



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Globalización y Competitividad del Sector Exterior Español

Presentado por:

Laura Álvarez Viñas

Tutelado por:

Julio Herrera Revuelta

Valladolid, 18 de Enero de 2021

ÍNDICE

1. INTRODUCCION	3
2. METODOLOGÍA	4
3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN EL SIGLO XXI	5
3.1. COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS	5
3.2. FACTORES CONDICIONANTES DE LA COMPETITIVIDAD	14
3.3. ANÁLISIS GEOGRÁFICO DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES EN ESPAÑA	17
3.4. ANÁLISIS SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES EN ESPAÑA	20
4. INVERSION DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR	24
4.1. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED	25
4.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA IED	27
5. RETOS PARA EL PRESENTE Y FUTURO A CORTO PLAZO	30
6. CONCLUSIONES	32
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	34

1. INTRODUCCION

La evolución de la economía española durante el siglo XXI se ha caracterizado por experimentar una rápida internacionalización de las empresas en el exterior. El comercio internacional ha sido y es un elemento clave para la estimulación de la economía española, ya que el mundo en el que vivimos está cada vez mas globalizado.

La rápida internacionalización de las empresas españolas se ha visto beneficiada por muchos factores, como puede ser la integración en Europa, así como la entrada a la Comunidad Económica Europea (CEE), el incremento de economías emergentes, la diversificación de los productos y la inversión directa exterior.

El objetivo de este trabajo es analizar el transcurso de las exportaciones españolas en dos etapas del ciclo económico muy diferentes, una expansiva y una de recesión, así como su contribución al crecimiento. El análisis se realiza desde dos perspectivas, la primera interna, donde se pone en relación con el PIB y la segunda externa, donde se compara su evolución con la del resto de países, principalmente con sus socios europeos, Alemania, Francia, Reino Unido e Italia.

Con la crisis financiera del 2008, que afectó negativamente a la demanda interna, las empresas españolas se vieron obligadas a buscar otros destinos, aprovechando así nuestras fortalezas y mejorando la competitividad.

El presente trabajo se estructura en tres partes. En primer lugar, se analiza la evolución de las exportaciones españolas en el siglo XXI, así como su influencia en la demanda interna y externa y su tendencia comparada con los principales socios europeos. Posteriormente, se explican los factores que han contribuido en la trayectoria de las exportaciones: competitividad vía costes laborales unitarios, el tejido empresarial, la composición sectorial y la estructura geográfica.

En segundo lugar, se explica la evolución de la inversión directa exterior español y sus cambios a nivel espacial y sectorial.

Para finalizar, acabamos con la exposición relativa a los retos para el presente y el futuro a corto plazo, marcado por la crisis del COVID-19.

2. METODOLOGIA

Para la elaboración de este trabajo, se han utilizado fuentes originales que ofrecen datos fiables y actualizados, a partir de las cuales, se ha obtenido la información necesaria para analizar la evolución del comercio exterior español y del resto de los países que se estudian en el período 2000-2018.

Estas bases son:

- *Instituto Nacional de Estadística (INE)*, de donde se han obtenido datos sobre la evolución de las exportaciones y su contribución a la demanda interna y externa.
- *Eurostat*, obteniendo las tasas anuales de variación a precios constantes del PIB y de las exportaciones, y la cuota exportadora de España y de Francia, Reino Unido, Alemania, EE. UU. y Japón.
- *Banco de España (BE)*, de donde obtenemos la información relativa a indicadores de competitividad exterior, el coste laboral unitario de España y de la Eurozona.
- *La Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Comercio (UNCTAD)*. En su base *UNCTADstat* encontramos los datos relativos a la Inversión Directa Exterior (IED).
- *Banco Mundial (BM)*, nos ofrece los datos para obtener la apertura externa en porcentaje del PIB de las exportaciones de bienes y servicios.
- *Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y Ministerio de Economía y Competitividad* en su base *DataComex* para obtener los datos relativos a la distribución geográfica y sectorial de las exportaciones.
- *Registro de inversiones exteriores*, obteniendo los datos sobre la distribución geográfica y sectorial de la IED.

3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN EL SIGLO XXI

El término competitividad hace referencia a la capacidad que tiene una economía para alcanzar mejoras sostenidas en su nivel de vida, en relación con el resto de los países desarrollados. Por tanto, en un mundo globalizado, si una economía quiere ser competitiva, debe ser capaz de sostener o aumentar su presencia tanto en los mercados internacionales, como en su mercado interno.

El comercio internacional implica una serie de ventajas y desventajas que deducimos en los resultados de los intercambios comerciales. La posición competitiva de las economías depende del aprovechamiento de las ventajas comparativas con respecto a los otros países. La ventaja comercial revela la evolución positiva de las exportaciones donde habría una ganancia en competitividad, y la desventaja comercial revela un crecimiento de las importaciones, donde encontramos la pérdida de competitividad.

Para analizar la competitividad exterior vamos a utilizar una serie de indicadores, los de comportamiento o ex-post y los factores determinantes o indicadores ex-antes. En este apartado, se va a estudiar la evolución del agregado de las exportaciones desde 2000 hasta 2018 en España y las causas que las determinan, así como la perspectiva comparada con otros países. También se estudiará el destino de la exportación española, así como la diversificación en los mercados de destino en este último siglo.

3.1. Comportamiento de las exportaciones españolas

Desde la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea, la economía ha ido creciendo gracias a que no solo ha sido capaz de responder a la demanda interna, sino que también ha orientado su producción al mercado exterior, aumentando así sus exportaciones.

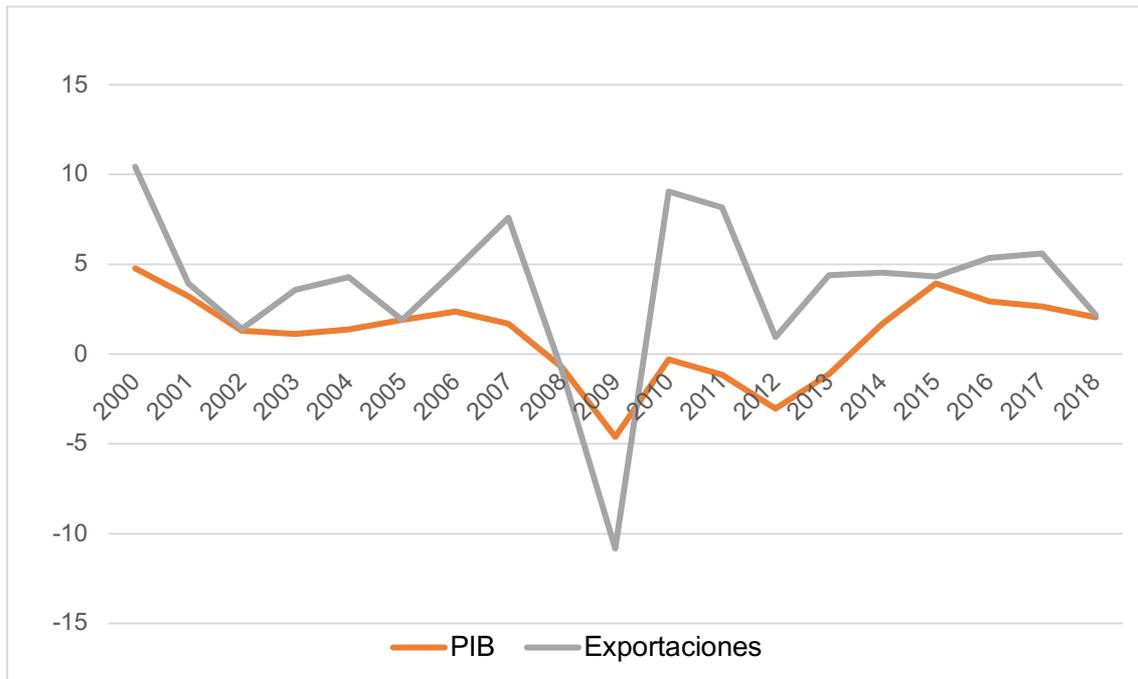
El rápido crecimiento de las exportaciones se puede explicar en parte por la creciente incorporación de empresas cuya productividad media es elevada, por el aumento del nivel de calidad y el grado de diferenciación de muchos productos

con el resto de los países, haciendo que los bienes españoles sean más competitivos.

A comienzos del siglo XXI, España pasa de tener un alto crecimiento de las exportaciones a una leve caída del crecimiento de estas. Esto se produjo por la crisis de la burbuja puntocom de Estados Unidos que afectó a todas las economías. Podemos observar en el Gráfico 3.1, que el periodo 2000-2007 se caracterizó por una fuerte expansión, donde las exportaciones registraban una tasa media de crecimiento de un 4,6%.

Después de este crecimiento, España atravesaba por la crisis económica y financiera en 2008 que duró hasta el 2013. En los dos primeros años, el crecimiento de las exportaciones fue negativo, registrándose en el 2009 la mayor caída con un 11%. Tras este gran desplome de la actividad económica, las exportaciones volvieron a crecer a ritmos elevados.

