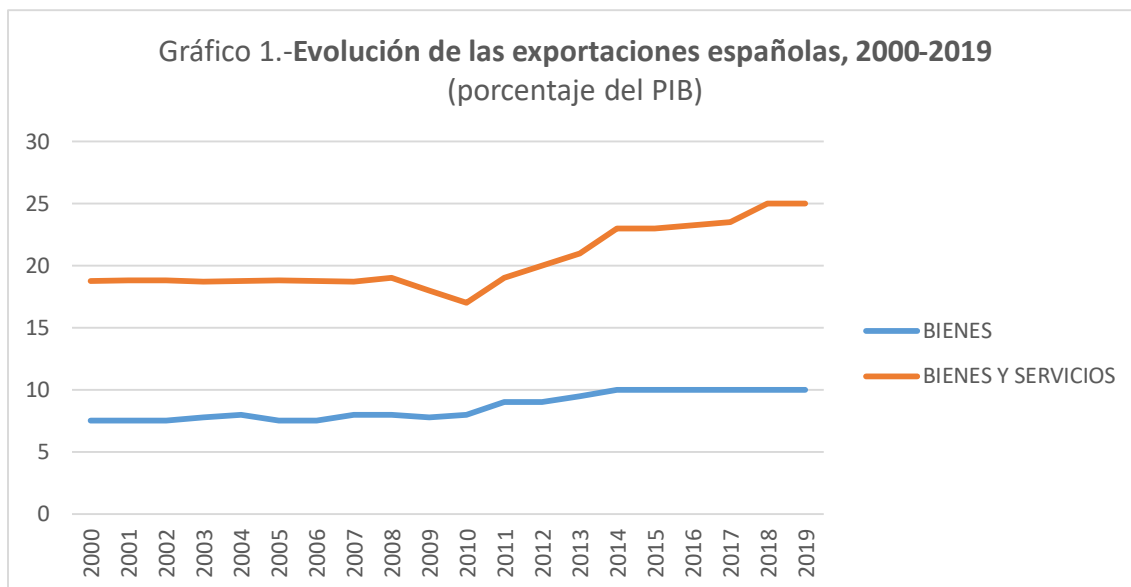
También se recabó de los diferentes medios de comunicación (ABC, El País, El Mundo, Expansión, El Economista, La Razón...) información relativa al nuevo giro proteccionista que se ha producido en el comercio mundial; concretamente, los nuevos aranceles para las transacciones entre EE.UU. y la Unión Europea y entre Reino Unido y los veintisiete socios comunitarios tras el *Brexit*.

En cuanto a las fuentes estadísticas, los datos con los que se trabaja proceden de las bases de datos de comercio de la OMC (*WTO Data*), Eurostat (*International Trade in Goods*), Naciones Unidas (*Comtrade*) y el International Trade Centre (*Trade Map*)

## **2. DESARROLLO**

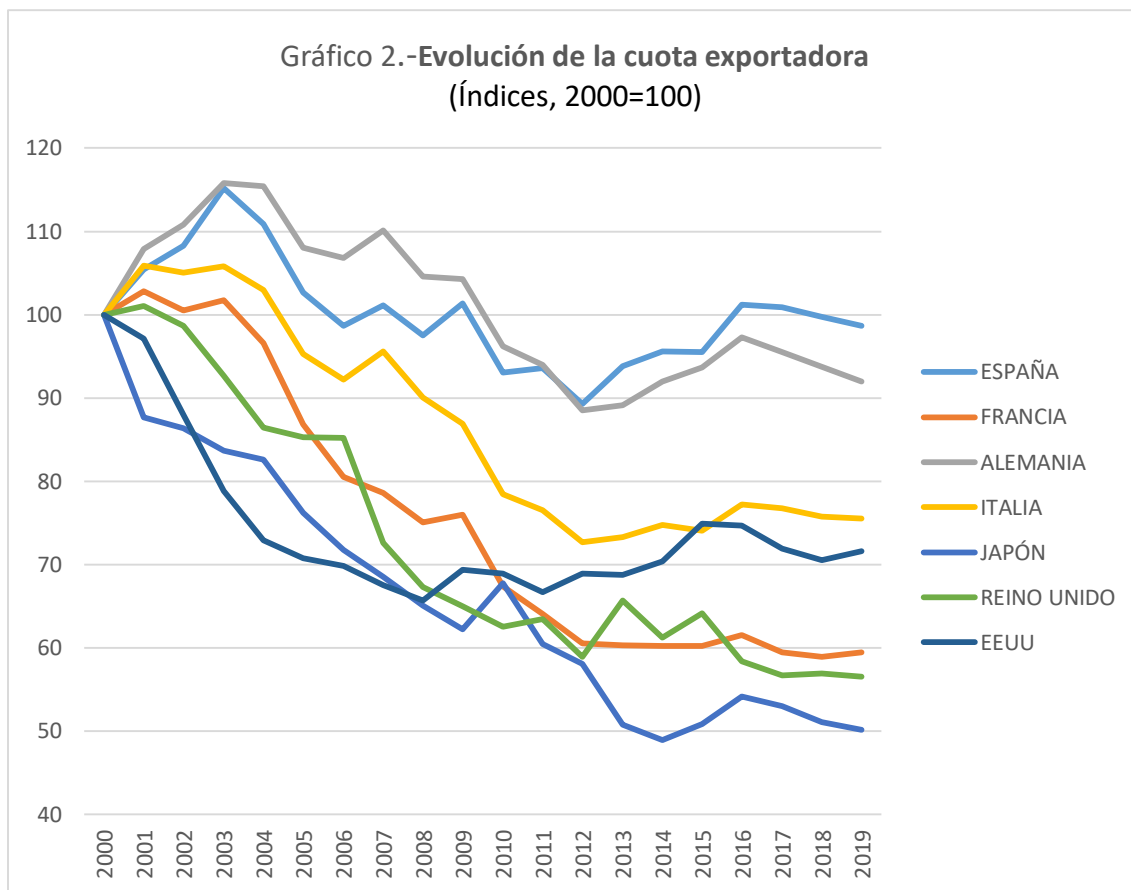
### **2.1. Evolución de las exportaciones españolas:**

Durante los primeros años del presente siglo, España consiguió incrementar su presencia internacional y sus ventas crecieron a un ritmo similar al de la producción interna. Tras un ligero parón en 2008 y 2009, provocado por la crisis financiera internacional, las exportaciones aceleraron su ritmo de avance y, desde entonces, no han dejado de ganar peso en el PIB (Gráfico 1).



Fuente: INE, CNE.

Con la llegada de la crisis, podría parecer que la incertidumbre generada iba a truncar la buena marcha de las exportaciones españolas, pero nada más lejos de la realidad. El comercio exterior español, junto con el alemán (aunque éste en menor medida), son los que mejor resistieron el envite que supuso la crisis económica, así como la llegada de nuevas potencias emergentes a los circuitos del comercio mundial. Así, después del significativo y prolongado aumento de las ventas exteriores logrado desde la adhesión a la Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea), España llegó en el año 2003 a su pico más alto en lo que se refiere al peso de sus exportaciones en el total mundial (Gráfico 2). A partir de ahí comienza un proceso de pérdida de cuota exportadora, que tiene como principal causa la rápida integración en los mercados internacionales de nuevas potencias comerciales como China, Brasil, Rusia, India, entre otros. Eso provocó la merma de la participación en el comercio mundial de todas las economías desarrolladas, incluida España. Esta tendencia se mantiene hasta el año 2012 cuando, de nuevo, se empiezan a recuperar posiciones en el mercado internacional de bienes, hasta situarse en 2019 con una cuota del 1,8%, muy cercana a la alcanzada en el año 2003.



Fuente: OCDE

En definitiva, como se puede apreciar en el gráfico 2, España es, seguida de Alemania, el único de los países desarrollados analizados que, durante lo que va de siglo, apenas ha perdido cuota exportadora y, por tanto, el que mejor ha resistido la rápida irrupción de los grandes productores emergentes en los mercados internacionales. El resto de grandes potencias económicas se han visto mucho más afectadas por la competencia de estos nuevos gigantes comerciales. Destacan, especialmente, los casos de Reino Unido y Japón, con reducciones en la cuota que se aproximan al 50% desde el año 2000.

