



---

**Universidad de Valladolid**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE  
SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

# La evolución de España como país exportador desde 2008 al 2021

Presentado por Álvaro Martínez Orte

Tutelado por: Juan Carlos Frechoso Remiro

Soria, 5 de diciembre de 2022

# CET

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

## RESUMEN

El objetivo de este análisis es determinar las peculiaridades y principales características de la vertiente exportadora de España tras la crisis financiera del año 2007, partiendo de un contexto de debilidad en la demanda de productos españoles en el año 2008 y su posterior impulso de apertura hacia nuevos mercados internacionales en los años posteriores.

El marco teórico de este estudio se fundamenta en el tratamiento de las teorías económicas más relevantes que buscan un patrón para explicar las claves del comercio internacional mundial, siendo la teoría de la globalización la que marca la diferencia en la actualidad.

El enfoque analítico de este trabajo parte del estudio de datos macroeconómicos extraídos de fuentes oficiales publicadas, como son ICEX España Exportación e Inversiones o el Banco de España, entre otros. A través del estudio y análisis de estos datos se obtiene información imprescindible para interpretar de forma objetiva las tendencias más relevantes que marcan el fenómeno exportador español durante el periodo de análisis.

El análisis muestra que España ha mejorado notablemente su vertiente exportadora, pues ha conseguido reducir el déficit comercial de partida a través de un incremento significativo del flujo de exportación. Por otro lado, se denota el esfuerzo realizado por las empresas exportadoras para aumentar su presencia en los mercados internacionales e introducir productos nacionales en mercados que no eran tan relevantes en 2008.

**Palabras clave:** exportaciones, España, evolución, destinos y productos.

# Índice

1. BLOQUE 1.....	1
1.1. Introducción.....	1
1.2. Justificación del tema.....	2
1.3. Objetivos de la investigación.....	3
1.4. Metodología.....	3
1.5. Estructura de la investigación.....	3
2. BLOQUE 2.....	4
2.1. Marco teórico.....	4
2.1.1. Mercantilismo.....	4
2.1.2. Libre comercio.....	5
2.1.3. Ventaja absoluta de Adam Smith y crítica a la misma.....	6
2.1.4. Ventaja relativa de David Ricardo.....	7
2.1.5. Modelo de Heckscher-Ohlin.....	8
2.1.6. Globalización económica.....	9
2.1.7. Balanza de pagos.....	10
2.2. Análisis de datos.....	11
2.2.1. Balanza comercial.....	11
2.2.2. Evolución del flujo de exportación.....	12
2.2.3. Principales destinos de las exportaciones.....	13
2.2.4. Socios comerciales.....	17
2.2.5. Empresas exportadoras.....	21
2.2.6. Productos estrella.....	22
2.2.7. Productos de alta y media intensidad tecnológica.....	27
3. BLOQUE 3.....	30
3.1. Conclusiones.....	30
4. BLOQUE 4.....	34
4.1. Referencias bibliográficas.....	34

# **1. BLOQUE 1**

## **1.1. Introducción**

El presente análisis está enfocado en la observación de las actividades referentes al comercio exterior realizadas por España durante el periodo comprendido entre 2008 y 2021. Este tipo de actividades pueden definirse principalmente como el intercambio de bienes y servicios entre España y los diferentes países del mundo a través de los mercados internacionales. El fenómeno exportador es la síntesis de una diversidad de variables que guardan significación con este fenómeno. Estas variables son la geopolítica, la regulación de los mercados por parte de entidades públicas, la gestión de las empresas exportadoras, la preferencia de los consumidores, la innovación tecnológica, la competitividad, los tipos de cambio y los aranceles, entre otros.

Desarrollar operaciones de comercio exterior entre países favorece generalmente a las empresas importadoras en materia de aprovisionamiento de materias primas, insumos y productos terminados, dado que previsiblemente habrá una mayor oferta en el mercado internacional que en el propio mercado nacional. Por otro lado, la apertura de las empresas a la exportación puede ser una buena vía para generar excedentes en mercados distintos al nacional.

Para definir la relación de intercambio existente entre economías abiertas, se deben tener en cuenta los flujos comerciales: exportaciones e importaciones. Las importaciones son la totalidad de bienes que un país compra a otro para sus procesos de producción o consumo interno. Las exportaciones hacen referencia a la venta exterior de los productos elaborados dentro de un país y que se comercializan fuera del territorio nacional. En ambos casos, las actividades de importación y exportación llevadas a cabo por las diferentes economías mundiales se realizan en un contexto de tráfico legítimo de bienes entre territorios aduaneros.

Los flujos comerciales tienen afección a determinados indicadores que miden el valor de las economías; de ellos se extraen mediciones y comparaciones entre las diversas economías nacionales; uno de los indicadores más relevantes es el producto interior bruto o PIB. Conforme a la definición del Banco Santander (2022), el PIB es un indicador económico que se traduce como el valor monetario de los bienes producidos a nivel nacional durante un determinado periodo de tiempo. Debemos considerar que el sector exterior es una de las variables que guarda una enorme significación con el PIB de un país, y para las economías abiertas supone una gran fuente de ingresos y gastos derivados de las actividades de exportación e importación respectivamente. Para un país como España, las exportaciones representaron el 26,84 % de su PIB en el periodo 2021.

## 1.2. Justificación del tema

El presente análisis se plantea por la necesidad de conocer el desempeño de un país como España en el ámbito exportador durante los últimos años. En referencia al documento Banco de España. (2008), *Boletín económico de diciembre del 2008*, se expone que España sufrió un descenso significativo en el volumen de las exportaciones debido a la debilidad de la demanda internacional como respuesta a la crisis económica y financiera del 2007. Esta gran crisis económica devengó en una disminución del flujo exportador español principalmente motivado por el descenso en el consumo interno de los países destino de nuestras exportaciones. Partiendo de esta premisa, resulta interesante analizar el desempeño de España como país exportador a lo largo de los años posteriores al 2008, los cuales podrían suponer un reto para España en su vertiente exportadora, dado que los años venideros al 2008 están marcados por un ciclo de recuperación económica para la mayoría de los destinos de nuestras exportaciones.

Sin embargo, España ha sufrido en las últimas décadas un gran impulso en sus intercambios comerciales por diversos motivos; algunos nacen de su integración en el mercado europeo y por la explotación del fenómeno de la globalización. España ha conseguido abrirse a nuevos mercados importantes en la escena internacional durante las últimas décadas, como son China y Estados Unidos. Siendo notable la expansión de la economía española en términos del PIB, resulta de vital importancia analizar durante este trabajo los principales factores responsables de esta trayectoria y valorar si puede tomarse como una tendencia o bien si responde a coyunturas excepcionales.

En un mundo globalizado como en el que estamos inmersos, considero que la importancia del comercio exterior es aún mayor, ya que hay una elevada competitividad entre los países exportadores y sus productos. La accesibilidad que se tiene hoy en día en materia de comunicación a escala mundial con herramientas como las redes sociales e Internet, que facilitan el proceso de generar deseo de compra en los consumidores y a su vez consiguen acelerar el proceso de cierre de una venta. Además, la logística actual es capaz de transportar mercancías salvando cualquier distancia y en óptimas condiciones para su consumo. Sin embargo, actualmente no es un sistema perfecto y, como consecuencia, estamos comprobando las debilidades del sistema logístico mundial y cómo está incurriendo en el desabastecimiento de una amplia gama de productos que repercuten negativamente en el consumo de determinados bienes.

España persigue potenciar sus exportaciones con el fin de conseguir excedentes y tener un peso mayor en los mercados internacionales. A su vez, el comercio exterior es una actividad necesaria, ya que puede ser una vía para fomentar la especialización de los sectores de cada país en función de los recursos disponibles. Por consiguiente, potenciar el comercio internacional puede ser una buena vía para generar crecimiento económico.

### **1.3. Objetivos de la investigación**

El objetivo principal de este trabajo es evaluar el desempeño de España como país exportador durante el periodo 2008-2021 y la manera en que las ventas en el exterior han influido en el desarrollo económico del país. Para alcanzar este objetivo principal, se abordarán los siguientes objetivos específicos, que fomentarán la conclusión del objetivo principal.

1. Revisar la balanza de pagos.
2. Comprobar que el importe de las exportaciones ha sido creciente y sostenido.
3. Comprobar que España ha potenciado sus relaciones comerciales.
4. Comprobar que España ha diversificado sus relaciones comerciales.
5. Comprobar la evolución de las empresas exportadoras.
6. Comprobar la evolución de los productos exportados.
7. Comprobar la evolución de la exportación de productos de alta y media tecnología.

### **1.4. Metodología**

El presente análisis se ha elaborado de acuerdo con el plan de trabajo descrito a continuación.

La labor de ordenación de los objetivos secundarios se ha realizado en base a un criterio de generalidad, de modo que se tratarán primeramente los objetivos más generales para continuar profundizado en el tema hacia los objetivos más específicos. Se ha realizado una amplia labor de exploración y selección de información relacionada con el tema que nos ocupa; por lo tanto, el objetivo de esta labor de investigación surge de la pretensión de ofrecer información fiable, contrastada y que aporte valor añadido a este análisis. La información seleccionada se puede clasificar en dos grandes categorías: teórica y numérica; a destacar que la información proviene generalmente de fuentes oficiales.

### **1.5. Estructura de la investigación**

Este análisis se estructura y desarrolla a lo largo de cuatro bloques diferenciados.

El primer bloque alberga la introducción, la justificación del tema, el diseño de la investigación, la metodología y los objetivos del análisis. El fundamento de este bloque reside en el deseo de acercar el análisis al lector.

El segundo bloque se estructura siguiendo dos vertientes. Por un lado, ofrecerá un fundamento teórico que facilite la síntesis y comprensión de las fases posteriores del análisis. La composición de este marco teórico viene dada por la necesidad de aportar una serie de ideas que explican una serie de fenómenos que, a priori, no resultan evidentes. Fundamentalmente, esta información resulta ser de carácter teórico y de opinión. La segunda vertiente es de carácter analítico y en ella se analizan diversas variables de interés. El aspecto analítico de estas variables se fundamenta en la observación de las mismas variables en el periodo 2008-2021. Esta fase nos acerca a la consecución de los

objetivos propuestos en la fase inicial del análisis. Esta área del análisis será de carácter numérico, gráfico y analítico.

El tercer bloque estará compuesto por una serie de conclusiones fundadas a lo largo del trabajo. Esta serie de conclusiones surgen como respuesta a los objetivos propuestos al inicio del análisis.

El cuarto bloque expondrá las referencias bibliográficas consultadas para la realización de la investigación.

## **2. BLOQUE 2**

### **2.1. Marco teórico**

Esta área del análisis surge por la necesidad de acondicionar un fundamento teórico para amparar las sucesivas áreas de la investigación. Con el objetivo de construir este marco teórico, se ha realizado un proceso de selección previo para filtrar la información expuesta. Las teorías que se exponen en este marco teórico tienen un rol instructivo de cara a la interpretación de resultados que se obtendrán posteriormente. Históricamente, se han tenido en cuenta diferentes teorías que determinan lo importante que es para un país tener participación en el comercio internacional. Sin embargo, ninguna teoría parece explicar por sí sola un patrón general para el comercio internacional, puesto que infieren una multitud de variables que guardan significación con los flujos de exportación e importación. Por este hecho, dentro de esta área del análisis se hará referencia a diferentes teorías que explican distintos fenómenos con afición al comercio internacional. El comercio exterior fue siempre tema de estudio entre los interesados en la economía, si bien comienza a tener un protagonismo especial en la etapa mercantilista.

#### **2.1.1. Mercantilismo**

La primera aproximación al comercio internacional de mercancías es el mercantilismo. Según Santaella (2019), el mercantilismo puede definirse como un conjunto de ideales políticos y económicos que sustentan que la base para generar riqueza en un país se fundamenta en la acumulación de metales preciosos derivados de la contraprestación recibida por las operaciones de intercambio comercial. Si nos remontamos a la situación política de los países durante los siglos XV y XVI, este contexto estaba claramente subordinado al absolutismo y al control estatal en términos relativos al comercio.

Esta doctrina surgió durante los siglos XVI, XVII en Europa y fue el sistema económico que abrió las puertas a las economías absolutistas hacia el capitalismo. El argumento principal de este pensamiento expone que lo más beneficioso para un país es ostentar un gran volumen de metales preciosos, tales como oro y plata. Estos metales preciosos se utilizaban como bien de intercambio para adquirir productos y servicios en el mercado, es decir, la posesión de este tipo de metales era sinónimo de riqueza. La vía para conseguir estos excedentes era a través del sustento de una balanza comercial superavitaria, es decir, exportar más bienes de los que se importaban. Para garantizar ese superávit comercial, se acometían acciones que favorecían un máximo el nivel de sus exportaciones. A su vez, se implementaron trabas a las importaciones mediante políticas proteccionistas para proteger los productos nacionales de los que provenían de otros territorios. El ejemplo

más común de medida proteccionista es el gravamen aplicado a las importaciones, denominado arancel. Estos aranceles generan un sobrecoste en los productos importados, aumentando el precio de intercambio del bien. El efecto principal de la aplicación de esta medida es la pérdida del atractivo de los productos importados dentro del país importador. De este modo, se “protegen” los productos nacionales, haciéndolos más atractivos a través de la variable precio. En un sistema mercantilista, los estados juegan un papel fundamental en materia de regulación comercial. La ejecución del pensamiento mercantilista consistía en la aplicación del conjunto de políticas diseñadas para sustentar un estado soberano y próspero a través de la regulación económica, es decir, el intervencionismo del estado en la economía.

