



## Características de la empresa exportadora española

# China y su desaceleración económica en 2018

## En preparación

- El comercio minorista, cada vez más digital, cada vez menos interior
- La lucha contra el cohecho internacional

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

### MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

NÚMERO 3113

#### Directora

Inés Pérez-Durántez Bayona

#### Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

#### Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

**Redacción:** M<sup>a</sup> Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M<sup>a</sup> Ávila Álvarez, Fernando Ballesteros Díaz, Marta Bardón Fernández-Pacheco, Alberto Cerdán Borja, José M<sup>a</sup> Fernández Rodríguez, Rocío Frutos Ibor, Gonzalo García Andrés, Francesc Granell Trias, Joaquín López Vallés, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Isabel Riaño Ibáñez, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer.

**Logo y diseño general:** Manuel A. Junco.

**Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)

**Distribución y suscripciones:** 91 349 43 35, [CentroPublicaciones@mincotur.es](mailto:CentroPublicaciones@mincotur.es)

El Boletín Económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: DIALNET, DICE, DULCINEA, ECONIS, ECONLIT, ISOC, LATINDEX, OCLC y REBIUN.

Sus índices de impacto aparecen en IN\_RECS.

Editor: SG de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Diseño de cubierta: Fernando Fuentes

Composición y maquetación: SAFEKAT, SL

Impresión y encuadernación: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel:

Exterior: estucado brillo ecológico (150 g)

Interior: offset ecológico FSC/TCF (80 g)

ECPMINCOTUR: 1.ª ed./200/0719

PVP: 7€ + IVA

DL: M 30-1958

NIPO: 112-19-006-3

e-NIPO: 112-19-007-9

ISSN: 0214-8307

e-ISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales: <https://publicacionesoficiales.boe.es/>



## S U M A R I O

		<b>En portada</b>
Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial	<b>3</b>	Las características de la empresa exportadora española (2016)
		<b>Colaboraciones</b>
Pedro Antonio Merino García José María Martínez Pérez	<b>33</b>	China, entendiendo su desaceleración económica durante 2018
Álvaro López Barceló	<b>53</b>	Modelo económico y sistema educativo en Marruecos
Antonio del Pino Rodríguez	<b>69</b>	Panoramed: una oportunidad histórica para el Mediterráneo





*Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos  
de Política Comercial\**

## **LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2016)**

El objeto de esta publicación es realizar un análisis descriptivo de las características de las empresas exportadoras españolas a partir de los datos de Aduanas y un análisis comparativo con las empresas exportadoras de los principales países exportadores de la UE con datos de Eurostat. El análisis muestra la relevancia que tienen, en la probabilidad de que las empresas exporten y en el valor de sus exportaciones, factores como su tamaño, sector de actividad principal, número de destinos hacia los que exporta o el acercamiento a mercados foráneos a través de la importación, la presencia de filiales o el control por accionistas extranjeros. Esta información puede resultar de utilidad para el diseño y evaluación de la política y los instrumentos de apoyo a la internacionalización de las empresas, así como para la definición de las estrategias comerciales de las propias empresas. El análisis se centra en los datos correspondientes al año 2016.

**Palabras clave:** España, comercio exterior, empresa exportadora, DIRCE, Aduanas, Eurostat, pyme.  
**Clasificación JEL:** F14, F23.

### **1. Introducción**

La finalidad de este trabajo es presentar una visión detallada de las características de las empresas exportadoras españolas y compararlas con sus homólogas de la UE. Para ello se recurre a dos fuentes básicas: los datos que ofrece el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales (en adelante, Aduanas) y, para la comparativa internacional, los datos de Eurostat.

Aduanas publica anualmente los datos de comercio exterior por características de la empresa. Con esta estadística complementa los datos que ofrece mensualmente sobre la evolución detallada de los intercambios comerciales con información relativa a los operadores que los realizan. Los primeros datos disponibles corresponden al año 2010 y los últimos, divulgados en noviembre de 2018, al año 2016.

Esta estadística permite estudiar las características de las empresas exportadoras e importadoras a partir del cruce de los operadores de comercio exterior con las empresas incluidas en el Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE). ▷

---

\* Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Versión de mayo de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3113.6832>

De esta forma se enriquece el análisis de los datos de comercio exterior con variables de clasificación del DIRCE, como el estrato de asalariados o la actividad económica principal, de gran interés para analizar la demografía de las empresas.

El estudio de los datos de Aduanas se complementa con una comparativa internacional que se realizará a partir de las tablas de Eurostat *International trade in goods - trade by enterprise characteristics (TEC)*. En el anexo se ofrecen una serie de aclaraciones metodológicas sobre cómo se elaboran estas estadísticas.

En el siguiente epígrafe se presenta una visión general, con los datos de Aduanas, de los exportadores españoles. El análisis permite constatar una tendencia de crecimiento de la base de exportadores, en particular, de los que exportan de forma regular.

En los epígrafes 3 a 8 se estudian las empresas exportadoras de comercio declarado que cruzan con el DIRCE (datos de Aduanas). El cruce de ambas fuentes de datos facilita la clasificación de los exportadores por estratos de tamaño, atendiendo a su número de asalariados, actividad económica principal, destino geográfico de las exportaciones, valor de las exportaciones, etcétera.

El análisis efectuado en estos epígrafes apunta a la relación positiva entre el tamaño y la probabilidad de que una empresa exporte y, en particular, a la relevancia de la contribución de las grandes empresas manufactureras al valor total de las exportaciones, así como al peso de las empresas que exportan a múltiples destinos.

En el epígrafe 9 se aborda la comparativa internacional con datos de Eurostat. El análisis pone de manifiesto determinados rasgos diferenciadores de la empresa exportadora española, como la elevada presencia relativa de pymes y, dentro de estas, las microempresas. Se constata

también la importancia de factores como el control por accionistas extranjeros, la existencia de filiales en el exterior o la realización simultánea de importaciones y exportaciones.

El último epígrafe recoge las principales conclusiones que se alcanzan tras el análisis realizado y aborda su conexión con los objetivos e instrumentos de la política de internacionalización de la empresa.

## 2. Evolución general de los exportadores

En este epígrafe se presenta la visión de la evolución del número de exportadores en los últimos años. En términos generales, se observa una tendencia de crecimiento entre 2010 y 2016, con algún descenso puntual que, en algún caso, puede estar reflejando efectos de cambios en los criterios de recogida de datos. Además, se aprecia un crecimiento sostenido de la base de empresas que exporta de forma regular.

Para efectuar el análisis se distingue entre exportadores (operadores que exportan según datos de Aduanas) y empresas exportadoras DIRCE (operadores que exportan y, además, están recogidos en el DIRCE), tanto del comercio declarado (el que supera el correspondiente umbral de exención en las operaciones intracomunitarias) como del comercio total (que añade a las cifras de comercio declarado una estimación de los exportadores que operan bajo dicho umbral). En el anexo metodológico se ofrece una definición más precisa de estos conceptos que serán utilizados a lo largo del artículo.

En 2016, Aduanas contabilizó un total de 213.297 exportadores de comercio total, un 2% más que en 2015. De este total, el 73,6% cruzó con el DIRCE. Es decir, se registraron 157.066 empresas exportadoras DIRCE, un 1,9% ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2016)

más que en el año anterior (Cuadro 1.A). Esta cifra de empresas exportadoras es muy similar a la que observaremos en el epígrafe 9 con datos de Eurostat para España.

En términos de comercio declarado, Aduanas identifica un total de 148.360 exportadores, de los que el 64,4 % cruza con el DIRCE (95.484 empresas exportadoras DIRCE). El número de exportadores de comercio declarado creció un 0,7% con relación a 2015 y el de empresas exportadoras DIRCE de comercio declarado descendió un 0,2%. Se estima que en 2016 unos 90.626 exportadores realizaron operaciones intracomunitarias sin superar el umbral de exención. Parte de estos operadores, no obstante, sí declaraban operaciones extracomunitarias, por lo que ya figuran en las cifras de exportadores de comercio total como de comercio

declarado, pero solo por el importe del comercio declarado.

En la evolución de la serie de comercio declarado en los últimos años debe tenerse en cuenta el impacto de la elevación del umbral de exención Intrastat de 250.000 euros anuales en 2014 a 400.000 euros en 2015, que supuso un salto de la serie del comercio declarado. En 2014, el número de exportadores a la UE de comercio declarado fue de 33.123 y se redujo hasta los 31.649 en 2015. Esta disminución, además de incluir la evolución natural de los operadores, refleja la no contabilización de los exportadores que dejaron de estar obligados a presentar las declaraciones Intrastat tras el aumento del umbral.

Las empresas exportadoras DIRCE son responsables, no obstante, de un elevado ▷

CUADRO 1.A  
NÚMERO DE EXPORTADORES Y EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE DE COMERCIO DECLARADO Y TOTAL

Concepto	Exportadores (número)							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
Extra-UE (comercio declarado)	97.607	111.784	125.995	139.072	135.520	135.372	136.470	0,8
UE (comercio declarado)	29.435	29.870	31.088	32.662	33.123	31.649	31.449	-0,6
<b>Comercio declarado</b>	<b>109.363</b>	<b>123.128</b>	<b>137.528</b>	<b>151.160</b>	<b>147.845</b>	<b>147.334</b>	<b>148.360</b>	<b>0,7</b>
UE (comercio estimado)	nd	nd	nd	nd	81.685	87.938	90.626	3,1
<b>Comercio total</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>181.447</b>	<b>197.707</b>	<b>186.833</b>	<b>209.067</b>	<b>213.297</b>	<b>2,0</b>
Concepto	Empresas exportadoras DIRCE (número)							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
Extra-UE (comercio declarado)	62.880	74.698	82.195	85.713	85.849	86.979	86.961	0,0
UE (comercio declarado)	26.142	27.001	28.233	29.264	29.514	27.620	27.272	-1,3
<b>Comercio declarado DIRCE</b>	<b>72.047</b>	<b>83.725</b>	<b>91.409</b>	<b>95.139</b>	<b>95.328</b>	<b>95.703</b>	<b>95.484</b>	<b>-0,2</b>
UE (comercio estimado)	nd	nd	nd	nd	nd	84.412	87.064	3,1
<b>Comercio total DIRCE</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>154.174</b>	<b>157.066</b>	<b>1,9</b>
Concepto	Porcentaje de empresas exportadoras DIRCE sobre exportadores							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)
Extra-UE (comercio declarado)	64,4	66,8	65,2	61,6	63,3	64,3	63,7	-0,5
UE (comercio declarado)	88,8	90,4	90,8	89,6	89,1	87,3	86,7	-0,6
<b>Comercio declarado</b>	<b>65,9</b>	<b>68,0</b>	<b>66,5</b>	<b>62,9</b>	<b>64,5</b>	<b>65,0</b>	<b>64,4</b>	<b>-0,6</b>
<b>Comercio total</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>73,7</b>	<b>73,6</b>	<b>-0,1</b>

pp: puntos porcentuales; nd: no disponible.  
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

**CUADRO 1.B**  
**VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE EXPORTADORES Y EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE DE COMERCIO DECLARADO Y TOTAL**

Concepto	Valor exportado por exportadores (millones de euros)							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
Extra-UE (comercio declarado)	60.489	72.871	83.115	88.093	87.735	88.075	86.093	-2,3
UE (comercio declarado)	126.291	142.359	143.000	147.722	152.847	161.719	170.300	5,3
<b>Comercio declarado</b>	<b>186.780</b>	<b>215.230</b>	<b>226.115</b>	<b>235.814</b>	<b>240.582</b>	<b>249.795</b>	<b>256.393</b>	<b>2,6</b>
UE (comercio estimado)*	nd	4.494	3.260	2.938	3.078	4.005	4.810	20,1
<b>Comercio total</b>	<b>nd</b>	<b>219.725</b>	<b>229.374</b>	<b>238.752</b>	<b>243.660</b>	<b>253.799</b>	<b>261.203</b>	<b>2,9</b>
Concepto	Valor exportado por empresas DIRCE (millones de euros)							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
Extra-UE (comercio declarado)	55.731	68.448	77.671	80.507	79.683	78.904	76.645	-2,9
UE (comercio declarado)	116.524	130.320	131.816	133.751	139.138	150.028	158.557	5,7
<b>Comercio declarado DIRCE</b>	<b>172.255</b>	<b>198.768</b>	<b>209.488</b>	<b>214.258</b>	<b>218.821</b>	<b>228.932</b>	<b>235.203</b>	<b>2,7</b>
<b>Comercio total DIRCE</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>232.131</b>	<b>238.471</b>	<b>2,7</b>
Concepto	Porcentaje del valor exportado por empresas exportadoras DIRCE sobre exportadores							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)
Extra-UE (comercio declarado)	92,1	93,9	93,5	91,4	90,8	89,6	89,0	-0,6
UE (comercio declarado)	92,3	91,5	92,2	90,5	91,0	92,8	93,1	0,4
<b>Comercio declarado</b>	<b>92,2</b>	<b>92,4</b>	<b>92,6</b>	<b>90,9</b>	<b>91,0</b>	<b>91,6</b>	<b>91,7</b>	<b>0,1</b>
<b>Comercio total</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>91,5</b>	<b>91,3</b>	<b>-0,2</b>

\*Comercio bajo umbral y, en menor medida, estimación de no presentación.  
 pp: puntos porcentuales; nd: no disponible.  
 Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

porcentaje del valor de las exportaciones. Así, en 2016 Aduanas registró exportaciones totales por valor de 261.203 millones de euros, de

los que 256.393 millones corresponden a comercio declarado. Esta cifra representa el 98,2% del comercio total. Las empresas ▷

**CUADRO 2**  
**NÚMERO DE EXPORTADORES REGULARES Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO)**

Concepto	Número de exportadores							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
Exportadores regulares	38.763	37.253	38.373	41.168	45.842	47.768	49.767	4,2
Empresas exportadoras regulares DIRCE	35.428	35.983	37.008	38.419	41.887	43.699	45.487	4,1
Empresas exportadoras regulares DIRCE sobre exportadores regulares (%)	91,4	96,6	96,4	93,3	91,4	91,5	91,4	-0,1 pp
Concepto	Valor (millones de euros)							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
Exportadores regulares	170.606	195.407	205.750	216.966	223.421	233.440	241.727	3,5
Empresas exportadoras regulares DIRCE	160.291	185.813	194.555	201.207	207.005	218.290	225.661	3,4
Empresas exportadoras regulares DIRCE sobre exportadores regulares (%)	94,0	95,1	94,6	92,7	92,7	93,5	93,4	-0,2 pp

pp: puntos porcentuales.  
 Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.



exportadoras DIRCE fueron responsables del 91,3% del valor de las exportaciones totales y del 91,7% del valor de las exportaciones declaradas (Cuadro 1.B). Estas cifras confirman que la caracterización que se realiza de las empresas exportadoras DIRCE en los siguientes epígrafes puede considerarse muy significativa, dada la elevada contribución de estas empresas al valor de las exportaciones.

Un rasgo especialmente relevante en los últimos años es el crecimiento sostenido de la base de exportadores regulares, que son los principales responsables de las exportaciones y presentan especial interés para la definición de las políticas de internacionalización. Los exportadores regulares (o estables, en terminología de Aduanas) se definen como aquellos que han exportado en el año de referencia y en cada uno de los tres años precedentes.

En 2016 se registraron 49.767 exportadores regulares de comercio declarado, que, a pesar de representar únicamente el 33,5% de los exportadores de comercio declarado, aglutinaron el 94,3% del valor exportado declarado. Asimismo, la mayor parte de estos operadores, 45.487 (91,4%), cruzó con el DIRCE (Cuadro 2). Las cifras totales de exportadores regulares de Aduanas y de empresas exportadoras regulares DIRCE han registrado incrementos acumulados superiores al 28% entre 2010 y 2016.

### 3. Análisis de las empresas exportadoras DIRCE por tramo de asalariados

Aunque la inmensa mayoría de las empresas exportadoras DIRCE son pymes y, dentro de ellas, microempresas, la contribución de las grandes empresas al valor de las exportaciones supera el 50%. Cuando el análisis se

centra en las empresas que exportan regularmente, el protagonismo de las pymes, y en especial de las microempresas, se reduce y ganan peso las empresas de gran tamaño, tanto en número como en contribución al valor de la exportación.

Así, en 2016, las pymes<sup>1</sup> (menos de 250 asalariados) representan el 97,6% de las empresas exportadoras DIRCE, y su participación en el valor de las exportaciones queda cercana a la mitad (49,2%). En el extremo opuesto, las 2.296 grandes empresas (250 o más asalariados), el 2,4% del total, exportaron por valor de 119.534 millones, el 50,8% del comercio declarado realizado por las empresas DIRCE.