Gráfico 3.1
Evolución del PIB y de las exportaciones en España
2000-2018
(Tasas anuales de variación a precios constantes)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

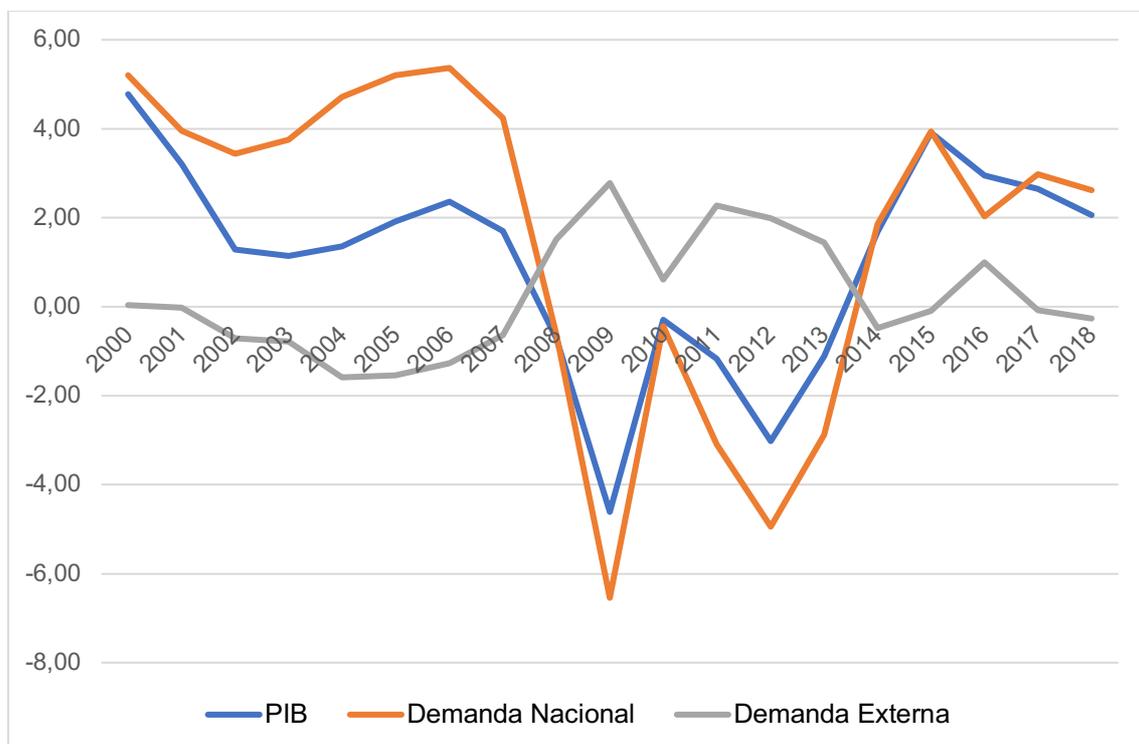
Tras haber analizado la evolución de las exportaciones, podemos indicar que el crecimiento de la producción, medido a través del PIB, se ve impulsado por la contribución de la demanda nacional y externa. Como se puede apreciar en el Gráfico 3.2, desde el inicio del siglo hasta el 2007, el crecimiento del PIB español se ha basado en el aumento de la demanda nacional, ya que la demanda externa contribuía de forma negativa por ser el crecimiento de las importaciones mayor que el de las exportaciones.

El resto de los años, el crecimiento del PIB se apoya en las exportaciones al disminuir las importaciones, el consumo y las inversiones nacionales, restando así crecimiento en la producción.

Para concluir, de no haber sido por las exportaciones, la intensidad de la crisis española hubiese sido mayor. “Si España no hubiese comprado ni vendido al exterior, el PIB se habría reducido un 16,3%, entre 2007 y 2013, pero en realidad lo ha hecho en una tercera parte de este valor, un 5,8%”. (Myro, 2015, pp 24).

Gráfico 3.2.

Contribución al crecimiento del PIB español de la demanda nacional y exterior
(Tasas anuales de crecimiento del PIB a precios constantes)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del INE, Contabilidad Nacional de España

Tras haber analizado la influencia que tiene la demanda tanto nacional como externa en el crecimiento del PIB, hay que tener en cuenta que las compras de los productos españoles van a depender, no solo de la renta de los demandantes, sino que también depende de los precios.

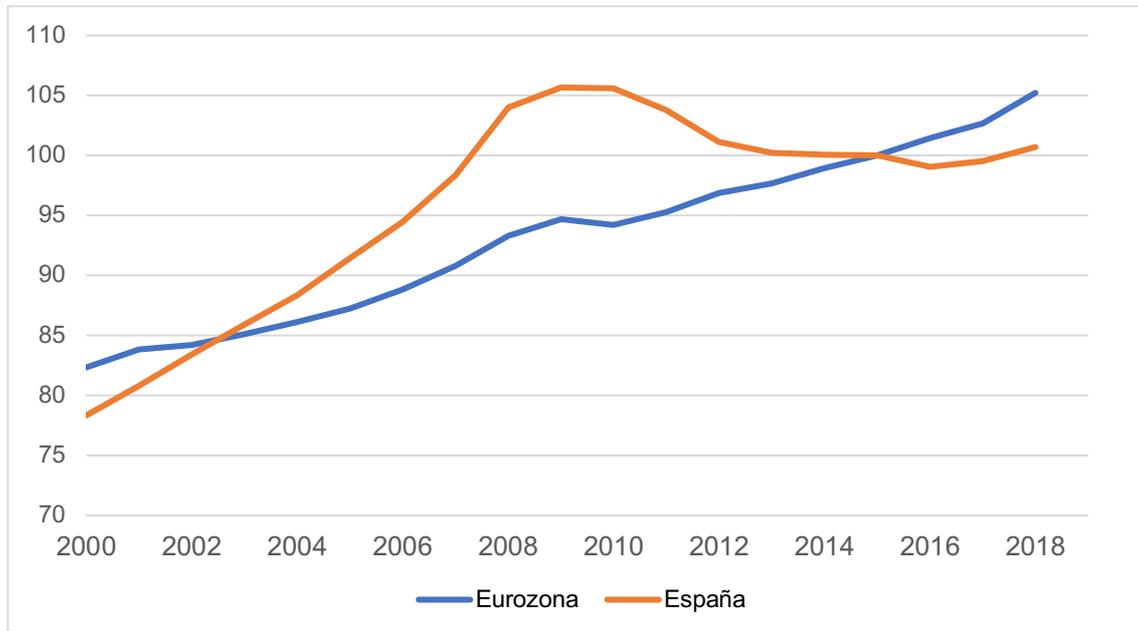
Los precios o el coste de producción se utilizan con mucha frecuencia para comparar los productos españoles con los de otros países, ya que las empresas no solo compiten por la diferenciación y calidad de sus productos, sino que también influyen los precios.

Un indicador de competitividad es el coste laboral unitario que es definido como “el coste del trabajo incorporado en una unidad de producto, y que se obtiene dividiendo el salario del trabajador entre el número de unidades que produce (su productividad)” (Myro, 2015, pp 46).

En España se produjo lo que llamaron paradoja o el puzle de los costes y la competitividad, o de la productividad y la competitividad exterior española. Desde el inicio del siglo XXI, ha existido un buen comportamiento de la cuota exportadora y un crecimiento en la evolución de los precios y costes de producción, creciendo por encima de la media de la Unión Europea.

Por lo que si miramos el Gráfico 3.3., en los años anteriores a la crisis y durante ella, los costes laborales unitarios crecieron más en España que en la Eurozona, generando una pérdida de competitividad en costes. Pero esta alza en los costes no hizo frenar a las empresas al no percibir que podrían estar perdiendo competitividad, acuñando entonces la posibilidad de que el alza en los costes podría venir de las mejoras en calidad, variedad y singularidad de los productos.

Gráfico 3.3
Crecimiento de los costes laborales unitarios
2000-2018
(Índices, 2015=100)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Banco de España

Finalmente, el hecho de que las exportaciones hayan seguido creciendo a pesar de la trayectoria de los precios y costes, quiere decir que la mayoría de las empresas exportadoras son capaces de absorber el aumento de los costes laborales, caracterizadas por ser grandes empresas y con altos niveles de productividad.

Es importante comparar los precios relativos con las cuotas exportadoras, ya que se espera que se comporten de manera contraria, es decir, cuanto más crecen los precios españoles menos debería crecer la cuota de España en las exportaciones mundiales.

La cuota exportadora refleja la competitividad relevada de una economía y vamos a analizarla en el periodo 2000-2018, comparándolo con Alemania, España, Francia, Reino Unido, Estados Unidos y Japón.

Como observamos en el Gráfico 3.4, las cuotas exportadoras de países como Francia, Reino Unido, Estados Unidos y Japón se vieron reducidas hasta casi 40 puntos, mientras que las cuotas de España y Alemania ascendieron en los primeros años del 2000 aunque luego se vieron reducidas hasta llegar al nivel inicial en 2009 y 2010.

El hecho de que la cuota exportadora española se redujese en los años de crisis se debe al aumento de los costes laborales unitarios, pero también se explica por la llegada de países emergentes como China, que en 2015 su índice de competitividad era de 350 (2000=100). Estos países hicieron una gran presión, porque competían con niveles de precios inferiores y ventajas competitivas en costes. Si exceptuamos a España y a Alemania, podemos observar que todas las cuotas de los países analizados han disminuido, ya que no fueron capaces de responder a la llegada de las economías asiáticas.