Entre los posibles factores explicativos de esta comparativamente favorable trayectoria de las ventas exteriores españolas cabe destacar los siguientes: un descenso de los precios relativos, medidos en moneda común, respecto a otras economías desarrolladas, la naturaleza y calidad de nuestros productos, adecuación de los mismos a la demanda mundial, los cambios en los mercados de destino y el aumento del número de empresas exportadoras.

Es en estos dos últimos factores en los que nos centraremos principalmente para explicar la evolución seguida por la cuota exportadora española.

En lo que se refiere a los cambios en los mercados de destino (Gráfico 3), a principios del nuevo siglo, el grueso de las exportaciones españolas se dirigía a países de la UE-15, en concreto un 71%, destacando Francia y Alemania como principales destinos. Sin embargo, desde 2003, se inició un importante proceso de diversificación a nuevos mercados, algunos desarrollados (Estados Unidos, Japón, Corea del Sur...), con gran capacidad de compra, y otros emergentes, la mayoría incluidos dentro del grupo de los denominados *Eagles* (Malasia, Indonesia o China) o los *Nest* (Sri Lanka, Chile, Colombia, Arabia Saudí, Marruecos...), cuya demanda estaba en pleno proceso de expansión<sup>1</sup>. Como resultado, España ha pasado de exportar un 71% de sus bienes a la UE-15 a principios de 2000 a un 58,2% en el año 2019.

Señalar que, en el caso del resto de países de la UE, se ha experimentado un ascenso de las exportaciones a estos destinos, pasando de un 3,1% en el año 2001, a un 6% en el año 2019.

---

<sup>1</sup> Tomamos como EAGLES y NEST los países detallados en la última revisión realizada por el BBVA en su informe *“Economías Emergentes y Líderes del crecimiento”*, correspondiente al año 2016.

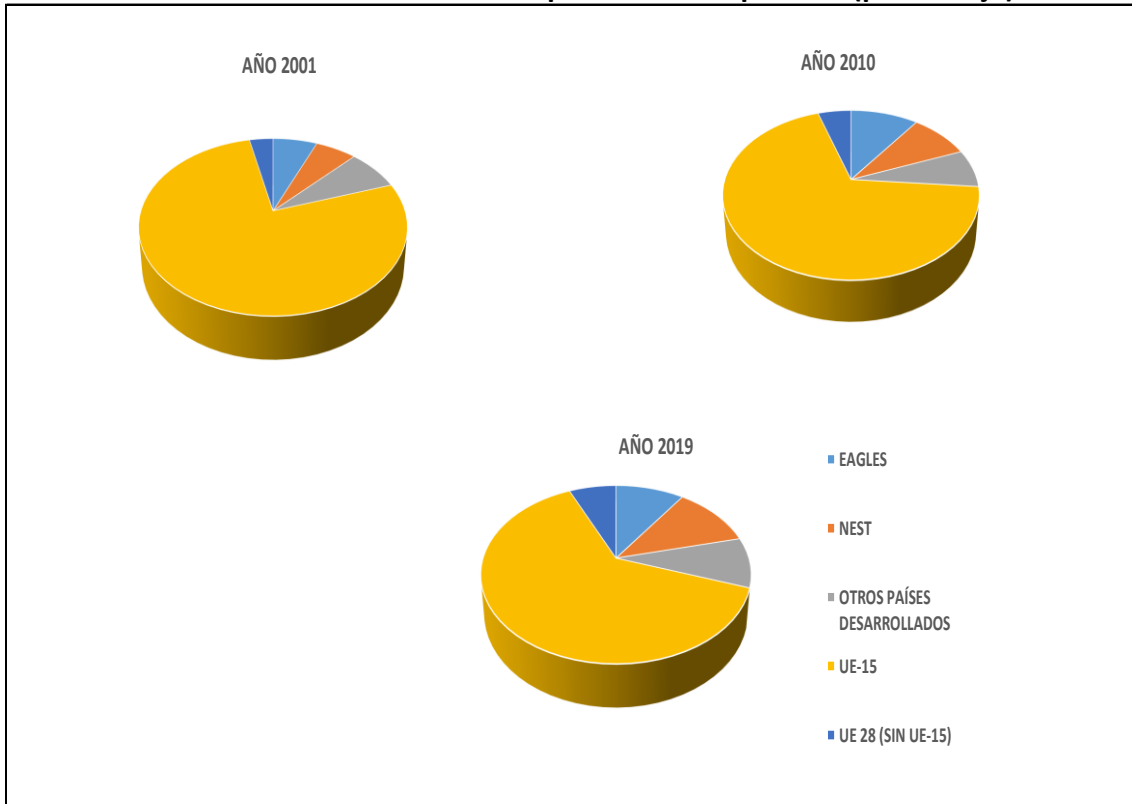
EAGLES (China, India, Indonesia, México, Nigeria, Filipinas, Irán, Pakistán, Rusia, Turquía, Egipto, Brasil, Bangladesh, Malasia y Vietnam).

NEST (Arabia Saudí, Irak, Polonia, Tailandia, Colombia, Myanmar, Argentina, Emiratos Árabes Unidos, Argelia, Kazajistán, Sri Lanka, Sudáfrica, Libia, Perú, Marruecos, Etiopía, Chile, Rumanía, Uzbekistán y Mozambique).

La pertenencia a estos grupos viene determinada por el PIB incremental, esto es la variación del PIB real en términos ajustados de paridad de compra en los próximos diez años.



Gráfico 3.- Distribución de las exportaciones españolas (porcentaje).



Fuente: OCDE.

Con todo, hay que destacar que, a pesar de la diversificación, la presencia en mercados extracomunitarios sigue siendo limitada, ya que, en ninguno de los países desarrollados mencionados anteriormente consigue superar la cuota de penetración que posee en el comercio global, y en las economías emergentes lo hace en una corta lista que lideran países como Marruecos y Argelia, seguidos de Egipto, Chile, Turquía, etc...

En lo que se refiere al *continente americano* hay que destacar a Estados Unidos con el 4,6% de cuota en las ventas exteriores españolas, después de un notable incremento en este periodo (0,3 puntos), seguido de México con el 1,4% siendo estos dos países los mercados más relevantes en las exportaciones españolas, dentro del total del 10,4% que representa este continente en el total de ventas de nuestro país.

Por su parte, las ventas al *continente asiático* han pasado de un 6,7% sobre el total de las exportaciones desde el año 2000, a representar en 2019 un 10,4% del total de las mismas.

Existen también otros dos países de especial relevancia, fuera de los grupos de países anteriormente analizados: Turquía y Rusia. Si los tenemos en cuenta en conjunto, desde el año 2000 hasta la actualidad, se ha pasado de exportar hacia esos dos países de un 1,4% del total a un 2,2% en 2019. La subida no ha sido muy relevante en términos generales, pero en el año 2012, llegaron a ser de un 3,4% sobre el total.

Cabe destacar, por último, que ese proceso de diversificación que avanzó a buen ritmo durante la primera década del siglo se ha ralentizado en los últimos años. Como se puede apreciar en el Cuadro 1, el grado de concentración de las exportaciones en la UE, se ha visto reducido en mayor medida durante los diez primeros años de siglo, que en la última década, a pesar de que las exportaciones han crecido con más fuerza en este último periodo.

Cuadro 1.- **Evolución de las exportaciones españolas al mundo y a la Unión Europea**  
(Tasas de crecimiento)

	<b>Reducción del peso de la UE en las exportaciones (%)</b>	<b>Crecimiento de las exportaciones totales de España (%)</b>
<b>2002-2010</b>	7,0	40,2
<b>2010-2019</b>	2,1	52,6

*Fuente:* Según datos de la Secretaría de Estado de Comercio.

Como se ha señalado al comenzar este apartado, otro de los factores que explican la favorable evolución de las ventas exteriores españolas durante estas dos primeras décadas del siglo es el incremento de las empresas exportadoras, especialmente desde el inicio de la crisis financiera internacional.