Dentro de las pymes, destacan por su número las microempresas (menos de 10 asalariados) con 61.385, el 64,3% del total empresas DIRCE de comercio declarado, si bien representaron únicamente el 11,5% del valor exportado declarado (Cuadro 3).

En referencia a las empresas exportadoras DIRCE regulares (Cuadro 4), se observa que las pymes son el 96,0% del total de las regulares y representaron el 47,4% del valor exportado por las empresas regulares DIRCE de comercio declarado. Por el contrario, la gran empresa, de 250 trabajadores o más, supone el 4,0% de las empresas regulares que exportan y un 52,6% del valor. En las microempresas es donde se observa mayor diferencia, ya que suponen el 48,3% de las regulares y el 10,4% del valor, frente al 64,4% de las empresas DIRCE y 11,5% del valor. Estos datos evidencian que las empresas de menor tamaño presentan una regularidad inferior, y ▷

<sup>1</sup> Para las notaciones de tipología de empresa (microempresa, pyme y gran empresa) se utiliza la terminología de la Comisión Europea (recomendación 2003/361/CE), aunque tomando únicamente en consideración el número de asalariados. Por exclusión, las empresas de 250 o más asalariados se considerarán gran empresa (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3An26026>).

**CUADRO 3**  
**NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE POR ESTRATO DE ASALARIADOS Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES**  
**(COMERCIO DECLARADO)**

Estrato de asalariados	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor (millones de euros)			
	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
0-9 microempresa	42.857	61.939	61.385	-0,9	20.510	25.506	27.011	5,9
10-49	20.423	23.864	23.894	0,1	25.467	32.447	33.162	2,2
50-199	6.322	7.121	7.282	2,3	33.083	45.489	45.903	0,9
200-249	530	593	627	5,7	6.678	9.289	9.593	3,3
<b>0-249 pyme</b>	<b>70.132</b>	<b>93.517</b>	<b>93.188</b>	<b>-0,4</b>	<b>85.739</b>	<b>112.732</b>	<b>115.669</b>	<b>2,6</b>
250-499	1.021	1.147	1.209	5,4	20.357	20.992	23.821	13,5
>= 500	894	1.039	1.087	4,6	66.159	95.208	95.713	0,5
<b>&gt;= 250 gran empresa</b>	<b>1.915</b>	<b>2.186</b>	<b>2.296</b>	<b>5,0</b>	<b>86.516</b>	<b>116.200</b>	<b>119.534</b>	<b>2,9</b>
<b>Total</b>	<b>72.047</b>	<b>95.703</b>	<b>95.484</b>	<b>-0,2</b>	<b>172.255</b>	<b>228.932</b>	<b>235.203</b>	<b>2,7</b>
Estrato de asalariados	Porcentaje por estrato sobre el total de empresas exportadoras DIRCE				Porcentaje por estrato sobre el valor (millones de euros)			
	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)
0-9 microempresa	59,5	64,7	64,3	-0,4	11,9	11,1	11,5	0,3
10-49	28,3	24,9	25,0	0,1	14,8	14,2	14,1	-0,1
50-199	8,8	7,4	7,6	0,2	19,2	19,9	19,5	-0,4
200-249	0,7	0,6	0,7	0,0	3,9	4,1	4,1	0,0
<b>0-249 pyme</b>	<b>97,3</b>	<b>97,7</b>	<b>97,6</b>	<b>-0,1</b>	<b>49,8</b>	<b>49,2</b>	<b>49,2</b>	<b>-0,1</b>
250-499	1,4	1,2	1,3	0,1	11,8	9,2	10,1	1,0
>= 500	1,2	1,1	1,1	0,1	38,4	41,6	40,7	-0,9
<b>&gt;= 250 gran empresa</b>	<b>2,7</b>	<b>2,3</b>	<b>2,4</b>	<b>0,1</b>	<b>50,2</b>	<b>50,8</b>	<b>50,8</b>	<b>0,1</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>

pp: puntos porcentuales.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

muy especialmente en el caso de las microempresas.

#### 4. Análisis de la empresa exportadora DIRCE por actividad principal y estrato de asalariados

La mayor parte de las empresas exportadoras DIRCE tiene por actividad principal el comercio, aunque las empresas que tienen por actividad principal la industria manufacturera contribuyen en mayor medida al valor de las exportaciones. La relevancia de las actividades manufactureras aumenta en el caso del colectivo de empresas exportadoras regulares,

tanto en términos de porcentaje de empresas como de su contribución al valor exportado.

Así, en 2016, el mayor porcentaje de empresas exportadoras DIRCE tuvo como actividad principal el comercio (Sección G), el 42,8% del total, y más en concreto en el comercio al por mayor (31,1%), seguidas por las empresas de la industria manufacturera (Sección C), con el 26,4% del total (Cuadro 5). No obstante, con respecto al valor exportado, las empresas de la industria manufacturera contribuyeron con más de dos tercios (67,0%) del comercio declarado DIRCE, o 157.530 millones de euros, frente al 28,7% que representaron las empresas que tiene por actividad principal el comercio. ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2016)

**CUADRO 4**  
**NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES DIRCE POR ESTRATO DE ASALARIADOS Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES**  
**(COMERCIO DECLARADO)**

Estrato de asalariados	Número de empresas regulares DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)			
	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
0-9 microempresa	15.624	20.935	21.957	4,9	15.354	21.157	23.568	11,4
10-49	13.116	15.125	15.620	3,3	22.858	29.802	31.002	4,0
50-199	4.771	5.401	5.584	3,4	31.509	42.896	43.886	2,3
200-249	424	476	501	5,3	6.548	9.040	8.511	-5,9
<b>0-249 pyme</b>	<b>33.935</b>	<b>41.937</b>	<b>43.662</b>	<b>4,1</b>	<b>76.269</b>	<b>102.895</b>	<b>106.967</b>	<b>4,0</b>
250-499	809	927	971	4,7	19.892	20.566	23.591	14,7
>= 500	684	835	854	2,3	64.130	94.829	95.103	0,3
<b>&gt;= 250 gran empresa</b>	<b>1.493</b>	<b>1.762</b>	<b>1.825</b>	<b>3,6</b>	<b>84.022</b>	<b>115.395</b>	<b>118.694</b>	<b>2,9</b>
<b>Total</b>	<b>35.428</b>	<b>43.699</b>	<b>45.487</b>	<b>4,1</b>	<b>160.291</b>	<b>218.290</b>	<b>225.661</b>	<b>3,4</b>
Estrato de asalariados	Porcentaje por estrato sobre el total de empresas exportadoras regulares DIRCE				Porcentaje por estrato sobre el valor total de las exportaciones de empresas exportadoras regulares DIRCE			
	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)
0-9 microempresa	44,1	47,9	48,3	0,4	9,6	9,7	10,4	0,8
10-49	37,0	34,6	34,3	-0,3	14,3	13,7	13,7	0,1
50-199	13,5	12,4	12,3	-0,1	19,7	19,7	19,4	-0,2
200-249	1,2	1,1	1,1	0,0	4,1	4,1	3,8	-0,4
<b>0-249 pyme</b>	<b>95,8</b>	<b>96,0</b>	<b>96,0</b>	<b>0,0</b>	<b>47,6</b>	<b>47,1</b>	<b>47,4</b>	<b>0,3</b>
250-499	2,3	2,1	2,1	0,0	12,4	9,4	10,5	1,0
>= 500	1,9	1,9	1,9	0,0	40,0	43,4	42,1	-1,3
<b>&gt;= 250 gran empresa</b>	<b>4,2</b>	<b>4,0</b>	<b>4,0</b>	<b>0,0</b>	<b>52,4</b>	<b>52,9</b>	<b>52,6</b>	<b>-0,3</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>

pp: puntos porcentuales.  
 Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

Por lo que respecta a las empresas exportadoras regulares (Cuadro 6), nuevamente dominan en número las empresas del comercio (44,7%), en especial las del comercio al por mayor (36,9%), seguidas por las de la industria manufacturera (37,6%), con un mayor peso en las regulares. Sin embargo, también son las empresas manufactureras las que dominan por valor exportado, concentrando el 68,3% de las exportaciones, por un 27,9% para las empresas del comercio.

El compromiso sostenido de las empresas con los mercados exteriores presenta diferencias relevantes por sectores. Así, la mayor tasa de regularidad y la mayor contribución de las

empresas regulares al valor exportado se registran en las industrias manufactureras, mientras que en otras ramas de actividad se observan cifras inferiores.

Si se analiza la incidencia de las empresas regulares sobre el total de empresas, se observa que a nivel agregado el 47,6% de las empresas exportadoras DIRCE son regulares, 45.487 empresas, y estas son responsables del 95,9% de las exportaciones.

Por actividad principal, la mayor tasa de regularidad se observa en la industria manufacturera, donde dos de cada tres empresas (66,9%) son regulares y representan el 97,8% de las exportaciones del sector. Aunque en ▷

**CUADRO 5**  
**NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR EXPORTADO (COMERCIO DECLARADO)**  
**POR ACTIVIDAD PRINCIPAL (CNAE-2009)**

CNAE-2009	Núm. de empresas exportadoras DIRCE				Valor exportado			
	Núm. empresas		Peso s. total (%)		Millones de euros		Peso s. total (%)	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	2.054	1.928	2,1	2,0	2.400	2.328	1,0	1,0
B Industrias extractivas	263	220	0,3	0,2	747	676	0,3	0,3
<b>C Industria manufacturera</b>	<b>24.795</b>	<b>25.179</b>	<b>25,9</b>	<b>26,4</b>	<b>153.122</b>	<b>157.530</b>	<b>66,9</b>	<b>67,0</b>
10 Industria de la alimentación	3.066	3.205	3,2	3,4	15.667	17.573	6,8	7,5
11 Fabricación de bebidas	1.897	1.917	2,0	2,0	2.417	2.391	1,1	1,0
12 Industria del tabaco	18	19	0,0	0,0	100	109	0,0	0,0
13 Industria textil	994	1.015	1,0	1,1	1.911	2.051	0,8	0,9
14 Confección de prendas de vestir	957	1.040	1,0	1,1	1.113	1.244	0,5	0,5
15 Industria del cuero y del calzado	927	932	1,0	1,0	1.557	1.676	0,7	0,7
16 Ind. de la madera y del corcho, exc. muebles	708	735	0,7	0,8	1.143	1.223	0,5	0,5
17 Industria del papel	485	482	0,5	0,5	3.097	3.110	1,4	1,3
18 Artes gráficas y reprod. de soportes grabados	889	912	0,9	1,0	641	650	0,3	0,3
19 Coquerías y refino de petróleo	8	8	0,0	0,0	8.324	6.858	3,6	2,9
20 Industria química	1.358	1.371	1,4	1,4	14.529	13.721	6,3	5,8
21 Fabricación de productos farmacéuticos	227	215	0,2	0,2	6.082	5.474	2,7	2,3
22 Fabricación de productos de caucho y plásticos	1.404	1.406	1,5	1,5	6.292	6.162	2,7	2,6
23 Fab. de otros productos minerales no metálicos	1.282	1.260	1,3	1,3	4.762	4.873	2,1	2,1
24 Metalurgia; fab. productos de hierro, acero...	451	430	0,5	0,5	12.967	11.999	5,7	5,1
25 Fab. de prod. metálicos, exc. maquinaria y equipo	2.951	2.868	3,1	3,0	8.061	8.183	3,5	3,5
26 Fab. de prod. informáticos, electrónicos y ópticos	654	667	0,7	0,7	1.424	1.551	0,6	0,7
27 Fabricación de material y equipo eléctrico	693	682	0,7	0,7	7.306	7.616	3,2	3,2
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	2.139	2.178	2,2	2,3	8.563	8.222	3,7	3,5
29 Fab. de vehículos de motor, remolques...	566	577	0,6	0,6	38.823	42.033	17,0	17,9
30 Fabricación de otro material de transporte	228	262	0,2	0,3	5.967	8.340	2,6	3,5
31 Fabricación de muebles	1.024	999	1,1	1,0	917	973	0,4	0,4
32 Otras industrias manufactureras	999	1.045	1,0	1,1	1.141	1.173	0,5	0,5
33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo	870	954	0,9	1,0	318	324	0,1	0,1
D Suministro de energía eléctrica, gas...	128	78	0,1	0,1	953	387	0,4	0,2
E Suministro de agua, act. saneamiento	310	304	0,3	0,3	426	426	0,2	0,2
F Construcción	3.269	3.092	3,4	3,2	1.107	998	0,5	0,4
<b>G Com. por mayor y menor; rep. vehículos</b>	<b>40.688</b>	<b>40.905</b>	<b>42,5</b>	<b>42,8</b>	<b>64.945</b>	<b>67.511</b>	<b>28,4</b>	<b>28,7</b>
45 Venta y reparación de vehículos de motor...	2.969	3.067	3,1	3,2	6.263	7.024	2,7	3,0
46 Com. al por mayor e intermediarios del comercio	29.728	29.680	31,1	31,1	53.880	54.851	23,5	23,3
47 Com. al por menor, exc. de vehículos de motor...	7.991	8.158	8,3	8,5	4.801	5.636	2,1	2,4
H Transporte y almacenamiento	3.942	3.314	4,1	3,5	1.611	1.710	0,7	0,7
I Hostelería	1.057	1.047	1,1	1,1	165	130	0,1	0,1
J Información y comunicaciones	2.285	2.318	2,4	2,4	680	750	0,3	0,3
K Actividades financieras y de seguros	438	432	0,5	0,5	55	238	0,0	0,1
L Actividades inmobiliarias	648	644	0,7	0,7	139	61	0,1	0,0
M Act. profesionales, científicas y técnicas	5.518	5.597	5,8	5,9	1.580	1.384	0,7	0,6
N Act. administrativas y servicios auxiliares	3.270	3.062	3,4	3,2	890	951	0,4	0,4
O Admón. Pública y defensa; SS obligatoria	141	146	0,1	0,2	1	9	0,0	0,0
P Educación	761	827	0,8	0,9	9	13	0,0	0,0
Q Act. sanitarias y de servicios sociales	3.380	3.417	3,5	3,6	13	16	0,0	0,0
R Act. artísticas, recreativas y de entretenimiento	1.073	1.233	1,1	1,3	34	34	0,0	0,0
S Otros servicios	1.195	1.281	1,2	1,3	48	48	0,0	0,0
T Actividades de los hogares...	438	405	0,5	0,4	4	2	0,0	0,0
U Act. de organizaciones extraterritoriales	50	55	0,1	0,1	3	1	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>95.703</b>	<b>95.484</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>228.932</b>	<b>235.203</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2016)

CUADRO 6  
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES Y TOTALES DIRCE Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES (COMERCIO TOTAL)  
POR ACTIVIDAD PRINCIPAL (CNAE-2009) EN 2016