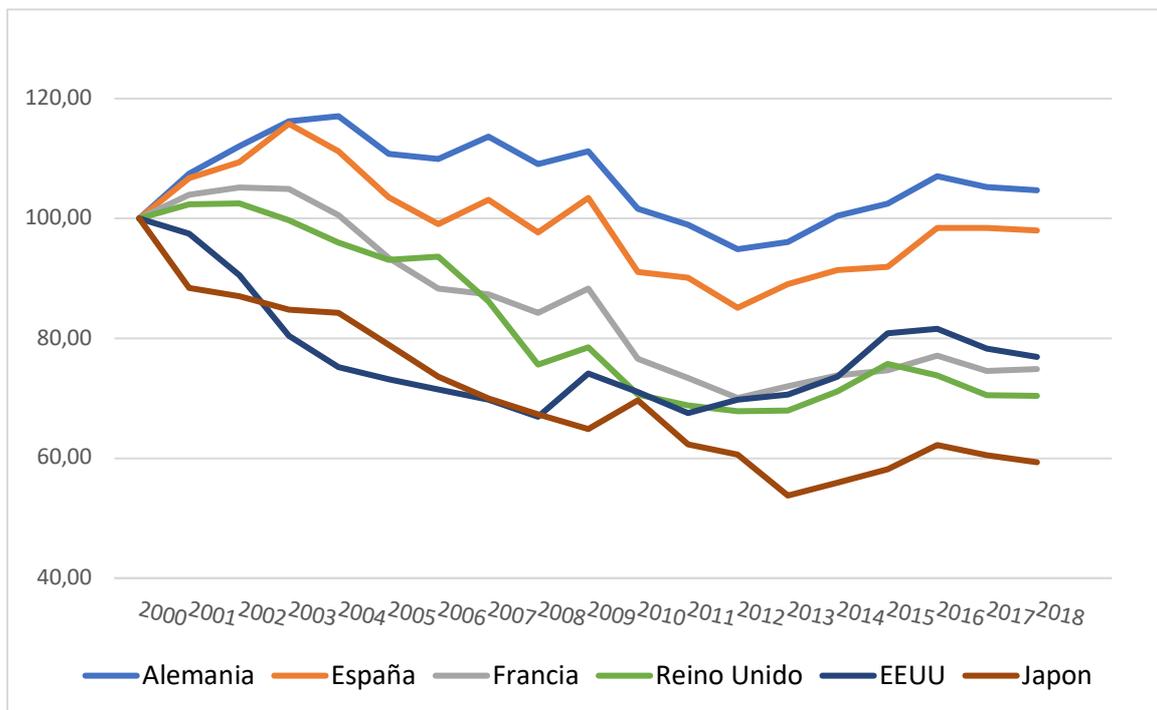
Otro factor importante que afectó a las exportaciones de los países de la UE fue la revalorización de la moneda, donde el euro se llegó a apreciar entre 2000 y 2007 un 52% frente al dólar (Myro, 2015, pp 50). Este obstáculo fue más complicado de superar para muchos países, pero las exportaciones españolas seguían creciendo a buen ritmo y lograban mantener su competitividad.

Cabe añadir que esta evolución tan cambiante de la cuota española se vio impulsada por las razones ya descritas, pero también porque al inicio del siglo, el mercado español se dirigía principalmente a los países de la UE-15, como Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido, al tener ciertas características en común como la cercanía geográfica, la mayor accesibilidad al reducirse las barreras, o la cultura. Esta gran dependencia influyó en el descenso de la cuota ya que estos países disminuyeron sus demandas al mercado español, perdiendo así la oportunidad de dirigir su mercado a las economías emergentes, como también a los países desarrollados (EE. UU., Japón, Canadá, Corea del Sur,) desaprovechando el gran potencial que podrían ofrecer.

Después del gran desplome de la cuota, es en 2012 cuando España amplía su participación en los llamados EAGLES y NEST¹, “Emerging and Growth-Leading Economies” (economías emergentes y motores del crecimiento y los países nido).

Esta apertura del mercado ha hecho mejorar la posición de España en los últimos años al ser mercados exigentes y con mucho potencial, donde se va a poder ganar mucha experiencia.

Gráfico 3.4.
Evolución de la Cuota Exportadora
2000-2018
(Índices 2000=100)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

Como se ha estudiado previamente, desde comienzos del siglo XXI, las exportaciones españolas han crecido a un ritmo elevado, sobretodo entre 2000 y 2007, pero es en el 2008 cuando hay un punto de inflexión en la economía

¹ EAGLES y NEST: término económico creado por BBVA Research donde identifica a un grupo de 10 mercados emergentes (China, India, Rusia, Brasil, México, Corea del Sur, Indonesia, Egipto, Taiwán y Turquía) que se espera que en los próximos 10 años, tengan una contribución al crecimiento mundial del PIB mayor que el del promedio de las economías del G7.)

española al iniciar la crisis, y no es hasta el 2016 cuando el sector exterior vuelve a aportar crecimiento al PIB.

El Cuadro 3.1. nos ofrece la apertura externa de España, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, poniendo en relación el crecimiento de las exportaciones con el del PIB.

En este primer cuadro encontramos la propensión a exportar de bienes, que en España es muy parecida a la de Reino Unido en los años 2009 y 2010, y algo más baja que en Francia. Sin embargo, en los últimos años, 2017 y 2018, España supera a ambos países, con más de cinco puntos por encima de Reino Unido, y dos puntos por encima de Francia. Cabe destacar la buena posición de Italia respecto a España.

Cuadro 3.1.
Apertura externa
(Porcentajes del PIB)

Exportaciones de Bienes

	2009	2010	2017	2018
ESPAÑA	16,81	18,72	23,83	23,52
ALEMANIA	31,48	35,77	38,71	38,72
FRANCIA	17,91	19,58	21,62	21,99
ITALIA	18,05	20,37	25,15	25,56
REINO UNIDO	14,69	16,61	16,29	16,11

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del BM

Si comparamos ahora el Cuadro 3.1. con el Cuadro 3.2., que refleja el peso de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB, la posición de España ha mejorado sensiblemente, superando a Francia, Italia y Reino Unido,

exceptuando a Alemania por tener un grado de apertura externa mucho mayor que el resto de los países.

El aumento del peso de las exportaciones en el PIB español viene determinado principalmente por la contribución de los bienes, pero hay que tener en cuenta el gran peso del sector de los servicios, que han crecido de forma considerable en esta última década. Este alto crecimiento no sólo se debe al turismo como podemos pensar, sino que han sido los servicios no turísticos los que han crecido más rápido.

Cuadro 3.2.
Apertura externa
(Porcentajes del PIB)

Exportaciones de Bienes y Servicios

	2009	2010	2017	2018
ESPAÑA	23,06	25,95	35,18	35,12
ALEMANIA	38,12	42,57	47,40	47,42
FRANCIA	24,84	26,79	30,82	31,34
ITALIA	22,40	25,07	30,84	31,45
REINO UNIDO	26,37	28,28	30,37	30,01

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del BM

En definitiva, el peso de los servicios en el PIB ha experimentado un gran crecimiento en estos últimos años gracias a la especialización por las ventajas comparativas, en lo que se refiere a la dotación y aprovechamiento de los recursos naturales y de capital.

3.2. Factores condicionantes de la competitividad

Tras el análisis previo, hemos podido observar que uno de los rasgos que ha caracterizado la trayectoria del comercio exterior ha sido la estabilidad de la cuota exportadora. Y es que ha logrado sostenerse a pesar de las dificultades por las que pasaban las economías por la llegada de los países emergentes. Se van a presentar una serie de factores que explican el comportamiento de las exportaciones y de la competitividad del comercio español.

Son muchos los autores que han tratado de estudiar la fortaleza del sector exterior español en la primera década del siglo XXI. Autores como Gordo y Tello (2011) y Antràs (2011) establecen que no se debe a la especialización sectorial, ya que hay una elevada participación en los sectores de baja tecnología, además de tener una gran dependencia del sector del automóvil, aunque se hablará de los sectores más adelante.

También descartan la expansión geográfica, ya que las exportaciones se dirigen a mercados europeos y dejan de lado los mercados emergentes, perdiendo así una gran oportunidad de crecimiento.

Tras estas afirmaciones, Antràs (2011) y Segura y Rodríguez (2010) determinan la importancia de la existencia de una enorme heterogeneidad en el tejido empresarial español para explicar el buen comportamiento del sector exterior cuando hablamos del mantenimiento de la cuota exportadora. Con esto explican que, en España existen muchas empresas pequeñas y medianas que son menos productivas que las empresas de otros países de tamaños similares. Por el contrario, las más competitivas son grandes empresas, cuyas exportaciones son muy elevadas, teniendo menores incrementos de costes, y probablemente los productos sean más diferenciados. Estas empresas son líderes en su especialización, con elevadas productividades, igualando al conjunto de grandes empresas exportadoras europeas e incluso llegan a superar a las americanas.

Con el análisis anterior, queda reflejado el predominio de las pequeñas y medianas empresas en España, las cuales tienen muchas dificultades para entrar en el comercio exterior, debido a los altos costes de entrada, y, además de una capacidad menor de innovación. Martín y Rodríguez (2009) concluyeron que la mayor parte de las pequeñas empresas exportadoras cesan su actividad exterior al año de comenzar.

Por esta razón, hay ciertas medidas que de cara al futuro se deberían de establecer para una mayor internacionalización como la información y promoción de la actividad exportadora, políticas de incentivo a la internacionalización, apoyo a necesidades financieras, así como la gestión de proyectos en I+D+i.