Aunque ya en años anteriores las grandes empresas habían logrado importantes avances en lo que se refiere a la penetración en nuevos mercados, y más compañías se habían animado a salir al exterior, la crisis forzó a muchas empresas que antes operaban exclusivamente en el mercado interno a buscar clientes más allá de nuestras fronteras. Del mismo modo, firmas que ya exportaban, trataron de expandir sus ventas en el exterior ofreciendo nuevos productos o ampliando destinos. Muchas de estas empresas volvieron a sus mercados tradicionales al recuperarse la demanda interna, pero otras se mantuvieron en ellos como exportadoras regulares. Cabe aclarar que para que

una empresa alcance ese distintivo, es necesario que comercie con el exterior de forma ininterrumpida a lo largo de cuatro años<sup>2</sup>.

Para finalizar, es importante conocer una descomposición del crecimiento de las exportaciones por categorías de productos, para ver qué tipo de sectores son los que han tenido un mayor protagonismo en ese incremento de las exportaciones.

Los sectores que más aportaron al crecimiento de las exportaciones españolas de bienes, fueron las manufacturas de tecnología baja, que como se ve en el Cuadro 2, pasan de un 37,6% a un 40,7%, destacando productos alimenticios, y las de tecnología media-alta, con una gran presencia del sector del automóvil, que pasan de un 52,1% a un 53,2%<sup>3</sup>. Como contrapartida, cabe destacar, aunque su relevancia es mucho menor, la caída de las manufacturas de alta tecnología, que pasan de un 10,3% a un 6,1%. Siendo el único grupo que decrece.

**Cuadro 2.- Descomposición del crecimiento de las exportaciones por categorías de productos.**

<b>% DEL TOTAL</b>	<b>2000</b>	<b>2007</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2019</b>
<b>Alta</b>	10,3	10	8,8	8,1	6,1
<b>Media</b>	52,1	54,8	52,5	52,6	53,2
<b>Baja</b>	37,6	35,2	38,7	39,3	40,7
<b>TOTAL</b>	100	100	100	100	100

*Fuente:* Ministerio de Economía.

En síntesis, las exportaciones han sido durante el siglo XXI un importante sustento para el crecimiento de la economía española, muy especialmente durante los años de crisis financiera internacional cuando, como se ha visto

---

<sup>2</sup> Véase Fanjul, E. (2019)

<sup>3</sup> Véase De Lucio, *et. al.*, (2018)

(gráfico 1) el ritmo de crecimiento de las exportaciones superó ampliamente el del PIB.

Con todo, en estos últimos años, el sector exterior español no ha estado exento de problemas, como son las nuevas tendencias proteccionistas que están surgiendo a nivel mundial, así como las tensiones generadas por las mismas, a los que debe hacer frente si quiere seguir contando con esta buena situación dentro del ámbito mundial. Sus efectos, como adelantaban los datos de los gráficos 1 y 2, ya se han dejado notar en los dos últimos ejercicios, a los que se hará referencia en el siguiente apartado.

Como ya se había anticipado, desde el año 2018 se observa un claro cambio de tendencia en la evolución de las exportaciones. Para entenderlo se debe primero prestar atención al contexto internacional.

La economía europea en el 2018 sufrió una sensible desaceleración debido a la paralización temporal de la actividad en el sector del automóvil, provocada por la entrada en vigor de los nuevos protocolos en cuanto a la medición de emisiones. Además, la ralentización del crecimiento de China afectó en gran medida a Alemania, mientras que en Italia el conflicto entre su Gobierno y la Comisión Europea por el objetivo de déficit, provocó una caída en dos trimestres consecutivos del crecimiento de su PIB. Por último, en Francia, la economía se resintió debido a los disturbios de los “chalecos amarillos”.

Por otro lado, la economía norteamericana, impulsada por las rebajas fiscales de Trump, experimentó una aceleración considerable.

Añadido a lo anterior, durante este año surgieron dos grandes focos de incertidumbre para el comercio internacional, por un lado, las negociaciones que EE.UU. inició con China y la UE y la subsiguiente guerra comercial desatada por el incremento de los aranceles a diversos productos de ambos espacios. Y, por el otro, los efectos del *Brexit* y la falta de acuerdo en materia comercial entre Reino Unido y la Unión Europea.

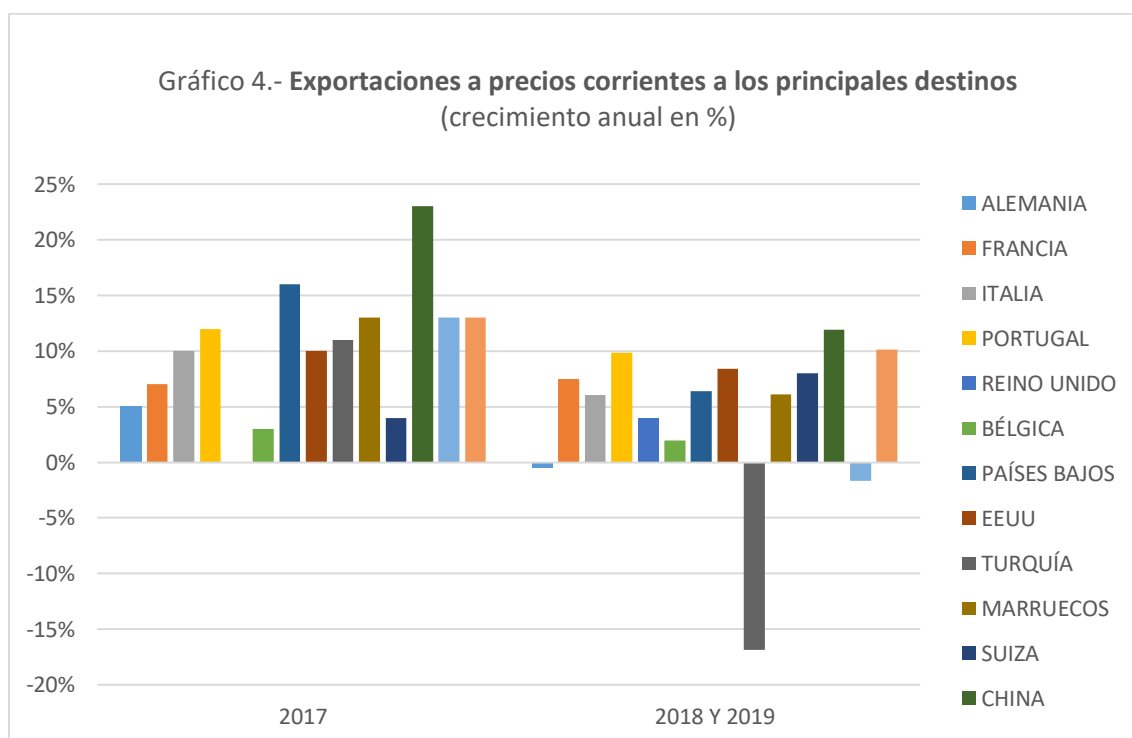
Como consecuencia de todo ello, estos dos últimos años han sido testigos de un notable decrecimiento del volumen de comercio internacional, que ha

pasado de un crecimiento de un 9,15% en 2018 a decrecer un 2,85% en 2019, cifras muy por debajo de los avances de años anteriores.

Las exportaciones españolas no se han mantenido ajenas a lo que ocurría a nivel internacional. Por el contrario, la ralentización a partir de 2018 fue notable, tanto en bienes, como en servicios. El crecimiento en las exportaciones de bienes se frenó desde un 4,7% en 2017 hasta un 1,8% en 2018, según cifras de la Contabilidad Nacional.

Parte de esta desaceleración, obedeció a la mencionada caída en el ritmo de crecimiento del comercio internacional, y otra parte a un fuerte avance de la demanda nacional, la apreciación del euro en el año 2017 y el pequeño debilitamiento de la competitividad en costes laborales unitarios (CLU)<sup>4</sup>.