Secciones de la CNAE-2009		Núm. de empresas exportadoras DIRCE			Valor de las exportaciones (millones de euros)		
		Regulares	% s. total regulares	Regulares s. total (%)	Regulares	% s. total regulares	Regulares s. total (%)
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	902	2,0	46,8	2.092	0,9	89,8
B	Industrias extractivas	124	0,3	56,4	660	0,3	97,6
<b>C</b>	<b>Industria manufacturera</b>	<b>16.834</b>	<b>37,0</b>	<b>66,9</b>	<b>154.026</b>	<b>68,3</b>	<b>97,8</b>
10	Industria de la alimentación	2.293	5,0	71,5	16.973	7,5	96,6
11	Fabricación de bebidas	1.414	3,1	73,8	2.327	1,0	97,3
12	Industria del tabaco	15	0,0	78,9	109	0,0	100,0
13	Industria textil	676	1,5	66,6	1.961	0,9	95,6
14	Confección de prendas de vestir	571	1,3	54,9	1.216	0,5	97,7
15	Industria del cuero y del calzado	625	1,4	67,1	1.636	0,7	97,6
16	Ind. de la madera y del corcho, exc. muebles	421	0,9	57,3	1.062	0,5	86,9
17	Industria del papel	354	0,8	73,4	3.073	1,4	98,8
18	Artes gráficas y reprod. de soportes grabados	421	0,9	46,2	631	0,3	97,0
19	Coquerías y refino de petróleo	8	0,0	100,0	6.858	3,0	100,0
20	Industria química	1.047	2,3	76,4	13.113	5,8	95,6
21	Fabricación de productos farmacéuticos	192	0,4	89,3	5.462	2,4	99,8
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos	1.043	2,3	74,2	6.073	2,7	98,6
23	Fab. de otros productos minerales no metálicos	778	1,7	61,7	4.725	2,1	97,0
24	Metalurgia; fab. productos de hierro, acero...	350	0,8	81,4	11.939	5,3	99,5
25	Fab. de prod. metálicos, exc. maquinaria y equipo	1.840	4,0	64,2	7.804	3,5	95,4
26	Fab. de prod. informáticos, electrónicos y ópticos	453	1,0	67,9	1.501	0,7	96,8
27	Fabricación de material y equipo eléctrico	515	1,1	75,5	7.465	3,3	98,0
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	1.624	3,6	74,6	7.941	3,5	96,6
29	Fab. de vehículos de motor, remolques...	458	1,0	79,4	41.823	18,5	99,5
30	Fabricación de otro material de transporte	163	0,4	62,2	8.068	3,6	96,7
31	Fabricación de muebles	569	1,3	57,0	827	0,4	85,0
32	Otras industrias manufactureras	588	1,3	56,3	1.153	0,5	98,3
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	416	0,9	43,6	286	0,1	88,1
D	Suministro de energía eléctrica, gas...	32	0,1	41,0	351	0,2	90,8
E	Suministro de agua, act. saneamiento	169	0,4	55,6	392	0,2	92,2
F	Construcción	753	1,7	24,4	804	0,4	80,6
<b>G</b>	<b>Com. por mayor y menor; rep. vehículos</b>	<b>20.319</b>	<b>44,7</b>	<b>49,7</b>	<b>62.893</b>	<b>27,9</b>	<b>93,2</b>
45	Venta y reparación de vehículos de motor...	1.300	2,9	42,4	6.807	3,0	96,9
46	Com. al por mayor e intermediarios del comercio	16.799	36,9	56,6	51.372	22,8	93,7
47	Com. al por menor, exc. de vehículos de motor...	2.220	4,9	27,2	4.713	2,1	83,6
H	Transporte y almacenamiento	855	1,9	25,8	1.600	0,7	93,6
I	Hostelería	201	0,4	19,2	121	0,1	92,5
J	Información y comunicaciones	932	2,0	40,2	722	0,3	96,3
K	Actividades financieras y de seguros	115	0,3	26,6	16	0,0	6,7
L	Actividades inmobiliarias	131	0,3	20,3	17	0,0	27,2
M	Act. profesionales, científicas y técnicas	1.615	3,6	28,9	1.093	0,5	79,0
N	Act. administrativas y servicios auxiliares	720	1,6	23,5	786	0,3	82,7
O	Admón. Pública y defensa; SS obligatoria	73	0,2	50,0	8	0,0	96,3
P	Educación	195	0,4	23,6	5	0,0	40,3
Q	Act. sanitarias y de servicios sociales	1.015	2,2	29,7	11	0,0	70,2
R	Act. artísticas, recreativas y de entretenimiento	195	0,4	15,8	26	0,0	78,8
S	Otros servicios	270	0,6	21,1	36	0,0	75,4
T	Actividades de los hogares...	19	0,0	4,7	0	0,0	5,7
U	Act. de organizaciones extraterritoriales	18	0,0	32,7	0	0,0	48,3
	<b>Total</b>	<b>45.487</b>	<b>100,0</b>	<b>47,6</b>	<b>225.661</b>	<b>100,0</b>	<b>95,9</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

menor medida, el comercio al por mayor también muestra una tasa de regularidad significativamente superior a la media (56,6%) y las empresas regulares son responsables del 93,7% de las exportaciones del sector, hecho

que no ocurre, por ejemplo, con el comercio al por menor, con un 27,2% de empresas regulares, lo que implicaría que un elevado número de empresas de este sector realiza exportaciones esporádicas. ▷

**CUADRO 7**  
**NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR EXPORTADO (COMERCIO DECLARADO)**  
**POR ESTRATO DE ASALARIADOS Y ACTIVIDAD ECONÓMICA EN 2016**

Estrato de asalariados	Número de empresas				Valor exportado (millones de euros)			
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto	Total	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto	Total
0-9 microempresa	10.415	30.817	20.153	<b>61.385</b>	3.909	21.445	1.656	<b>27.011</b>
10-49	10.876	7.643	5.375	<b>23.894</b>	16.830	14.347	1.985	<b>33.162</b>
50-199	3.428	1.841	2.013	<b>7.282</b>	34.003	10.105	1.795	<b>45.903</b>
200-249	278	143	206	<b>627</b>	7.223	2.163	207	<b>9.593</b>
<b>0-249 pyme</b>	<b>24.997</b>	<b>40.444</b>	<b>27.747</b>	<b>93.188</b>	<b>61.965</b>	<b>48.061</b>	<b>5.643</b>	<b>115.669</b>
250-499	491	264	454	<b>1.209</b>	19.104	3.973	744	<b>23.821</b>
500 ó mas	293	197	597	<b>1.087</b>	77.950	15.477	2.286	<b>95.713</b>
<b>&gt;= 250 gran empresa</b>	<b>784</b>	<b>461</b>	<b>1.051</b>	<b>2.296</b>	<b>97.053</b>	<b>19.450</b>	<b>3.031</b>	<b>119.534</b>
<b>Total declarado DIRCE</b>	<b>25.781</b>	<b>40.905</b>	<b>28.798</b>	<b>95.484</b>	<b>159.019</b>	<b>67.511</b>	<b>8.673</b>	<b>235.203</b>
Estrato de asalariados	Porcentaje de número de empresas sobre el total columna				Porcentaje de valor exportado sobre el total columna			
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto	Total	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto	Total
0-9 microempresa	40,4	75,3	70,0	<b>64,3</b>	2,5	31,8	19,1	<b>11,5</b>
10-49	42,2	18,7	18,7	<b>25,0</b>	10,6	21,3	22,9	<b>14,1</b>
50-199	13,3	4,5	7,0	<b>7,6</b>	21,4	15,0	20,7	<b>19,5</b>
200-249	1,1	0,3	0,7	<b>0,7</b>	4,5	3,2	2,4	<b>4,1</b>
<b>0-249 pyme</b>	<b>97,0</b>	<b>98,9</b>	<b>96,4</b>	<b>97,6</b>	<b>39,0</b>	<b>71,2</b>	<b>65,1</b>	<b>49,2</b>
250-499	1,9	0,6	1,6	<b>1,3</b>	12,0	5,9	8,6	<b>10,1</b>
500 ó mas	1,1	0,5	2,1	<b>1,1</b>	49,0	22,9	26,4	<b>40,7</b>
<b>&gt;= 250 gran empresa</b>	<b>3,0</b>	<b>1,1</b>	<b>3,6</b>	<b>2,4</b>	<b>61,0</b>	<b>28,8</b>	<b>34,9</b>	<b>50,8</b>
<b>total declarado dirce</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Estrato de asalariados	Valor medio exportado por empresas (millones de euros)							
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto	Total				
0-9 microempresa	0,4	0,7	0,1	<b>0,4</b>				
10-49	1,5	1,9	0,4	<b>1,4</b>				
50-199	9,9	5,5	0,9	<b>6,3</b>				
200-249	26,0	15,1	1,0	<b>15,3</b>				
<b>0-249 pyme</b>	<b>2,5</b>	<b>1,2</b>	<b>0,2</b>	<b>1,2</b>				
250-499	38,9	15,0	1,6	<b>19,7</b>				
500 ó mas	266,0	78,6	3,8	<b>88,1</b>				
<b>&gt;= 250 gran empresa</b>	<b>123,8</b>	<b>42,2</b>	<b>2,9</b>	<b>52,1</b>				
<b>Total declarado DIRCE</b>	<b>6,2</b>	<b>1,7</b>	<b>0,3</b>	<b>2,5</b>				

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

Las grandes empresas tienen mayor presencia, tanto en términos de porcentaje de empresas exportadoras como, sobre todo, de contribución al valor exportado, en la industria, frente al comercio o a otras actividades, donde su peso es más reducido. Además, se observa que el valor medio exportado por cada empresa aumenta con el tamaño y que es especialmente elevado entre las grandes empresas industriales (Cuadro 7).

Así, en el análisis por tamaño y actividad principal, las pymes tienen una mayor importancia relativa en el comercio, donde representaron el 98,9% del total y aglutinaron el 71,2% de las exportaciones de las empresas del sector, frente al 97,0% de la industria, que concentraron el 39,0% de las exportaciones del sector (Cuadro 7). Inversamente, destaca el peso en el valor de las exportaciones de la industria de las grandes empresas, que aglutinaron el 61,0% de las exportaciones industriales, a pesar de representar solo el 3,0% de las empresas exportadoras DIRCE del sector. Únicamente 784 grandes empresas industriales fueron responsables del 41,3% del total de las exportaciones españolas (comercio declarado DIRCE).

Si se analiza el valor medio exportado por empresa y estrato de asalariados, se observa que, como parece razonable, las exportaciones medias aumentan con el tamaño de las empresas, pasando de los 0,4 millones de las microempresas a los más de 52 millones de la gran empresa exportadora. A nivel sectorial, se observa una mayor vocación exterior de las empresas industriales, ya que sus exportaciones medias casi cuadruplican las de las empresas del comercio. Por su parte, las exportaciones medias del resto de sectores son comparativamente muy reducidas, incluso para las empresas de mayor tamaño.

## 5. Análisis de la concentración de las exportaciones por principales empresas exportadoras DIRCE

Las principales empresas exportadoras concentran un porcentaje muy elevado del total de exportaciones. Esta elevada concentración se mantiene, en grados diversos, tanto atendiendo al destino geográfico de la exportación (Unión Europea o terceros países) como a los sectores de actividad principal de las empresas (industria, comercio y resto de actividades).

En 2016, prácticamente un cuarto de las exportaciones declaradas por empresas DIRCE (24,6%) fue realizado por las 20 principales empresas exportadoras DIRCE (Cuadro 8), con un valor de 57.750 millones de euros. Por su parte, las 500 principales empresas exportadoras concentraron el 58,8% de las exportaciones, por valor de 138.244 millones de euros, y las 1.000 principales supusieron el 67,5% del total del valor exportado, con 158.855 millones de euros. En comparación con el año 2010, en 2016 se observa un aumento de la concentración de las exportaciones hasta las 50 principales empresas, para disminuir la concentración a partir de las 100 principales empresas.

Atendiendo a la zona de intercambio (UE, extra-UE), se observa un comportamiento dispar. Así, la concentración de las 20 principales empresas es mayor para el comercio intracomunitario que para el extracomunitario, para luego atenuarse las diferencias. Cabe recordar, en todo caso, que estos datos están afectados por la existencia de un umbral de declaración en el comercio intracomunitario que no existe para el comercio extracomunitario y que distorsiona las comparaciones entre ambas zonas. En todo caso, en el comercio con la UE se observa un incremento de la concentración ▷

**CUADRO 8**  
**CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DIRCE POR ZONA DE INTERCAMBIO**

N.º de empresas DIRCE	Valor (millones de euros)			Porcentaje sobre el total de cada zona de intercambio			
	2010	2015	2016	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)
<b>TOTAL</b>							
5 principales empresas	20.477	26.070	28.542	11,9	11,4	12,1	0,7
10 principales empresas	29.613	39.427	40.903	17,2	17,2	17,4	0,2
20 principales empresas	41.158	55.164	57.750	23,9	24,1	24,6	0,5
50 principales empresas	58.581	77.514	80.669	34,0	33,9	34,3	0,4
100 principales empresas	71.335	93.201	96.858	41,4	40,7	41,2	0,5
500 principales empresas	105.212	133.961	138.244	61,1	58,5	58,8	0,3
1.000 principales empresas	121.719	154.328	158.855	70,7	67,4	67,5	0,1
<b>Total empresas DIRCE</b>	<b>172.255</b>	<b>228.932</b>	<b>235.203</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>
<b>Unión Europea</b>							
5 principales empresas	14.964	20.241	22.624	12,8	13,5	14,3	0,8
10 principales empresas	20.864	29.895	32.915	17,9	19,9	20,8	0,8
20 principales empresas	27.489	39.929	44.291	23,6	26,6	27,9	1,3
50 principales empresas	37.471	52.880	58.618	32,2	35,3	37,0	1,7
100 principales empresas	45.641	62.748	69.286	39,2	41,9	43,7	1,8
500 principales empresas	68.359	90.032	97.105	58,7	60,1	61,2	1,2
1.000 principales empresas	79.904	103.868	111.350	68,6	69,3	70,2	0,9
<b>Total empresas DIRCE</b>	<b>116.524</b>	<b>149.887</b>	<b>158.557</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>
<b>Terceros países</b>							
5 principales empresas	5.513	8.384	7.856	9,9	10,6	10,3	-0,4
10 principales empresas	8.749	13.642	12.246	15,7	17,3	16,0	-1,3
20 principales empresas	13.669	19.809	17.976	24,5	25,1	23,5	-1,7
50 principales empresas	21.110	28.488	25.702	37,9	36,1	33,5	-2,6
100 principales empresas	25.694	35.031	32.482	46,1	44,4	42,4	-2,0
500 principales empresas	36.854	50.813	48.132	66,1	64,4	62,8	-1,6
1.000 principales empresas	41.816	57.904	55.141	75,0	73,4	71,9	-1,4
<b>Total empresas DIRCE</b>	<b>55.731</b>	<b>78.904</b>	<b>76.645</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>

pp: puntos porcentuales.

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.*

desde el año 2015 y lo contrario para el comercio con terceros países.

Por actividades económicas (Cuadro 9), en 2016 las 100 principales empresas en el conjunto de la industria (secciones B, C, D y E de la CNAE-2009) representaron prácticamente la mitad de las exportaciones de este sector (49,1%); algo parecido ocurre en el comercio (sección G), aunque con una cifra ligeramente inferior (47,5%). En el caso de las 10 principales empresas, el grado de concentración es

similar en ambos sectores (23,6% y 23,4%, respectivamente).

## 6. Análisis de la empresa exportadora DIRCE por actividad económica y tramo de exportación

Los grandes exportadores son un número reducido de empresas, con cifras de exportación media elevadas, que concentran más de la ▷



LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2016)

CUADRO 9  
CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (COMERCIO DECLARADO) DE LAS EMPRESAS DIRCE POR NÚMERO DE EMPRESAS Y ACTIVIDAD PRINCIPAL EN 2016

N.º de empresas DIRCE	Valor de las exportaciones (millones de euros)				Porcentaje sobre total actividad			
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total
5 principales empresas	25.996	11.539	1.790	<b>28.542</b>	16,3	17,1	20,6	<b>12,1</b>
10 principales empresas	37.548	15.790	2.353	<b>40.903</b>	23,6	23,4	27,1	<b>17,4</b>
20 principales empresas	51.944	20.911	3.018	<b>57.750</b>	32,7	31,0	34,8	<b>24,6</b>
50 principales empresas	67.366	27.157	4.001	<b>80.669</b>	42,4	40,2	46,1	<b>34,3</b>
100 principales empresas	78.002	32.093	4.921	<b>96.858</b>	49,1	47,5	56,7	<b>41,2</b>
500 principales empresas	108.656	44.590	6.951	<b>138.244</b>	68,3	66,0	80,1	<b>58,8</b>
1.000 principales empresas	123.579	50.457	7.715	<b>158.855</b>	77,7	74,7	89,0	<b>67,5</b>
<b>Total empresas DIRCE</b>	<b>159.019</b>	<b>67.511</b>	<b>8.673</b>	<b>235.203</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

mitad del valor de la exportación. La presencia y la contribución de los grandes exportadores son particularmente destacadas en la industria.

En 2016, tan solo 272 empresas (0,3% del total) realizaron exportaciones superiores a los

100 millones de euros y fueron responsables de más de la mitad de las exportaciones declaradas por empresas DIRCE (51,6%, con un valor de 121,296 mil millones de euros) (Cuadro 10). Cabe destacar también que el número de ▷

CUADRO 10  
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES POR TRAMOS DE EXPORTACIÓN

Tramo de exportación en euros	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)			
	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
Menos de 100.000	45.392	66.054	65.989	-0,1	702	796	774	-2,8
100.000 - 249.999	5.569	5.889	5.886	-0,1	916	956	952	-0,5
250.000 - 499.999	4.833	4.800	4.600	-4,2	1.749	1.743	1.684	-3,4
500.000 - 999.999	4.616	5.084	4.947	-2,7	3.313	3.654	3.556	-2,7
1.000.000 - 9.999.999	9.326	10.933	11.098	1,5	29.815	34.925	35.975	3,0
10.000.000 - 99.999.999	2.113	2.675	2.692	0,6	55.652	70.005	70.966	1,4
Más de 100.000.000	198	268	272	1,5	80.108	116.853	121.296	3,8
<b>Total</b>	<b>72.047</b>	<b>95.703</b>	<b>95.484</b>	<b>-0,2</b>	<b>172.255</b>	<b>228.932</b>	<b>235.203</b>	<b>2,7</b>
Tramo de exportación en euros	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras DIRCE				Porcentaje sobre el total de exportaciones de las empresas DIRCE			
	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)
Menos de 100.000	63,0	69,0	69,1	0,1	0,4	0,3	0,3	0,0
100.000 - 249.999	7,7	6,2	6,2	0,0	0,5	0,4	0,4	0,0
250.000 - 499.999	6,7	5,0	4,8	-0,2	1,0	0,8	0,7	0,0
500.000 - 999.999	6,4	5,3	5,2	-0,1	1,9	1,6	1,5	-0,1
1.000.000 - 9.999.999	12,9	11,4	11,6	0,2	17,3	15,3	15,3	0,0
10.000.000 - 99.999.999	2,9	2,8	2,8	0,0	32,3	30,6	30,2	-0,4
Más de 100.000.000	0,3	0,3	0,3	0,0	46,5	51,0	51,6	0,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>

pp: puntos porcentuales.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

empresas que exportan más de 100 millones se ha incrementado en 74 con respecto a 2010, lo cual supone un aumento del 37,4%. En el extremo opuesto, más de dos terceras partes de empresas exportadoras DIRCE (69,1%) exportaron menos de 100.000 euros de comercio declarado y sus exportaciones representaron únicamente un 0,3% del total.