Otro aspecto para destacar es el aumento del porcentaje de empresas exportadoras, que pasó de ser un 3,2% sobre el total de las empresas en el 2009 a un 6,1% en el 2018. No obstante, según datos de la Fundación BBVA, el porcentaje de empresas que exportan con regularidad sigue siendo muy reducido y las exportaciones están muy concentradas en pocas compañías. Solo cinco firmas generan el 9,9% del total de las exportaciones españolas y las 500 más grandes acumulan el 58%.

Las empresas que encabezan este grupo son llamadas “exportaciones superstar”, en terminología de Freund y Pierola, quienes realizaron un estudio donde los grandes exportadores de países en desarrollo explican la tercera parte de las exportaciones. Añadido a esto, las “superstar” además de tener la mayor participación en las exportaciones, son las que más aportan al crecimiento de estas mismas.

En el caso de España, en este grupo encontramos algunos sectores, pero no todos, ya que no solo entra en juego la competitividad que exista entre ellos, sino que también encontramos sus características productivas, como las “economías de escala de planta” o “economías de escala de empresa” que puedan tener establecidas. El sector del automóvil es un ejemplo de esto, ya que bien sea por sus niveles de fabricación, de acumulación de intangible o de tipos de estrategias, tienen un mayor éxito y sería el caso de Seat.

Por otro lado, algunas de estas empresas exportadoras son “multiproducto” y “multidestino” que invierten en el exterior y tienen más de seis filiales fuera de España, con el fin de aumentar la dimensión corporativa y obtener altas rentabilidades.

Otros factores que determinan la competitividad son la calidad y la diversificación de los productos. El estudio de la calidad no es fácil de analizar porque a menudo está basado en precios, suponiendo que unos altos precios indican una alta calidad. Entonces esta relación no es rígida porque bajos costes y precios muy competitivos pueden interpretarse como bajas calidades. Es frecuente el uso en muchas empresas de una estrategia de bajos precios para encontrar una buena posición en los mercados internacionales, lo que puede dar lugar a pensar que sea una estrategia basada en bajas calidades.

Pero en favor de los análisis basados en precios, hay una hipótesis que establece una relación positiva entre el precio de los productos exportados y el nivel de renta de los países, de tal forma, que los países más ricos exportarían productos más caros. De este análisis se extraen datos del nivel de calidad medio de los productos españoles, siendo en 2007 un 18% inferior al nivel de calidad de la zona euro, y situándose en el puesto 46 entre 153 países. Pero esta posición cambia cuando se relaciona con el PIB per cápita, ocupando así el puesto número 25.

El trabajo realizado por Hausmann e Hidalgo (2009) en el que utilizan los índices de sofisticación de los productos denominados PRODY², situaban a España entre los países con altos niveles de sofisticación de los productos y con una cartera de productos ampliamente diversificada.

² PRODY: es un indicador de sofisticación de las exportaciones y se calcula como el promedio ponderado del ingreso *per cápita* de las entidades exportadoras, relacionados con una determinada industria. Este índice cuantitativo ordena los productos comercializados en términos de su productividad asociada, basado en su Ventaja Comparativa Revelada (VCR), dada por: $PRODY_p = \sum_s VCR_{sp} * Y_s$, donde Y_s indica el producto per cápita de la entidad s .

Uno de los estudios más influyentes es el de Hummels y Klenow (2005) donde analizaron los flujos comerciales de varios países, determinando que las economías más grandes y más desarrolladas presentan una gran intensidad exportadora (margen intensivo) pero también exportan un mayor número de variedades (margen extensivo). Según las afirmaciones de Gordo y Tello (2011), los países con mayores dotaciones de capital físico y tecnológico y con una mano de obra más cualificada tendrán una especialización en productos de calidad superior y mayores niveles de precios de exportación. Y en lo que se refiere a España, las empresas han sido capaces de abrirse hacia nuevos mercados con nuevos productos, pero no son capaces de consolidar su posición en dichos mercados.

En la investigación de Alcalá (2013) se señalan los sectores en los que la manufactura española destaca en calidad y serían los productos agrarios, pero no los alimentarios, los productos de madera y el mueble, textiles, minerales no metálicos, metálicos básicos y material de transporte.

Estos sectores son relevantes para explicar las exportaciones españolas, aunque hay algunos que no, como la industria química, la maquinaria agrícola e industrial, o la maquinaria eléctrica.

Los sectores de la manufactura española señalados por su fuerte potencial en las exportaciones deberían seguir aumentando sus ventas, porque son productos muy diferenciados y con diversas calidades, pero respecto a la sofisticación falta aún trabajo.

Como conclusión, los puntos fuertes que han hecho que se incrementen las exportaciones españolas son la especialización y productividad de las grandes empresas, el incremento del número de empresas exportadoras, la particularidad de la cesta exportadora y la diversidad geográfica.

3.3. Análisis geográfico de las exportaciones de bienes en España

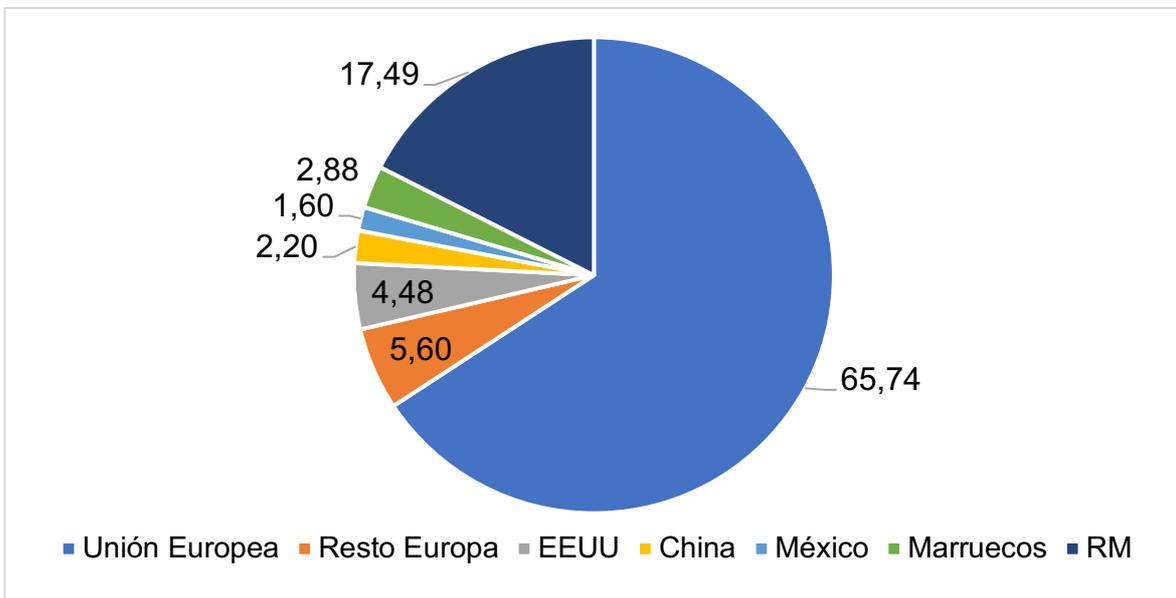
Como hemos visto en apartados anteriores, a pesar de los desequilibrios económicos por los que ha pasado España, ha sido capaz de lograr un

crecimiento de las exportaciones gracias a una mejora productiva, a la ampliación del número de empresas que se dedican al comercio exterior, y como vamos a ver ahora, al grado de diversificación geográfico.

La economía española ha reorientado su producción a mercados extracomunitarios y que, a pesar de que los costes laborales son muy elevados, ha logrado ser competitivo a través de la diferenciación y la calidad de los productos y al buen aprovechamiento de las ventajas comparativas.

Como se observa en el Gráfico 3.5, el 65,74% de las exportaciones de bienes van destinadas a la Unión Europea, encabezado por Francia y Alemania, seguido de Italia y Portugal. Esto se debe a que son los países más grandes, con más mercados y los más cercanos a España, siendo así los costes de transporte menores.

Gráfico 3.5
Distribución geográfica de las exportaciones de bienes españolas
2018
(Porcentajes)



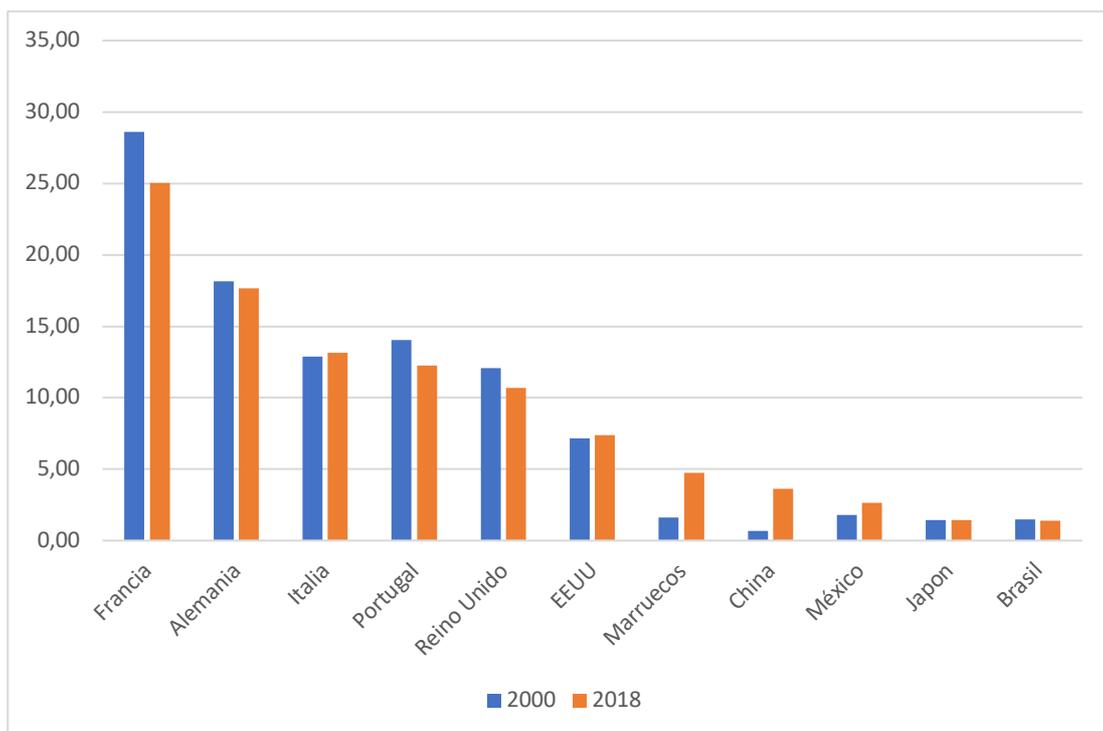
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria