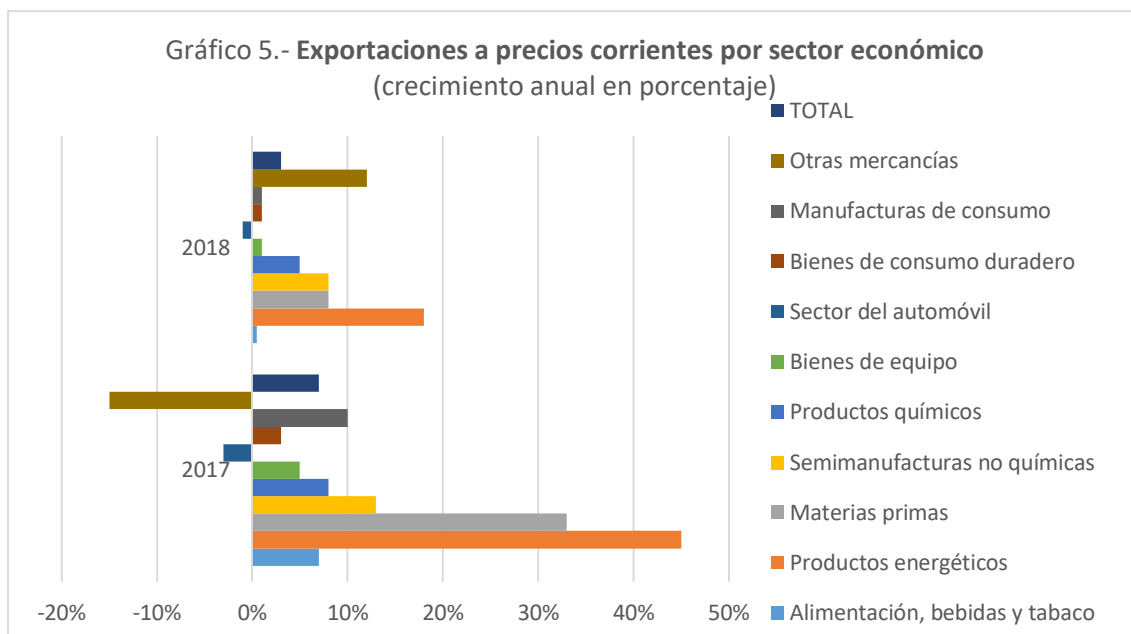
Por áreas geográficas, la mayor parte de los destinos importantes, tanto europeos como del resto del mundo ralentizaron sus compras a España, como muestra el Gráfico 4.



Fuente: Aduanas.

<sup>4</sup> Véase Fernández, M.J. (2019)

En el caso de las agrupaciones sectoriales, prácticamente todas, sufrieron una desaceleración en sus exportaciones durante el año 2018, como queda reflejado en el Gráfico 5.



Fuente: Aduanas.

Este frenazo se confirmó en 2019, con una caída de un 3,9% que también ha afectado prácticamente a todos los destinos y sectores. Por lo que, continuamos con la tendencia decreciente vista anteriormente.

En definitiva, cabe concluir que se ha producido un importante frenazo en el avance de las exportaciones españolas durante los dos últimos años. Estas siguen aumentando su valor absoluto, sin embargo, ha dejado de crecer su peso en el PIB y ha caído su cuota en el comercio mundial (Gráficos 1 y 2).

## 2.2. Caracterización de las exportaciones españolas:

Para completar la descripción que en el apartado anterior se ha hecho de la evolución del comercio exterior español, a continuación, se analizarán de manera más detallada la composición por productos de la cesta exportadora y los principales países a los que éstos se dirigen, además de las fortalezas y debilidades de nuestras exportaciones.

Por lo que se refiere, en primer lugar, a los productos exportados, los más importantes son<sup>5</sup>:

- Coches (8,8%)
- Refinado de petróleo (6,3%)
- Medicamentos envasados (3,7%)
- Repuestos (3,5%)
- Camiones de reparto (1,9%)

En lo que respecta a los países de destino, como ya se ha visto (con datos de la OMC), la lista aparece encabezada por Francia (15,3%), seguida de Alemania (10,8%), Italia (7,8%), Portugal (7,4%) y Reino Unido (6,9%).

Continuando con esa caracterización de las exportaciones españolas, pasamos a continuación a explicar cuáles son los puntos fuertes y las principales debilidades del sector exterior español. Entendiendo por debilidad aquellos aspectos de la economía española que comparativamente con el resto de países nos sitúan en clara desventaja para hacer frente, por ejemplo, a *shocks* o situaciones inesperadas que ponen en riesgo la estabilidad exportadora. Así mismo, entendemos como fortalezas aquellas características que mejor nos defiendan de dichas situaciones y que puedan suponer un apoyo en momentos de recuperación económica.

#### **Debilidades:**

- El principal elemento de debilidad de las exportaciones españolas lo encontramos en la baja capacidad para vender en el exterior de las empresas de menos de 50 trabajadores, sensiblemente inferior en comparación con la de nuestros socios más cercanos.
- En segundo lugar, casi el 40,7% del total de las exportaciones españolas corresponde a productos de escaso contenido tecnológico, concretamente, recursos naturales, la industria agroalimentaria y maderera, y solo el 6,1% del total son bienes de elevado nivel tecnológico (equipos de telecomunicaciones,

---

<sup>5</sup> Según datos referenciados en EAE Business School (2020).

industria farmacéutica, óptica, etc..) hacia los que claramente se orienta el futuro mercado del comercio exterior.

- Tras la crisis económica de 2008, España ha mantenido, como hemos dicho antes, su cuota exportadora; si bien, lo ha hecho gracias al avance de la exportación de los productos de bajo contenido tecnológico frente a una disminución de los de alta tecnología, lo cual es un riesgo, ya que estos bienes, tienen una elasticidad/renta baja.

- España tiene una posición más retrasada con respecto a otros competidores dentro del *ranking* de complejidad de los productos exportados. Las exportaciones en España han sufrido grandes cambios en los últimos años. Según el Media Lab del MIT, el Índice de Complejidad Económica (*ECI*) español es del 0,95493, lo que le sitúa en el puesto número 27 de este *ranking*.

Para hacernos una mejor idea de lo que esto significa, el *ECI* estudia las peculiaridades productivas de los países analizados, para así obtener una caracterización del sistema económico en su conjunto. Sus cifras nos informan del conocimiento acumulado en la población de un país, reflejado en su tejido industrial. Así, en el primer puesto de este *ranking* se encuentra Japón, con un valor del 2,23517, que multiplica por más de dos el de España, y le siguen Suiza, Alemania y Suecia, con cifras también muy por encima de las españolas.

En definitiva, el patrón exportador de los principales países desarrollados de nuestro entorno es muy diferente al de España. Dentro de la Unión Europea destacamos a Alemania y Suecia en los que el peso de las exportaciones de alto contenido tecnológico es muy superior al que tienen en España. Tan solo Italia se asemeja a nuestro patrón exportador.

### **Fortalezas:**

- A diferencia de la mayoría de economías desarrolladas, España ha conseguido desde el año 2000 mantener prácticamente intacta su cuota en el comercio internacional en una cifra que ronda el 1,8% del total y que la sitúa en la décimo quinta posición a escala mundial en el año 2019.



- Otro elemento que avala la fortaleza de nuestras exportaciones es que España forma parte del grupo de economías desarrolladas en las que la cuota de sus exportaciones en el total es superior a su peso en la producción mundial (1,8% y 1,6%, respectivamente)
- Mantenimiento de los niveles de competitividad gracias al aumento de la productividad total de los factores (sobre todo por parte de la industria manufacturera) y a un notable descenso del coste laboral unitario en relación con el conjunto de economías desarrolladas<sup>6</sup>.
- Depreciación del euro, que ha favorecido el avance de las ventas españolas a Estados Unidos, Latinoamérica y el Norte de África. Como se puede apreciar en el Cuadro 3, en la última década, el euro ha sufrido una gran depreciación con respecto al dólar, si bien cabe destacar, que este proceso se ha estabilizado desde 2015, permaneciendo sin grandes cambios en los cinco años siguientes.

**Cuadro 3.- Evolución del tipo de cambio del euro  
(2010-2020)**

<b>AÑO</b>	<b>DÓLAR/EURO</b>
<b>2010</b>	1,402
<b>2011</b>	1,392
<b>2012</b>	1,286
<b>2013</b>	1,328
<b>2014</b>	1,329
<b>2015</b>	1,110
<b>2016</b>	1,107
<b>2017</b>	1,129
<b>2018</b>	1,182
<b>2019</b>	1,120
<b>2020</b>	1,110

*Fuente:* Banco Central Europeo. Eurostat y FMI.

- Cambio de actitud por parte de los empresarios que han realizado una apuesta sólida y decidida por los mercados exteriores.
- El avance de la internacionalización de las compañías españolas vía inversión extranjera directa (IED) durante las últimas décadas, con demostrados efectos positivos sobre las ventas en el exterior.