En conclusión, la aplicación de este tipo de políticas generaba efectos adversos en el mercado. Por un lado, lastraba la balanza comercial por el lado de las exportaciones. Muchos importadores y estados no estaban dispuestos a asumir este sobrecoste, por lo que daban prevalencia a los productos producidos en su propio país. Por otro lado, generaba adversidades en la cadena de suministro a los productores nacionales que tenían la necesidad de importar materias primas para fabricar. El proteccionismo afectó principalmente a los consumidores nacionales del estado proteccionista, pues sobre ellos finalmente repercutía el sobrecoste arancelario de los productos importados.

Son varios los autores que han cuestionado este tipo de intervenciones por parte del estado en la economía. La principal crítica a estas políticas proteccionistas surge a raíz del detrimento derivado de su aplicación al volumen de las exportaciones nacionales.

### **2.1.2. Libre comercio**

Adam Smith sentó las bases de la economía clásica en su obra *La riqueza de las naciones* (1776). La idea principal es que la riqueza de las naciones provenía de la cantidad de bienes que los ciudadanos puedan adquirir. Es decir, cuantos más bienes puedan adquirir, más necesidades satisfarán y se generará una mayor riqueza en la economía. Llegó a sugerir que los mercados debían estar autorregulados por *una mano invisible*, impulsados por el interés personal de los individuos. Enfocando de forma crítica el punto de vista de esta obra al tema del comercio exterior, se destaca el rechazo al proteccionismo y a las medidas que obstaculizan el comercio exterior de mercancías. Resulta vital concebir el acercamiento entre proveedores y clientes a la hora de realizar un intercambio legítimo de bienes y servicios.

Smith sostiene que el proteccionismo no favorecerá un crecimiento de la producción total de la nación. Principalmente, se parte del supuesto de que el valor de un bien en términos económicos se expresa en términos de lo que cuesta producirlo. Es decir, productos y servicios determinados pertenecientes a sectores protegidos estarían sufriendo un sobrecoste arancelario en el mercado derivado de la aplicación de políticas proteccionistas. El efecto adverso que este sobrecoste genera en el mercado para un importador se resume en que este deberá realizar un mayor desembolso económico para adquirir ese bien. La aplicación de este tipo de políticas genera un desequilibrio en el mercado por exceso de oferta, pues muchos importadores no estarían dispuestos a satisfacer este sobrecoste y darían prevalencia a productos que pudieran adquirir en el mercado nacional.

Como conclusión, el proteccionismo puede modificar la composición de la producción global de una nación, pero, en el mejor de los casos, no puede aumentar su magnitud.



Smith persevera acerca de que la aplicación del proteccionismo genera efectos adversos en el mercado y en las economías, pues en lugar de incrementar la producción nacional, normalmente la reduce. Con esta afirmación, el autor defiende el libre comercio y, en general, justifica el libre mercado como vía para generar crecimiento económico.

Smith no solo critica el proteccionismo y la intervención del estado en el mercado, sino que también expone una vía para fomentar el sector exterior de las naciones a través de la especialización productiva; de ahí surge la teoría de la ventaja absoluta.

### **2.1.3. Ventaja absoluta de Adam Smith y crítica a la misma**

Adam Smith (1776) expuso la teoría de la ventaja absoluta. Esta teoría muestra que existen algunos países que están más especializados en la producción de determinados bienes o servicios. Es decir, pueden ofrecer un bien de forma más eficiente, o, lo que es lo mismo, producir un bien consumiendo menos recursos o producir más productos con los mismos recursos, ya sea favorecido este fenómeno gracias a la tecnología, la disposición de materias primas, el capital o los recursos humanos. Ahora bien, si un país ostenta la ventaja absoluta en la producción de un bien, resultaría evidente que este país generaría excedentes derivados de la posesión de esta ventaja. Este sería el motivo que promovería que una economía se abra al sector exterior mediante la exportación.

Sin embargo, sería del todo utópico asumir que un país ostenta la ventaja absoluta en la producción de todos los bienes que consume. Llevando a la práctica esta teoría, sería positivo para una economía que no posea ventaja absoluta en la producción de un bien la compra de este bien a otro país que sí posea esta ventaja absoluta. Este sería el motivo que promovería que una economía se abriera al sector exterior mediante la importación. De aquí surge el beneficio mutuo derivado del desarrollo del comercio internacional, es decir, ambas economías ganarían si concluyen este acuerdo comercial. Smith no especifica cuál o cuáles son las variables que generan este tipo de ventaja absoluta y la especialización productiva de las naciones. Parte de la doctrina acogió este concepto, pero, como veremos posteriormente, ha habido varias aportaciones por parte de varios autores.

Aparte de lo ya señalado, también existen otras teorías que permiten explicar el fenómeno de la especialización productiva. De aquí surge la figura de Alfred Marshall y su aportación a través de la obra *Principios de Economía* (1890).

*“Cada parte se basta cada vez menos a sí misma, depende cada vez más de las restantes partes [...] esta creciente subdivisión de funciones o diferenciación [...] se manifiesta con respecto a la industria en diversas formas, tales como la división del trabajo y el desarrollo de la mano de obra especializada, de la ciencia y la maquinaria, mientras la integración comprende la íntima relación entre las partes del organismo”*

En este fragmento, Marshall introduce nuevas variables con afección a los rendimientos crecientes. Hace referencia a la subdivisión de funciones y a la diferenciación. Estos conceptos se manifiestan en la gestión productiva realizada por los fabricantes. Con respecto a la industria, conceptos como la división del trabajo, el desarrollo y la especialización de la mano de obra (capital humano), de la ciencia (tecnología) y de la maquinaria (capital) es vital para comprender el *know how* de las empresas y su rol, pues son los propios productores los que, con los recursos disponibles, gestionan el entramado

productivo que deviene en la producción de *outputs*. Para Marshall, los rendimientos crecientes van un paso más allá, pues introduce el concepto *integración*, refiriéndose a la gestión de los factores necesarios para llevar a cabo el proceso productivo. Es decir, Marshall explica de este modo un patrón para la especialización productiva.

La realidad es que son los productores quienes deben aplicar el *know how* para conseguir producir los *outputs* con las determinadas especificaciones técnicas deseadas. El concepto *know how*, se traduce al español como el *saber hacer*; se utiliza frecuentemente para referirse a diversos aspectos estratégicos y productivos que aplican las empresas, es decir, el término englobaría el conjunto de técnicas y procesos que permiten al negocio ofrecer un producto con un valor añadido que sea capaz de diferenciarse del resto de productos en el mercado. Este concepto guarda una estrecha relación con la investigación, el desarrollo y la innovación en el campo de la tecnología. Las empresas que poseen el *Know how* son las que desarrollan primeramente la tecnología y, generalmente, son quienes mejores resultados empresariales obtienen. Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (2019).

Como hemos visto anteriormente, la teoría de la ventaja absoluta no ofrece un patrón lo suficientemente firme para explicar los movimientos referentes al comercio internacional por ser demasiado simplista. Sin embargo, la teoría de Smith podría considerarse como una aproximación hacia las teorías que se promulgarán con posterioridad; estas teorías surgieron en el afán de encontrar un patrón más certero que explique el comercio internacional de mercancías. De ahí, nace la siguiente teoría a considerar: la ventaja relativa o comparativa de David Ricardo.

#### **2.1.4. Ventaja relativa de David Ricardo.**

El célebre economista inglés David Ricardo publicó *On the Principles of Political Economy and Taxation* (1817). En dicho documento, formalizó su aportación a la teoría de la ventaja absoluta. Ricardo era un ferviente defensor del libre comercio y su aplicación como herramienta lógica para generar y potenciar el crecimiento económico de las naciones. Ricardo ofrece una visión innovadora en su época y no deja de ser chocante su visión en el contexto histórico de las potencias imperiales. Por ende, su teoría no estuvo exenta de críticas.

La teoría de la ventaja relativa de Ricardo va un paso más allá y hace su aportación a la teoría de la ventaja absoluta de Smith, introduciendo conceptos novedosos como es el de *coste relativo*.

*“La misma ley que regula el valor relativo de las mercancías en un país no regula el valor relativo de las mercancías intercambiadas entre dos, o más países. En un sistema de intercambio perfectamente libre, cada país dedicará lógicamente su capital y su trabajo a aquellas producciones que son más beneficiosas para él. Pero este propósito de perseguir la ventaja individual esta admirablemente unido a la conveniencia general del conjunto”*

El postulado principal que fundamenta la teoría de Ricardo parte del siguiente supuesto: Pese a que una economía no posea la ventaja absoluta en la producción de ningún tipo de bien, es decir, aunque fabrique cualquier bien con un coste mayor que el resto del mundo, resultaría beneficioso para esta economía el hecho de fomentar la especialización en la

producción de algún tipo de producto, siempre y cuando se especialice en la producción de un producto donde su ventaja relativa sea superior. Es decir, especializarse donde estuviera mejor posicionada en términos relativos con respecto al resto de economías. Según Ricardo, lo decisivo para encomendarse a la especialización productiva de un país serían los costes relativos, no los absolutos. Con su aportación, Ricardo trata de encontrar un patrón en el comercio internacional razonando que la especialización productiva en los países surge de la ventaja relativa que estos poseen.

Posteriormente, diversos autores dieron un paso más en busca de un patrón que permita explicar más ampliamente el fenómeno del comercio internacional.

### 2.1.5. Modelo de Heckscher-Ohlin

Con referencia al modelo que acabamos de comentar, surgirán aportaciones como el modelo de Heckscher-Ohlin. Este modelo surge también por la búsqueda de un patrón para el comercio internacional de mercancías y, en general, por la necesidad de encontrar una explicación fundada a la ventaja relativa de Ricardo. La autoría de este modelo se debe al trabajo de los economistas Bertil Ohlin y Eli Heckscher.

Bertil Ohlin, quien fue alumno de Eli Heckscher, publicó *Interregional and International Trade* (1933). Ohlin toma como punto de partida la teoría de la ventaja de Ricardo, considerando que los países se especializarán en la exportación de los bienes cuya producción puede darse de forma intensiva, ya sea por asignación de capital humano o por materias primas, explotando la utilización de factores que se encuentren en más abundancia en dicho país. Introduce una nueva variable: La dotación natural de factores. El modelo Heckscher-Ohlin considera que, cuando un país y el extranjero comercian entre sí, ocurre algo más que un intercambio de bienes; los países estarían intercambiando también factores de producción. Cuando un país exporta productos, también está exportando indirectamente su mano de obra. Desde este punto de vista, se puede considerar la igualación del precio de los factores. Sin embargo, en la realidad esto no sucede debido a que existe una gran disparidad en torno al coste de mano de obra en las distintas economías.

El modelo H-O plantea dos supuestos principales:

1. Si los países producen los mismos bienes, la igualación en el precio de los factores se produciría únicamente si los países son idénticos en la dotación de los factores *tierra, trabajo y capital*. Si hay disparidad en la dotación factorial entre los países que producen un mismo bien, la producción requeriría de distintas intensidades de utilización de recursos factoriales. Por ende, los costes productivos de cada país serían distintos para la producción del mismo bien.
2. Los países implicados en la producción de bienes tienen la misma tecnología disponible. El modelo contempla únicamente la dotación relativa de los factores tierra, trabajo y capital.

Acorde a este modelo, podemos obtener diversas conclusiones. Por un lado, los países se verían abocados a importar aquellos bienes que utilizan de forma intensiva en su producción; importarían productos o materias primas relativamente escasas en el país. Por otro lado, los países se especializarán primordialmente en la producción de productos que puedan producirse con los factores disponibles del país productor. El modelo H-O explica un patrón en el comercio internacional fundamentado en el supuesto de que la

asignación de factores es desigual para las distintas economías. Este supuesto induce a pensar que los países se implicarán mayoritariamente en la producción y en el comercio internacional de ciertos productos.

Aunque son varios los autores que han formalizado su aportación en búsqueda de un patrón certero para el comercio internacional, no podemos pasar por alto un fenómeno con afección al comercio internacional y que se siente cada vez más relevante con el paso del tiempo: es el fenómeno de la globalización.

### **2.1.6. Globalización económica**

Como ya hemos visto, históricamente el comercio internacional de mercancías ha sido el objeto de estudio para múltiples personalidades como Smith, Ricardo, Hecksher, Ohlin y otros muchos autores. Sin embargo, no debemos pasar por alto que el comercio internacional ha sufrido una gran evolución desde el primer acercamiento mercantilista hasta nuestros días. Esta es una de las razones que promueven la adaptación constante de las economías mundiales en respuesta al dinamismo que impera en el libre mercado. La globalización económica es la evidencia de la integración de los distintos países que componen los mercados internacionales a través de un mayor intercambio de mercancías, bienes, inversiones e información. Este fenómeno tiene un impacto en diversos ámbitos como el comercio exterior, el mercado laboral y el crecimiento económico. Este fenómeno es fundamental a la hora de abordar el tema objeto del presente análisis, pues los intercambios comerciales entre las distintas economías convergen promovidos por la globalización.

*“La globalización es una teoría, cuyo propósito es la interpretación de los eventos que actualmente tienen lugar en los campos del desarrollo, la economía mundial, los escenarios sociales y las influencias culturales y políticas. La globalización es un conjunto de propuestas teóricas que subrayan especialmente dos grandes tendencias: los sistemas de comunicación mundial y las condiciones económicas, especialmente aquellas relacionadas con la movilidad de los recursos financieros y comerciales”* Giovanni E. Reyes (Reyes, 2001).

El fundamento de esta teoría parte de la premisa fundamental de que existe un mayor grado de integración e interdependencia dentro y fuera de las economías mundiales, lo cual ha vaticinado cambios a nivel social, político, económico y productivo. Es decir, dicho proceso guarda significación con diversos factores que favorecen a los países en el ámbito del comercio exterior. En efecto, el proceso de la globalización postula que las naciones dependen de las condiciones mundiales, especialmente en el ámbito de las comunicaciones, en el comercio y en el sistema financiero internacional.