En el Cuadro 11 se observa que las empresas industriales exportan por importes superiores a los del conjunto de la economía. Así, más de la mitad de las empresas exportadoras industriales (50,7%) exportaron más de 100.000 euros en 2016, y estas fueron responsables del 99,9% de las exportaciones de la industria. Es precisamente la industria la actividad que concentró más empresas que exportaron más de 100 millones de euros, en concreto 190 empresas de las 272 del conjunto de la economía.

Estos grandes exportadores de la industria acapararon más de la mitad (56,1%) de las exportaciones de su sector.

## 7. Análisis de la empresa exportadora DIRCE por destino geográfico de las exportaciones

Al analizar la empresa exportadora DIRCE según el destino geográfico de las exportaciones, es indispensable tener presente que las empresas que exportan menos de 400.000 euros anuales a la Unión Europea (umbral de exención de 2015 en adelante) no figuran en las exportaciones de comercio declarado extracomunitarias, pero sí están presentes las que realizan exportaciones fuera de la UE (ver el anexo metodológico). ▷

CUADRO 11  
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES POR TRAMOS Y ACTIVIDAD PRINCIPAL EN 2016

Tramos de exportación en euros	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)			
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total
Menos de 100.000	12.716	27.688	25.585	65.989	218	377	179	774
100.000 - 249.999	1.996	2.849	1.041	5.886	325	459	167	952
250.000 - 499.999	1.698	2.270	632	4.600	625	834	225	1.684
500.000 - 999.999	2.018	2.374	555	4.947	1.462	1.698	396	3.556
1.000.000 - 9.999.999	5.383	4.861	854	11.098	18.583	14.958	2.435	35.975
10.000.000 - 99.999.999	1.780	790	122	2.692	48.566	19.388	3.011	70.966
Más de 100.000.000	190	73	9	272	89.239	29.797	2.260	121.296
<b>Total</b>	<b>25.781</b>	<b>40.905</b>	<b>28.798</b>	<b>95.484</b>	<b>159.019</b>	<b>67.511</b>	<b>8.673</b>	<b>235.203</b>
Tramos de exportación en euros	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras DIRCE				Porcentaje sobre el total de exportaciones de empresas DIRCE			
	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total	Industria (BCDE)	Comercio (G)	Resto actividades	Total
Menos de 100.000	49,3	67,7	88,8	69,1	0,1	0,6	2,1	0,3
100.000 - 249.999	7,7	7,0	3,6	6,2	0,2	0,7	1,9	0,4
250.000 - 499.999	6,6	5,5	2,2	4,8	0,4	1,2	2,6	0,7
500.000 - 999.999	7,8	5,8	1,9	5,2	0,9	2,5	4,6	1,5
1.000.000 - 9.999.999	20,9	11,9	3,0	11,6	11,7	22,2	28,1	15,3
10.000.000 - 99.999.999	6,9	1,9	0,4	2,8	30,5	28,7	34,7	30,2
Más de 100.000.000	0,7	0,2	0,0	0,3	56,1	44,1	26,1	51,6
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2016)

Con esta salvedad, más de dos tercios de nuestras exportaciones se dirigen a la UE, aunque aumenta el porcentaje de empresas que atiende destinos no comunitarios. Entre los destinos no comunitarios destacan otros países europeos, América del Norte, los países asiáticos y América del Sur.

En 2016 más de dos tercios (67,4%) de las exportaciones de comercio declarado DIRCE tuvieron como destino la UE, comercio que fue realizado por 27.272 empresas exportadoras

DIRCE. A pesar de que ha descendido el número de empresas DIRCE que exportaron a la UE con respecto a 2015 (-1,3%), se ha incrementado el valor de las exportaciones un 5,7% interanual, así como su peso sobre el total en 1,9 puntos. Por otro lado, 86.961 empresas DIRCE exportaron a terceros países por valor de 76.645 millones de euros, lo que supuso algo menos de un tercio (32,6%) de las exportaciones totales DIRCE (Cuadro 12). La existencia del umbral de exención para la cumplimentación de las ▷

CUADRO 12  
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS (DIRCE) Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES POR ÁREA GEOGRÁFICA

Área geográfica	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)			
	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
<b>UE</b>	<b>26.142</b>	<b>27.620</b>	<b>27.272</b>	<b>-1,3</b>	<b>116.524</b>	<b>150.028</b>	<b>158.557</b>	<b>5,7</b>
<b>Extra-UE</b>	<b>62.880</b>	<b>86.979</b>	<b>86.961</b>	<b>0,0</b>	<b>55.731</b>	<b>78.904</b>	<b>76.645</b>	<b>-2,9</b>
Países europeos no UE	29.256	35.706	36.490	2,2	12.155	12.966	13.049	0,6
Norte de África	15.945	17.363	16.807	-3,2	6.768	10.028	10.452	4,2
Otros países africanos	10.264	15.914	15.246	-4,2	2.658	3.716	3.408	-8,3
América del Norte	12.295	24.776	25.559	3,2	7.110	11.279	11.248	-0,3
América Central y Caribe	12.036	18.629	19.265	3,4	4.309	6.734	6.308	-6,3
América del Sur	14.408	21.822	21.519	-1,4	5.430	7.459	6.469	-13,3
Oriente Próximo y O. Medio	10.353	15.614	15.185	-2,7	4.464	8.376	7.931	-5,3
Otros países asiáticos	14.371	24.897	25.378	1,9	8.300	13.487	13.837	2,6
Oceanía y regiones polares	4.080	6.570	6.853	4,3	1.170	1.388	1.214	-12,5
País no UE indeterminado	977	1.134	1.091	-3,8	3.368	3.472	2.727	-21,4
<b>Total mundial</b>	<b>72.047</b>	<b>95.703</b>	<b>95.484</b>	<b>-0,2</b>	<b>172.255</b>	<b>228.932</b>	<b>235.203</b>	<b>2,7</b>
Área geográfica	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras DIRCE				Porcentaje sobre el total de exportaciones de empresas DIRCE			
	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)
<b>UE</b>	<b>36,3</b>	<b>28,9</b>	<b>28,6</b>	<b>-0,3</b>	<b>67,6</b>	<b>65,5</b>	<b>67,4</b>	<b>1,9</b>
<b>Extra UE</b>	<b>87,3</b>	<b>90,9</b>	<b>91,1</b>	<b>0,2</b>	<b>32,4</b>	<b>34,5</b>	<b>32,6</b>	<b>-1,9</b>
Países europeos no UE	40,6	37,3	38,2	0,9	7,1	5,7	5,5	-0,1
Norte de África	22,1	18,1	17,6	-0,5	3,9	4,4	4,4	0,1
Otros países africanos	14,2	16,6	16,0	-0,7	1,5	1,6	1,4	-0,2
América del Norte	17,1	25,9	26,8	0,9	4,1	4,9	4,8	-0,1
América Central y Caribe	16,7	19,5	20,2	0,7	2,5	2,9	2,7	-0,3
América del Sur	20,0	22,8	22,5	-0,3	3,2	3,3	2,8	-0,5
Oriente Próximo y O. Medio	14,4	16,3	15,9	-0,4	2,6	3,7	3,4	-0,3
Otros países asiáticos	19,9	26,0	26,6	0,6	4,8	5,9	5,9	0,0
Oceanía y regiones polares	5,7	6,9	7,2	0,3	0,7	0,6	0,5	-0,1
País no UE indeterminado	1,4	1,2	1,1	0,0	2,0	1,5	1,2	-0,4

pp: puntos porcentuales.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

declaraciones intracomunitarias (Intrastat) reducen significativamente el número de empresas que realizan operaciones de comercio declarado con la UE. De no existir el umbral, el número de empresas exportadoras DIRCE a la UE sería superior a las que exportan a países terceros (114.336 frente a 86.961, según datos del Cuadro 1.A).

Un elevado porcentaje de empresas realiza exportaciones tanto dentro como fuera de la

UE. Así, más de dos tercios (68,7%) de las empresas que superaron el umbral de exención intracomunitario declararon al mismo tiempo exportaciones a países terceros, lo que supone un total de 18.749 empresas en 2016.

Por destinos geográficos fuera de la UE, cabe destacar que el 38,2% de las empresas exportadoras DIRCE vendió a Europa no-UE; el 26,8%, a América del Norte; el 26,6%, a ▷

CUADRO 13  
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE POR PAÍSES Y ZONAS (UE/EXTRA-UE) Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES  
(ORDENADO DE MÁS A MENOS EXPORTACIONES EN 2016)

Países de la Unión Europea									
País	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)				2016 Exportación media por empresa (miles de euros)
	UE	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)	2016 % s. total UE	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)	
Francia	17.177	16.945	-1,4	62,1	36.645	<b>36.954</b>	0,8	23,3	2.180,8
Alemania	12.692	12.690	0,0	46,5	25.994	<b>28.097</b>	8,1	17,7	2.214,1
Reino Unido	11.058	11.100	0,4	40,7	16.762	<b>18.816</b>	12,3	11,9	1.695,1
Italia	12.715	12.684	-0,2	46,5	16.904	<b>18.200</b>	7,7	11,5	1.434,9
Portugal	15.734	15.541	-1,2	57,0	16.579	<b>16.649</b>	0,4	10,5	1.071,3
Bélgica	8.399	8.405	0,1	30,8	6.173	<b>7.589</b>	23,0	4,8	903,0
Países Bajos	8.905	9.040	1,5	33,1	7.005	<b>7.381</b>	5,4	4,7	816,5
Polonia	6.918	7.036	1,7	25,8	4.321	<b>4.584</b>	6,1	2,9	651,6
Austria	4.465	4.523	1,3	16,6	1.900	<b>2.138</b>	12,5	1,3	472,6
República Checa	5.010	5.166	3,1	18,9	1.938	<b>2.075</b>	7,1	1,3	401,6
Suecia	4.415	4.492	1,7	16,5	2.147	<b>2.049</b>	-4,6	1,3	456,1
País UE indeterminado	1.044	1.185	13,5	4,3	2.352	<b>2.007</b>	-14,6	1,3	1.694,0
Irlanda	3.493	3.619	3,6	13,3	1.333	<b>1.740</b>	30,5	1,1	480,8
Rumanía	4.335	4.401	1,5	16,1	1.497	<b>1.614</b>	7,8	1,0	366,7
Grecia	4.576	4.638	1,4	17,0	1.635	<b>1.470</b>	-10,1	0,9	316,9
Dinamarca	4.419	4.384	-0,8	16,1	1.374	<b>1.384</b>	0,8	0,9	315,8
Hungría	3.451	3.584	3,9	13,1	1.132	<b>1.348</b>	19,0	0,8	376,0
Finlandia	3.086	3.182	3,1	11,7	826	<b>899</b>	8,8	0,6	282,5
Eslovaquia	2.601	2.667	2,5	9,8	745	<b>855</b>	14,7	0,5	320,5
Eslovenia	2.210	2.341	5,9	8,6	458	<b>454</b>	-0,9	0,3	193,9
Bulgaria	3.056	3.108	1,7	11,4	426	<b>453</b>	6,4	0,3	145,8
Croacia	1.728	1.867	8,0	6,8	320	<b>361</b>	12,9	0,2	193,3
Lituania	2.595	2.645	1,9	9,7	372	<b>351</b>	-5,6	0,2	132,7
Luxemburgo	1.505	1.558	3,5	5,7	282	<b>244</b>	-13,4	0,2	156,6
Malta	1.883	2.053	9,0	7,5	300	<b>230</b>	-23,4	0,1	112,0
Chipre	1.968	2.020	2,6	7,4	224	<b>227</b>	1,6	0,1	112,5
Estonia	1.811	1.963	8,4	7,2	190	<b>203</b>	6,9	0,1	103,6
Letonia	1.933	1.956	1,2	7,2	194	<b>186</b>	-4,3	0,1	95,1
<b>Total UE</b>	<b>27.620</b>	<b>27.272</b>	<b>-1,3</b>	<b>100,0</b>	<b>150.028</b>	<b>158.557</b>	<b>5,7</b>	<b>100,0</b>	<b>5.813,9</b>

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2016)

CUADRO 13  
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE POR PAÍSES Y ZONAS (UE/EXTRA-UE) Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES  
(ORDENADO DE MÁS A MENOS EXPORTACIONES EN 2016) (continuación)

Selección de países extra-UE									
País	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)				2016 Exportación media por empresa (miles de euros)
extra-UE	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)	2016 % s. total extra-UE	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)	2016 % s. total extra-UE	
Estados Unidos	23.360	24.040	2,9	27,6	10.158	<b>10.082</b>	-0,8	13,2	419,4
Marruecos	12.012	12.292	2,3	14,1	4.704	<b>5.445</b>	15,8	7,1	443,0
Turquía	7.314	7.142	-2,4	8,2	4.635	<b>4.703</b>	1,5	6,1	658,5
China	12.486	12.713	1,8	14,6	3.740	<b>4.100</b>	9,6	5,3	322,5
México	11.386	11.837	4,0	13,6	3.902	<b>3.833</b>	-1,7	5,0	323,8
Suiza	14.764	15.225	3,1	17,5	3.529	<b>3.623</b>	2,6	4,7	237,9
Argelia	4.742	4.589	-3,2	5,3	3.026	<b>2.704</b>	-10,7	3,5	589,2
Arabia Saudí	4.761	4.401	-7,6	5,1	2.890	<b>2.241</b>	-22,4	2,9	509,3
Japón	6.246	6.443	3,2	7,4	2.219	<b>2.195</b>	-1,1	2,9	340,7
Brasil	5.626	5.247	-6,7	6,0	2.386	<b>1.998</b>	-16,2	2,6	380,9
Emiratos Árabes Unidos	7.167	7.055	-1,6	8,1	1.654	<b>1.601</b>	-3,2	2,1	227,0
Rep. de Corea	4.560	4.742	4,0	5,5	1.736	<b>1.530</b>	-11,9	2,0	322,6
Federación de Rusia	4.519	4.311	-4,6	5,0	1.548	<b>1.500</b>	-3,1	2,0	347,9
Israel	5.194	5.453	5,0	6,3	1.206	<b>1.337</b>	10,8	1,7	245,1
Chile	7.670	7.834	2,1	9,0	1.273	<b>1.325</b>	4,1	1,7	169,1
Egipto	3.932	3.307	-15,9	3,8	1.271	<b>1.280</b>	0,7	1,7	387,1
India	5.612	5.731	2,1	6,6	1.176	<b>1.179</b>	0,3	1,5	205,8
Canadá	6.143	6.532	6,3	7,5	1.120	<b>1.158</b>	3,4	1,5	177,2
Australia	5.523	5.815	5,3	6,7	1.144	<b>1.026</b>	-10,3	1,3	176,5
Sudáfrica	3.960	3.877	-2,1	4,5	1.083	<b>1.020</b>	-5,9	1,3	263,1
Hong Kong	6.607	6.490	-1,8	7,5	817	<b>902</b>	10,5	1,2	139,0
Noruega	5.492	5.730	4,3	6,6	754	<b>885</b>	17,4	1,2	154,4
Argentina	3.844	4.688	22,0	5,4	1.225	<b>769</b>	-37,2	1,0	164,0
Túnez	3.480	3.515	1,0	4,0	662	<b>709</b>	7,1	0,9	201,6
Malasia	2.304	2.383	3,4	2,7	721	<b>569</b>	-21,0	0,7	238,9
Tailandia	2.576	2.628	2,0	3,0	375	<b>529</b>	41,0	0,7	201,4
Singapur	3.705	3.827	3,3	4,4	484	<b>499</b>	3,0	0,7	130,3
Taiwán	3.887	3.882	-0,1	4,5	440	<b>437</b>	-0,6	0,6	112,7
Indonesia	1.718	1.737	1,1	2,0	406	<b>369</b>	-9,1	0,5	212,6
Vietnam	1.912	2.204	15,3	2,5	346	<b>357</b>	3,2	0,5	162,2
Rep. Islámica de Irán	1.645	1.859	13,0	2,1	219	<b>339</b>	54,8	0,4	182,5
Qatar	2.224	2.300	3,4	2,6	254	<b>323</b>	27,4	0,4	140,6
Ucrania	2.146	2.361	10,0	2,7	185	<b>246</b>	33,3	0,3	104,3
Kazajstán	1.050	954	-9,1	1,1	129	<b>238</b>	85,0	0,3	249,5
Nigeria	2.459	1.990	-19,1	2,3	292	<b>207</b>	-29,3	0,3	103,9
Islandia	978	1.087	11,1	1,2	35	<b>166</b>	373,8	0,2	152,5
<b>Total extra-UE</b>	<b>86.979</b>	<b>86.961</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>	<b>78.904</b>	<b>76.645</b>	<b>-2,9</b>	<b>100,0</b>	<b>881,4</b>
<b>Total mundial</b>	<b>95.703</b>	<b>95.484</b>	<b>-0,2</b>	<b>-</b>	<b>228.932</b>	<b>235.203</b>	<b>2,7</b>	<b>-</b>	<b>2.463,3</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

Asia (excepto Oriente Medio y Próximo); y el 22,5%, a América del Sur.