<sup>6</sup> Véase Becker, F. y Bellido, F. (2018)

### **2.3. Nuevos retos para las exportaciones españolas: consecuencias para España del giro proteccionista mundial.**

Existen tres factores claros que han provocado que el conjunto de países de la Unión Europea (UE) sean especialmente sensibles a los *shocks* externos y a la de desaceleración del comercio mundial en los últimos años:

- El elevado grado de apertura del área integrada: según datos del BCE, los flujos comerciales con el exterior suponen un 50% de la producción en la UE, mientras que en China son un 38% y en EE.UU. un 28%. Esto eleva la vulnerabilidad de la UE respecto a otras potencias exportadoras ante cualquier *shock* que se produzca en la economía y tenga efectos negativos sobre el comercio internacional.
- La orientación geográfica de las exportaciones, ya que las economías a las que mayoritariamente se dirigen las exportaciones de la UE presentan un comportamiento menos dinámico que la media.
- Especialización sectorial de las exportaciones. Las dificultades por las que ha atravesado la industria del automóvil (adaptación a las nuevas normativas de emisiones y a la incertidumbre generada sobre posibles gravámenes al diésel) han provocado un impacto negativo sobre las ventas al exterior, sobre todo, de Alemania, país exportador de automóviles por excelencia.

Además, en el contexto actual de deterioro de las perspectivas económicas globales, el miedo a una eventual escalada de medidas proteccionistas, provoca un escenario complejo para las exportaciones europeas. Claros ejemplos de lo expuesto, son:

- Los actuales aranceles impuestos por la Administración Trump a ciertos productos europeos, así como los futuros gravámenes que también se han anunciado.
- La vulnerabilidad potencial de las exportaciones europeas al mercado británico debido al *Brexit*, ante la falta de un acuerdo definitivo entre la UE y el Reino Unido que establezca las condiciones para el comercio entre estas dos zonas.

Es en estos dos últimos aspectos en los que nos centraremos en los próximos apartados, ya que son los mayores retos a los que se enfrenta la UE, y, por tanto, España en materia de comercio exterior.

### 2.3.1. Análisis de la exposición comercial de las empresas españolas al Reino Unido:

En junio de 2016 se celebró el referéndum en Reino Unido sobre su permanencia en la Unión Europea. El resultado fue favorable a la salida de este país del área integrada. Esto supone una nueva configuración de las relaciones comerciales entre España y Gran Bretaña y crea una elevada incertidumbre sobre el futuro de los flujos comerciales bilaterales.

La relación comercial entre España y el Reino Unido es relevante, siendo este país nuestro quinto socio comercial, con casi el 6,5% de las ventas españolas de bienes al exterior; una cifra que, en todo caso, se sitúa por debajo de la que corresponde a este país en la cartera de clientes del conjunto de miembros de la UE que alcanza el 13%<sup>7</sup>

El número de empresas españolas que exportan bienes a Reino Unido se ha ampliado un 8% entre el 2012 y 2017, año en que se frenó este proceso de expansión, cayendo el número de exportadores un 0,8% , un descenso mayor que el observado para otros destinos, como consecuencia del *Brexit*.

Si pasamos a realizar un análisis sectorial, destacan las exportaciones de bienes agroalimentarios y automoción, que acumulan casi el 50% de las exportaciones españolas al Reino Unido. De hecho, gran parte de la caída de las ventas a la economía británica en 2017 se concentró en los productos de automoción (que, por el contrario, aumentaron de forma sostenida hasta 2016), a pesar de que el número de exportadores en este sector aumentó durante ese año y el siguiente. Sin embargo, en el año 2019, comienzan de nuevo a subir, en concreto, un 4% con respecto a las exportaciones de vehículos del 2018.

---

<sup>7</sup> Según datos de la OCDE.

Sin embargo, es complicado saber qué grado de exposición al *Brexit* presentan las exportaciones españolas. Cabe pensar que para el sector agroalimentario no suponga una gran amenaza, ya que son productos de primera necesidad, por lo que tendrían un bajo tipo arancelario. Lo que ocurra en el sector de la automoción dependerá de los acuerdos que se alcancen en las negociaciones actuales.

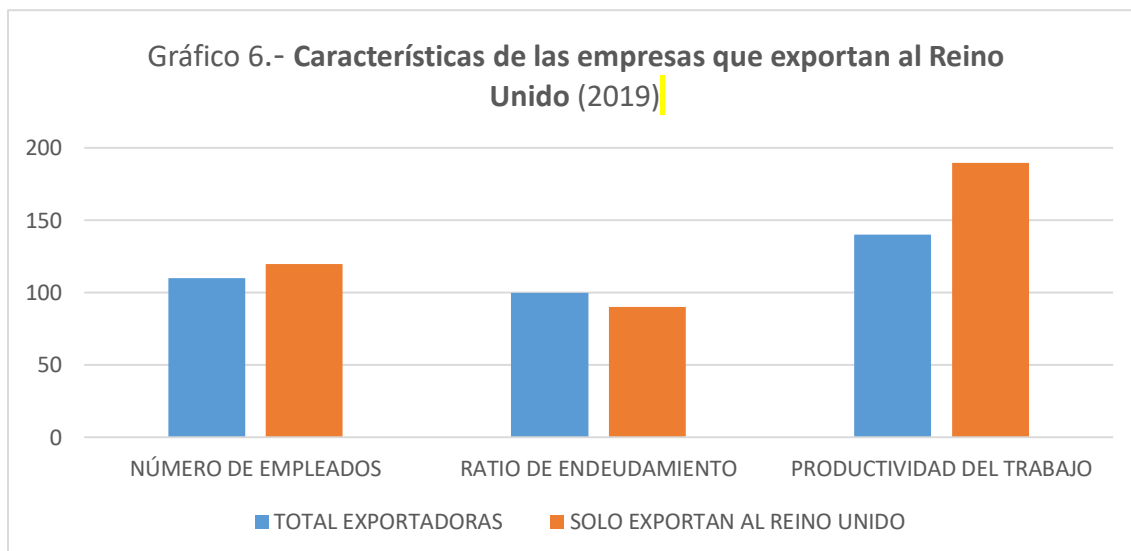
El grado de vulnerabilidad de las empresas españolas que comercian bienes con Reino Unido depende del peso relativo de las mismas dentro de las exportaciones totales a este país y de las características específicas de dichas empresas.

Según el ICEX, la mayor parte de las empresas españolas que mantienen relaciones comerciales con el Reino Unido son Pymes, por encima del 85%; no obstante, son las grandes empresas las que acumulan el 90% del volumen de las exportaciones a ese mercado.

Por otra parte, si comparamos las empresas españolas que exportan al Reino Unido con las que lo hacen al resto de la UE, se comprueba que las primeras son, en su conjunto, de mayor tamaño (mayor número de empleados) y cifra de negocios, y son también más productivas que el resto, como vemos en el Gráfico 6, lo que podría amortiguar parcialmente el impacto comercial negativo del *Brexit*<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Véase Gutiérrez Chacón, E. y Martín Machuca, C. (2018)



\* Fuente: Banco de España.

*Nota:* La ratio de endeudamiento se mide como el cociente entre pasivo y patrimonio neto del conjunto de empresas exportadoras al Reino Unido. La productividad del trabajo es el cociente entre la producción total obtenida y el consumo de factores utilizados en el proceso productivo.

La magnitud de la exposición a la economía británica, medido a través del peso relativo de dicho país dentro de las ventas totales al exterior por parte de España es menor que frente a las principales economías de la UE. En definitiva, se comprueba que somos menos vulnerables a una salida del Reino Unido de la UE que a una posible caída de las compras por parte de Francia o Alemania o Italia, con mucho mayor peso en el reparto de nuestras ventas.

### 2.3.2. Análisis de las medidas proteccionistas adoptadas por Estados Unidos:

En el año 2018, el Gobierno de Estados Unidos, comenzó a concretar las medidas en materia de política comercial anunciadas por el presidente Trump durante la campaña electoral, medidas inicialmente dirigidas, sobre todo, a China, pero que, después, se han ido extendiendo también a la UE y otros países y han elevado la incertidumbre sobre la evolución del comercio mundial. Dichas medidas se detallan en el Cuadro 4, ordenadas cronológicamente.