Para ejemplificar: El grado de interacción global que ofrece Internet, así como su accesibilidad, celeridad y calidad favorece y potencia en gran medida el comercio internacional. Actualmente, hay disponible una gran cantidad de información al alcance de cualquier agente en materia de productos, proveedores y condiciones. A día de hoy, es posible realizar comparaciones de diversos atributos del producto con antelación a formalizar una compra a través del uso de esta herramienta.

Podemos concluir que el comercio internacional no es un sistema perfecto y puede generar desigualdades en la medida en que los países exploten el fenómeno de la globalización. En la actualidad, hay países que por diversos motivos no explotan

suficientemente las virtudes de la comunicación, del sistema financiero internacional y del comercio exterior; sin menoscabo de que muchos de los principales obstáculos que presentaba el comercio exterior en el pasado se han reducido drásticamente.

Con motivo de evaluar el desempeño de las economías en el comercio exterior, son varios los indicadores de los cuales se puede tomar una referencia fundada en datos acerca del desempeño que tiene un país en el ámbito comercial. El principal indicador que se toma habitualmente como referencia es la balanza de pagos.

### 2.1.7. Balanza de pagos

La balanza de pagos es un indicador macroeconómico que proporciona información sobre la situación económica de un país y tiene una gran significación con el sector exterior de la economía. Por un lado, este indicador permite conocer todos los ingresos que recibe un país procedente del resto de países. Por otro lado, también permite conocer los pagos que realiza el país con destino al resto de países. Contempla los siguientes tipos de movimientos: Importaciones y exportaciones de bienes, servicios, capitales o transferencias en un periodo de tiempo determinado. Acorde al artículo de Guillermo Westreicher (2016) en Economipedia.com.

La balanza de pagos se calcula:

$$CC + CK + CF + \text{Cuenta de errores y omisiones}$$

Los componentes de la balanza de pagos son:

- **Cuenta corriente (CC)** = Ingresos por exportaciones (bienes y servicios) - pagos por importaciones (bienes y servicios) + rentas + transferencias
- **Cuenta de capital (CK)** = Ingresos por capital - pagos por capital (en el exterior)
- **Cuenta financiera (CF)** = Variación neta de pasivos financieros (ingresos del exterior) - variación neta de activos financieros (pagos en el exterior).

La balanza de pagos puede arrojar dos tipos de valores: superavitario (balanza comercial con signo positivo), o deficitario (balanza comercial con signo negativo). Si una economía mantiene una balanza de pagos con un déficit sostenido, puede manifestar una carencia en la capacidad productiva del país para satisfacer la demanda relativa a su consumo interno; también podría indicar que el país recurre en exceso a financiación extranjera. En referencia a la utilidad de la balanza de pagos como indicador para determinar el estado de nuestra economía en el área del comercio exterior, nos enfocaremos en la cuenta corriente.

No tendría cabida la realización de un análisis del desempeño de un país en el área del comercio internacional sin comparar el valor de los flujos de exportación e importación. Considero necesario establecer una relación entre lo que compra y vende España. De aquí surge la primera variable a analizar: la balanza comercial.

## 2.2. Análisis de datos

### 2.2.1. Balanza comercial

El Banco Santander (2022) define la balanza comercial de una economía como el indicador que mide los flujos de exportación e importación en un periodo de tiempo determinado. Este indicador generalmente se analiza de forma trimestral, semestral o anual. Para definir esta variable, hemos de tener en cuenta los datos que esta misma contempla. La balanza comercial desprecia los servicios prestados desde y a otros países; también desprecia los movimientos de capitales de inversión. El flujo de exportación se calcula por el sumatorio de los importes devengados de la venta bienes producidos dentro de un país y que a su vez venden a clientes de un país tercero. El flujo de importación, por su parte, se calcula por el sumatorio de los importes devengados de la compra de bienes realizados en países extranjeros; el destino principal de las importaciones es el consumo interno de los bienes en el territorio del país importador. Para un país que cuenta con sector exterior, lo óptimo a la hora de generar crecimiento económico es acometer acciones que le permitan sostener una balanza comercial superavitaria, es decir, exportar un mayor volumen de lo que importa. Si se sostiene una balanza comercial superavitaria y el resto de los componentes de la balanza de pagos se mantienen constantes, se generará crecimiento económico. Una balanza comercial superavitaria contribuiría al crecimiento del PIB.

**Tabla 1: Balanza comercial periodo 2008-2021**

PERIODO	EXPORTACIÓN (miles de euros)	IMPORTACIÓN (miles de euros)	SALDO (miles de euros)	COBERTURA
2008	189.227.851,41	283.387.764,36	-94.159.912,95	66,77%
2009	159.889.550,15	206.116.174,51	-46.226.624,36	77,57%
2010	186.780.070,55	240.055.850,10	-53.275.779,55	77,81%
2011	215.230.370,71	263.140.740,65	-47.910.369,94	81,79%
2012	226.114.593,97	257.945.631,01	-31.831.037,04	87,66%
2013	235.814.069,04	252.346.775,23	-16.532.706,19	93,45%
2014	240.581.830,22	265.556.606,87	-24.974.776,65	90,60%
2015	249.794.415,65	274.772.330,22	-24.977.914,57	90,91%
2016	256.393.380,08	273.778.599,40	-17.385.219,32	93,65%
2017	276.142.906,54	302.431.158,46	-26.288.251,92	91,31%
2018	285.260.541,30	319.647.329,61	-34.386.788,32	89,24%
2019	290.892.807,37	322.436.892,02	-31.544.084,64	90,22%
2020	263.628.262,16	276.925.148,71	-13.296.886,55	95,20%
2021	316.609.168,29	342.787.092,08	-26.177.923,79	92,36%

*Fuente: Elaboración propia con datos tomados referentes al periodo 2008-2021 ICEX*

Con referencia a los datos expuestos en la tabla 1, podemos interponer una comparación entre los flujos de importación y exportación a lo largo del periodo objeto de análisis. Con perspectiva, en el periodo 2008 España presenta una cobertura de la exportación sobre la importación del 66,7 %. Es decir, partimos sobre la base de que España era un país con

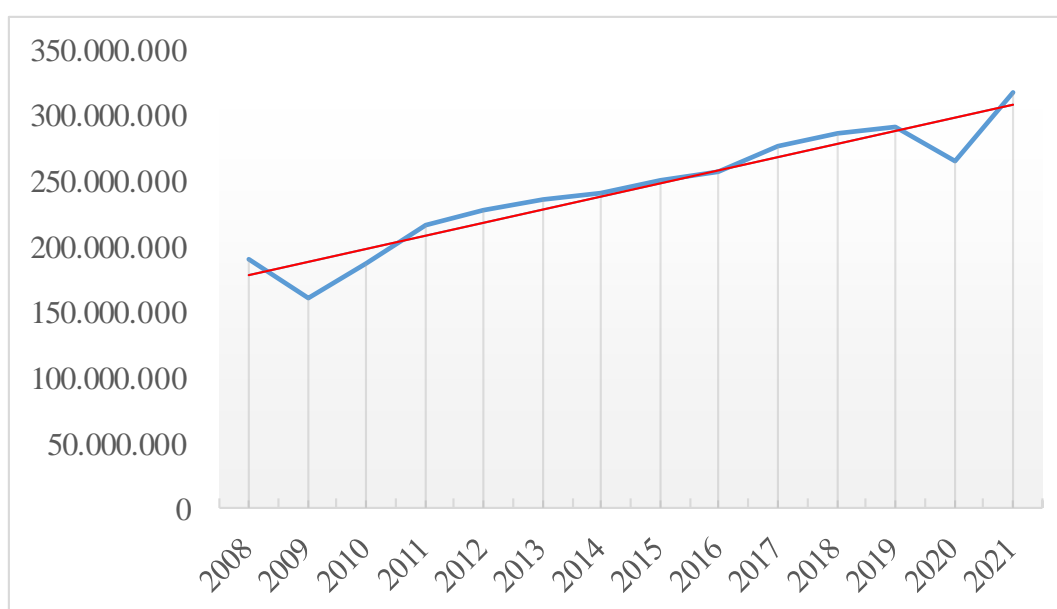
un sector exterior deficitario. España adquiriría muchos más productos en el mercado exterior que los que era capaz de vender. Cuando una economía presenta un sector exterior deficitario es un indicador de que la economía no es capaz de autoabastecerse para su consumo interno y debe recurrir al sector exterior para cubrir estas necesidades.

Sin embargo, esta situación se ha ido revirtiendo a lo largo del tiempo, pese a que España importó un 20,96 % más en el periodo 2021 en comparación con lo que importaba en el periodo 2008. España ha conseguido exportar un 65,73 % más en el periodo 2021 con respecto a lo que exportaba en el periodo 2008. A la vista de los datos expuestos, podemos confirmar que España ha incrementado el volumen de exportación en mayor medida que el volumen de importación. Este hecho ha generado que la cobertura de la exportación sobre la importación del último ejercicio disponible con datos completos fuera del 92,36 % (2021). Si se compara con el dato arrojado en el periodo 2008 se puede confirmar que la balanza comercial es menos deficitaria y que ha experimentado una tendencia sostenida y creciente a lo largo del periodo de análisis. Sin embargo, no debemos pasar por alto que la situación económica mundial derivada de la crisis económica y financiera del año 2008 ha tenido una gran repercusión en las exportaciones e importaciones a partir de este periodo, pues es un periodo marcado por la disminución del consumo interno para España y de varios de los países destino de nuestras exportaciones.

### 2.2.2. Evolución del flujo de exportación

Con motivo de profundizar más en el tema, pasaré a analizar de modo particular el comportamiento del flujo de exportación. Esta variable cuantifica el valor total (expresado en miles de euros) del flujo de exportación desde el año 2008 hasta el 2021. El flujo de exportación se cuantifica por la suma de los importes derivados de la venta bienes producidos dentro de un país y que a su vez se comercializan con destino a un país tercero.

**Gráfico 1: Evolución y tendencia volumen de exportación (miles de euros) 2008-2021**



*Fuente: Elaboración propia con datos tomados referentes al periodo 2008-2021 ICEX*

En referencia al gráfico uno, podemos observar que el volumen de las exportaciones presenta una tendencia creciente y sostenida y una tasa de crecimiento media de 4,14 % durante casi todos los ejercicios económicos a excepción del 2009 y 2020. Más adelante, encontrarán un breve inciso para contextualizar y que permitirá entender por qué en estos años el volumen de exportación ha sido significativamente inferior al periodo inmediatamente anterior. España, al igual que el resto de Europa, sufrió una gran crisis económica y financiera en el periodo 2007. Además, fue uno de los países más damnificados durante esta gran crisis dada la dependencia sectorial por la aportación al PIB de uno de los sectores más afectados, el de la construcción. Por este motivo, los años posteriores al 2007 están marcados por un ciclo de recuperación económica para Europa, lo que derivó en un menor consumo interno europeo. Es decir, el principal motivo que redujo el volumen de exportaciones durante el ejercicio 2008 para España fue derivado de la inestabilidad generada por esta gran crisis mundial. Sin embargo, la tendencia de los años posteriores al año 2009 invita al positivismo, pese a que son años de recuperación económica para la mayoría de los países destino de nuestras exportaciones.

El ejercicio económico 2020 está claramente marcado por la crisis sanitaria y económica generada por la COVID-19. Debemos destacar que muchos de los países destino de las exportaciones adoptaron medidas excepcionales en respuesta a la imperiosa necesidad de control para enfrentarse a la nueva enfermedad. Estas medidas excepcionales se aplicaban generalmente en la población; algunas de estas medidas fueron el confinamiento y el cierre de fronteras. La aplicación de este tipo de medidas generó una reducción drástica del consumo en los países importadores y de la producción en las economías a nivel mundial. A raíz de este acontecimiento, podemos deducir por qué el volumen de las exportaciones españolas se vio mermado. Como hemos visto anteriormente, España comercializa productos en los mercados internacionales. A continuación, examinaremos los principales destinos de las exportaciones españolas.

### **2.2.3. Principales destinos de las exportaciones**

En relación con el epígrafe anterior, podemos confirmar que la geopolítica guarda una gran significación con el fenómeno exportador de nuestro país. El énfasis en las últimas décadas por aumentar nuestra presencia comercial en zonas como Asia ha aumentado de forma relevante nuestra participación en la demanda mundial. Estos esfuerzos, los distintos ritmos de crecimiento de la demanda en las distintas áreas económicas y las oscilaciones en los tipos de cambio, explican los cambios en la ponderación de las distintas áreas económicas mundiales sobre el total de exportaciones españolas.

La siguiente variable a analizar, es la distribución de las exportaciones españolas por zona en los periodos 2008 y 2021; así como la aportación por zona al total de las exportaciones durante ambos periodos.



**Tabla 2: Destino de las exportaciones por zona geográfica periodos 2008 y 2021**

<b>DESTINO DE EXPORTACIÓN POR ZONA GEOGRÁFICA</b>	<b>EXPORTACIONES 2008 (miles de euros)</b>	<b>% CON RESPECTO AL TOTAL 2008</b>	<b>EXPORTACIONES 2021 (miles de euros)</b>	<b>% CON RESPECTO AL TOTAL 2021</b>
EUROPA	143.171.773,82	75,66%	232.866.605,45	73,55%
AMÉRICA	17.761.588,34	9,39%	31.827.454,89	10,05%
ASIA	12.188.382,61	6,44%	28.334.828,07	8,95%
ÁFRICA	10.157.565,01	5,37%	18.501.831,74	5,84%
OTROS	4.741.888,98	2,51%	3.117.577,78	0,98%
OCEANÍA	1.206.141,01	0,64%	1.960.727,54	0,62%
REGIONES POLARES	511,64	0,00%	142,82	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>189.227.851,41</b>	<b>100,00%</b>	<b>316.609.168,29</b>	<b>100,00%</b>

*Fuente: Elaboración propia con datos tomados referentes a los periodos 2008 y 2021 ICEX*

De acuerdo con los datos expuestos en la tabla 2, podemos obtener información relevante acerca de la distribución de las exportaciones españolas por zona. Por un lado, las exportaciones hacia las distintas zonas del mundo se distribuyen de forma desigual, es decir, España exporta un volumen muy dispar entre las distintas zonas.