Si observamos el Gráfico 3.6, vemos que las exportaciones en la UE-27 se han reducido en los últimos 18 años, siendo el porcentaje en el año 2000 un 73%, pasando a un 66% en el 2018. Alemania y Francia han sido los países más

afectados, pero en consecuencia de esto, el mercado español ha ganado peso en el resto del mundo, siendo los principales destinos EE. UU., Marruecos, China, México, Japón y Brasil. Exceptuando a EE. UU., Japón y Brasil, el resto de los países han absorbido gran parte de los productos españoles.

No podemos dejar de lado a EE. UU. y Japón, ya que son dos grandes economías y cuyos mercados son muy exigentes. Si la cuota de penetración de España en estos aumentase, permitiría que el mercado ganase experiencia y fortaleza, pero la dificultad para entrar en ellos es muy elevada, reflejando así posibles barreras de entrada.

Gráfico 3.6
Evolución de las exportaciones de bienes de España
2000 y 2018
(Porcentajes)



Fuente: elaboración propia a partir de los DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

Algo semejante ocurre con los países EAGLE y Nest, en especial China e India, donde la cuota de penetración es aún mas reducida, y es preocupante al ser un grupo de países muy dinámicos y con mayores expectativas de crecimiento para los próximos años y que por tanto España debería expandir su mercado en ellos.

Concluyendo, existe una elevada dependencia de los mercados comunitarios en la exportación española que estaría limitando el crecimiento de estas, aunque hemos podido comprobar que se ha producido una rápida transformación en la estructura geográfica en los últimos años. Por lo tanto, la presencia en viejos y nuevos mercados ha sido positivo para la expansión de las exportaciones españolas, pero no suficiente ya que, a largo plazo, podríamos perder oportunidades que estarían ofreciendo las economías emergentes. El acceso a nuevos mercados es una cuestión de prioridad y que debe ser apoyado por una política de promoción, así como una buena dotación de capital humano.

3.4. Análisis sectorial de las exportaciones en España

Tras el análisis geográfico de las exportaciones y de los factores condicionantes de la evolución de las exportaciones españolas durante el periodo 2000-2018, debemos analizar la composición sectorial de estas.

Dentro de las diferentes clasificaciones de los bienes, vamos a utilizar aquella que sigue la OCDE, al ser con la que máss se trabaja y la que agrupa los productos industriales según su esfuerzo tecnológico, es decir, según la capacidad de innovación tecnológica.

Este esfuerzo tecnológico tiene que ver con la intensidad del gasto que hacen las empresas en I+D, es decir, en investigación y desarrollo, para la fabricación y transformación de las manufacturas. Por tanto, cada sector se encontrará en una categoría u en otra según el esfuerzo tecnológico que requiera.

Si seguimos la clasificación ISIC-Rev.4 distinguimos entre:

- Actividades de alto contenido tecnológico: equipo de telecomunicaciones, maquinaria de oficina y ordenadores, medicamentos y productos farmacéuticos, instrumentos científicos y ópticos.
- Actividades de contenido medio-alto: maquinaria agrícola e industrial, automóvil, otros equipos de transporte, vehículos de carretera, química y otra maquinaria eléctrica.
- Actividades de contenido tecnológico medio-bajo: productos metálicos, 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.

En el Gráfico 3.7 encontramos la composición sectorial de las exportaciones españolas en el resto del mundo y a su vez, encuadrado según el contenido tecnológico. En los dos primeros encuadres encontramos las actividades más innovadoras, mientras que las dos últimas tenemos las más tradicionales.

Hay que señalar que la estructura de la demanda mundial de la oferta española se basa en actividades de contenido tecnológico medio-alto, particularmente en el automóvil, productos químicos y bienes de equipo. Y entre las actividades más tradicionales encontramos el sector agroalimentario, el textil y confección. También cabe añadir que esta estructura no difiere tanto de la estructura del comercio internacional, donde es intenso en sectores de contenido tecnológico medio-alto, exceptuando los equipos de telecomunicaciones y de ordenadores, donde la presencia en España es mas reducida. Con esto podemos deducir que España no tiene una industria manufacturera orientada a las TIC, aun existiendo ayuda de capital extranjero.

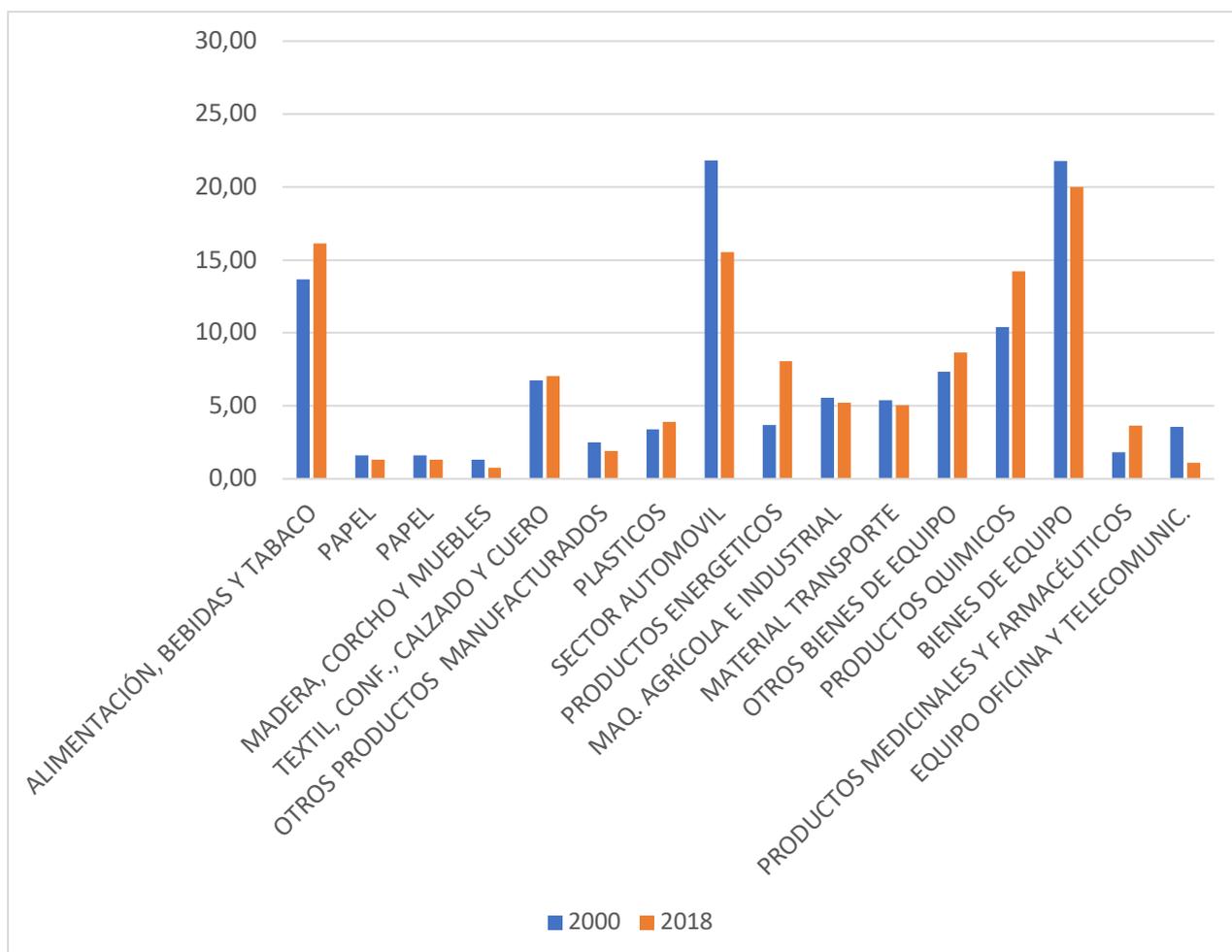
Esta similitud ha tenido una tendencia creciente, ya que como podemos observar en el Gráfico 3.7, han aumentado las exportaciones en medicamentos, química, caucho y plásticos, maquinaria agrícola e industrial, metálicas básicas, productos energéticos y la industria agroalimentaria. Por tanto, las exportaciones españolas no sólo se encuentran en aquellos sectores de contenido tecnológico bajo o

medio, sino que también exporta productos de contenido tecnológico alto, ajustándose así a la demanda mundial.