El Cuadro 13 muestra las empresas DIRCE que realizan operaciones de exportación de comercio declarado, por un lado, con cada uno de los países de la UE y, por el otro, con una selección de los principales países extracomunitarios. A la hora de interpretar los datos conviene recordar que empresas que exportan menos de 400.000 euros a la UE no figuran en sus exportaciones intracomunitarias de comercio declarado y por ello resulta más conveniente analizar las dos zonas de intercambio de forma separada.

En el comercio declarado DIRCE a la UE, Francia sobresalió tanto en número de empresas como por el valor exportado, con el 62,1% del total de empresas DIRCE que exportaron a la UE y algo menos de una cuarta parte de las exportaciones (23,3%). Le siguió Portugal por número de empresas (57,0%) y Alemania por valor exportado (17,7% del total).

En el comercio declarado DIRCE con países extracomunitarios destacó el peso de Estados Unidos tanto en número de empresas como en valor (27,6% y 13,2% del total extra-UE, respectivamente). Le siguió Suiza por número de empresas (17,5%) y Marruecos por valor (7,1%).

El análisis del valor de la exportación media por empresa está también condicionado por la existencia de un umbral en el comercio intracomunitario, que hace aconsejable analizar las dos zonas (UE y extra-UE) por separado.

Dentro de la UE, el mayor valor medio de exportación por empresa y país lo muestran las empresas que exportan a Francia y Alemania, con un valor medio superior a los dos millones de euros. Fuera de la UE, destacan los valores medios por empresas de las exportaciones a Turquía, Argelia y Arabia Saudí, los

tres países con cifras superiores al medio millón de euros.

## 8. Número de empresas exportadoras DIRCE por número de destinos

Aunque la mayor parte de las empresas exportadoras DIRCE vende a un solo país, son las empresas que exportan a más destinos las que contribuyen en mayor medida al valor total de las exportaciones. Se registra, además, una tendencia de creciente concentración del valor exportado en empresas que exportan a 20 o más destinos.

Así, en 2016, prácticamente el 70% del valor exportado (comercio declarado DIRCE) lo realizaron las 5.696 empresas que exportaron a 20 o más países, que, en número, suponen el 6,0% del total (Cuadro 14). En el extremo opuesto se situaron el 52,0% de empresas que realizaron operaciones de exportación de comercio declarado a un único país y cuyas exportaciones representaron solo el 2,4% del valor total exportado.

En la evolución histórica se observa una estructura porcentual estable en lo que respecta al número de empresas, pero no así en valor, donde aumentó significativamente la proporción de exportaciones de las empresas que exportan a un mayor número de países, en especial del tramo de 20 o más países.

## 9. Características de la empresa exportadora con datos de Eurostat

En el presente epígrafe se realiza un análisis comparado de las cifras de comercio exterior por características de la empresa con datos de Eurostat. Como se expone con mayor ▷

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2016)

CUADRO 14  
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS (DIRCE) Y VALOR DE SUS EXPORTACIONES POR NÚMERO DE PAÍSES CONTRAPARTIDA

N.º de países	Número de empresas exportadoras DIRCE				Valor de las exportaciones (millones de euros)			
	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (%)
1	37.656	49.928	49.605	-0,6	5.698	5.525	5.583	1,0
2	9.659	12.977	12.712	-2,0	4.559	4.318	4.006	-7,2
3 - 5	10.410	13.628	13.874	1,8	11.343	11.038	11.056	0,2
6 - 9	5.275	7.011	6.969	-0,6	13.185	14.416	13.716	-4,9
10 - 14	3.242	4.101	4.132	0,8	18.658	15.555	18.647	19,9
15 - 19	1.874	2.365	2.496	5,5	13.392	20.088	17.859	-11,1
20 o más	3.931	5.693	5.696	0,1	105.419	157.992	164.335	4,0
<b>Total</b>	<b>72.047</b>	<b>95.703</b>	<b>95.484</b>	<b>-0,2</b>	<b>172.255</b>	<b>228.932</b>	<b>235.203</b>	<b>2,7</b>
Porcentaje sobre el total de la columna								
N.º de países	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)	2010	2015	2016	Variación 2016/2015 (pp)
1	52,3	52,2	52,0	-0,2	3,3	2,4	2,4	0,0
2	13,4	13,6	13,3	-0,2	2,6	1,9	1,7	-0,2
3 - 5	14,4	14,2	14,5	0,3	6,6	4,8	4,7	-0,1
6 - 9	7,3	7,3	7,3	0,0	7,7	6,3	5,8	-0,5
10 - 14	4,5	4,3	4,3	0,0	10,8	6,8	7,9	1,1
15 - 19	2,6	2,5	2,6	0,1	7,8	8,8	7,6	-1,2
20 o más	5,5	5,9	6,0	0,0	61,2	69,0	69,9	0,9
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>

pp: puntos porcentuales.  
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

detalle en el anexo, la metodología utilizada por Eurostat difiere de la de Aduanas. El dato que Eurostat cruza con el directorio de empresas es el del comercio total, frente al comercio declarado de Aduanas, por ello el número de empresas exportadoras españolas que cruzan con el directorio es muy superior con los datos de Eurostat (157.924 empresas, frente a 95.484 para el caso de Aduanas).

La comparación de España frente a la UE por tamaño de las empresas revela un mayor peso de la pyme entre las empresas exportadoras y, sobre todo, una mayor contribución al valor exportado. Estos datos se explican especialmente por la mayor presencia de la microempresa exportadora en España. Simétricamente, la gran empresa tiene una menor presencia entre las empresas exportadoras

españolas y contribuye en menor medida al valor exportado con relación a la media comunitaria.

Así, atendiendo al estrato de asalariados, la inmensa mayoría de las empresas exportadoras de la UE son pymes, en concreto el 97,9%, porcentaje algo inferior al correspondiente a España, un 98,5% (Cuadro 15.A). Sin embargo, sí se observan mayores diferencias en cuanto al valor exportado por las pymes, ya que en España representan algo más de la mitad de las exportaciones (50,1%), frente al 41,9% para el conjunto de la UE (Cuadro 15.B).

En seis de los diez principales países exportadores de la UE, el porcentaje de pymes sobre el total de empresas exportadoras es inferior al de España, quedando únicamente por encima Italia (99,0%), Países Bajos (98,9%) y ▷

**CUADRO 15.A**  
**NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR ESTRATO DE ASALARIADOS EN 2016 (10 PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA UE)**

País / estrato	Número de empresas exportadoras del directorio de empresas*						Total exportadores (operadores)
	0 a 9 micro	10 a 49 pequeña	50 a 249 mediana	Total pyme (0 a 249)	250 o más grande	Total empresas directorio	
Alemania	175.883	58.073	22.035	255.991	6.732	262.723	311.904
Países Bajos	86.820	15.944	4.986	107.750	1.247	108.997	117.517
Francia	54.121	21.034	7.747	82.902	2.962	85.864	107.835
Italia	128.641	54.533	10.619	193.793	1.952	195.745	223.322
Reino Unido	75.030	31.741	10.471	117.242	3.525	120.767	142.520
Bélgica	46.789	4.671	2.275	53.735	673	54.408	54.438
<b>España</b>	<b>113.899</b>	<b>32.715</b>	<b>8.882</b>	<b>155.496</b>	<b>2.428</b>	<b>157.924</b>	<b>162.821</b>
Polonia	83.709	25.372	8.790	117.871	2.509	120.380	121.169
Rep. Checa	6.199	5.622	3.581	15.402	1.189	16.591	17.865
Austria	28.437	9.695	2.954	41.086	922	42.008	43.044
<b>Total UE</b>	<b>1.024.381</b>	<b>338.502</b>	<b>107.927</b>	<b>1.470.810</b>	<b>30.943</b>	<b>1.501.753</b>	<b>1.662.698</b>
País / estrato	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras del directorio de empresas*						% exportadores directorio s. total exportadores
	0 a 9 micro	10 a 49 pequeña	50 a 249 mediana	Total pyme (0 a 249)	250 o más grande	Total empresas directorio	
Alemania	66,9	22,1	8,4	97,4	2,6	100,0	84,2
Países Bajos	79,7	14,6	4,6	98,9	1,1	100,0	92,7
Francia	63,0	24,5	9,0	96,6	3,4	100,0	79,6
Italia	65,7	27,9	5,4	99,0	1,0	100,0	87,7
Reino Unido	62,1	26,3	8,7	97,1	2,9	100,0	84,7
Bélgica	86,0	8,6	4,2	98,8	1,2	100,0	99,9
<b>España</b>	<b>72,1</b>	<b>20,7</b>	<b>5,6</b>	<b>98,5</b>	<b>1,5</b>	<b>100,0</b>	<b>97,0</b>
Polonia	69,5	21,1	7,3	97,9	2,1	100,0	99,3
Rep. Checa	37,4	33,9	21,6	92,8	7,2	100,0	92,9
Austria	67,7	23,1	7,0	97,8	2,2	100,0	97,6
<b>Total UE</b>	<b>68,2</b>	<b>22,5</b>	<b>7,2</b>	<b>97,9</b>	<b>2,1</b>	<b>100,0</b>	<b>90,3</b>

\*Solo se incluyen las empresas que se han podido cruzar con el directorio de empresas de cada país, por lo que se excluyen los *unknown*, en terminología de Eurostat.

Fuente: Eurostat.

Bélgica (98,8%). No obstante, si se distingue entre micro, pequeña o mediana empresa, se observan mayores diferencias. Así, España se sitúa por encima de la media europea en microempresas, y por debajo en pequeñas y medianas.

Asimismo, España se sitúa por debajo de la media en cuanto a la presencia de grandes empresas entre las exportadoras, un 1,5% frente a un 2,1% de la media de la UE-28, y también por debajo de los pesos de Alemania (2,6%), Francia (3,4%) y Reino Unido (2,9%), pero por encima de Italia (1,0%). Al contrario de lo que

ocurre con las pymes, este reducido número de grandes empresas son responsables en la mayor parte de los países de más de la mitad de las exportaciones, no así en España, donde representan prácticamente la mitad de las exportaciones (49,9%), mientras que la media de la UE es del 58,1%. Aquí destacan muy por encima del resto Francia y Alemania, donde más de tres cuartas partes de las exportaciones las realizan las grandes empresas (79,0% y 75,1%, respectivamente). Reino Unido también se situaría por encima de España, con el 58,8%, y de las cinco mayores economías ▷



LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2016)

CUADRO 15.B

NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR ESTRATO DE ASALARIADOS EN 2016 (10 PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA UE)

País / estrato	Exportaciones de empresas exportadoras del directorio de empresas* (millones €)						Total exportadores (operadores)
	0 a 9 micro	10 a 49 pequeña	50 a 249 mediana	Total pyme (0 a 249)	250 o más grande	Total empresas directorio	
Alemania	50.158	62.206	137.215	249.580	753.876	1.003.455	1.205.490
Países Bajos	37.088	59.214	131.338	227.640	115.401	343.041	517.924
Francia	15.890	22.372	43.823	82.085	309.336	391.421	454.528
Italia	23.133	71.206	116.843	211.182	184.186	395.368	417.271
Reino Unido	57.209	31.045	54.353	142.607	203.876	346.483	369.590
Bélgica	155.876	28.638	62.919	247.433	100.089	347.522	360.106
<b>España</b>	<b>29.655</b>	<b>34.499</b>	<b>55.887</b>	<b>120.042</b>	<b>119.769</b>	<b>239.810</b>	<b>262.041</b>
Polonia	9.174	12.835	28.426	50.436	96.563	146.999	184.149
Rep. Checa	4.656	7.981	19.606	32.243	65.541	97.784	147.002
Austria	19.611	15.597	29.479	64.687	69.450	134.137	137.410
<b>Total UE</b>	<b>494.715</b>	<b>423.747</b>	<b>839.538</b>	<b>1.758.000</b>	<b>2.442.495</b>	<b>4.200.495</b>	<b>4.872.211</b>
País / estrato	Porcentaje sobre el total de empresas exportadoras del directorio de empresas*						Exportación media por empresa directorio (millones euros)
	0 a 9 micro	10 a 49 pequeña	50 a 249 mediana	Total pyme (0 a 249)	250 o más grande	Total empresas directorio	
Alemania	5,0	6,2	13,7	24,9	75,1	100,0	3,8
Países Bajos	10,8	17,3	38,3	66,4	33,6	100,0	3,1
Francia	4,1	5,7	11,2	21,0	79,0	100,0	4,6
Italia	5,9	18,0	29,6	53,4	46,6	100,0	2,0
Reino Unido	16,5	9,0	15,7	41,2	58,8	100,0	2,9
Bélgica	44,9	8,2	18,1	71,2	28,8	100,0	6,4
<b>España</b>	<b>12,4</b>	<b>14,4</b>	<b>23,3</b>	<b>50,1</b>	<b>49,9</b>	<b>100,0</b>	<b>1,5</b>
Polonia	6,2	8,7	19,3	34,3	65,7	100,0	1,2
Rep. Checa	4,8	8,2	20,0	33,0	67,0	100,0	5,9
Austria	14,6	11,6	22,0	48,2	51,8	100,0	3,2
<b>Total UE</b>	<b>11,8</b>	<b>10,1</b>	<b>20,0</b>	<b>41,9</b>	<b>58,1</b>	<b>100,0</b>	<b>2,8</b>

\*Solo se incluyen las empresas que se han podido cruzar con el directorio de empresas de cada país, por lo que se excluyen los *unknown*, en terminología de Eurostat.

Fuente: Eurostat.

de la UE tan solo Italia se situaría por debajo, con el 46,6%.

La exportación media por empresa en España es inferior a la de la mayor parte de los principales exportadores de la UE. Así, los mayores valores corresponden a Bélgica (6,4 millones de euros), República Checa (5,9) y Francia (4,6). El valor de España (1,5 millones de euros) solo se situaría por encima del de Polonia (1,2 millones).

Por otro lado, la concentración de las exportaciones en las principales empresas exportadoras españolas es inferior a la del Reino

Unido y Francia en todos los tramos considerados, superior a la registrada en Italia, también en todos los tramos, e inferior a la de Alemania, para las 50 principales empresas, aunque superior cuando se consideran los 100, 500 o 1.000 principales exportadores. El Cuadro 16 refleja la concentración de las exportaciones de las principales empresas exportadoras de una selección de países de la UE. Como puede apreciarse, en España las exportaciones de los 1.000 mayores exportadores representaron el 60,6% de las exportaciones, porcentaje inferior a los correspondientes a Reino Unido ▷

**CUADRO 16**  
**EXPORTACIONES DE LAS MAYORES EMPRESAS EXPORTADORAS EN 2016 (10 PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA UE)**  
 (En millones de euros y porcentaje sobre las exportaciones totales)

País	Total valor	5 principales	10 principales	20 principales	50 principales	100 principales	500 principales	1.000 principales
Alemania	1.205.490	18,7	22,5	26,2	31,1	35,4	48,4	54,7
Países Bajos	517.924	6,0	9,6	13,7	19,7	25,5	41,4	48,1
Francia	454.528	15,8	21,2	26,4	36,1	44,2	62,0	69,2
Italia	417.271	5,9	8,6	12,4	18,3	23,7	39,3	48,2
Reino Unido	369.590	16,8	22,2	29,2	40,2	47,7	64,9	72,2
Bélgica	360.106	12,0	18,1	27,2	39,2	48,8	71,2	80,4
<b>España</b>	<b>262.041</b>	<b>10,9</b>	<b>15,6</b>	<b>22,0</b>	<b>30,8</b>	<b>37,0</b>	<b>52,8</b>	<b>60,6</b>
Polonia	184.149	5,7	8,6	12,7	20,0	27,0	46,2	54,8
Rep. Checa	147.002	11,8	14,1	17,0	21,8	26,8	42,3	49,6
Austria	137.410	8,9	13,0	19,2	30,2	39,6	66,9	78,5

Fuente: Eurostat.