En el periodo de 2008, los principales destinos por zona de las exportaciones españolas fueron: Europa (75,66 % sobre el total exportado), América (9,39 % sobre el total exportado), Asia (6,44 % sobre el total exportado) y África (5,37 % sobre el total exportado). Podemos corroborar que, en el periodo 2008, el principal destino de las exportaciones españolas por zona fue Europa. Comparando estos datos con los del periodo 2021, los principales destinos por zona de las exportaciones españolas fueron: Europa (73,55 % sobre el total exportado), América (10,05 % sobre el total exportado), Asia (8,95 % sobre el total exportado) y África (5,84 % sobre el total exportado). A la vista de los datos, podemos confirmar que el principal destino de las exportaciones españolas por zona siguió siendo Europa en el periodo 2021. Del total de las exportaciones españolas, la distribución por áreas geográficas se mantiene estable durante el periodo de análisis. Se nota que se ha realizado un gran esfuerzo durante los últimos años por aumentar la presencia comercial de empresas españolas en Asia. Sin embargo, la mayor relevancia por zona la sigue ostentando Europa como principal destino de las exportaciones españolas. Por este motivo, analizaremos la zona Europa de modo particular e intentaremos deducir por qué España exporta un volumen significativamente superior con destino a Europa que hacia el resto del mundo.

En 1986, España se postula como país miembro de la Unión Europea. Sin embargo, hasta el 1 de enero de 2002 no entra en circulación el euro en nuestro país. Acorde al Consejo de la Unión Europea (2022), la UE se constituye como uno de los mercados únicos referentes a nivel mundial; además, se siente como un mercado atractivo para países ajenos a su comunidad, contando con más de 448 millones de consumidores con un poder

adquisitivo medio de 15.055 euros. Ser miembro de la UE presenta diversas ventajas en lo que al comercio exterior se refiere. En primer lugar, el libre comercio entre los países miembros, que facilita y elude las trabas clásicas del comercio internacional referentes a aduanas y aranceles. En segundo lugar, la utilización de una moneda común, dado que 19 de los 27 países miembros de la UE-27 utilizan el euro. El uso de una moneda común disminuye las oscilaciones en los precios de compraventa derivados de la fluctuación de los tipos de cambio. En tercer lugar, fomenta el desarrollo de economías de escala por parte de las empresas pertenecientes a países miembros, dado que los productores tienen facilidades para vender sus productos y servicios en uno de los mercados únicos más potentes del panorama internacional.

La libre circulación de mercancías es uno de los principios que imperan en la política comercial de la UE y está respaldado a nivel normativo por los artículos 26, 28-36 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). Gobierno de España (2010), Boletín oficial del estado, pp. 12-15, *Versión consolidada del tratado de funcionamiento de la Unión Europea*.

Art. 26.2. *“El mercado interior implicará un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada de acuerdo con las disposiciones de los Tratados”*.

El artículo 26 respalda y avala a nivel normativo la prevalencia de un espacio sin fronteras, fomentando el tránsito de mercancías, personas, servicios y capitales en los territorios de la UE que se acogen a esta normativa.

Art. 28.1 *“La Unión comprenderá una unión aduanera, que abarcará la totalidad de los intercambios de mercancías y que implicará la prohibición, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana de importación y exportación y de cualesquiera exacciones de efecto equivalente, así como la adopción de un arancel aduanero común en sus relaciones con terceros países”*.

El artículo 28 respalda y avala que dentro de la Unión Europea se comprenda una unión aduanera que abarque la totalidad de intercambios de mercancías. A través de este artículo, se prohíbe explícitamente a los países acogidos a este tratado a aplicar políticas restrictivas al comercio exterior en detrimento de los estados miembros.

Los artículos 34-36 del TFUE exponen:

Art. 34 *“Quedarán prohibidas entre los Estados miembros las restricciones cuantitativas a la importación, así como todas las medidas de efecto equivalente”*.

Art. 35 *“Quedarán prohibidas entre los Estados miembros las restricciones cuantitativas a la exportación, así como todas las medidas de efecto equivalente”*.

Art. 36 *“Las disposiciones de los artículos 34 y 35 no serán obstáculo para las prohibiciones o restricciones a la importación, exportación o tránsito justificadas por razones de orden público, moralidad y seguridad públicas, protección de la salud y vida de las personas y animales, preservación de los vegetales, protección del patrimonio artístico, histórico o arqueológico nacional o protección de la propiedad industrial y comercial. No obstante, tales prohibiciones o restricciones no deberán constituir un medio de discriminación arbitraria ni una restricción encubierta del comercio entre los Estados miembros”*.

**Tabla 3: Exportaciones españolas con destino a UE-27**

<b>PERIODO</b>	<b>VOLUMEN TOTAL DE EXPORTACIONES DE ESPAÑA (miles de euros)</b>	<b>VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE ESPAÑA CON DESTINO UE-27 (miles de euros)</b>	<b>% DE EXPORTACIONES DESTINO UE-27 CON RESPECTO AL TOTAL DE EXPORTACIONES</b>
2008	189.227.851,41	115.504.586,66	61,04%
2009	159.889.550,15	99.253.972,83	62,08%
2010	186.780.070,55	113.222.388,95	60,62%
2011	215.230.370,71	126.229.814,55	58,65%
2012	226.114.593,97	125.107.730,42	55,33%
2013	235.814.069,04	128.612.570,80	54,54%
2014	240.581.830,22	133.320.899,14	55,42%
2015	249.794.415,65	141.105.957,61	56,49%
2016	256.393.380,08	148.157.092,25	57,79%
2017	276.142.906,54	160.021.486,12	57,95%
2018	285.260.541,30	165.659.236,90	58,07%
2019	290.892.807,37	169.161.738,48	58,15%
2020	263.628.262,16	158.321.725,16	60,05%
2021	316.609.168,29	193.284.366,10	61,05%

*Fuente: Elaboración propia con datos tomados referentes a los periodos 2008 - 2021 ICEX*

A la vista de los datos expuestos en la tabla 3, podemos confirmar que España exporta alrededor del 60 % de sus productos hacia la UE-27. Particularmente, se observa que no hay una evolución temporal significativa en torno a esta variable. Los datos de partida del periodo 2008 arrojan que el 61,04 % del valor de las exportaciones nacionales tenían como destino la UE-27; 14 años después, en el año 2021 el valor de las exportaciones nacionales con este destino es el 61,05%. Considero oportuno realizar un inciso para situarnos en el contexto económico que abarca el periodo de análisis; es una realidad que durante estos 14 años, hay dos ejercicios donde el rumbo de la economía cambia de forma drástica a nivel global. Por un lado, la crisis económica y financiera del año 2008 y, por otro lado, la crisis sanitaria, social y económica del año 2020. Sin embargo, el valor de las exportaciones hacia la UE-27 ha aumentado favorablemente, con una tasa de crecimiento acumulada del 67,33 % y con una proporción casi idéntica a la tasa de crecimiento acumulada que el de las exportaciones totales (67,31 %).

A la vista de los datos, podemos confirmar que; para un país como España, el hecho de pertenecer a un mercado como es la Unión Europea, conlleva múltiples ventajas a la hora de comercializar sus productos. Principalmente, el marco normativo de la Unión Europea se fundamenta en la eliminación de los derechos de aduana, de las restricciones cuantitativas y de la inhibición de las medidas de efecto equivalente. En el contexto socio-económico actual, se ha planteado la repercusión económica que genera pertenecer a la Unión Europea en términos de comercio exterior.

## 2.2.4. Socios comerciales

Anteriormente, hemos analizado el impacto económico que genera ser país miembro de la Unión Europea en el ámbito del comercio exterior. Para contextualizar, operar como exportador en país determinado depende primeramente de la situación económica del país importador, es decir, los distintos países destino de las exportaciones no se sienten igual de atractivos. Para ejemplificar, hay países que cuentan con un PIB per cápita muy superior a otros. Por ende, el consumo interno de los países destino estimado a través de este indicador es muy diferente. Para un agente exportador, el destino óptimo para exportar sus productos será un país que cuente con un gran consumo interno y con el que pueda realizar operaciones de exportación regularmente.

Tras este breve inciso, profundizaremos más en el fenómeno exportador analizando los principales países destino de las exportaciones españolas en los periodos 2008 y 2021 con el fin de determinar si ha habido algún cambio significativo en la composición de este ranking e indagar acerca de la calidad de los destinos de la exportación española.

**Tabla 4: Variación del valor de las exportaciones (miles de euros) por país destino 2008-2021**

<b>RANKING DE PAÍSES</b>	<b>EXPORTACIONES 2008</b>	<b>EXPORTACIONES 2021</b>	<b>DIFERENCIA</b>
Francia	34.490.973,25	50.479.604,47	15.988.631,23
Alemania	19.897.143,65	32.399.725,67	12.502.582,02
Italia	15.177.288,58	26.566.811,54	11.389.522,96
Portugal	16.719.536,67	24.871.264,16	8.151.727,50
Reino Unido	13.381.379,31	18.817.205,83	5.435.826,52
Estados Unidos	7.544.367,76	14.769.220,17	7.224.852,42
Bélgica	5.660.607,49	14.405.510,31	8.744.902,82
Países Bajos	5.936.684,97	11.441.723,18	5.505.038,21
Marruecos	3.663.640,25	9.499.704,75	5.836.064,50
China	2.152.730,80	8.660.798,19	6.508.067,39
Polonia	2.716.378,15	7.580.943,75	4.864.565,60
Suiza	2.498.611,02	5.739.664,82	3.241.053,80
Turquía	3.006.398,76	5.490.535,08	2.484.136,32
México	2.806.501,77	4.118.459,72	1.311.957,95
República Checa	1.475.238,68	2.947.583,68	1.472.345,00

*Fuente: Elaboración propia con datos tomados referentes al periodo 2008-2021 ICEX*

Con referencia a los datos expuestos en la tabla 4, podemos confirmar que los cinco principales países destino de las exportaciones españolas con relación a su aportación al volumen total de exportación durante el periodo 2021 fueron Francia (15,94%), Alemania (10,23%), Italia (8,39%), Portugal (7,86%) y Reino Unido (5,94%). A raíz de este ranking de países destino, podemos confirmar que los cuatro principales países destino de las exportaciones pertenecen a la UE-27.

Francia es el principal país destino de las exportaciones españolas por volumen de exportación; también es un país fronterizo con España que cuenta con un PIB per cápita de 36.660 euros (2021). Se puede considerar un destino atractivo, pues está por encima de la media en términos de PIB per cápita medio de la zona euro 35.880 euros (2021).

Además, debemos tener en cuenta la proximidad geográfica con nuestro país, ya que este hecho generalmente reduce los costes logísticos que generan las operaciones comerciales. España ha exportado hacia este destino 15.988.631,23 miles de euros más en 2021 respecto a lo que exportaba en 2008, lo que equivale a un 46,35 % más por volumen exportado.

Alemania es el segundo país destino de las exportaciones españolas por volumen. Es un país que cuenta con un PIB per cápita de 43.290 euros (2021). Es uno de los destinos más atractivos para la exportación a nivel europeo, pues este destino está 7.410 euros por encima de la media de la zona euro. España ha exportado hacia Alemania 12.502.582,02 miles de euros más en 2021 con respecto a lo que exportaba en 2008, lo que equivale a un 62,83 % por volumen exportado.

Italia es el tercer país destino de las exportaciones españolas por volumen. Se trata de un país que cuenta con un PIB per cápita de 30.150 euros (2021). A la luz de este dato, podemos confirmar que no es un país destino tan atractivo como los anteriormente mencionados, pues está 5.730 euros por debajo de la media de la zona euro. Sin embargo, España ha exportado 11.389.522,96 más en 2021 con respecto al periodo 2008, lo que supone un 75,04 % más por volumen exportado.

Portugal es el cuarto país destino de las exportaciones españolas por volumen; además, también es un país limítrofe con la frontera española. Este país cuenta con un PIB per cápita de 20.840 euros (2021); del top cinco países, este sería el destino menos atractivo en términos de PIB per cápita. Como dato, se ha exportado 8.151.727,50 miles de euros más en el periodo 2021 con respecto a lo que exportaba en 2008. En términos relativos, sería un 48,75 % más por volumen exportado.

Reino Unido es el quinto país destino por volumen de exportación. Se trata de un caso excepcional, pues actualmente no es un país miembro de la UE-27. Pese a que el proceso del *Brexit* (2020) ha generado cierta inestabilidad en torno a las relaciones comerciales con los países de la Unión e inclusive con España a partir del periodo 2020. No obstante, se puede justificar que durante el periodo de análisis España y Reino Unido han forjado una relación comercial próspera; es una realidad que hemos continuado exportando productos hacia este destino, logrando exportar 5.435.826,52 miles de euros más en el periodo 2021 con respecto al periodo 2008. En datos, Reino Unido es un país que cuenta con un PIB per cápita de 39.483 euros (2021) y podría considerarse como uno de los destinos más atractivos para la exportación española.

Considero esencial tener en cuenta el factor de la geolocalización de los países para explicar el comportamiento de la variable de la exportación por destino. Se ha de tener en cuenta que la logística referente al transporte de mercancías genera un sobrecoste en el producto final. Este hecho tiene un efecto más significativo y adverso cuando las distancias entre países son grandes y las mercancías intercambiadas tienen poco valor. Los cinco principales países destino de las exportaciones españolas se sitúan dentro de un radio de 2.450 kilómetros cuyo centro es la capital de España (Madrid). Este puede ser uno de los factores que explique el gran volumen de exportación realizada hacia estos países.