El hecho de que un sector presente un elevado crecimiento en las exportaciones, indica tener una competitividad comparada con el resto de los sectores, medido a través de la cuota de exportaciones en el mundo. Por lo que, los sectores nombrados anteriormente han tenido una gran importancia en las ventas exteriores, pero también es cierto que el sector del automóvil ha experimentado una reducción en su cuota, y eso se puede deber a que países como China o la India han acelerado su crecimiento en esta industria.

Por lo tanto, podemos decir que los productos farmacéuticos, las metálicas básicas, la química, la maquinaria eléctrica, agrícola e industrial, los productos agroalimentarios y el papel y caucho destacan por una elevada competitividad. Por el contrario, aquellos sectores donde podemos encontrar una clara desventaja competitiva serían el calzado, cuero, equipos de telecomunicaciones, minerales no metálicos, muebles, instrumental científico y óptico, maquinaria de oficina y las TIC, al no tener un grado de sofisticación alto y no conseguir beneficio en los países emergentes.

Gráfico 3.7
Composición sectorial de las exportaciones españolas de bienes
2000 y 2018
(Porcentajes)



Fuente: elaboración propia a partir de los DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

Con respecto a los servicios, España tiene un papel muy importante en estos, ya que su peso ha ido creciendo en la última década. Esto se ha producido bien por los factores de oferta, por el aumento de la demanda de trabajo que suponen los servicios o bien por la desregularización y liberación de determinadas actividades. No sólo destaca el turismo, sino que los servicios inmobiliarios, los servicios de construcción, exceptuando en los años de crisis con la burbuja inmobiliaria, y los dirigidos a empresas como la consultoría, la publicidad, la asistencia jurídica, la gestión de recursos humanos y la financiera) han contribuido al valor añadido de la economía española. Los servicios donde menos destacamos son los servicios informáticos, los royalties y las patentes.

4. INVERSION DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR

La Inversión Extranjera Directa (IED) ha tenido un papel muy importante en el proceso de la internacionalización de la economía española en los últimos cuarenta años, donde las entradas de capital permitieron a la economía española integrarse en el mercado mundial.

Las inversiones que procedían del exterior empezaron a ascender en la década de 1990, anotando el 3,2% del total mundial, cuantía que rápido se perdió debido a la gran expansión de los flujos internacionales pero que, en el 2007, España recuperó. Sin embargo, la inversión de las empresas españolas en el exterior avanzaba a un ritmo más lento y que no fue hasta el 2000, cuando se produjo una gran expansión, obteniendo el 3% de la inversión mundial en el 2007. En ese momento, España pasa de ser un país receptor neto de inversiones extranjeras directas, gracias a los puntos estratégicos con América Latina y África, a tener casi un equilibrio con los volúmenes de inversiones emitidas.

Cuadro 4.1. Cuota de España en el stock de IED mundial, 2000-2018
(porcentaje mundial)

Extranjera en España				Española en el extranjero			
2000	2007	2014	2018	2000	2007	2014	2018
2,12	3,27	2,28	2,23	1,74	3,12	1,99	1,85

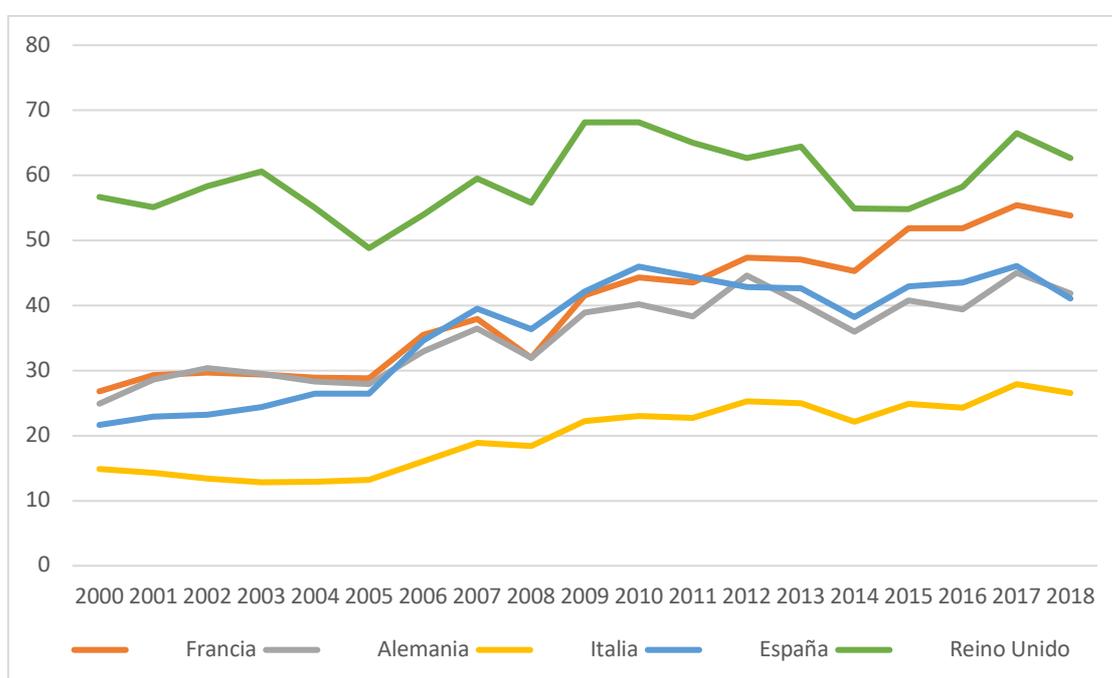
Fuente: UNCTAD

En el Gráfico 4.1. podemos observar la creciente expansión de las empresas españolas en el exterior ya que muestra la evolución de la IED emitida con respecto al PIB, indicando así la intensidad inversora comparada con la de cuatro economías de gran dimensión de la UE. Observamos que, al comienzo de la crisis, España logra mantener la intensidad inversora siendo solamente inferior a la Reino Unido y en algunos años a la de Francia, convirtiéndose en la tercera economía europea en intensidad inversora, y segunda economía en intensidad receptora.

Cabe añadir que, aunque los flujos emitidos han aumentado mucho desde el 2000, los flujos recibidos están por encima de ellos.

Esta evolución debe ser valorada de forma positiva ya que durante la crisis muchas empresas se vieron afectadas por las desinversiones oportunas que tuvieron que realizar, moderándose así el stock de IED con respecto a los años anteriores. Es en 2014 y 2015, final de la crisis financiera, cuando se produce una aceleración de la inversión exterior, ligada al descenso de las desinversiones.

Gráfico 4.1. Evolución del stock de IED en el exterior
2000-2018
(Porcentajes)



Fuente: elaboración propia a través de UNCTAD

4.1. Distribución sectorial de la IED

La distribución de la inversión exterior por sectores la podemos obtener a través del Registro de Inversiones Exteriores (RIE) donde el Cuadro 4.1. nos proporciona información sobre los datos del stock de cada sector sobre el total del stock, comparando los años 2007, 2014 y 2018.

Al inicio de la crisis, en 2007, la inversión extranjera española se concentraba en el sector de los servicios y en menor medida, en las manufacturas.

Por otro lado, el peso de la agricultura, ganadería y pesca, de las actividades extractivas, la energía y el agua y la construcción era muy reducido.

Si observamos la columna del 2014, fin de la crisis, a penas se produjo un cambio significativo de la estructura, ya que sólo ganaron peso los sectores de la energía y el agua y los servicios. El hecho de que el sector de la energía y del agua ganasen peso durante estos años se debió a las inversiones que se produjeron para algunos de los proyectos que se realizaron en las economías de Latinoamérica.

Cabe destacar la pérdida de peso del sector de las manufacturas, que pasa de tener un 25% a un 18%, explicado por las desinversiones que tuvieron que realizar muchas empresas durante el período 2007-2014. Además, analizamos de forma más detallada, en el final de la crisis, el stock de inversión de las empresas españolas en el extranjero se concentra en los servicios financieros, en el comercio, las telecomunicaciones, cuyas actividades son realizadas por empresas multinacionales, caracterizadas por tener altas productividades y tener un control de los activos en el exterior de cada uno de su sector. Estas empresas, aparecen en el ranking de las 50 primeras empresas multinacionales por volumen de inversión extranjera en el exterior, información de UNCTAD, y son Banco Santander, BBVA, Iberdrola, Telefónica y Repsol.

En el año 2018, según datos del INE, se contabilizaron 6.819 filiales de empresas españolas en los sectores de Industria, Construcción, Comercio y otros Servicios, siendo estos últimos los que mas número de empresas ocupan.

Finalmente, podemos sacar en claro que el patrón sectorial español de las inversiones españolas en el extranjero tiende a actividades cuyo contenido tecnológico es mayor. Donde sectores como la alimentación, la agricultura, ganadería y pesca, construcción y extractivas, tienen una intensidad inversora menor.

El sector de los servicios financieros es uno de los mas dinámico, donde además ha ganado terreno a las comunicaciones durante el periodo de la crisis.