Cuadro 4.- **Cronología de las principales medidas proteccionistas.**

<b>ENERO DE 2018</b>	Aranceles del 30% y del 50%, respectivamente, a las importaciones de paneles solares y lavadoras, con carácter generalizado, aunque la UE, México y Canadá tuvieron un periodo de exención.
<b>MARZO DE 2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aranceles del 25% y del 10%, respectivamente, a las importaciones de acero y aluminio, exención temporal para la UE, México y Canadá.</li> <li>- Represalias chinas sobre 3 mm USD de importaciones provenientes de EE.UU. (en respuesta a los aranceles a los metales).</li> </ul>
<b>MAYO DE 2018</b>	Se inicia la investigación estadounidense sobre las importaciones de vehículos con el objetivo de determinar si suponían una amenaza para la seguridad nacional.
<b>JUNIO DE 2018</b>	Finaliza la exención temporal concedida a la UE, México y Canadá, relativa a los aranceles a los metales.
<b>JUNIO/JULIO DE 2018</b>	La UE, México y Canadá, adoptan medidas de represalia, sobre un valor equivalente de exportaciones de EE.UU. a estos territorios.
<b>JULIO DE 2018</b>	Acuerdo comercial bilateral entre EE.UU. y la UE, para establecer un área de libre comercio, aspirando a eliminar barreras arancelarias y no arancelarias y subsidios para bienes industriales (excluidos los automóviles).
<b>JULIO/AGOSTO DE 2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aranceles del 25% sobre 50 mm USD, de importaciones de bienes tecnológicos provenientes de China.</li> <li>- Represalias Chinas sobre un valor equivalente de importaciones de EE.UU.</li> </ul>
<b>SEPTIEMBRE DE 2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aranceles del 10% sobre 200 mm USD de importaciones provenientes de China.</li> <li>- Represalias chinas sobre 60 mm USD de importaciones de EE.UU.</li> </ul>
<b>DICIEMBRE DE 2018</b>	Tregua en la guerra comercial entre EE.UU. y China.
<b>FEBRERO DE 2019</b>	Se concluye la investigación estadounidense sobre las importaciones de vehículos. Aunque el informe no se llegó a hacer público, se concluyó que las importaciones de vehículos en EE.UU. suponían una amenaza para la seguridad nacional del país americano.

Fuente: Banco de España e Instituto de Comercio Exterior.

Ya en fechas más recientes y por lo que se refiere concretamente a la UE, cabe destacar lo siguiente:

En octubre del año 2019, la Administración Trump impuso aranceles a las exportaciones de la UE por valor de 7.500 millones de dólares. Los principales cambios que hubo con respecto a los gravámenes que regían anteriormente, son unos tipos que llegaron al 10% en las aeronaves exportadas por la UE y al 25% en los productos agroalimentarios europeos. En los demás productos no hubo variaciones significativas.

Por otro lado, durante el mes de noviembre de 2020, tras el fracaso de las negociaciones entre ambas áreas, la UE toma represalias adoptando medidas muy similares a las que le impuso EE.UU. Concretamente, gravámenes de un 15% a las exportaciones de Boeing a la UE y un 25% a productos agrícolas y a ciertos productos industriales, como palas autopropulsadas, licores y tabaco, entre otros.

Una vez hemos descrito las medidas proteccionistas tomadas por ambas partes, pasamos a conocer la relación comercial que mantienen y su evolución, para así poder hacernos una mejor idea de cómo afectarán estas medidas proteccionistas a la UE, y más concretamente a España.

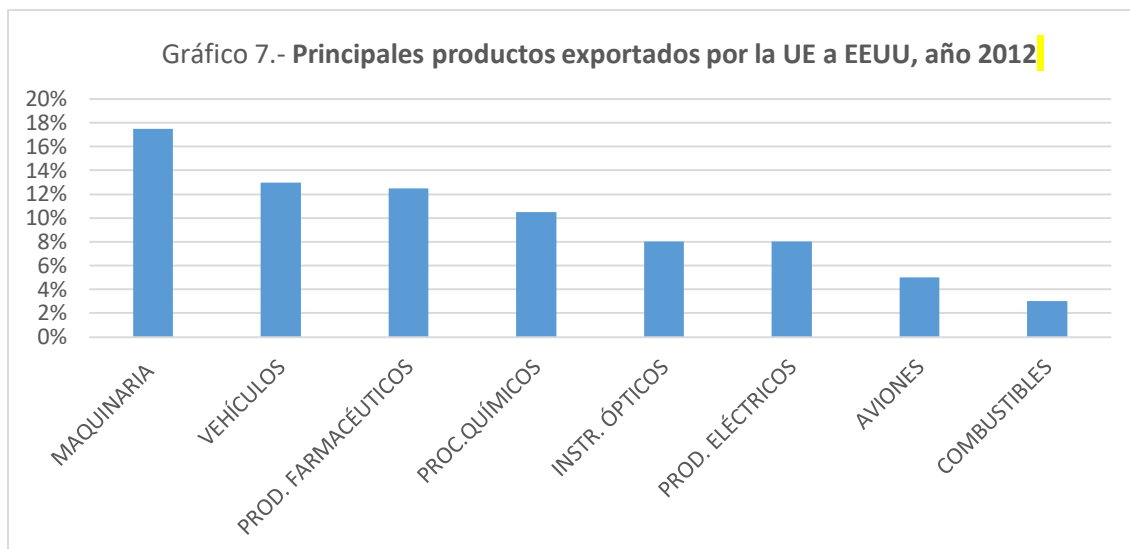
### ***Las relaciones comerciales entre EE.UU. y la UE:***

A lo largo de las últimas décadas, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea han tenido una importancia extraordinaria, tanto a nivel cuantitativo como cualitativo, y están basadas en una cultura común, una gran confluencia de intereses estratégicos, económicos, comerciales, etc...

En este sentido, cabe señalar que la UE actualmente es el mayor mercado de exportación para Estados Unidos, y también lo es recíprocamente EE.UU. para la UE.

La UE exporta a EE.UU. sobre todo, maquinaria, vehículos, productos farmacéuticos y productos químicos. En el caso de maquinaria y vehículos, por

ejemplo, las ventas de estos sectores representan, respectivamente, el 17,5% y 13% de las exportaciones totales a ese país, como se observa en el Gráfico 7.



Fuente: OCDE.

Uno de los principales motivos por los que EE.UU. justificó la subida de aranceles, es que los tipos de gravamen que la UE le imponía en algunos productos concretos con gran importancia en sus envíos a Europa (vehículos, productos químicos y aviones), eran elevados. Como respuesta, las medidas arancelarias impuestas por EE.UU. a la Unión Europea afectan sobre todo a los siguientes productos: aceite de oliva, porcino, quesos frescos, licores y vinos, entre otros, así como a las exportaciones de aviones.

Esos nuevos tipos arancelarios impuestos por EE.UU. a la UE desde octubre de 2019 son:

- 25% en los productos agroalimentarios.
- 10% en los aviones.

Esta nueva política arancelaria choca con la situación en el año 2018, cuando EE.UU. y la UE llegaron a un acuerdo para establecer un área de libre comercio, pactando una tregua temporal que finalmente rompió Trump en el año 2019.

A principios de 2020, la economía norteamericana volvió a amenazar con imponer nuevos aranceles a los automóviles europeos, aparte de los que ya mencionamos anteriormente sobre otros productos. De cumplirse la amenaza,



estos aranceles tendrían consecuencias devastadoras en las cadenas de valor europeas ya que el automóvil es uno de los principales productos exportados por la UE a EE.UU., siendo España uno de los países que podrían salir peor parados.

### **Las relaciones comerciales entre EE.UU. y España:**

Tanto en lo económico como en lo comercial, las relaciones entre EE.UU. y España no han dejado de acrecentarse en las últimas décadas. En lo que se refiere al comercio, Estados Unidos es, fuera del ámbito comunitario, uno de los principales destinos de las ventas exteriores españolas y la cuota de este país en nuestras exportaciones, se ha elevado desde el inicio de la crisis financiera internacional, pasando de un 3,9% en el año 2008, a un 4,6% de las exportaciones totales en el año 2019 (según la OCDE).