La variable que analizaremos a continuación es la evolución del flujo de exportación por ranking de países destino en términos relativos. A la hora de determinar el camino como país exportador que ha tomado España durante el periodo de análisis, una de las incógnitas que se plantean al inicio del estudio es si España ha tenido tendencia a abrirse a nuevos mercados valorando la repercusión económica que genera esta apertura desde el punto de

vista comercial. A continuación, se exponen los países destino de las exportaciones españolas con más tasa de crecimiento acumulada desde el 2008 hasta el 2021.

**Tabla 5: Evolución de las exportaciones por destino en términos relativos**

<b>RANKING</b>	<b>PAÍS</b>	<b>VALOR EXP 2008 (miles de euros)</b>	<b>VALOR EXP 2021 (miles de euros)</b>	<b>T.C.A %</b>
1	CHINA	2.152.730,80	8.660.798,19	302%
2	POLONIA	2.716.378,15	7.580.943,75	179%
3	MARRUECOS	3.663.640,25	9.499.704,75	159%
4	BÉLGICA	5.660.607,49	14.405.510,31	154%
5	SUIZA	2.498.611,02	5.739.664,82	130%
6	JAPÓN	1.457.582,43	2.936.493,36	101%
7	REPÚBLICA CHECA	1.475.238,68	2.947.583,68	100%
8	ESTADOS UNIDOS	7.544.367,76	14.769.220,17	96%
9	PAÍSES BAJOS	5.936.684,97	11.441.723,18	93%
10	TURQUÍA	3.006.398,76	5.490.535,08	83%

*Fuente: Elaboración propia con datos tomados referentes al periodo 2008 y 2021 ICEX*

En relación con los datos expuestos en la tabla 5, podemos corroborar que el valor de las exportaciones por destino en términos relativos ha crecido de forma significativa en todos los países que integran la lista, pero el crecimiento acumulado en los distintos ha sido desigual. A través de este ranking por tasa de crecimiento acumulada, se puede observar que China (302 %), Polonia (179 %), Marruecos (159 %), Bélgica (154 %) y Suiza (130 %) son los cinco países destino que más han variado en referencia a la exportación de productos españoles en términos relativos del periodo 2008 al periodo 2021. A continuación, analizaremos estos destinos de modo particular, evaluando el atractivo de los destinos y valorando la repercusión económica que ser socios genera para España.

China es el principal socio de España en Asia y el primer destino de la exportación española en la zona. También es una de las potencias económicas mundiales más grandes con relación al PIB; en el año 2008 su PIB era de 3.112.538 millones de euros. Catorce años después, en el año 2021, su PIB creció un 382,69 % con respecto al 2008, alcanzando los 14.993.017 millones de euros. Como dato, China presenta un PIB per cápita de 10.616 euros (2021). Este dato podría inducir a pensar que es un destino poco atractivo para nuestras exportaciones, dado que los habitantes de China poseen un nivel de vida bajo en términos de PIB per cápita. Si comparamos este dato con el PIB per cápita de la zona euro (35.880 euros), el PIB per cápita de China es significativamente inferior. Sin embargo, China ostenta varios records en el ámbito demográfico, siendo el país más poblado del mundo con 1.412.360.000 habitantes y la mayor densidad de población del mundo (147 habitantes por km<sup>2</sup>). Podemos confirmar que España ha potenciado su relación comercial con China, llegando a cuadruplicar en el 2021 el volumen de exportación de 2008, con una tasa de crecimiento acumulada del 302 %. Como destino, China es el país con mayor número de consumidores del mundo. Con referencia a los datos expuestos, China es un destino atractivo por su gran número de consumidores y por su potencial de crecimiento económico.

Polonia y España mantienen una relación bilateral cordial, en gran medida favorecida por ser estados miembros de la UE. Ambos países han realizado esfuerzos para contribuir a que se mantengan unas relaciones sólidas en el ámbito comercial, especialmente en sectores clave como los de infraestructuras, energías y transportes. Polonia es miembro

de la UE-27 y su PIB per cápita fue de 15.060 euros en 2021. Podría considerarse como un destino que es significativamente menos atractivo en términos de PIB per cápita, si lo comparamos con el PIB per cápita medio de la zona euro (35.880 euros) en 2021. Se puede deducir a raíz de este dato que el nivel de vida de sus habitantes es más bajo que la media de la UE. Por tasa de crecimiento acumulada es el segundo país que más ha crecido como destino de exportación (179 %) con respecto al periodo 2008. Como hemos visto anteriormente en la tabla cuatro también es uno de los principales países destino de las exportaciones españolas. En cuanto a las exportaciones españolas hacia Polonia, en 2021 fueron 7.757 millones de euros representando un 2,4 % del total de las exportaciones españolas totales.

Marruecos es el destino nº 1 de las exportaciones españolas hacia la zona geográfica de África, siendo la aportación de este destino a la zona del 51,3 % en 2021 sobre el total de nuestras exportaciones en África. Son varios los factores que hacen que Marruecos esté en esta lista, ya que además de ser el principal cliente en el continente africano, también tiene relación clave como proveedor en España. A nivel geopolítico, es un país que permite el acceso de los exportadores españoles hacia el resto de países africanos dada su gran proximidad geográfica con España. Hemos de tener en cuenta que hay 2 ciudades Españolas situadas en la frontera con Marruecos, como son Ceuta y Melilla. Esta proximidad promueve que Marruecos sea un socio comercial natural para España. Marruecos presenta una tasa de crecimiento acumulada del 159 % en el periodo. Su PIB per cápita fue de 3.324 euros en el 2021; es el país con menor PIB per cápita de los que se exponen en la tabla cinco. En referencia a este dato, podemos deducir que los habitantes marroquíes tienen un nivel de vida muy bajo comparándolo con el PIB per cápita medio de la zona euro. Por este motivo, este país no debería considerarse como un país atractivo para la exportación española. Sin embargo, la relevancia de este socio está determinada por cuestiones geopolíticas y la relación bilateral que mantiene España con Marruecos es muy importante de cara a abrir nuestras exportaciones hacia la zona geográfica africana.

Bélgica es un país que históricamente mantiene una estrecha relación con España, pues al igual que España, Bélgica es un país miembro de la UE, de la OMC y del FMI, así como de otras organizaciones comerciales de paso en el panorama internacional. Este hecho explica que las relaciones comerciales entre España y Bélgica sean prósperas. Bélgica es el cuarto país por tasa de crecimiento acumulada (154 %). Su PIB per cápita en el 2021 fue de 43.340 euros y se presenta como un destino muy atractivo para las exportaciones españolas. Comparándolo con el dato del PIB per cápita medio de la zona euro en el 2021, está 7.460 euros por encima de la media en estos términos. A través de este dato, podemos deducir que los habitantes de este país tienen un nivel de vida más alto que la media de la UE y que es un buen destino de nuestras exportaciones, ya que se estima un gran consumo interior en términos de PIB per cápita.

Suiza es un país que mantiene relaciones comerciales y económicas convenientes con España. Este tipo de relaciones son fructíferas dada la estrecha relación que mantienen Suiza y la UE, pese a que Suiza no es un país miembro de la UE. Como se expuso en el marco teórico, el marco normativo de la UE mitiga las restricciones a la movilidad de los factores entre países miembros. Sin embargo, Suiza tiene una serie de acuerdos bilaterales con España que permiten mitigar este tipo de restricciones. Mediante estos acuerdos se consiguen impulsar los flujos comerciales entre ambos países. A la luz de lo expuesto en la tabla cinco, Suiza es el quinto país que presenta un mayor crecimiento por tasa de crecimiento acumulada (130 %) respecto al periodo 2008.



Como país destino de la exportación, Suiza presenta un enorme atractivo en términos de PIB per cápita. El dato que presenta este país en el año 2021 fue de 77.750 euros. Comparándolo con el PIB per cápita medio de la zona euro, este dato es 41.870 euros superior. Este dato puede tomarse como un indicador del alto nivel de vida que tienen los habitantes suizos y el gran consumo interno que tiene Suiza.

Los países expuestos en la tabla cinco mantienen relaciones bilaterales diversas con España, principalmente en el ámbito comercial y geopolítico. Sin embargo, estos países presentan un atractivo muy distinto como clientes en términos de PIB per cápita. En general, de la tabla cinco se obtienen datos positivos, en general, dado que la tasa de crecimiento acumulada es un indicador que denota que España ha estado diversificando sus exportaciones hacia destinos que en el periodo 2008 no eran tan relevantes. Este hecho puede inducir a pensar que las relaciones que España mantiene con sus socios son clave para mantener y potenciar su nivel de desempeño como país exportador. De este top diez de países, solo cuatro estados pertenecen a la Unión Europea, pese a que este mercado es el principal destino de las exportaciones españolas. A nivel cultural, geográfico, político y económico, los países anteriormente mencionados guardan pocas cosas en común, por lo que se puede deducir que los productos españoles son aceptados multiculturalmente y denota que el esfuerzo de las empresas españolas por exportar productos hacia nuevos destinos está dando resultados. Con referencia al fenómeno exportador, el desarrollo de las exportaciones no sería posible sin las empresas españolas que comercializan sus productos en el mercado internacional.

### 2.2.5. Empresas exportadoras

El crecimiento de una compañía es un proceso complejo, debido principalmente a la elevada competitividad entre productos y oferentes que puede llegar a generarse en el libre mercado. Fruto de esta competitividad, muchas de las empresas nacionales se encomiendan a comercializar productos en mercados distintos al nacional como recurso clave para generar crecimiento económico. Las empresas exportadoras se esfuerzan por crear propuestas atractivas hacia los importadores, buscando la inmersión en mercados más rentables, ya que pueden obtener más excedentes operando en el mercado internacional que operando en el propio mercado nacional. La internacionalización de una empresa es el objetivo estratégico al que muchos directivos aspiran, principalmente porque la exportación y la innovación pueden crear grandes oportunidades de negocio y favorecer sus cuentas. En referencia a este hecho surge la siguiente variable a analizar: El perfil de la empresa exportadora española y su evolución.

**Tabla 6: Datos de los exportadores españoles periodos 2008 y 2021**

VARIABLES	2008	2021	T.C.A
Exportadores totales	101.395	235.220	131,98%
Exportación total (miles de euros)	189.227.851,00 €	316.609.168,30 €	67,32%
Exportación media (miles de euros)	1.866,24 €	1.346,01 €	-27,88%
Exportadores regulares	39.641	59.193	49,32%
Exportación regular (miles de euros)	171.142.351,80 €	289.349.570,70 €	69,07%
Exportación regular media (miles de euros)	4.317,31 €	4.888,24 €	13,22%

*Fuente: Elaboración propia con datos referentes al periodo 2008 y 2021 ICEX Perfil de los Exportadores Españoles*



En referencia a los datos expuestos en la tabla 6, tomaremos como punto de partida el periodo 2008. El número de empresas exportadoras en el periodo 2008 fue de 101.395. Catorce años después, en el 2021 este número pasó a 235.220. Esto supone un aumento de 133.825 nuevas empresas que se han abierto a la exportación, es decir, un 131,98 % más con respecto al periodo 2008. Este dato podría ser una de las claves que explican que el flujo total de exportación español sea un 67,32 % superior en el periodo 2021 respecto al periodo 2008, pues hay más del doble de empresas españolas que exportan durante el periodo 2021 con respecto a las que exportaban en el periodo 2008.

Con motivo de profundizar más acerca de las relaciones comerciales que mantienen los exportadores, analizaremos el siguiente dato expuesto en la tabla seis: La exportación media por empresa, expresada en miles de euros. La exportación media por empresa exportadora en el periodo 2008 fue de 1.866,24 miles de euros. En el periodo 2021, la exportación media por empresa fue 1.346,01 miles de euros, lo que supone una diferencia entre periodos de 520,23 miles de euros. Las empresas españolas en el 2021 han exportado de media un 27,88 % menos de lo que exportaban en el 2008. Este dato puede tomarse como un indicador negativo, pues las empresas españolas han perdido cuota de mercado en el mercado la exportación. No obstante, este hecho tiene una explicación lógica, pues, como ya hemos visto en esta tabla, hay 133.825 empresas españolas más que exportan en el 2021 con respecto a las que exportaban en el 2008. Por ende, podemos deducir que la competitividad entre las mismas ha crecido significativamente a raíz de que hay muchos más oferentes españoles en el mercado internacional. Los importadores internacionales en el periodo 2021 pueden importar productos producidos en España de la mano de un mayor número de exportadores españoles.

En referencia a la regularidad de los exportadores, se entiende como *exportadores regulares* a aquellas entidades que han exportado en los últimos cuatro años consecutivos en referencia al periodo concreto. Correspondiente al dato que se expone en la tabla seis, podemos confirmar que el número de empresas que exportaron de modo regular en 2008 fue de 39.641; en 2021, el número de empresas que exportaron de modo regular fue 59.193. Se puede concretar como un dato positivo, pues en 2021 hay 19.552 empresas más que exportan regularmente con respecto al año 2008. Gracias a este dato, podemos concluir que cada vez más empresas exportadoras españolas exportan regularmente.

Para dar un paso más, analizaremos el siguiente dato expuesto en la tabla seis: la exportación regular media expresado en miles de euros. En el año 2008, la exportación regular media por empresa exportadora fue de 4.317,31 miles de euros; en el año 2021, este dato fue de 4.888,24 miles de euros. A la luz de este dato podemos confirmar que las empresas que exportan regularmente cada vez exportan más, dado que exportan un volumen 13,22 % superior de media comparando ambos periodos.