Cuadro 4.2 Sectores de la inversión de las EMN Españolas en 2007 y 2018

(Porcentajes)

% Stock de cada sector sobre el stock total	2007	2014	2018
Agricultura, ganadería y pesca	0,11	0,27	0,69
Extractivas	3,74	1,20	4,45
Alimentos, bebidas y tabaco	3,55	3,73	3,29
Química	2,16	2,08	1,63
Prod. minerales no metálicos	2,06	1,98	2,37
Metalurgia	4,52	5,20	5,73
Transporte	6,06	3,95	6,79
Textil, vestido y calzado	1,45	0,14	4,69
Otras manufacturas	6,15	1,14	2,57
Manufacturas	25,95	18,22	27,06
Energía y agua	4,05	8,48	3,13
Construcción	0,67	0,64	0,97
Comercio	6,85	15,33	6,73
Transporte y almacenamiento	0,98	3,75	2,74
Telecomunicaciones	12,31	11,84	5,33
Servicios financieros	18,09	22,41	20,77
Otros servicios	0,80	1,32	0,99
Servicios	65,47	71,19	63,71
	100,00	100,00	100,00

Fuente: Realización propia a través del Registro de inversiones exteriores

4.2. Distribución geográfica de la IED

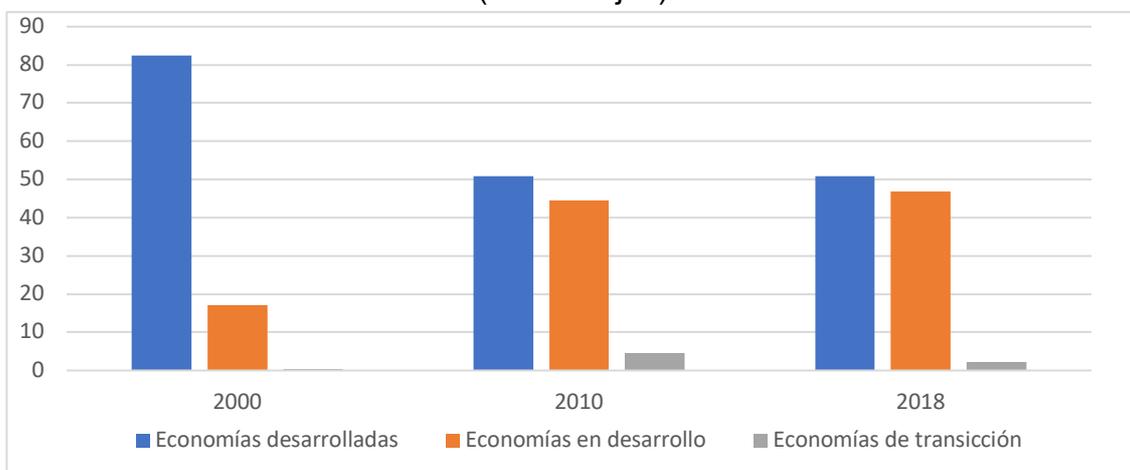
Una de las características más relevantes de la evolución de la Inversión Exterior Española es su evolución espacial. Al inicio del proceso de su expansión, en el año 1960, la IED estaba orientada a los países desarrollados, en particular a la Unión Europea, pero en las últimas décadas, con la expansión de los años 90, las empresas españolas comienzan a orientar sus inversiones hacia los países en desarrollo, en particular, hacia las economías emergentes.

Si miramos el Gráfico 4.3, que nos ofrece un análisis comparado de la evolución de la IED de los países desarrollados, economías en transición y países en desarrollo, muestra que en el año 2000, el 81% de la IED española se dirigía a los países desarrollados y solo el 19% a los países en desarrollo. Pero como podemos observar, se ha producido en las dos últimas décadas una evolución creciente de los flujos dirigidos a los países en desarrollo, pasando a tener casi el 50% de la IED española. Esto se debe a las ventajas que tienen estos países, abundantes recursos naturales y ventajas en los costes de mano de obra.

Aunque cabe señalar que, según informes de la UNCTAD, *el impacto de la crisis financiera ha tenido mas impacto en los países desarrollados, y a partir del año 2012, los flujos de IED dirigidos a los países en desarrollo fueron superiores a la de los países desarrollados. Pero es ya en 2015 cuando los flujos vuelven a ser superiores en los países desarrollados.*

Las economías desarrolladas han perdido gran peso en el período 2000-2010, y las economías en transición lo han hecho también en el periodo 2010-2018, mientras que los flujos a las economías en desarrollo se han mantenido estables en este último periodo.

Gráfico 4.3. IED española en las economías desarrolladas, en desarrollo y en transición
2000-2018
(Porcentajes)

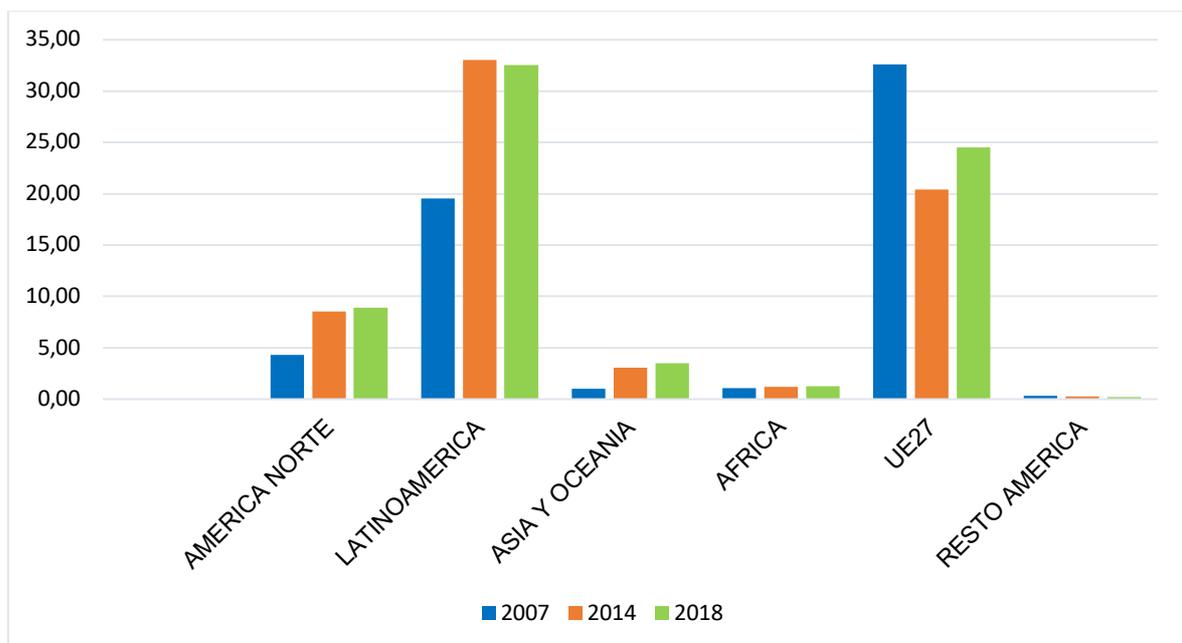


Fuente: elaboración propia a través de UNCTAD

Como ya se ha señalado previamente y se puede comprobar en el Gráfico 4.4., la IED española se dirige principalmente a los países desarrollados, destacando países de Europa, y países en desarrollo como Latinoamérica. Durante los años anteriores a la crisis, los flujos a Latinoamérica descendieron debido a que muchas empresas se dirigieron a países desarrollados. Pasada la crisis, esto cambió y se produjo un gran aumento, teniendo en 2018 más de un 30% de los flujos españoles, efecto que se produjo por la desvalorización de algunos activos en países desarrollados.

También se observan cambios en los flujos a países desarrollados y emergentes. De manera clara, la UE27 ha perdido peso, ganándolo América del Norte, más concretamente EE. UU. Vemos entonces que España sigue apostando por los mercados mas exigentes y que, se ha producido un descenso de la participación en los países socios de España, como Francia, Portugal, Holanda e Italia. Respecto a Reino Unido, con el referéndum del *brexit*, se podría producir una contracción de los flujos.

Gráfico 4.4. IED española por distribución geográfica
2007-2018
(Porcentajes)



Fuente: Realización propia a través del Registro de inversiones exteriores

Las empresas a las que ha accedido España a través de filiales productivas se caracterizan por ser empresas de gran dimensión, con una gran rentabilidad, una gran experiencia exportadora y productividad. Las empresas españolas han podido absorber los costes con mayor facilidad, obteniendo así ventajas adicionales de rentabilidad. Además, según estudios de Bajo y Díez Mora, han experimentado consecuencias positivas de la IED en la economía española (sobre el empleo interior) y sobre la competitividad de las empresas inversoras, mostrando mejoras en su productividad, cualificación de los trabajadores y exportaciones (Esteve y Rodríguez, 2014).

5. RETOS PARA EL PRESENTE Y FUTURO A CORTO PLAZO

Después del análisis de la evolución del sector exterior español podemos sacar en claro que, las empresas españolas han aumentado su cartera de negocio y diversificado los mercados de destino de sus productos, mejorado así su rentabilidad. Además, las empresas exportadoras españolas son referentes en los sectores en los que se encuentran, teniendo una buena posición en transporte, infraestructuras, financiación, seguridad, energías renovables, turismo y automoción. Y a su vez, existe un gran potencial en sectores como la biotecnología, el medioambiente, el tratamiento de aguas, la actividad aeroespacial y las TIC. Pero esto no excluye que no tengamos que seguir fortaleciendo la internacionalización y globalización ya que, según estudios de la Ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, en 2050 seremos uno de los países mas envejecidos de la UE, y la consecuencia lógica es que el consumo interno cada vez tendrá menos importancia, por lo que nuestras empresas deben seguir creciendo y aumentar las ventas al exterior.