(72,2%) y Francia (69,2%), pero superior al de Alemania (54,7%) e Italia (48,2%).

La información disponible confirma la importancia de las empresas que tienen relaciones accionariales con el exterior por su contribución al valor de la exportación, tanto por la vertiente de empresas controladas por propietarios extranjeros como por la de empresas nacionales con filiales en el exterior. No obstante, la comparativa internacional muestra que España se encuentra entre los países europeos con mayor dominancia de las empresas de capital nacional en el valor de las exportaciones.

Así, los datos de Eurostat también permiten realizar el análisis de las empresas exportadoras por tipo de propiedad de la empresa, distinguiendo entre las controladas por propietarios nacionales y las controladas por propietarios extranjeros. Para el caso de España (Cuadro 17), se observa que un reducido número de empresas controladas por propietarios extranjeros (6.800, o 4,3% de las empresas exportadoras del directorio) es responsable del 40,2% de las exportaciones de las empresas que cruzan con el directorio. De las empresas controladas por propietarios nacionales, responsables del 59,8% del valor

exportado, destaca la mayor intensidad exportadora de las que disponen de filiales en el extranjero, puesto que, siendo el 2,1% del total de empresas exportadoras del directorio, representan el 23,2% de las exportaciones. Si se observa la media de exportaciones por empresa, estas últimas exportan más que las controladas por propietarios extranjeros.

Si se replica este análisis para los países exportadores de la UE que disponen de datos, se observan claras diferencias<sup>2</sup>. Los países que destacan por una mayor dominancia en las exportaciones de los propietarios nacionales son: Alemania (71,0%), Dinamarca (69,2%), Finlandia (60,9%) y España (59,8%). En el extremo opuesto, los países con mayor dominancia en sus exportaciones de propietarios extranjeros serían Bélgica (76,6%), República Checa (75,7%), Rumanía (69,1%) y Reino Unido (63,4%).

Comparando los datos de empresas exportadoras españolas que cruzan con el DIRCE de Eurostat, con el total de empresas del ▷

<sup>2</sup> La comparativa internacional se puede ver influenciada por la diferente proporción de empresas que no han podido ser cruzadas con los directorios nacionales de otros países (*unknown*), por lo que estos resultados deberían ser tomados con precaución.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2016)

CUADRO 17  
ESPAÑA: EMPRESAS EXPORTADORAS POR TIPO DE PROPIEDAD EN 2016, NÚMERO Y VALOR DE EXPORTACIONES

Variable	Empresas controladas por propietarios nacionales			Empresas controladas por propietarios extranjeros	Total empresas (directorio empresas)	Total exportadores (operadores)
	Con filiales en el extranjero	Sin filiales en el extranjero	Total nacionales			
Número	3.337	147.787	<b>151.124</b>	6.800	157.924	<b>162.821</b>
% s. directorio	2,1	93,6	<b>95,7</b>	4,3	100,0	–
Millones de euros	55.710	87.742	<b>143.453</b>	96.358	239.810	<b>262.041</b>
% s. directorio	23,2	36,6	<b>59,8</b>	40,2	100,0	–
Millones de euros/empresa	16,7	0,6	<b>0,9</b>	14,2	1,5	<b>1,6</b>

Fuente: Eurostat.

CUADRO 18  
UE: EMPRESAS EXPORTADORAS POR TIPO DE PROPIEDAD EN 2016, PORCENTAJE SOBRE DIRECTORIO Y VALOR EXPORTADO (PAÍSES CON DATOS)

País	Empresas controladas por propietarios nacionales (%)			Empresas controladas por propietarios extranjeros (%)	Total empresas del directorio (millones de €)	Total exportadores (operadores) (millones de €)
	Con filiales en el extranjero	Sin filiales en el extranjero	Total nacionales			
Alemania	–	–	71,0	29,0	922.340	1.205.490
Reino Unido	36,5	0,1	36,6	63,4	281.130	369.590
Bélgica	9,4	14,0	23,4	76,6	166.538	360.106
<b>España</b>	<b>23,2</b>	<b>36,6</b>	<b>59,8</b>	<b>40,2</b>	<b>239.810</b>	<b>262.041</b>
Polonia	8,0	36,3	44,3	55,7	147.042	184.149
República Checa	–	–	24,3	75,7	100.140	147.002
Dinamarca	40,3	28,9	69,2	30,8	89.657	92.478
Rumanía	0,5	30,5	30,9	69,1	56.204	57.389
Finlandia	50,0	11,0	60,9	39,1	46.387	52.321
Portugal	13,6	44,5	58,1	41,9	48.577	50.039
Eslovenia	29,4	28,4	57,8	42,2	22.121	29.742
Lituania	11,3	42,2	53,4	46,6	17.874	22.607
Croacia	12,3	42,8	55,2	44,8	11.046	12.486
Chipre	13,9	37,2	51,1	48,9	2.670	2.681

Fuente: Eurostat.

DIRCE, podríamos calcular el porcentaje de empresas exportadoras sobre el total (Cuadro 19). Para el conjunto de las empresas DIRCE, el 4,9% exportó en 2016. Si se distingue por estrato de asalariados, se observa un incremento del porcentaje de exportadores a medida que aumenta el tamaño de la empresa. Aunque tan solo un 4,8% de las pymes exportaron, los porcentajes aumentaron hasta 28,2 para las pequeñas empresas y hasta 45,5 para las medianas. Por su parte, la gran empresa presentaría una probabilidad de exportar del 61,1%.

Este porcentaje fue también superior en el sector industrial. Así, para el total de la industria (CNAE B, C, D y E) fue del 19,2% y para la industria manufacturera (CNAE C), del 21,3%. Para empresas de 10 o más asalariados los porcentajes aumentaron hasta 63,2 para el total de la industria y hasta 65,8 para la industria manufacturera.

Por otro lado, mantener vínculos comerciales con el exterior, a través de las importaciones, es también un factor decisivo para explicar la contribución a las exportaciones. Así, el ▷

**CUADRO 19**  
**ESPAÑA: NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DIRCE POR ESTRATO DE ASALARIADOS (COMERCIO TOTAL) EN 2016**

Estrato de asalariados	Empresas exportadoras del directorio	Empresas DIRCE	Porcentaje sobre total		Porcentaje exportadoras sobre total DIRCE
			Empresas exportadoras DIRCE	Total empresas DIRCE	
0-9 microempresa	113.899	3.097.179	72,1	95,7	3,7
10-49 pequeña	32.715	115.917	20,7	3,6	28,2
50-249 mediana	8.882	19.509	5,6	0,6	45,5
<b>0-249 pyme</b>	<b>155.496</b>	<b>3.232.605</b>	<b>98,5</b>	<b>99,9</b>	<b>4,8</b>
<b>&gt;= 250 gran empresa</b>	<b>2.428</b>	<b>3.977</b>	<b>1,5</b>	<b>0,1</b>	<b>61,1</b>
<b>Total</b>	<b>157.924</b>	<b>3.236.582</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>4,9</b>
<b>Sector industrial</b>					
Industria manufacturera (CNAE C)	36.626	172.130	23,2	5,3	21,3
Total industria (CNAE B, C, D y E)	37.535	195.619	23,8	6,0	19,2
<b>Sector industrial (más de 10 asalariados)</b>					
Industria manufacturera (CNAE C)	18.288	27.787	11,6	0,9	65,8
Total industria (CNAE B, C, D y E)	18.748	29.669	11,9	0,9	63,2

*Fuente: Eurostat para empresas exportadoras directorio e INE para total empresas DIRCE.*

96,5% del valor exportado se realiza por empresas que son simultáneamente exportadoras e importadoras.

En concreto, observamos para el caso de España que, de los 157.924 exportadores que cruzan con el directorio, el 65,4% (99.148 empresas) realiza operaciones de importación y exportación al mismo tiempo. Lo más destacable es que estas empresas representaron el

96,5% de las exportaciones en valor. Para el resto de los principales exportadores de la UE, la situación es muy similar en relación al valor exportado, ya que en todos los casos más del 95% de las exportaciones son realizadas por las empresas que exportan e importan al mismo tiempo. No obstante, sí se observan diferencias en cuanto a la proporción de empresa por tipo. Por ejemplo, en ▷

**CUADRO 20**  
**EMPRESAS EXPORTADORAS SEGÚN TIPOLOGÍA EN 2016, PORCENTAJE SOBRE DIRECTORIO**  
**(10 PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA UE)**

País	Núm. empresas directorio		Núm. empresas (% s. directorio)		Valor exportado (% s. directorio)	
	Solo exportadores	Exportadores-importadores	Solo exportadores	Exportadores-importadores	Solo exportadores	Exportadores-importadores
Alemania	72.340	190.383	27,5%	72,5%	1,1%	98,9%
Países Bajos	31.253	77.744	28,7%	71,3%	0,8%	99,2%
Francia	39.994	45.870	46,6%	53,4%	2,4%	97,6%
Italia	85.641	110.104	43,8%	56,2%	3,0%	97,0%
Reino Unido	41.881	78.886	34,7%	65,3%	3,4%	96,6%
Bélgica	6.320	48.088	11,6%	88,4%	1,4%	98,6%
<b>España</b>	<b>58.776</b>	<b>99.148</b>	<b>37,2%</b>	<b>62,8%</b>	<b>3,5%</b>	<b>96,5%</b>
Polonia	52.027	69.142	42,9%	57,1%	3,3%	96,7%
Rep. Checa	6.175	11.689	34,6%	65,4%	4,9%	95,1%
Austria	5.249	36.759	12,5%	87,5%	1,8%	98,2%

*Fuente: Eurostat.*

Francia el porcentaje de solo exportadores alcanza el 46,6%, frente al 11,6% de Bélgica. Estos datos estarían mostrando una mayor competitividad internacional de las empresas que también importan.

## 10. Conclusiones

El análisis efectuado en este texto, sobre las características de las empresas exportadoras españolas y su comparación con las de otros países de la UE, permite identificar algunos rasgos y tendencias y extraer conclusiones preliminares que pueden resultar de interés para el diseño de la política de apoyo a la internacionalización.

En primer lugar, se constata una tendencia de crecimiento y consolidación de la base de empresas exportadoras españolas. Los 49.767 exportadores regulares de 2016 superan en un 28% a los contabilizados en 2010 y contribuyen con el 94,3% al valor de las exportaciones declaradas.

En segundo lugar, se observa que son las grandes empresas las que en mayor medida contribuyen a la exportación, aunque las pymes tienen una presencia mayor que en países de nuestro entorno. Así, aunque los datos de Aduanas confirman que la inmensa mayoría de las empresas exportadoras DIRCE son pymes (97,6% en 2016) y casi dos terceras partes son microempresas, se observa que su importancia en términos del valor exportado es muy inferior, de 49,2% y 11,5%, respectivamente.

Además, en el caso de España, los porcentajes de participación de la pyme y la microempresa en el número de empresas exportadoras son superiores a la media de la UE, mientras que es inferior el de la gran empresa. Entre los principales exportadores de la UE destacan

Alemania y Francia, con una mayor proporción en el valor de las exportaciones de la gran empresa, e Italia, con un menor peso relativo, inferior al de España.

La probabilidad de que una empresa exporte aumenta claramente con el tamaño. En España, tan solo el 3,7% de las microempresas españolas exporta, porcentaje que aumenta hasta 28,8 en las pequeñas, 45,5 en las medianas y 61,1 en la gran empresa. Este dato refleja la mayor dificultad de las empresas de menor tamaño para acceder a los mercados exteriores y sus implicaciones tanto para la política de internacionalización como para la definición exitosa de estrategias empresariales de apertura de nuevos mercados.

En tercer lugar, destaca la contribución de las empresas industriales a la actividad exportadora. Las empresas de la industria manufacturera presentan una mayor probabilidad de exportar, mayor estabilidad temporal en la exportación y contribuyen con más de dos tercios al valor de las exportaciones de empresas DIRCE, aunque su número se sitúa por detrás del de las empresas del sector comercio.

En cuarto lugar, el análisis por principales empresas exportadoras también refleja una elevada concentración de las ventas al exterior, ya que prácticamente un cuarto del comercio declarado DIRCE lo realizan tan solo las 20 principales empresas. Si se tiene en cuenta las 1.000 principales empresas, el porcentaje aumenta a más de dos tercios. A nivel europeo, la concentración de las exportaciones de las 1.000 principales empresas en España es inferior a la de Reino Unido o Francia, pero superior a la de Italia o Alemania.

En quinto lugar, destaca la importancia de las empresas multidesino por su contribución al valor de las exportaciones. Aunque más de la mitad de las empresas exportadoras ▷

DIRCE exporta a un único destino, estas empresas representan apenas el 2,4% del valor exportado por empresas DIRCE, frente al 69,9% de las empresas que exportaron a veinte países o más.

Finalmente, la relevancia de las relaciones de propiedad con el exterior (ya sea a través del control por accionistas extranjeros o mediante la apertura de filiales en el exterior), así como de las empresas que realizan simultáneamente operaciones de importación y exportación, apunta a una importancia creciente de la integración en cadenas globales de valor en el desarrollo de las exportaciones.

Así, las empresas de capital nacional con filiales en el exterior (2,1%), junto a las empresas controladas por propietarios extranjeros (4,3%), son responsables, conjuntamente, del 63,4% de las exportaciones. Además, el 62,8% de las empresas exportadoras DIRCE es al mismo tiempo importadora y contribuye con el 96,5% al valor de las exportaciones. Este hecho apunta a que las empresas importadoras son más competitivas que las que no lo son, posiblemente por un mayor conocimiento de los mercados internacionales, un más fácil acceso a una mayor gama de *inputs* y una mayor integración en las cadenas globales de valor.

Los rasgos identificados son de interés para el diseño de la política de apoyo a la internacionalización. En este sentido, la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 ya incorpora entre sus objetivos y ejes de actuación algunas prioridades que guardan estrecha relación con el análisis efectuado en este trabajo.

En particular, la estrategia incluye entre sus objetivos específicos los de «aumento de la propensión a exportar y de la base de empresas que exportan regularmente» y plantea, como

objetivos intermedios, «facilitar el acceso de las pymes a la información» y sensibilizarlas sobre «la importancia estratégica de la internacionalización», así como «aumentar el tamaño de la empresa para su internacionalización». Se trata, así, de reforzar las tendencias observadas en los últimos años, de crecimiento y consolidación de la base de exportadores regulares, con el reconocimiento de las dificultades que afrontan las pymes para su internacionalización y de la relevancia que tiene alcanzar un tamaño eficiente para una internacionalización exitosa.

Además, la estrategia establece el objetivo de «diversificar los mercados de destino de exportación e inversión», que, trasladado a nivel empresarial, también es consistente con el protagonismo que tienen las empresas multidestino en la exportación española.

Finalmente, cabe destacar que la atención que presta la estrategia a «mejorar la inserción de nuestras exportaciones en las cadenas globales de valor» y a «aumentar la atracción de inversión extranjera» se sustenta igualmente en los datos relativos al peso que indicadores como el control por accionistas extranjeros, la existencia de filiales o la relevancia de las importaciones tienen en la orientación exportadora de las empresas.

En definitiva, el análisis descriptivo efectuado apunta a la relevancia de tener presentes las características de las empresas exportadoras al definir los objetivos y diseñar los instrumentos de apoyo a la internacionalización. Es necesario profundizar en este tipo de análisis para una mayor comprensión de los nexos causales entre características empresariales e internacionalización que facilite la evaluación de estos instrumentos y su adaptación a las heterogéneas características de las empresas exportadoras españolas. ▷

## Bibliografía

Departamento de Aduanas (varios años). *Comercio exterior por características de la empresa*. Recuperado de [http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La\\_Agencia\\_Tributaria/Memorias\\_y\\_estadisticas\\_tributarias/Estadisticas/\\_Comercio\\_exterior\\_/Datos\\_estadisticos/Descarga\\_de\\_Datos\\_Estadisticos/Datos\\_de\\_Comercio\\_Exterior\\_por\\_caracteristicas\\_de\\_la\\_empresa/Datos\\_de\\_Comercio\\_Exterior\\_por\\_caracteristicas\\_de\\_la\\_empresa.shtml](http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Memorias_y_estadisticas_tributarias/Estadisticas/_Comercio_exterior_/Datos_estadisticos/Descarga_de_Datos_Estadisticos/Datos_de_Comercio_Exterior_por_caracteristicas_de_la_empresa/Datos_de_Comercio_Exterior_por_caracteristicas_de_la_empresa.shtml)

EUROSTAT. *International trade/International trade in goods – trade by enterprise characteristics (TEC) (ext\_tec)*. Recuperado de <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Instituto Nacional de Estadística (2018). *Directorio Central de Empresas*. Recuperado de [http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550](http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550)

Secretaría de Estado de Comercio (mensual). *Informe Mensual de Comercio Exterior*. Recuperado de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/estadisticas-informes/Paginas/Informes-de-Comercio-Exterior.aspx>

Secretaría de Estado de Comercio (2017). *Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027*. Recuperado de [http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comercio/pdf/170913\\_Estrategia\\_Internacionalizacion\\_2017.pdf](http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comercio/pdf/170913_Estrategia_Internacionalizacion_2017.pdf) ▷

## ANEXO

### ACLARACIONES METODOLÓGICAS

La población objeto de estudio de los datos de Aduanas en su publicación de *Comercio exterior por características de la empresa* está constituida por las empresas que, habiendo declarado operaciones de comercio exterior, bien con países de la UE bien con terceros países, figuren también en el año de referencia en el Directorio Central de Empresas (DIRCE), elaborado por el INE, por lo que se trata de un ámbito más restringido que el de los operadores de comercio exterior.