## **2.2.6. Productos estrella**

Durante el epígrafe anterior hemos evaluado el desempeño de las empresas exportadoras españolas durante los últimos años. Con motivo de profundizar más acerca del fenómeno exportador, analizaremos a continuación los principales productos de exportación españoles. Para contextualizar, sucede en torno al marco normativo correspondiente a la

exportación de productos españoles. El marco normativo de la UE que se expuso en el epígrafe 2.2.3. tiene como objetivo principal fomentar la movilidad de mercaderías entre países miembros de la UE. La legislación vigente de la Unión Europea exige, generalmente, que todas las mercancías que salgan de su territorio aduanero, independientemente de cuál su destino final, sean sometidas a un control aduanero previo a su salida del territorio por parte de competencias europeas. Como hemos visto anteriormente, España exporta sus productos hacia múltiples destinos relevantes ajenos a la Unión Europea, como son los casos de China, Suiza, Estados Unidos y Reino Unido, entre otros. La exportación de determinados productos españoles fuera de la UE está en primera instancia sujeta a la normativa de exportación de la UE y a la normativa de importación vigente del país destino en caso de ser una operación fuera del territorio intracomunitario.

Tras el breve inciso referente a la normativa de exportación, pasamos a analizar durante este epígrafe la evolución de los principales productos que exportan las empresas españolas. Nos enfocaremos en la determinación de la tipología concreta de los productos que exporta España y en la observación de la configuración de la exportación de productos con el fin de observar si esta configuración ha sufrido algún tipo de cambio durante el periodo de análisis. Uno de los factores más determinantes para observar el desempeño de un país exportador es el de concretar la variedad y el volumen de los productos que un país exporta en los mercados internacionales. Para contextualizar, esta variable guarda significación con el tejido industrial de nuestro país, dado que la exportación de productos no sería posible sin el procesamiento previo de los *inputs* por parte de los fabricantes.

La Unión Europea utiliza diversas clasificaciones estandarizadas para clasificar las mercancías y obtener información estadística de forma codificada. Algunas de estas son la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) y la Tarifa Integrada Comunitaria (TARIC). Cualquiera de las clasificaciones anteriormente mencionadas es válida para clasificar las mercaderías exportadas por España. Sin embargo, el presente análisis de datos examinará únicamente la clasificación de mercancías TARIC, dado que esta clasificación presenta una agrupación de productos por categorías tal que otorga un mayor valor al análisis y facilitando la síntesis de los datos expuestos.

**Tabla 7: Volumen de exportación de productos TARIC y su aportación al total de las exportaciones periodos 2008 y 2021**

<b>RANKING CLASIFICACIÓN TARIC 2008</b>	<b>VALOR DE EXPORTACIÓN PERIODO 2008 (miles de euros)</b>	<b>VALOR DE EXPORTACIÓN PERIODO 2021 (miles de euros)</b>	<b>% RESPECTO AL TOTAL 2008</b>	<b>% RESPECTO AL TOTAL 2021</b>
1. VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	36.414.739,31	45.778.508,89	19,24%	14,46%
2. MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	15.146.065,02	21.248.553,74	8,00%	6,71%
3. APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO	12.385.162,43	19.562.985,21	6,55%	6,18%
4. COMBUSTIBLES, ACEITE MINERAL.	12.499.450,11	16.714.479,20	6,61%	5,28%
5. FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	7.190.171,66	17.076.247,88	3,80%	5,39%
6. PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	6.901.154,66	13.399.570,91	3,65%	4,23%
7. MAT. PLÁSTICAS, MANUFACTURAS	5.007.353,52	10.162.333,18	2,65%	3,21%
8. MANUF. DE FUNDIC., HIER./ACERO	8.104.889,55	9.030.334,91	4,28%	2,85%
9. FRUTAS /FRUTOS, S/ CONSERVAR	4.311.754,11	5.313.408,09	2,28%	1,68%
10. CÓDIGOS ESPECIALES DE LA NOMENCLATURA COMBINADA.	5.258.621,86	7.642.168,07	2,78%	2,41%

*Fuente: Elaboración propia con datos referentes a los periodos 2008 y 2021 ICEX*

Los datos expuestos en la tabla 7 reflejan la clasificación de productos TARIC que más exporta España y su aportación al volumen total de exportación durante los periodos 2008 y 2021. A continuación, analizaremos la evolución de las exportaciones por clasificación de productos, enfocándonos en las clasificaciones de productos con mayor volumen de exportación y en las clasificaciones que han experimentado mayores cambios en su aportación al valor total de las exportaciones entre los distintos periodos.

La primera categoría que analizar corresponde a la clasificación de productos de exportación: *Vehículos automóbiles y tractores*. Esta clasificación engloba principalmente los siguientes productos: vehículos automóbiles, vehículos tractores y demás vehículos terrestres. Esta clasificación también contempla las piezas y accesorios de los tipos de vehículos anteriormente mencionados. Algunos ejemplos de productos que incluye esta categoría son la motocicleta, el camión, retrovisores, parachoques, etc. En el periodo 2008, el volumen de exportación de esta categoría fue de 36.414.739,31 miles de euros. Esto supuso un 19,24 % sobre el total del flujo de exportación. En el periodo 2021,

el volumen de exportación fue de 45.778.508,89 miles de euros y su aportación al total de las exportaciones en este periodo fue 14,46 %. Pese a que el volumen de exportación de esta categoría ha experimentado un crecimiento del 25,71 % entre el periodo 2008 y 2021, su aportación al volumen total ha descendido en torno al 5% en el 2021 respecto al 2008.

La segunda clasificación que analizar es *máquinas y aparatos mecánicos*. Acorde al código TARIC, esta clasificación comprende principalmente los siguientes productos: Máquinas y aparatos mecánicos con función propia. Algunos ejemplos son el robot industrial, la hormigonera, la prensa, etc. En el periodo 2008, el volumen de exportación de esta categoría fue de 15.146.065,02 miles de euros y su aportación al valor total de las exportaciones fue del 8,00 %. Por su parte, en el periodo 2021 el volumen de exportación fue de 21.248.553,74 miles de euros. Este dato ha experimentado un crecimiento medido a través de la tasa de crecimiento acumulada del 40,29 % entre los periodos. Sin embargo, su aportación al volumen total de exportaciones fue de 6,71 %. Es decir, la aportación de esta categoría al volumen de exportación total fue sensiblemente inferior en el 2021.

La tercera clasificación que analizar es *aparatos y material eléctrico*. Acorde al código TARIC, esta clasificación comprende principalmente los siguientes productos: Máquinas, aparatos y material eléctrico, así como sus partes; también aparatos de grabación y reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión; también todas las partes y accesorios de estos tipos de productos; algunos ejemplos son la cámara fotográfica, el robot de cocina, el reproductor mp3, los televisores, etc. En el periodo 2008, el volumen de exportación para esta clasificación de productos fue de 12.385.162,43 miles de euros. Si lo comparamos con el volumen de exportación del año 2021, ha habido un crecimiento por tasa de crecimiento acumulada del 57,95 %. Considero que es un dato positivo dado el gran crecimiento experimentado durante el periodo, pese a que su aportación al valor total de las exportaciones ha experimentado un leve descenso.

La cuarta clasificación que analizar es *combustibles y aceites minerales*. Acorde al código TARIC, esta clasificación comprende principalmente los siguientes tipos de productos: Combustibles minerales, aceites minerales y productos derivados su destilación; algunos ejemplos son la gasolina, el gas licuado de petróleo, parafina, alquitrán, entre otros. El volumen de exportación en el periodo 2008 fue de 12.499.450,11 miles de euros; en el periodo 2021 el volumen de exportación fue de 16.714.479,20 miles de euros. Esta categoría experimentó un crecimiento del 33,72 %. Pese a que puede tomarse como un indicador positivo que el volumen de exportación haya experimentado tal crecimiento, la aportación al valor total de las exportaciones de esta categoría de producto ha descendido del 6,61 % (2008) hasta el 5,28 % (2021).

La quinta clasificación que analizar es *fundición de hierro y acero*. Con referencia a la clasificación TARIC, engloba los siguientes tipos de artículos: Productos básicos de hierro y acero, hierro y acero sin alear, acero inoxidable y demás aceros aleados. Algunos ejemplos de productos son el lingote de hierro, el alambre, la barra de acero y el perfil de acero inoxidable, entre otros. Esta categoría contempla una tipología de productos que podrían calificarse como los insumos utilizados para fabricar productos finales derivados de la fundición de hierro y acero; por tanto, esta clasificación tiene una gran relación con la categoría de *manufacturas de fundición de hierro y acero*.

En el año 2008, el volumen de exportación fue de 7.190.171,66 miles de euros. Por su parte; en el periodo 2021, el volumen de exportación de esta categoría fue de 17.076.247,88 miles de euros, lo que supone una tasa de crecimiento acumulada del

137,49 %. El volumen de exportación para esta categoría de productos ha logrado duplicar de forma holgada el valor de las exportaciones del periodo 2008. A su vez, su aportación al volumen total de las exportaciones ha alcanzado el 5,39 % en 2021. Pese a que los datos anteriormente expuestos podrían inducir al positivismo, debemos establecer una comparación con la categoría de *manufacturas de fundición de hierro y acero*, pues esta categoría contempla productos con un mayor grado de procesamiento. Algunos ejemplos son el tornillo, la tuerca, la cuchilla, etc. Esta categoría de productos presenta un mayor valor añadido derivado del grado extra de procesamiento. En el periodo 2008, el volumen de exportación de esta clasificación fue de 8.104.889,55 miles de euros. Si lo comparamos con el volumen de exportación del periodo 2021, que fue de 9.030.334,91 miles de euros, podemos observar que el volumen de exportación de esta categoría ha experimentado un crecimiento medido por la tasa de crecimiento acumulada del 11,41 %. Este crecimiento es muy sostenido si lo comparamos con el crecimiento experimentado por la categoría de *fundición de hierro y acero* (137,49 %). Se puede deducir que la tendencia de España como país exportador en el sector de la metalurgia es exportar más fundiciones que manufacturas. Desde este punto de vista, es un indicador bastante negativo que denota que para el comercio de exportación español de este sector resulta más beneficioso exportar este tipo de insumos que productos terminados.

La sexta categoría que analizar es *productos farmacéuticos*. Acorde al código TARIC, esta categoría contempla productos relacionados con la salud. Algunos ejemplos son los medicamentos, la heparina y las vendas, entre otros. En el periodo 2008, el volumen de exportación de esta categoría fue de 6.901.154,66 miles de euros; en 2021, el volumen de exportación fue de 13.399.570,91 miles de euros. Es decir, el volumen de exportación experimentó un crecimiento medido por la tasa de crecimiento acumulada del 94,16 %. Además, la aportación del volumen de exportación de esta categoría ha experimentado crecimiento con respecto al volumen total de exportación, alcanzando el 4,23 % de aportación en el periodo 2021. Con referencia a los datos expuestos, podemos confirmar que España exporta cada vez un volumen mayor de productos de esta categoría y que esta clasificación de productos ha incrementado su notoriedad.

La séptima categoría que analizar es *materiales plásticos y sus manufacturas*. Acorde al código TARIC, esta categoría contempla productos que derivan de materiales plásticos y sus manufacturas. Algunos ejemplos son el polímero de etileno, la silicona, la bandeja de uso alimentario y el film retractilado, entre otros. En el periodo 2008, el volumen de exportación de esta clasificación fue de 5.007.353,52 miles de euros. En el periodo 2021, el volumen de exportación fue de 10.162.333,18 miles de euros. Comparando ambos datos, podemos observar que esta clasificación ha experimentado un crecimiento medido por la tasa de crecimiento acumulada del 102,94 %. Además, su aportación al volumen total de las exportaciones ha alcanzado el 3,21 %. A la vista de los datos, podemos confirmar que España ha estado exportando más del doble por volumen de exportación con respecto a lo que exportaba en 2008 y los productos de esta categoría han incrementado su notoriedad en referencia a su aportación al volumen total de exportación.

Como hemos analizado durante este epígrafe, hay clasificaciones de productos que han experimentado cambios significativos en torno a su volumen de exportación y su aportación al volumen total de las exportaciones durante el periodo del análisis. Sin embargo, hay clasificaciones expuestas en la tabla siete como *frutas y frutos sin conservar y códigos especiales de la nomenclatura combinada* que no experimentan cambios tan significativos.

De modo general, podemos deducir que España ha diversificado la exportación de productos en el periodo 2008-2021 por los siguientes motivos. Por un lado, el volumen de exportación total de España ha experimentado un crecimiento medido por la tasa de crecimiento acumulada del 67,32 % entre los periodos 2008 y 2021. Por otro lado, comparando la aportación de las clasificaciones con respecto al total de exportaciones en los periodos 2008 y 2021, podemos observar que de las 10 principales clasificaciones se ha experimentado un descenso en la aportación de algunas clasificaciones, como son: *vehículos automóviles y tractores, máquinas y aparatos mecánicos, aparatos y material eléctrico, combustibles y aceites minerales, manufacturas de fundición de hierro y acero, frutas y frutos sin conservar y códigos especiales de la nomenclatura combinada*. Sin embargo, la aportación al valor total de las exportaciones en algunas clasificaciones manifiesta crecimiento durante el periodo 2008 – 2021 para clasificaciones como *fundición de hierro y acero, productos farmacéuticos y materiales plásticos y sus manufacturas*.