En el año 2019, Estados Unidos, fue el sexto de destino de nuestras exportaciones; y, a su vez, este país, es el quinto proveedor de España (un 4,6% de nuestras importaciones). No cabe duda, en todo caso, que todavía queda mucho margen para profundizar en el mercado estadounidense, ya que aún estamos lejos del grado de penetración en el mismo que tienen otros socios europeos. En este sentido, el aumento que se ha producido en estos últimos años de las visitas institucionales, tiene como objetivo potenciar las relaciones entre ambos países.

En cuanto a la composición sectorial de esas ventas, los productos que predominan en la cesta exportadora española a Estados Unidos son, como se puede apreciar en el Cuadro 5, maquinaria mecánica, combustibles y aceites minerales, material eléctrico, automóviles y productos farmacéuticos.

**Cuadro 5.- Principales productos exportados a EE.UU. en 2019**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE EXPORTACIONES</b>
<b>Máquinas y aparatos mecánicos</b>	15,9%
<b>Combustibles y aceites minerales</b>	10,8%
<b>Aparatos y material eléctrico</b>	7,7%
<b>Automóviles</b>	6,7%
<b>Productos farmacéuticos</b>	4,2%

*Fuente:* Datos de Aduanas facilitados por el Banco de España.

EE.UU., como hemos comentado anteriormente, comenzó a partir del 18 de octubre del año 2019 a imponer los aranceles aprobados por la OMC a ciertos bienes de la UE. A priori, España podría parecer uno de los países más perjudicados por ese giro proteccionista ya que entre esas subidas se incluyen las aplicadas a los productos agroalimentarios (gravados como hemos dicho en apartados anteriores con un 25%), entre los que se encuentran grandes estandartes de las exportaciones españolas como son los vinos, licores, aceitunas, quesos, melocotones, cítricos, peras, jamón, porcino, quesos, lácteos y aceite, entre otros.

También nos afecta la subida de los aranceles a las exportaciones de aviones europeos (gravados en un 10%), ya que España participa en el capital de la empresa Airbus, así como por el hecho de ser uno de los países europeos que cuenta con factorías de la empresa aeronáutica.

Sin embargo, hasta el momento, esas medidas proteccionistas han tenido poco impacto en las exportaciones españolas ya que los productos afectados por esta subida únicamente suponen el 0,3% de las exportaciones de bienes. Según el Banco de España, no se encuentran entre los principales productos de exportación a ese país. Queda, en todo caso, la sombra de la posible imposición de aranceles a los automóviles, la cual sí nos afectaría en mayor medida.

Además, la subida de los aranceles a los aviones europeos de Airbus no ha influido por ahora en sus ventas, ya que son muchas aerolíneas estadounidenses las que han pedido rebajarlos, y ante los crecientes escándalos de falta de fiabilidad en los aviones Boeing, prefieren adquirir aviones de Airbus.

Esto no significa que de forma particular no haya sectores y empresas gravemente afectados por estas subidas arancelarias. Sobre todo, como se ha dicho antes, se ha visto perjudicado el sector de la alimentación, y más en concreto el del aceite y el vino, que han visto muy mermadas sus ventas a este mercado.

La Federación de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB), manifestó que EE.UU. es una plaza muy importante para el sector de la alimentación español, con unas ventas de aproximadamente 1.700 millones de euros, que lo sitúan como el segundo mercado en importancia, solo superado por la UE. Como consecuencia, las empresas de esta industria han advertido del efecto perjudicial que está causando este escenario para las exportaciones de estos productos.

El Gobierno estimó en 841 millones de dólares el impacto que la subida de estos aranceles podría tener sobre la economía española, con un descenso de las ventas de estos productos a la economía norteamericana de al menos el 12%, lo que supone un impacto equivalente al 0,01% del PIB español, según el Banco de España, aunque otras previsiones más optimistas estiman que el impacto será mucho menor.

Por tanto, podríamos concluir que, hasta el momento, las exportaciones españolas en su conjunto no se han visto gravemente afectadas por la escalada de medidas proteccionistas que se ha producido en los últimos años.

A todo esto, hay que sumar la reciente derrota de Donald Trump en las elecciones presidenciales norteamericanas, lo que, presumiblemente, se traducirá en un freno a esa política proteccionista que afectaría positivamente al comercio mundial y, por tanto, a las ventas españolas a ese país.

### 3. CONCLUSIONES

España, junto a Alemania, son los únicos países del grupo analizado que han conseguido mantener su cuota exportadora a nivel mundial durante el siglo XXI, soportando mejor que el resto de las tradicionales grandes potencias económicas la rápida entrada en el mercado de nuevos gigantes comerciales como China, India, Rusia, etc...

En el caso de España, esto se ha conseguido, entre otras razones, gracias a una mayor diversificación en los destinos, aunque se sigue apreciando una alta concentración en los países de la UE, así como una baja presencia en alguno de los principales mercados a nivel mundial. La estrategia de diversificación emprendida por las firmas españolas, les ha permitido atender la mayor demanda procedente de los territorios extracomunitarios, desde el comienzo de la última crisis, contribuyendo al adelanto de la posición de España como proveedor internacional de bienes.

Es cierto que, en los últimos años, España ha frenado este proceso de diversificación en los destinos, lo cual no se ha traducido en una caída de las exportaciones, que han sido uno de los motores de la economía, antes, durante y después de la crisis, como lo pone de manifiesto el aumento de su peso en el PIB.

Este crecimiento en las exportaciones de bienes se sustenta en los siguientes factores: el descenso de los costes laborales unitarios, reducción de los tipos de interés del Banco Central Europeo, mantenimiento de los niveles de competitividad, aumento de la productividad total de los factores, así como también en una apuesta firme y decidida por parte de los empresarios hacia los mercados exteriores.

Como única nota negativa, cabe destacar el hecho de que el patrón exportador se siga fundamentando en bienes de tecnología media y baja y manufacturas basadas en recursos naturales, con una demanda menos dinámica que la de los productos de mayor contenido tecnológico; un patrón sectorial que, por otra parte, no está en concordancia con el nivel de desarrollo de nuestra economía.

Pese a que la evolución para el conjunto del periodo analizado (2000-2019) ha sido muy positiva, durante los dos últimos ejercicios se aprecia una clara caída en el ritmo de crecimiento de las ventas exteriores, que va en consonancia con lo sucedido en otras potencias exportadoras. En el año 2018, por primera vez después de la crisis, las exportaciones españolas de bienes crecieron por debajo de lo que lo hizo el comercio internacional. Esta desaceleración fue generalizada en todos los ámbitos y agrupaciones sectoriales, por lo que no pudo deberse a un posible mal comportamiento de un sector o destino geográfico concreto. Tampoco se puede explicar por la desaceleración de nuestros principales mercados, la evolución del tipo de cambio, de la competitividad en costes o por el crecimiento de la demanda interna.

Cabe pensar, por tanto, que el frenazo de las exportaciones está relacionado con la desaceleración generalizada que ha sufrido la economía mundial (en especial la europea), a lo que hay que sumar los efectos del *Brexit* y los nuevos aranceles impuestos por Estados Unidos.

En el caso de las relaciones comerciales entre España y Reino Unido, desde 2017, se ha producido una ralentización de las exportaciones de bienes a la economía británica, tras el anuncio de su salida de la UE en junio de 2016. Esto afectó fundamentalmente a sectores como el agroalimentario y el de la automoción.

A pesar de ello, las empresas españolas exportadoras al Reino Unido, presentan una serie de características que hacen que se reduzca la vulnerabilidad de las mismas frente al *Brexit*, ya que se trata de compañías más grandes, productivas, y diversificadas geográficamente que las que exportan a otros destinos de la UE.

El efecto final que el *Brexit* tenga en las empresas españolas con presencia en la economía británica dependerá del acuerdo al que finalmente lleguen, en materia de comercio exterior, la UE y Reino Unido.

Por otro lado, las medidas proteccionistas aplicadas por EE.UU. desde principios de 2018, afectan a los países de la UE con diferente intensidad dependiendo del sector al que nos refiramos.

Dichos aranceles afectan sobre todo a España, Francia, Alemania y Reino Unido, aunque, en menor medida, también perjudican al resto de socios europeos.