Esta visión no debe estar solo dirigida a los países intracomunitarios, donde nuestras exportaciones son mucho mayores, sino que las empresas españolas deben beneficiarse de los países emergentes, cuyas expectativas son muy altas y están teniendo un papel muy importante en el comercio internacional. Como consecuencia de ello, la imagen de España como país exportador será más sólida en términos de calidad, algo que se debe reforzar.

Para lograr un crecimiento económico, las pymes son un factor clave ya que son capaces de adaptarse más fácilmente a cambios, su producción es más eficiente y la relación con el cliente puede ser más estrecha y directa que la que tengan las grandes empresas. Pero es cierto que hay que apoyarlas y financiarlas para que puedan asentarse en nuevos mercados.

Actualmente, el comercio internacional se está viendo afectado por la crisis del COVID-19 porque ante shocks y crisis económicas, este reacciona negativamente. Una de las razones por las que el comercio es tan elástico es que, en periodos de crisis, el gasto en bienes durables es el más perjudicado ya que la población deja de consumir estos. La OMC prevé una caída del comercio internacional entre el 12,9% y el 31,9%, viendo una posible recuperación en el 2021.

La pandemia está teniendo un impacto muy importante en la economía española, y sobre todo en las exportaciones, que representaban un 23,3% del PIB. Durante los tres primeros meses del año, estas disminuyeron un 3%, pero la reducción de las importaciones fue aun mayor, provocando una reducción del déficit comercial de hasta un 19% menos que el año pasado.

El impacto de la crisis del COVID-19 está siendo muy diferente entre unos sectores y otros, así como el comercio de los productos farmacéuticos y la alimentación, bebidas y tabaco están experimentando un crecimiento en las exportaciones, el sector del automóvil, que constituye el principal producto de exportación española, productos energéticos, otros bienes de equipo y de consumo duradero están viendo reducida su cuota exportadora.

La caída del comercio de los productos energéticos no solo se explica por la reducción de su consumo como es obvio, sino también por el hundimiento de los precios. Por otro lado, la caída en el comercio de bienes de equipo, los de consumo duradero y el automóvil se debe a un factor que encontramos en todas las crisis económicas, y es que la demanda de este tipo de bienes cae debido a la incertidumbre y a las caídas de renta.

A pesar de todo esto, en comparación con el resto de los países de la zona euro, las exportaciones españolas han decrecido en este primer trimestre de 2020 en una línea similar a los países de la zona euro y UE, un -3,2% y un -2,8%, respectivamente.

La diferencia entre esta crisis y otras pasadas es que ahora España tiene una base exportadora mucho más fuerte. Y como ya se ha comentado en este trabajo, las exportaciones nos ayudaron a salir de la anterior crisis, por lo que es necesario ahora hacer un esfuerzo, tanto público como privado, para mantener activo el mercado de las exportaciones. Y para finalizar, es fundamental aprovechar las ayudas de los fondos de la UE para la recuperación económica y dirigirse hacia una digitalización y una sostenibilidad medioambiental.

6. CONCLUSIONES

Tras el análisis realizado en el presente trabajo, las exportaciones españolas y la inversión directa en el extranjero han mostrado un comportamiento positivo con una tasa de crecimiento superior a la de las grandes economías durante el período 2000-2018, a excepción de los años 2008 y 2009, que coinciden con la crisis financiera, que afectó a todas las economías.

El buen comportamiento de las exportaciones ha contribuido al crecimiento del PIB, y en especial durante la crisis, ya que logró contrarrestar la caída de la demanda interna, convirtiéndose así en uno de los mayores soportes de dicho crecimiento. Además, mientras los costes laborales unitarios estaban aumentando, las exportaciones han seguido creciendo, y esto se ha dado gracias a las características de las grandes empresas y a la composición sectorial y espacial de las exportaciones. La cuota exportadora española ha logrado mantenerse durante todo el período mientras que las de otros países como Francia, Reino Unido, Estados Unidos y Japón se vieron reducidas debido a la entrada de los gigantes asiáticos. Aunque en los años de crisis la cuota exportadora española ha tenido una tendencia descendente, en 2012, España

logró aprovechar la gran potencialidad de los países emergentes y orientó su mercado hacia estos, manifestando así su gran capacidad competitiva.

El tejido empresarial ha sido muy relevante a la hora de explicar el comportamiento del sector exterior debido a su gran heterogeneidad. Hemos visto que el número de empresas de tamaño pequeño o mediano es muy elevado, y cuyas productividades y niveles de innovación no son suficientes ya que permitirían un crecimiento en sus exportaciones. Pero encontramos que, el número de empresas de gran tamaño en España es más reducido, pero sus productividades son mayores, el incremento de los costes es menor y los productos son más diferenciados. Estas características permiten tener niveles altos de exportación, convirtiéndose así en líderes de su especialización.

La confección sectorial de las exportaciones españolas se centra en sectores cuyo contenido tecnológico es medio – alto, como el sector del automóvil y bienes de equipo, seguido de sectores de contenido tecnológico bajo, como alimentos, bebidas y tabaco. Aunque también podemos encontrar exportaciones en sectores de contenido tecnológico alto como los productos químicos. La estructura sectorial es muy similar a la del resto de los países, adecuándose así a la demanda mundial pero cabe añadir que es necesario hacer más esfuerzo para lograr incrementar el peso de los sectores de contenido tecnológico alto en el patrón productivo.

La evolución del stock de inversión directa en el extranjero ha sido muy positiva, donde España ha pasado de ser un país receptor de inversiones extranjeras, a tener un equilibrio con los volúmenes de inversiones emitidas.

El patrón sectorial español de las inversiones en el extranjero se centra en el sector de los servicios, donde los servicios financieros es uno de los más dinámicos, así como también la industria manufacturera, algo que ocurre en las exportaciones. Sectores como la alimentación, la agricultura, ganadería y pesca, construcción y extractivas, tienen una intensidad inversora menor.

Es muy relevante la relación que existe entre los sectores que exportan y en aquellos que invierten ya que están muy ligados.

Durante las primeras décadas de la expansión de la IED, encontramos que España se dirigía hacia los países de la Unión Europea y Latinoamérica, debido a los puntos estratégicos que tenían. Pero durante los años de la crisis, los países de la UE han perdido peso, dirigiendo sus inversiones extranjeras a países en vías de desarrollo. La economía española ha logrado mejoras en su productividad, en la cualificación de los trabajadores, en las exportaciones y en el empleo, debido a las consecuencias positivas de la IED y de la competitividad de las empresas inversoras.

Finalmente, para lograr que nuestras exportaciones y la inversión directa en el extranjero crezcan, es importante que se siga manteniendo la diversificación de los destinos hacia las economías emergentes. Para poder conseguirlo, es necesario que existan buenas políticas así como el apoyo a las pymes para que sean capaces de exportar y realizar inversiones en el exterior.

Bibliografía

Álvarez, E., & Myro, R. (2018). Diversificación de mercados y crecimiento de la exportación. En *Papeles de economía española* (págs. 90-101).

Álvarez, E., & Vega, J. (2012). El patrón exportador de la industria española: dificultades y logros recientes. En *Economistas, n°130* (págs. 48-62).

Álvarez, E., & Vega, J. (2012). La Industria Española: situación actual y perspectivas de recuperación. En *Revista de Estudios Empresariales* (págs. 58-72).

Álvarez, E., & Vega, J. (2017). La Fortaleza competitiva de la economía. En *Estudios de Economía Aplicada* (págs. 7-34).

BBVA, I. F. (2011). Crecimiento y Competitividad. Trayectoria y perspectivas de la economía española.

García, C., & Tello, P. (2011). La evolución de la cuota de exportación de los productos españoles en la última década . En *Boletín económico- Banco de España, n°5* (págs. 49-60).

- Gordo, E., & Tello, P. (2012). La competitividad de la economía española en la UEM. En *Economistas*, nº130 (págs. 17-30).
- Hummels, D., & Klenow, P. (2005). The variety and Quality of a Nations Exports. En *American Economic Review* (págs. 704-723).
- Martín, C. (2011). Un análisis del destino geográfico de las exportaciones españolas de bienes a través de una ecuación de gravedad. En *Boletín Económico- Banco de España* (págs. 97-105).
- Martín, C., & Rodríguez, A. (2009). Una aproximación a las características de las empresas exportadoras españolas. En *Boletín económico- Banco de España*, nº5 (págs. 43-55).
- Minguez, G. S. (s.f.). *Globalización e Inversión Directa de las emprsas en el exterior*.
- Myro, R. (2012). La competitividad exterior de la economía española y sus determinantes. En *Economistas*, nº130 (págs. 39-47).
- Myro, R. (2015). *España en la economía global*.
- Myro, R. (2016). Algunas claves del éxito de las exportaciones españolas. En *Cuadernos Económicos ICO*, nº252 (págs. 31-41).
- Rafael Myro, J. V. (2016). *La inversión de las empresas españolas en el exterior: ¿se reinicia la gran ola expansiva?*
- Sifdi. (2018). *La inversión extranjera directa en España, Resumen anual*.
- Tello, E. G. (2011). Diversificación, precios y calidad de las exportaciones españolas: una comparación a nivel europeo. En *Cuadernos Económicos ICO*, nº82 (págs. 31-61).