### **2.2.7. Productos de alta y media intensidad tecnológica**

Como hemos analizado durante el epígrafe anterior, España exporta una gran variedad de productos en los mercados internacionales. En referencia al artículo Álvarez I, Natera J.M, Marín R *Indicadores de tecnología para medir la presencia global de un país*. (2019)

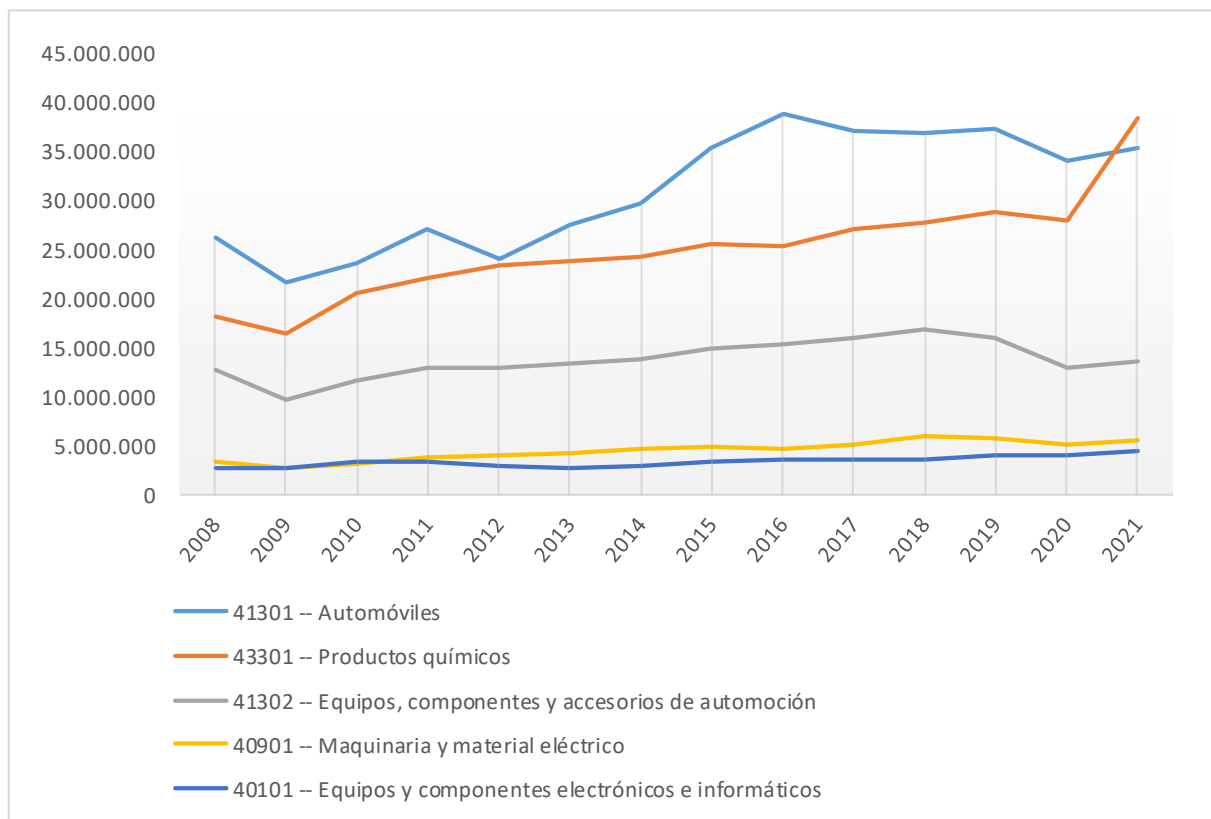
*“La explotación internacional de tecnologías, responde a un mecanismo de mercado según el cual la internacionalización de las innovaciones se da fundamentalmente por los intercambios comerciales entre países, entendiéndose como la consecuencia –y no necesariamente la causa– de la expansión de los flujos comerciales de mercancías. Esta dualidad refleja una brecha tecnológica definida por aquellas economías que desarrollan una base productiva centrada en industrias de elevado valor añadido, especializadas en producir y exportar productos intensivos en tecnología, frente a aquellas de menor desarrollo industrial y tecnológico, que pasarían a adquirirlos en el comercio internacional y a adaptar la tecnología transferida”.*

A raíz del fragmento referenciado podemos obtener la siguiente conclusión; la apertura de los países exportadores a la internacionalización está marcada por la evolución en el ámbito tecnológico y la innovación de los productos exportados. Por este motivo, la exportación de productos de alta y media intensidad tecnológica puede tomarse como un indicador a la hora de determinar el camino como exportador que sigue un país. En un mundo tan globalizado, los países exportadores deben estar a la vanguardia de la técnica. Es una realidad que determinados productos del mercado pueden verse obsoletos y sustituidos por otros en un breve periodo de tiempo. Para contextualizar, los países occidentales han buscado otro tipo de producciones más intensivas en capital, más especializadas y de mayor valor añadido, como es el caso de los productos de alta intensidad tecnológica. Un factor clave para la exportación de este tipo de productos reside en que el desarrollo de los mismos requiere de una gran inversión en I+D+i y una estructura productiva compleja por parte de los productores.

Dada la relevancia de la tecnología y la innovación en el ámbito de la internacionalización, surge la variable que analizaremos a continuación. Esta variable mide la evolución de las exportaciones por valor (miles de euros) durante el periodo 2008-2021 de una tipología concreta de productos. Se trata de productos de alta y media

intensidad tecnológica clasificados por un criterio tecnológico concreto. Los principales productos de alta y media tecnología exportados por España son: *automóviles, productos químicos, equipos, componentes, accesorios de automoción, maquinaria, material eléctrico, componentes electrónicos y componentes informáticos.*

**Gráfico 2: Evolución del volumen de exportación (miles de euros) en productos alta y media intensidad tecnológica 2008-2021**



*Fuente: Elaboración propia con datos referentes a los periodos 2008-2021 ICEX*

Los *automóviles* presentaron un volumen de exportación en el periodo 2008 de 26.173.937,93 miles de euros; por su parte, en el periodo 2021, el valor de exportación de este producto fue de 35.327.032,15 miles de euros. A la vista de estos datos, observamos que el volumen de exportación ha experimentado un crecimiento medido por la tasa de crecimiento acumulada del 34,97 %. Sin embargo, haciendo alusión al gráfico 2, podemos observar que el crecimiento experimentado no ha sido constante y sostenido durante el periodo de análisis. De hecho, se observa de forma clara que el volumen de exportación de este producto alcanzó su valor mínimo en el periodo 2009 (21.533.170,93 miles de euros) fruto del contexto de recuperación económica posterior a la crisis financiera del 2008. Tomando como referencia el periodo 2009, podemos reconocer que hay un periodo de prosperidad y crecimiento hasta el 2011. Sin embargo, este crecimiento no se sostuvo más allá de este periodo, pues el volumen de exportación en el 2012 alcanzó el segundo valor mínimo del periodo (23.989.181,27 miles de euros). A partir del periodo 2012 podemos observar una etapa de crecimiento que se sostuvo hasta el año 2016, cuando se alcanzó el máximo volumen de exportación registrado (38.909.078,66 miles de euros). Si observamos los años posteriores al 2016, percibimos una tendencia

descendente y sostenida hasta el periodo 2020. Podemos confirmar que la industria automovilística española en el ámbito de la exportación ha sufrido diversos vaivenes durante el periodo 2008-2021 pese a que el volumen de exportación ha aumentado de modo considerable en el periodo (34,97 %).

Los *productos químicos* presentaron un volumen de exportación en el periodo 2008 de 18.148.020,38 miles de euros; en el periodo 2021 este volumen de exportación fue de 38.328.728,03 miles de euros. Podemos observar a la vista de estos datos que la tasa de crecimiento acumulada en el periodo 2008-2021 ha sido del 111,20 %, lo que supone un crecimiento muy significativo en torno al volumen de exportación de este tipo de productos. En referencia al gráfico 2, se observa una tendencia creciente y sostenida desde el periodo 2009 hasta el periodo 2020. Como hemos expuesto anteriormente, a nivel general, las exportaciones españolas en el año 2020 experimentaron un estancamiento derivado de la crisis sanitaria y económica del COVID-19, que afectó a los destinos de nuestras exportaciones. Sin embargo, se puede observar que el volumen de exportación experimentó un crecimiento sin precedentes desde el periodo 2020 hasta el 2021, siendo la tasa de crecimiento interanual del 36,81 %. Podemos confirmar que la industria química, en el ámbito de la exportación, ha mantenido una tendencia de crecimiento positiva en el volumen de exportación a lo largo del periodo 2008-2021 y, además, se trata del producto de alta y media intensidad tecnológica que ha experimentado el mayor crecimiento por volumen de exportación.

Los *equipos, componentes y accesorios de automoción* presentaron un volumen de exportación en el periodo 2008 de 12.714.086,32 miles de euros; en el periodo 2021 el volumen de exportación fue de 13.600.126,35 miles de euros. En consideración a los datos expuestos, se observa un crecimiento del volumen de exportación medido por la tasa de crecimiento acumulada del 6,96 % en el periodo 2008-2021. Por su parte, el gráfico 2 indica que el volumen de exportación experimentó un crecimiento leve y sostenido desde el periodo 2009 hasta el periodo 2018. Sin embargo, a partir del año 2018 se observa un cambio en la tendencia, pues el volumen de exportación descendió un 23,26 % entre el periodo 2018 y 2020. Podemos confirmar que el volumen de exportación ha experimentado un leve crecimiento desde el periodo 2008- 2021 y ha sido menor que el resto de los productos de alta y media intensidad tecnológica.

La *maquinaria y material eléctrico* presentaron un volumen de exportación en el periodo 2008 de 3.374.774, 49 miles de euros; en el periodo 2021 el volumen de exportación fue de 5.472.179,94 miles de euros. En virtud de los datos expuestos, se observa un crecimiento del volumen de exportación medido por la tasa de crecimiento acumulada de 62,15 % en el periodo 2008-2021. Se puede comprobar que el volumen de exportación de este tipo de productos ha experimentado un crecimiento muy significativo. En referencia al gráfico 2, se observa una tendencia creciente y sostenida desde el periodo 2009 al 2020. Por su parte, durante el periodo 2020, se experimenta un descenso en el volumen de exportación respecto al 2019 del 19,14 % fruto de descenso en la demanda de los países destino derivado de la crisis sanitaria del COVID- 19. Podemos confirmar que el volumen de exportación durante el periodo 2008-2021 para este tipo de productos ha experimentado un crecimiento significativo y que, además, ha mantenido una tendencia de crecimiento sostenida con excepción de los periodos 2009 y 2020.



Los *equipos y componentes electrónicos e informáticos* presentaron un volumen de exportación en el periodo 2008 de 2.769.385,10 miles de euros; en el periodo 2021 el volumen de exportación fue de 4.435.454,14 miles de euros. En referencia a estos datos, se observa un crecimiento del volumen de exportación medido por la tasa de crecimiento acumulada del 60,16 % en el periodo 2008-2021. Contemplando el gráfico 2, podemos confirmar que el volumen de exportación experimentó una tendencia creciente y sostenida desde el periodo 2008 hasta el periodo 2010. A partir del 2010 se observa un cambio en la tendencia, pues la tasa de crecimiento interanual de 2011 con respecto al 2010 fue de 3,89 %. Los años posteriores al 2011 presentan una tendencia de crecimiento negativa, siendo el valor mínimo de las exportaciones de 2.729.466,92 miles de euros en el año 2013. Sin embargo, esta tendencia se revierte desde el periodo 2013 hasta el 2021; siendo la tasa de crecimiento acumulada referente al volumen de exportación del 62,50 %. Podemos confirmar que el volumen de exportación de este tipo de productos ha experimentado varios cambios de tendencia durante el periodo de análisis. Sin embargo, se observa crecimiento significativo en el volumen de exportación de *equipos y componentes electrónicos e informáticos*.

### **3. BLOQUE 3**

#### **3.1. Conclusiones**

El presente estudio ha estado enfocado en analizar el desempeño que ha tenido España como país exportador durante el periodo 2008-2021. Al comienzo de la investigación, se plantearon una serie de objetivos con el fin de responder a una gran incógnita. Estos objetivos secundarios fueron designados rigurosamente y guardan significación con el objetivo principal. En esta área, se responderán los objetivos de forma sistemática y ordenada con apoyo de la información expuesta a lo largo de la investigación.

#### **Objetivo 1: Revisar la balanza de pagos.**

A raíz de lo expuesto durante el epígrafe 2.2.1, partíamos sobre la base de que España era un país con un sector exterior deficitario en el periodo 2008; durante este ejercicio, España presentaba una cobertura de exportación sobre la importación del 66,7 %. A modo de conclusión, podemos confirmar que la situación se ha ido revirtiendo a lo largo del periodo de análisis; en consecuencia, la cobertura de la exportación sobre la importación en el 2021 fue del 92,36 %. Pese a que España importó un 20,96 % más en el periodo 2021 con respecto a lo que importaba en el periodo 2008, lo que realmente fomentó minorar el déficit de la balanza comercial es el aumento del volumen de exportación, pues fue un 65,73 % superior en el periodo 2021 respecto al del periodo 2008.

#### **Objetivo 2: Comprobar que el importe de las exportaciones ha sido creciente y sostenido.**

Como hemos observado en el epígrafe 2.2.2, partimos sobre la base de que España presentaba un dato referente al volumen de exportación en el periodo 2008 de 189.227.851,41 miles de euros. Por su parte, el volumen de exportación que presentó España en el periodo 2021 fue de 316.609.168,29 miles de euros. El dato más relevante para medir la evolución de esta variable es la tasa de crecimiento acumulada, la cual fue un 65,73 % en 2021 con respecto al periodo 2008. Para concluir con este objetivo, se observa que la tendencia es positiva durante casi todos los ejercicios económicos a

excepción del 2009 y del 2020. La explicación principal es que el periodo que comprende el análisis incluye varios ejercicios de clara recesión económica para la mayoría de los países destino de nuestras exportaciones. Por un lado, debido a la crisis financiera del periodo 2008 y, por otro lado, debido a la crisis sanitaria por el COVID-19 en el periodo 2020. A pesar del contexto de recesión económica global, podemos confirmar que volumen de las exportaciones españolas presenta una tendencia creciente y sostenida; experimentando una tasa de crecimiento media: 4,14 % durante el periodo de análisis.