En el caso concreto de España, en la práctica, las exportaciones a Estados Unidos no se han visto tan afectadas como en principio se temía, aunque al sector alimentario sí le ha supuesto una reducción considerable de sus ventas a ese país. Entre los productos más perjudicados destacan el queso, las aceitunas, el aceite de oliva y el vino.

Actualmente, con la derrota de Donald Trump en las elecciones de EE.UU., se abre un horizonte más optimista para las exportaciones españolas.

#### 4. BIBLIOGRAFÍA

- Agencia EFE (2019). “EEUU incrementará los aranceles a las aeronaves y a varios productos agrícolas de la UE desde el 18 de octubre”. Disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/2019/10/02/5d9516f5fc6c8329388b4579.html>
- Agencia EFE (2020). “La UE ofrece al Reino Unido un acuerdo comercial sin aranceles ni cuotas” Disponible en: <https://www.expansion.com/economia/2020/02/03/5e380582468aeb61118b4597.html>
- Álvarez López, M.E. y Myro, R. (2018). “Diversificación de mercados y crecimiento de la exportación”, *Papeles de Economía Española*, núm. 158, pp. 90-100.
- Banco de España (2019). “Informe trimestral de la Economía Española”, *Boletín económico* 1/2019, pp. 1-3.
- Becker, F. y Bellido, F. (2018). “Cambios en el patrón exportador”, *Papeles de Economía Española*, núm. 158, pp. 80-100.
- BBVA (2016). *Economías Emergentes y Líderes del crecimiento*. Informe Anual 2016.
- Castillo, M. (2019). “Los técnicos de aduanas rebajan el impacto económico de los aranceles de Trump a España a 20 millones” Disponible en: <https://www.expansion.com/economia/2019/10/18/5da95a64e5fdeacd7d8b46be.html>

- Datosmacro.com/Expansión (2020). “Más exportaciones en España el último año”. Disponible en:  
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/espana#:~:text=En%202019%20las%20exportaciones%20en,de%20exportaciones%20respecto%20al%20PIB.>
- De Lucio, J. ; Mínguez, R. ; Minondo, A. y Requena, F. (2018). “¿Se ha producido un milagro exportador en España?” *Cuadernos de información económica*, núm. 266, Septiembre/Octubre, pp. 15-26.
- EAE Business School (2020). “La importación y la exportación en España”. Disponible en:  
<https://www.eaeprogramas.es/blog/internacionalizacion/la-importacion-y-la-exportacion-en-espana>
- El Confidencial (2019). “España fracasa en las negociaciones para evitar los aranceles de Trump”. Disponible en:  
<https://www.elconfidencialdigital.com/articulo/dinero/espana-fracasa-negociaciones-evitar-aranceles-trump/20191204185129135491.html>
- El Mundo (2019). “La UE amenaza con contramedidas a EEUU si impone aranceles por las ayudas a Airbus” Disponible en:  
<https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2019/10/02/5d94b7d721efa0c74a8b4678.html>
- Expansión.com/EFE (2019). “Los aranceles reducirán un 12% las ventas agrarias a EE.UU. según el Banco de España” Disponible en:  
<https://www.expansion.com/economia/2019/10/17/5da831c0e5fdea4c3e8b4638.html>
- Fanjul, E. (2015). “La dualidad de las empresas españolas” Disponible en:  
<https://blog.realinstitutoelcano.org/la-dualidad-de-las-empresas-exportadoras-espanolas/>



- Fanjul, E. (2019). “¿Es la diversificación geográfica la vía para aumentar las exportaciones” Disponible en: <https://blog.realinstitutoelcano.org/es-la-diversificacion-geografica-la-via-para-aumentar-las-exportaciones/>
- Fernández, M. J. (2019). “Debilidad de las exportaciones españolas en 2018”. *Cuadernos de Información Económica*, núm. 269, Marzo/Abril, pp. 39-44.
- González, A. (2020). “EEUU amenaza a Europa con nuevos aranceles si sigue adelante con la tasa Google” Disponible en: [https://elpais.com/economia/2020/01/22/actualidad/1579699721\\_194056.html](https://elpais.com/economia/2020/01/22/actualidad/1579699721_194056.html)
- Gutiérrez Chacón, E. y Martín Machuca, C. (2018). “Un análisis de la exportación comercial de las empresas españolas al Reino Unido”. *Boletín Económico del Banco de España*, núm. 2/2018, pp. 1-7.
- ICEX (2019): *Informe de exportadores regulares*.
- ICEX (2020). *Revista El Exportador*  
Disponible en: <https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/en-cifras/index.html#seccion3>
- Laborde A. y Pozzi, S. (2019) “Los importadores de productos españoles en EEUU, en cuanto a los aranceles: Las consecuencias serán devastadoras” Disponible en: [https://elpais.com/economia/2019/10/16/actualidad/1571262710\\_233646.html](https://elpais.com/economia/2019/10/16/actualidad/1571262710_233646.html)
- M.C.G./Agencias (2019) “Entran en vigor los aranceles de Trump a la UE por valor de 7500 millones”. Disponible en: <https://www.expansion.com/economia/2019/10/18/5da94db4468aeb2c028b4690.html>

- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2019). “Las características de la empresa exportadora española”, *Boletín económico ICE*, núm.3113, pp. 3-28.
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. ICEX (2020). Disponible en: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=US>
- Montalvo C. (2020). “Las consecuencias económicas del Brexit” Disponible en: [https://www.niusdiario.es/economia/macroeconomia/consecuencias-economicas-brexit-reino-unido-europa-ue-empresas-espanolas-relaciones-comerciales-turismo\\_18\\_2891445154.html](https://www.niusdiario.es/economia/macroeconomia/consecuencias-economicas-brexit-reino-unido-europa-ue-empresas-espanolas-relaciones-comerciales-turismo_18_2891445154.html)
- Noain, I. (2020). “EEUU y China firman la tregua en su guerra comercial” Disponible en: <https://www.elperiodico.com/es/economia/20200115/eeu-y-china-firman-la-tregua-en-su-guerra-comercial-7807810>
- Pardo, P. (2019). “Los 1500 productos europeos amenazados por los aranceles de Donald Trump, que abren otra guerra comercial”. Disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2019/10/03/5d95042521efa0ee4f8b457e.html>
- Redacción Agrodigital (2020). “La comercialización de aceite de oliva sufre las consecuencias de los aranceles Trump” Disponible en: <https://www.agrodigital.com/2020/01/15/la-comercializacion-de-aceite-de-oliva-sufre-las-consecuencias-de-los-aranceles-trump/>
- Redacción Agroinformación (2020). “Planas, pesimista ante los aranceles de Trump, pide a la UE que use todos los medios contra ellos”

Disponible en: <https://agroinformacion.com/planas-pesimista-ante-los-aranceles-de-trump-pide-a-la-ce-que-use-todos-sus-medios-contra-ellos/>

- Redacción SomosAgro (2020). “El 90% de las bodegas españolas considera que los aranceles de EEUU les afectarán gravemente”. Disponible en: <https://www.lavozdegalicia.es/noticia/somosagro/2020/01/10/90-bodegas-espanolas-considera-arancenes-eeuu-afectaran-gravemente/00031578660781854373371.html>
- Ruralvía (2019). “España incrementa sus exportaciones e importaciones” Disponible en: <https://blog.ruralvia.com/espana-incrementa-sus-exportaciones-e-importaciones/#:~:text=En%20definitiva%2C%20Espa%C3%B1a%20ocupa>
- Torres, R. y Fernández, M. J. (2019). “¿Cómo reaccionaría la economía española ante posibles *shocks* adversos?” *Cuadernos de Información Económica*, núm. 269, Marzo/Abril, pp. 29-38.
- Viani, F. (2019). “Las recientes tendencias proteccionistas en el ámbito comercial y su impacto sobre la UE”, *Boletín Económico del Banco de España*, núm. 2, 2019, pp. 1-9.
- Villaécija, R. (2019) “España, tras un mes de aranceles: Se está notando en el precio, cuanto más tiempo pase será peor”. Disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/ahorro-y-9/11/18/5dceb434fc6c831>
- Villaécija, R. (2019) “Los aranceles de Trump amenazan a España: 400 millones en aceite y 300 en vino”. Disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2019/10/03/5d95bf0621efa04e508b457f.html>