Con respecto a los datos, deben realizarse las siguientes distinciones:

- Entre operadores y empresas del directorio de empresas.
- Entre comercio declarado y comercio total.

Conviene apuntar que tanto la Secretaría de Estado de Comercio (SEC), en el Informe Mensual de Comercio Exterior (<http://datacomex.comercio.es/>), como el ICEX, en el Perfil de la Empresa Exportadora Española (<http://informesestadisticos.icex.es/InformesComerciales/default.jsp?TipoInforme=1>), publican mensualmente datos de exportadores, que son operadores que han declarado operaciones de comercio exterior, en cumplimiento de la legislación vigente, pero que no son necesariamente empresas entendidas como una entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. Los datos más recientes publicados por la SEC y el ICEX son provisionales, mientras que los definitivos del año de referencia se publican a finales del año siguiente.

El término operador exportador es, por tanto, más amplio que el de empresa exportadora, ya que se trata de cualquier unidad que haya realizado al menos una operación de comercio exterior. Los operadores de comercio declarado son aquellas unidades que, siguiendo la legislación vigente, han declarado al menos una operación de comercio exterior. La legislación impone obligaciones de declaración distintas según se trate de operaciones extracomunitarias (sistema Extrastat) o de operaciones intracomunitarias (sistema Intrastat).

En las operaciones con países terceros (Extrastat) está obligada a presentar la declaración aduanera toda persona física o jurídica que intervenga en actos a los que les sea de aplicación la legislación aduanera. Ello significa que toda operación de comercio exterior queda debida y puntualmente registrada en las correspondientes declaraciones aduaneras (a través del DUA, Documento Único Administrativo). Por tanto, en el sistema Extrastat, el comercio declarado se corresponde con el comercio total, salvo excepciones muy residuales derivadas de registros faltantes, retrasados o incompletos. Precisamente, en las operaciones con terceros países sí puede haber un número significativo de obligados a realizar la declaración aduanera que no tengan la consideración de empresa (por ejemplo, por operaciones de envíos entre particulares que superen cierto valor).

Por su parte, en las operaciones intracomunitarias (sistema Intrastat), el obligado a presentar la declaración estadística Intrastat es la persona física o jurídica sujeta al impuesto sobre el valor añadido, que haya formalizado el contrato cuyo efecto sea la expedición o introducción de las mercancías y que haya superado el correspondiente umbral de exención (250.000 euros entre 2008 y 2014 y 400.000 euros a partir de 2015 en el flujo correspondiente). La existencia de este umbral de exención hace que aquellos operadores que realicen operaciones de ámbito intracomunitario por debajo del mismo no estén obligados a presentar las declaraciones Intrastat. De ahí que haya una parte de comercio que no se declara, pero que sí ha tenido lugar, y su estimación conforma la principal diferencia entre el comercio declarado y el comercio total. Existe un segundo elemento, aunque de menor cuantía, que corresponde a las operaciones intracomunitarias de operadores que, habiendo superado el umbral y, por tanto, habiendo dado lugar a la obligación de presentar las declaraciones Intrastat, no la hayan presentado. Para poder ofrecer estos componentes, Aduanas ha implantado un método de estimación robusto basado en las declaraciones recapitulativas de las operaciones intracomunitarias del IVA (modelo 349). ▷



Precisamente, la elevación del umbral de exención hasta los 400.000 euros en 2015 hace que las comparaciones de este año con los anteriores deban realizarse con mucha cautela, ya que a partir de 2015 dejan de figurar como comercio declarado las operaciones intracomunitarias de aquellos operadores con expediciones entre los 250.000 (umbral anterior) y 399.999 euros para el caso de las exportaciones.

Eurostat, a diferencia de Aduanas en la publicación de los datos para España, presenta los datos teniendo en cuenta el comercio total, es decir, incluyendo la estimación de comercio intracomunitario bajo umbral y la estimación de no presentación. Por ello, los datos de Eurostat para España tanto en valor como sobre todo en número de exportadores o de empresas exportadoras serán superiores a los que ofrece Aduanas.

Los datos de los operadores, ya sean de comercio declarado o de comercio total, se cruzan con el del directorio de empresas generalmente a través del número de identificación fiscal. Aduanas cruza para España los datos de los operadores de comercio declarado con el DIRCE, mientras que Eurostat cruzará para cada país los datos de los operadores de comercio total con los directorios de empresas respectivos.

El DIRCE es un registro de las empresas españolas que cubre todas las actividades económicas a excepción de la producción agraria y pesquera, los servicios administrativos de la Administración central, autonómica y local (incluida Seguridad Social), las actividades de las comunidades de propietarios y el servicio doméstico. Por ello, no cruzarán con el DIRCE ni las empresas extranjeras que realicen exportaciones desde España ni las empresas de las actividades económicas excluidas. En ambos casos, se trata de un número reducido de empresas, si bien las empresas extranjeras pueden realizar exportaciones por importes significativos.

**Información Comercial Española  
 Revista de Economía**

6 números anuales

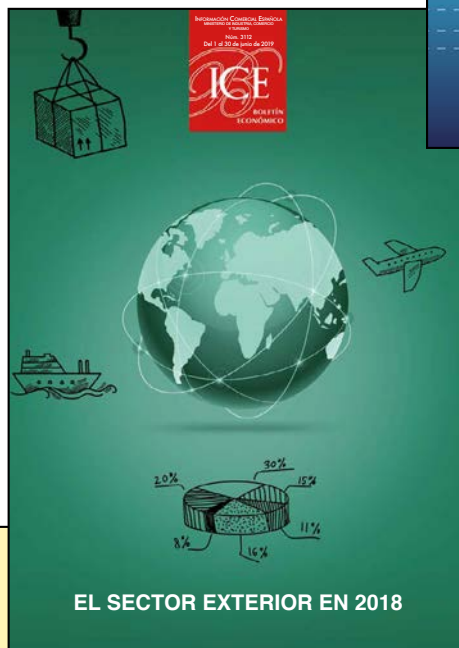
Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



**Boletín Económico  
 de Información Comercial Española**

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior



En  
**INTERNET**



**Cuadernos Económicos  
 de ICE**

2 números anuales

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación



*Pedro Antonio Merino García\**

*José María Martínez Pérez\*\**

## CHINA, ENTENDIENDO SU DESACELERACIÓN ECONÓMICA DURANTE 2018

El objetivo de este artículo es analizar la salud de la economía de China, para tratar de determinar si la actual desaceleración es cíclica o estructural, y qué factores están influyendo en esta evolución. También prestaremos atención a la política económica de las autoridades, tratando de discernir el margen para aplicar estímulos y su posible eficacia. Para ello, en primer lugar, comentaremos la evolución de la economía china durante los años previos, incluyendo su respuesta a la crisis financiera global y la transformación en su patrón de crecimiento, y las causas de la desaceleración que experimentó en los años 2014-2015. Posteriormente, nos centraremos en la actual moderación, viendo las diferencias con la ocurrida previamente y discerniendo los factores que están detrás y cómo interactúan entre ellos. Finalmente, analizaremos la evolución reciente de la economía y las políticas adoptadas durante los últimos meses para arrojar luz sobre la posible evolución futura de China.

**Palabras clave:** China, patrón de crecimiento, desapalancamiento, asignación del crédito, empresas estatales, empresas privadas, política económica.

**Clasificación JEL:** B22, D53, E02, E42, E44, E51, E61, E62 y E66.

### 1. Contextualización de la evolución económica de China

La actividad en China viene mostrando una tendencia de gradual desaceleración desde 2011, cuando el impacto del importante estímulo iniciado por el Gobierno en 2008 se desvaneció y los problemas asociados comenzaron a ganar peso.

En realidad, el alto crecimiento en los años previos a la crisis financiera de 2008 era hasta cierto punto desequilibrado, insostenible y poco inclusivo, al basarse en un modelo dependiente de una alta inversión en generar capacidad productiva para exportar. Para ello era prioritario el acceso barato al crédito para las empresas estatales vía represión financiera, lo que garantizaba un alto ahorro doméstico —aún mayor que la elevada inversión— y con ello un notable superávit externo. En el año 2007 el ahorro nacional bruto fue del 50% del PIB (en comparación con el 37% del año 2000), financiando una inversión nacional del 41% del ▷

\* Técnico Comercial y Economista del Estado. Director de Estudios, Repsol.

\*\* Analista de la Dirección de Estudios, Repsol.

Versión de mayo de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3113.6839>

PIB y un superávit por cuenta corriente del 9% del PIB.

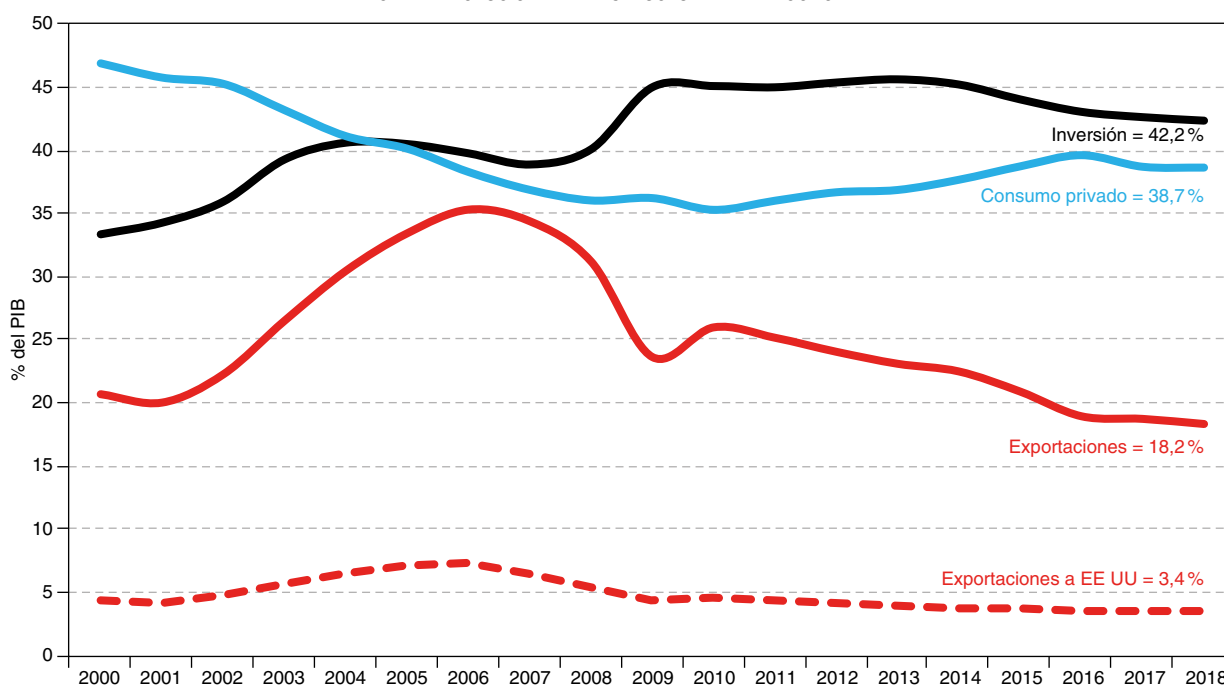
Cuando llegó la crisis financiera y la demanda externa se desplomó, las autoridades chinas simplemente reemplazaron parte del excedente por cuenta corriente con un incremento mayor del peso de la inversión nacional, por vía de un descomunal aumento del crédito y de la deuda, así como de la generación de burbujas en el mercado de la vivienda. En 2011 la inversión bruta alcanzó un peso del 48% del PIB y el superávit de la cuenta corriente se redujo al 2%, pero el ahorro nacional se mantuvo en el 50% del PIB.

A partir de 2011, como ya hemos dicho, la economía china ha venido mostrando una desaceleración, en principio gradual, a medida que los estímulos previos se desvanecían y se comenzaba a avanzar en la búsqueda de un patrón de crecimiento más sostenible e inclusivo. Así, la desaceleración que comenzó en

2011 fue paralela al avance de un complejo reequilibrio de la economía, buscando, por una parte, aumentar el peso del consumo y del sector servicios, y, por otro lado, dentro del sector industrial, reorientarse hacia nuevos sectores más tecnológicos y de mayor valor añadido. Desde entonces, el peso de la inversión en el PIB ha descendido en tres puntos, que ha ganado el consumo público y privado. Además, el proceso por el cual el consumo interno gana importancia parece ir ganando tracción gradualmente a medida que el sector servicios es el de mayor dinamismo, pues este sector es más intensivo en mano de obra. Una consecuencia de todo esto es que las exportaciones de bienes, que llegaron a alcanzar un peso en el PIB del 35,2%, ahora suponen apenas el 18,2%.

A finales de 2014 y durante la primera parte de 2015 la moderación de la actividad fue mucho más brusca, activando las alarmas sobre el hecho de que esta no obedecía solo al ▷

GRÁFICO 1  
CHINA: EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA



Fuente: Datastream y Dirección de Estudios de Repsol.

cambio en el patrón de crecimiento, sino también a problemas estructurales generados por los desequilibrios y excesos previos.

Como hemos señalado, las autoridades chinas habían respondido a la crisis financiera de 2008 con un ambicioso plan de estímulo de 4 billones de yuanes. Y en lugar de financiar directamente el estímulo utilizando los ingresos fiscales y la emisión de bonos soberanos, el Gobierno central «subcontrató» los gastos a Gobiernos locales y bancos estatales. Por un lado, abundantes cantidades de crédito fluyeron hacia las empresas estatales, generando exceso de capacidad productiva en algunas ramas como el acero o el cobre. Por otro lado, dado que antes de 2014 los Gobiernos locales tenían prohibido emitir bonos o pedir préstamos directamente a los bancos, los ambiciosos proyectos de infraestructura, muchos de los cuales luego no han dado los rendimientos anticipados, fueron financiados por compañías fantasmas o vehículos financieros de los Gobiernos locales. Además, estos Gobiernos también favorecieron la venta de tierra y la generación de un *boom* inmobiliario. Dado que las empresas estatales y los Gobiernos locales usan la tierra y la propiedad residencial como garantía, los mayores precios de estos bienes llevaron a un rápido aumento en la cantidad de dinero que los bancos estaban dispuestos a prestarles.

La consecuencia de todo ello era que la economía China estaba enfrentando problemas estructurales que motivaban un menor crecimiento potencial. Básicamente, los problemas de sobrecapacidad o excesivo endeudamiento en algunos sectores, junto con una mala asignación del nuevo crédito, provocaron una disminución en el retorno de la inversión.

Sin embargo, pronto quedó patente que la brusca desaceleración iniciada en 2014 tuvo

también un fuerte componente cíclico, derivado tanto por el desplome de la demanda externa (ante el ajuste de los países exportadores de crudo) como por una contracción involuntaria del gasto doméstico del sector público<sup>1</sup>. El gasto público sufrió un ajuste debido a la prohibición de que los Gobiernos locales se endeudaran fuera de balance (en un intento de mantener el problema de la deuda bajo control) y, sobre todo, por el malestar y la incertidumbre que generó la campaña anticorrupción de Xi Jinping, que procesó a decenas de miles de funcionarios en toda China y que provocó una parálisis de la ejecución de infraestructuras ante el miedo de estos a ser investigados y acusados de posible corrupción.

De hecho, una vez que estos factores cíclicos dejaron de ser un lastre, entre mediados de 2016 y finales de 2017 la actividad repuntó con fuerza.