### **Objetivo 3: Comprobar que España ha potenciado sus relaciones comerciales.**

Tomando en consideración los datos expuestos en el epígrafe 2.2.3 y, particularmente, analizando los datos expuestos en la tabla 3, se observa que durante el periodo 2008 el 61,04 % del valor total de las exportaciones nacionales tuvieron como destino la UE-27. Por su parte, en el periodo 2021, el valor de las exportaciones españolas con este destino representó el 61,05 %. Para concluir con este objetivo, he tomado en consideración que la aportación de las exportaciones sobre el valor total de este destino no ha experimentado un crecimiento significativo. Sin embargo, el volumen de las exportaciones hacia la UE-27 ha aumentado favorablemente, siendo la tasa de crecimiento acumulada en el periodo 2008-2021 del 67,33 %. Con referencia a la información expuesta, podemos confirmar que para un país como España, el hecho de pertenecer a un mercado como es el de la Unión Europea; así como mantener relaciones bilaterales con diversos países han fructificado sus relaciones comerciales.

### **Objetivo 4: Comprobar que España ha diversificado sus relaciones comerciales.**

Con apoyo de la información expuesta durante el epígrafe 2.2.4 podemos obtener una conclusión firme acerca de las relaciones comerciales que ha potenciado España durante el periodo de análisis. Para concluir con este objetivo, he tomado como principal indicador la evolución en términos relativos del volumen de exportación. A través del *ranking* por tasa de crecimiento acumulada, se puede observar que países como China (302 %), Polonia (179 %), Marruecos (159 %), Bélgica (154 %) y Suiza (130 %) son los cinco países destino que más han variado el volumen de exportación en términos relativos tomando como punto de partida el periodo 2008 con respecto al periodo 2021. En referencia a estos datos, puedo confirmar que España ha potenciado sus relaciones comerciales con países que en el periodo 2008 no eran tan relevantes.

### **Objetivo 5: Comprobar la evolución de las empresas exportadoras.**

Tras analizar los datos referentes a las empresas exportadoras en el epígrafe 2.2.5, hemos obtenido diversos datos que permiten establecer comparaciones entre los periodos 2008 y 2021. A modo de conclusión, considero que hay una evolución positiva durante el periodo de análisis para las empresas exportadoras españolas por diversos motivos. Por un lado, se observa que hay un incremento de 133.825 nuevas empresas exportadoras en el periodo 2021 con respecto a las que había en el periodo 2008. Fruto del incremento del número de empresas exportadoras, se puede explicar que la exportación media por empresa exportadora sea inferior en el periodo 2021 con respecto al 2008. Por otro lado, se observa un incremento de 19.552 empresas exportadoras regulares en el periodo 2021 con respecto al 2008; además, la exportación media de las empresas que exportan regularmente es un 13,22 % superior comparando ambos periodos.

### **Objetivo 6: Comprobar la evolución de los productos exportados.**

Con apoyo de la información expuesta en el epígrafe 2.2.6, hemos observado que varias clasificaciones de productos han experimentado cambios significativos en torno al volumen de exportación y en su aportación al volumen total de las exportaciones durante el periodo del análisis. A modo de conclusión, puedo confirmar que España ha diversificado la exportación de varios productos durante el periodo 2008-2021 por dos motivos principales; por un lado, el volumen de exportación total de España ha experimentado un crecimiento medido por la tasa de crecimiento acumulada del 67,32 % entre los periodos 2008 y 2021.

Por otro lado, comparando la aportación de las clasificaciones con respecto al total de exportaciones en los periodos 2008 y 2021. Podemos observar que; en algunas de las 10 principales clasificaciones de productos se ha experimentado un descenso en la aportación al total de exportaciones, como son los *vehículos automóviles y tractores, máquinas y aparatos mecánicos, aparatos y material eléctricos, combustibles y aceites minerales, manufacturas de fundición de hierro y acero, frutas y frutos sin conservar y códigos especiales de la nomenclatura combinada*. Sin embargo, la aportación al valor total de las exportaciones en algunas clasificaciones manifiesta que se ha experimentado crecimiento algunos otros productos como son *fundición de hierro y acero, productos farmacéuticos y materiales plásticos y sus manufacturas*.

### **Objetivo 7: Comprobar la evolución de la exportación de productos de alta y media tecnología.**

En relación con la información expuesta en el epígrafe 2.2.7 y, particularmente, a través del gráfico 2, hemos podido observar la evolución de la exportación de productos de alta y media tecnología exportados por España durante el periodo 2008-2021. Estos productos son los *automóviles, los productos químicos, equipos, componentes, accesorios de automoción, maquinaria, material eléctrico, componentes electrónicos y componentes informáticos*. A modo de conclusión podemos confirmar que España ha experimentado cambios significativos en torno al volumen de exportación de algunos productos de alta y media intensidad tecnológica. Los productos que han experimentado un crecimiento más significativo en torno a su volumen de exportación medido por la tasa de crecimiento acumulada entre los periodos 2008 y 2021 son: productos químicos (111,20 %), maquinaria y material eléctrico (62,15 %), equipos y componentes electrónicos e informáticos (60,16 %). Por otro lado, se observa que productos como son *automóviles* (34,97 %) y *equipos, componentes y accesorios de automoción* (6,96 %) no han experimentado un crecimiento del volumen de exportación tan significativo. A la vista de estos datos, podemos confirmar que el volumen de exportación de todos y cada uno de los productos de alta y media tecnología han experimentado crecimiento durante el periodo de análisis; sin embargo, el crecimiento del volumen de exportación ha sido dispar entre los distintos productos.

**Objetivo principal: Evaluar el desempeño de España como país exportador durante el periodo 2008-2021.**

Con apoyo de la información expuesta a lo largo del análisis, podemos confirmar que España ha presentado un buen nivel de desempeño como país exportador; logrando adaptarse a circunstancias adversas en periodos que comprenden ciclos de recuperación económica a nivel global. Son varios los indicadores que promueven a concluir propiciamente con este objetivo; algunos de estos motivos son:

- El volumen de exportación presenta una tendencia creciente y sostenida a lo largo del periodo de análisis.
- La balanza comercial es menos deficitaria.
- España mantiene relaciones comerciales fructíferas con los principales países destino y más particularmente con la Unión Europea.
- Existe un mayor número de empresas exportadoras regulares y su volumen de exportación medio es superior.
- España ha diversificado la exportación de productos.
- La exportación de productos de alta y media intensidad tecnológica ha experimentado crecimiento en todos los productos.

## 4. BLOQUE 4

### 4.1. Referencias bibliográficas

- Agencia Tributaria. (2019), Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, *Guía para Estados miembros y operadores*. Disponible en: [https://www.agenciatributaria.es/static\\_files/AEAT/Aduanas/Contenidos\\_Privados/Procedimientos\\_aduaneros/Exportacion\\_y\\_salida\\_de\\_mercancias/Guia\\_export\\_no.pdf](https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Aduanas/Contenidos_Privados/Procedimientos_aduaneros/Exportacion_y_salida_de_mercancias/Guia_export_no.pdf)
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). (2018), *David Ricardo: del valor del trabajo al salario de subsistencia*. Disponible en: <https://www.bbva.com/es/david-ricardo-del-valor-del-trabajo-al-salario-de-subsistencia/>
- Banco de España. (2008), *Boletín económico de diciembre del 2008*. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/08/Dic/Fich/be0812.pdf>
- Banco Santander. (2022), *¿Qué es el PIB y por qué es importante en la economía?* Disponible en: <https://www.santander.com/es/stories/que-es-el-pib-y-por-que-es-importante-en-la-economia>
- Banco Santander. (s.f), *¿Qué es la balanza comercial?* Disponible en: <https://www.bancosantander.es/glosario/balanza-comercial>
- Cámara de Zamora. (2021), *¿Sabes qué es el Código Taric y para qué sirve?* Disponible en: <https://www.camarazamora.com/descubre-que-es-el-codigo-taric-y-para-que-sirve>
- CEUPE Magazine. (s.f), *Teoría de la dotación de los factores de producción (Teoría de Heckscher-Ohlin)*. Disponible en: <https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html>
- Consejo de la Unión Europea (2022), *Mercado único de la UE*. Disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/deeper-single-market/#:~:text=Ofrece%20asimismo%20a%20las%20empresas,e%20comercio%20y%20la%20competencia.>
- Datosmacro (2022), *China: Economía y demografía* <https://datosmacro.expansion.com/paises/china>
- Datosmacro (2021), *PIB de Alemania*. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/alemania>
- Datosmacro (2021), *PIB de China*. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/china>
- Datosmacro (2021), *PIB de Francia*. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/francia?anio=2021>

- Datosmacro (2021), *PIB de Portugal*. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/portugal?anio=2021>
- Datosmacro (2021), *PIB de Polonia*. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/polonia>
- Datosmacro (2021), *PIB de Suiza*. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/suiza>
- Datosmacro (2021), *PIB de la Zona Euro*. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/pib/zona-euro>
- Del Hierro Carrillo, P. (2020). Revista de Economía Institucional, Lima, vol. 21, n. 40, 2019, p. 154. *La invisible “mano invisible” de Adam Smith*. Disponible en: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3320786](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3320786)
- Durán, J. y Alvarez, M. (2008), *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Disponible en: [https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/3690/S2008794\\_es.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/3690/S2008794_es.pdf)
- Gobierno de España (2010), Boletín oficial del estado, *Versión consolidada del tratado de funcionamiento de la Unión Europea*. pp. 12-15. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2010/083/Z00047-00199.pdf>
- Guillermo Westreicher (2016). Economipedia.com. *Balanza de pagos*. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/balanza-de-pagos.html>
- Edufinet. (s.f), *¿Qué es la balanza de pagos?* Disponible en: <https://www.edufinet.com/inicio/indicadores/economicos/que-es-la-balanza-de-pagos>
- Europapress. (2021), *El poder adquisitivo de España, con 14.709 euros per cápita, es un 2% inferior a la media de la UE, según Gfk* <https://www.europapress.es/economia/finanzas-00340/noticia-poder-adquisitivo-espana-14709-euros-per-capita-inferior-media-ue-gfk-20211220131925.html>
- Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid. (2019), *Qué es el know how y por qué es tan importante para las empresas*. Disponible en: <https://masternegocios.icam.es/know-how-en-empresas/>
- Insitut Valenciá d'Estadística. (2008), *Estadística de comercio exterior e intracomunitario*. Disponible en: [https://pegv.gva.es/auto/produccion/web/ECEI/ECEI2008/archivos/metoc\\_comex08.htm](https://pegv.gva.es/auto/produccion/web/ECEI/ECEI2008/archivos/metoc_comex08.htm)

- Instituto español de comercio exterior. (ICEX) (2021), Red de oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior, *Relaciones bilaterales con Bélgica*. 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=BE>
- Instituto español de comercio exterior. (ICEX) (2021), Red de oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior, *Relaciones bilaterales con China*. 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=CN>
- Instituto español de comercio exterior. (ICEX) (2021), Red de oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior, *Relaciones bilaterales con Marruecos*. 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=MA>
- Instituto español de comercio exterior. (ICEX) (2021), Red de oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior, *Relaciones bilaterales con Polonia*. 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=PL>
- Instituto español de comercio exterior. (ICEX) (2021), Red de oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior, *Relaciones bilaterales con Suiza*. 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=CH>
- Instituto español de comercio exterior. (ICEX) (2022), *Informes estadísticos a medida*. Disponible en: <https://estacom-est.icex.es/estacom/desglose.html>
- Leandro, G. (2000), *El entorno económico internacional*. Disponible en: <http://www.auladeeconomia.com/articulos5.htm>
- Márquez Ramos, L. (2010) pp. 39-55, *Ventaja comparativa. El modelo de Heckscher-Ohlin*, Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3329860>
- Marshall, A. (1890), *Principios de Economía*. Disponible en: [http://clementeruizduran.mx/regional/resources/Lecturas/Marshall-\(1957\)---Principios-de-economia](http://clementeruizduran.mx/regional/resources/Lecturas/Marshall-(1957)---Principios-de-economia).
- Ministerio de Asuntos exteriores, Unión Europea y Cooperación. (2021), *Brexit*. Disponible en: <https://www.exteriores.gob.es/es/PoliticaExterior/Paginas/Brexit.aspx#:~:text=El%20Reino%20Unido%20de%20Gran,Europea%20de%20la%20Energ%C3%ADa%20At%C3%B3mica>.

- Prado-Domínguez, A. J. y De Diego, A. (1994), Boletín de la Facultad de Derecho de la UNED, num.7, *La hipótesis de la ventaja absoluta y la nueva teoría de comercio internacional*. Disponible en: <http://espacio.uned.es/fez/eserv.php?pid=bibliuned:bfd-1994-7-14428d99&dsID=PDF>
- Reyes, E.G (2001), Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Vol. II, No.1, págs. 43-53, Universidad de Nariño, *Teoría de la globalización: bases fundamentales*. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5029712.pdf>
- Roldán, N.P. (2017), *Mercantilismo*. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/mercantilismo.html>
- Sánchez Galán, J. (2015), *Ventaja absoluta*, Economipedia.com. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/venta-ja-absoluta.html>
- Santaella, J, Economía 3 (2019), *Mercantilismo: ¿Qué es y cómo está afectando los mercados actuales?* Disponible en: <https://economia3.com/mercantilismo-que-es/>
- SICEX (2021), *Importancia de la innovación en las empresas exportadoras* Disponible en: <https://sicex.com/blog/importancia-de-la-innovacion-para-exportar/>
- Taric Support (2014), *El Sistema Armonizado*. Disponible en: <https://www.taricsupport.com/nomenclature/>
- Web oficial de la Unión Europea. (s.f), *Guía para la exportación de mercancías*. Disponible en: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/guia-para-la-exportacion-de-mercancias>
- Álvarez I, Natera J.M, Marín R (2019) *Indicadores de tecnología para medir la presencia global de un país*, Real Instituto Elcano. Disponible en: <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/indicadores-de-tecnologia-para-medir-la-presencia-global-de-un-pais/>