Cabe señalar que tanto la moderación ocurrida durante 2014-2015 como la posterior recuperación fueron notablemente más abruptas de lo reflejado en las cifras del PIB real. La explicación para esto radica en que, en una economía planificada como la china, el PIB no es solo una medida *ex post* de la capacidad productiva, sino que es un objetivo tomado en los planes quinquenales con antelación, y que se establece a diferentes niveles, tanto nacional como regionalmente. Una primera consecuencia de esto es que, cuando la actividad cae por debajo del objetivo marcado, las autoridades suelen buscar aplicar estímulos, a veces en el pasado sin una adecuada evaluación sobre la sostenibilidad del crecimiento y los efectos adversos a largo plazo de esos estímulos. La segunda consecuencia es que, cuando los ▷

<sup>1</sup> En junio de 2015, el gasto público aumentó apenas un 1% a/a, lo que contrasta con el 18,5% de un año antes.

estímulos no son suficientes para que en el corto plazo vuelva el crecimiento al objetivo, o más recientemente, si no se considera adecuado escalar los estímulos aún más, por un motivo reputacional las estadísticas se acaban falseando o distorsionando, especialmente a nivel regional.

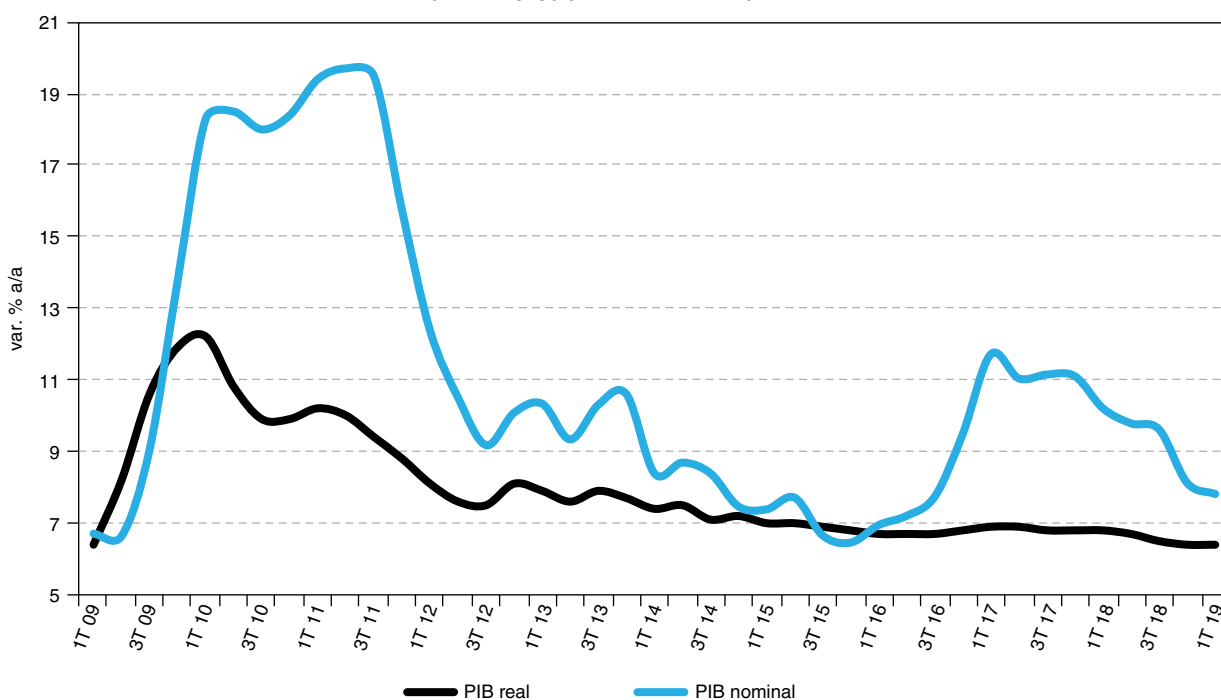
Mientras que ciertas estadísticas son directamente poco fiables (tasa de desempleo, ciertos datos de consumo) y otras suelen estar infladas (cogiendo los datos de PIB por región y sumando el valor para todas las regiones, el valor supera con creces el del PIB nacional), lo cierto es que los datos sobre el PIB nacional parecen bastantes creíbles<sup>2</sup>, especialmente cuando nos fijamos en los promedios históricos

<sup>2</sup> La mayoría de estudios no encuentra un sesgo persistente en los datos del PIB real, aunque algunos estudios recientes sí apuntan cierta sobreestimación persistente en los datos de crecimiento de China a partir de 2008. Chen, Hsieh y Song (2019) encuentran que el crecimiento entre 2008-2016 habría sido 1,7 puntos menor a lo publicado.

y en los valores nominales. Simplemente, la serie del PIB real suele ser suavizada para aproximarla al objetivo, jugando para ello con el deflactor del PIB. Es por este motivo que la evolución cíclica de la actividad queda mejor reflejada en los datos del PIB nominal que, como vemos en el Gráfico 2, pasó primero del 11% a finales de 2013 al 7,0% en 2015. Y luego rebotó alcanzando el 8,0% en 2016 y el 11,3% en 2017.

En un primer momento, el repunte de la actividad entre mediados de 2016 y finales de 2017 estuvo apoyado no solo por la atenuación de los lastres cíclicos comentados, sino también por mayores estímulos públicos y aumento del crédito, reactivando las fuentes tradicionales de crecimiento (inversión en infraestructuras e inmobiliaria, reviviendo con ello al sector industrial). Sin embargo, a lo largo de 2017 las políticas monetarias y fiscales se ▷

GRÁFICO 2  
CHINA: EVOLUCIÓN DEL PIB REAL Y NOMINAL



Fuente: Datastream y Dirección de Estudios de Repsol.

fueron endurecieron a medida que las autoridades pasaban de priorizar el crecimiento a centrarse en contener los riesgos por el excesivo endeudamiento.

Así llegamos a 2018, año durante el cual la actividad comenzó una nueva moderación, aún en marcha. Atendiendo a los datos del PIB real, el crecimiento de China pasó del 6,8% en 2017 a un 6,6% en el conjunto de 2018 y un 6,4% tanto en el cuarto trimestre de 2018 como el primer trimestre de 2019. Pero entre los analistas planean dos preguntas claves para entender la realidad de la economía china. La primera es si la actual desaceleración está siendo mucho más brusca de lo reflejado en las cifras oficiales. La segunda cuestión es discernir si la desaceleración se explica principalmente por factores externos o domésticos, y transitorios o estructurales.

Respecto a la primera pregunta, atendiendo a la evolución del PIB nominal y de otros indicadores de actividad, parece que la moderación de la actividad iniciada durante 2018 esta siendo menos brusca, pero más persistente, que la ocurrida durante 2014-2015.

Responder a la segunda pregunta es más complicado, pues en la moderación están influyendo múltiples factores que interaccionan entre ellos. Pero podemos tratar de entender los mecanismos a través de los cuales opera cada factor y su importancia relativa.

## 2. Factores que explican la desaceleración de la actividad durante 2018

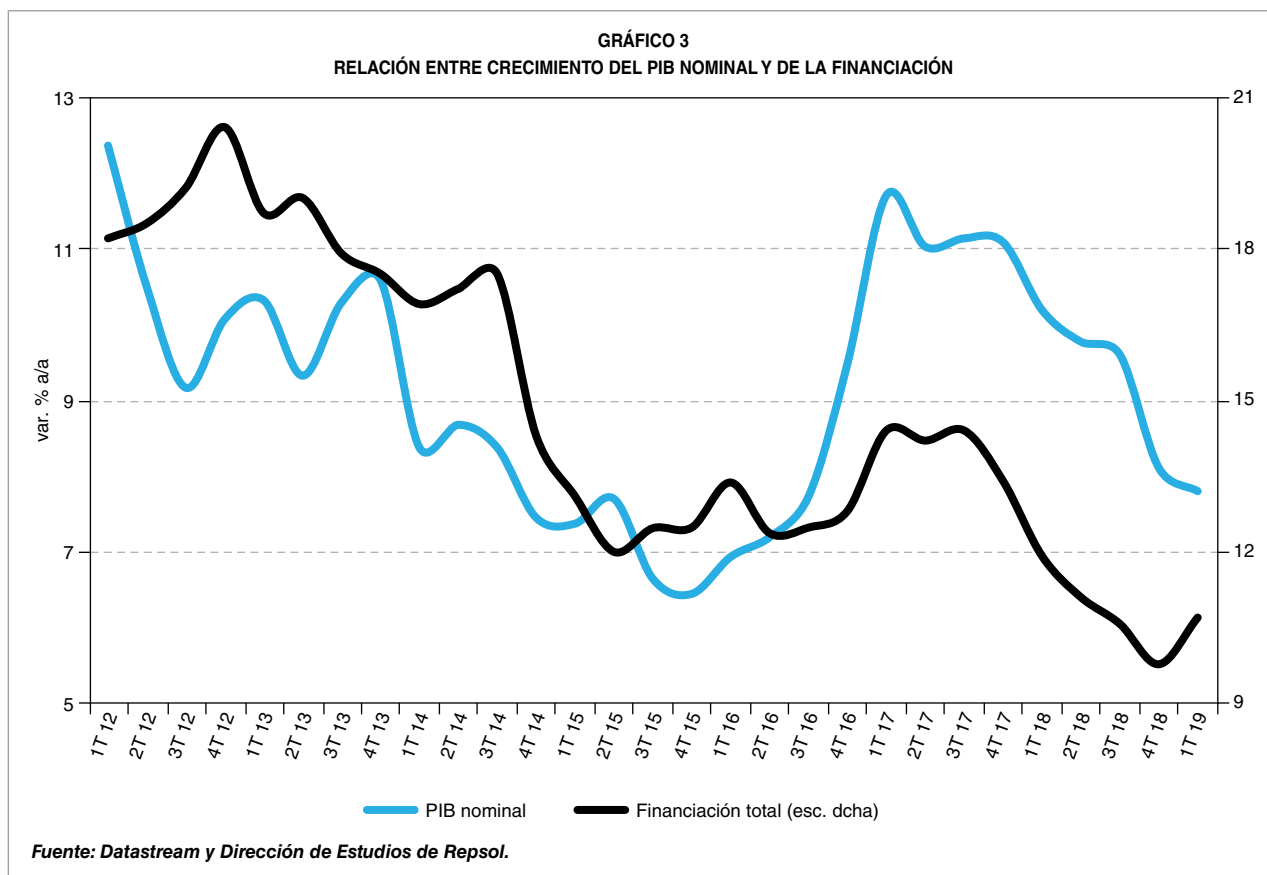
Un primer candidato a culpable del menor crecimiento en China son las hostilidades comerciales con EE UU, país que durante 2018 incrementó los aranceles al gigante asiático y

amenazó con ampliarlos del 10% al 25% para productos por 200.000 millones de dólares (como después anunció en mayo de 2019). Sin embargo, estas tensiones comerciales no afectaron mucho al flujo de exportaciones de China hasta noviembre, e incluso en algunos meses las exportaciones fueron muy altas al adelantarse los pedidos al momento previo de las subidas arancelarias. A partir de noviembre sí que hubo una corrección de las exportaciones, pero previamente el efecto negativo de las tensiones comerciales se debió únicamente a efectos indirectos vía menor confianza y atraso de decisiones de inversión.

Por tanto, parece que hay factores adicionales que también han influido, especialmente si tenemos en consideración que la desaceleración de la actividad comenzó ya en el primer trimestre de 2018, cuando las tensiones comerciales apenas tenían aún relevancia.

Si analizamos la evolución de la eficiencia del crédito, comparando la evolución del crecimiento del PIB nominal con la cantidad de financiación que se necesita para lograr esta expansión de la actividad, vemos que después de un repunte durante 2017, esta ha vuelto a deteriorarse durante 2018. La pérdida en la eficiencia de la financiación disponible para la economía apunta a los factores domésticos, relacionados con los problemas estructurales derivados del alto endeudamiento, en especial de las empresas estatales, y los intereses creados que obstaculizan las reformas, como los principales culpables de la actual moderación de China.

Sin embargo, la realidad es más compleja. Analizando el funcionamiento de la economía china y los datos recientes encontramos que el deterioro en la eficiencia del crédito se debe principalmente a una peor asignación del crédito. Y en parte la mala asignación del ▷



crédito sí se explica por los excesos previos al haberse generado empresas zombis, que colapsarían sin que los bancos extendieran continuamente el vencimiento de sus préstamos; los bancos dedican parte de su crédito nuevo, en lugar de a actividades productivas, a mantener vivas estas empresas refinanciando los pagos de las deudas existentes.

Pero parece que ha habido otro factor adicional que ha sido clave a la hora de entender el deterioro en la asignación del crédito y del crecimiento de la actividad durante 2018. Este factor se relaciona con las diferencias en el acceso a la financiación entre empresas públicas y privadas. Durante 2018 se acabó generando un *credit crunch* para las empresas privadas, que son normalmente las más dinámicas, en un contexto de i) cambio en la regulación financiera para contener riesgos, ii) percepción de

que el Gobierno aumenta su apoyo a las empresas públicas, iii) incremento en la incertidumbre económica.

### 3. Entendiendo la restricción del crédito sufrida por las empresas privadas

Durante 2017, en vista de que la actividad había rebotado y conscientes de los riesgos derivados del alto endeudamiento (la deuda bruta aumentó del 171 % al 295 % del PIB entre el cuarto trimestre de 2008 y el máximo del tercer trimestre de 2017), las autoridades chinas comenzaron a aplicar una regulación más estricta, buscando moderar la expansión del nuevo crédito y facilitar el desapalancamiento de la economía. ▷



Lograr un avance en el desapalancamiento es importante, porque apuntalaría el crecimiento a largo plazo de China y reduciría los riesgos. Pero esto es un ejercicio delicado, pues se debe llevar a cabo sin frenar demasiado la actividad a corto plazo (hay que recordar que lo que importa es la ratio deuda/PIB nominal, por lo que si la actividad e inflación se moderan más que el endeudamiento, la situación acabará siendo peor que la de partida).

Inicialmente, en 2017 pareció que la moderación del nuevo crédito era compatible con un alto dinamismo de la actividad. El avance en el cambio del patrón de crecimiento juega un importante papel aquí; los motores de crecimiento dominantes no son los sectores manufactureros tradicionales, altamente dependientes del crédito, sino los nuevos sectores manufactureros y de servicios relacionados con las tecnologías de la información y de la comunicación, menos intensivos en crédito. Por tanto, el reequilibrio de la economía favorece una menor intensidad del crédito. Además, la regulación buscó priorizar el crédito bancario tradicional y restringir y controlar mejor el *shadow banking*<sup>3</sup>, que en otros países tradicionalmente se ha asociado a crédito en peores condiciones y que financia operaciones más arriesgadas e incluso especulativas, y que por tanto suele tener una correlación menor con la actividad real.

Pero en China la oferta de crédito bancario tiende a dirigirse de forma preferencial a las empresas estatales, en lugar de fijarse únicamente en criterios de eficiencia. En el corazón

del problema están las garantías estatales implícitas; los bancos asumen que el Estado, queriendo apoyar el crecimiento del PIB y prevenir el desempleo, rescatará no solo a los Gobiernos locales insolventes, sino también a las empresas estatales.

Las empresas privadas, en los años de crecimiento de dos dígitos de la economía china, solían financiar gran parte de su inversión de capital utilizando ganancias en lugar de préstamos. Sin embargo, a medida que los beneficios corporativos han dejado de crecer a tasas tan elevadas, muchas empresas privadas en China han acabado mayoritariamente recurriendo al *shadow banking* para financiarse.

De esta forma, el cambio regulatorio implementado en China entre 2017 y 2018, que aumentó el control y restringió el *shadow banking*, de forma natural acabó dañando el acceso al crédito para las empresas privadas, que son en general las más productivas.

Además, un contexto de desaceleración de la actividad agravó la situación, endureciendo aún más la financiación para las empresas privadas. Mientras que las empresas públicas siguen gozando de la garantía estatal implícita, la mayor incertidumbre económica determina que los préstamos a la empresa privada tengan más riesgo, provocando aún una mayor concentración del crédito bancario en las empresas estatales.

A ello hay que añadir que la «guerra comercial» con EE UU empeora los problemas de los empresarios chinos. Por un lado, las empresas privadas representan el 90% de las exportaciones, por lo que las afecta directamente. Por otro lado, los anuncios de aranceles han hecho caer el mercado de valores del país, lo que erosiona aún más la capacidad de las empresas privadas para recaudar fondos, ya que una práctica habitual es poner las acciones ▷

<sup>3</sup> De hecho, el aumento de los préstamos bancarios se mantuvo durante 2017 y 2018 estable en torno al 13%, mientras que se observó una fuerte caída de los *trust loans* (créditos no colateralizados entre empresas), y sobre todo de los *entrusted loans* (créditos entre empresas intermediados por bancos a través de la recolección del capital y los intereses y el cobro de una comisión como gestión, de forma que se percibe el banco como una garantía implícita, aunque legalmente no tienen esa obligación) y de las *bank acceptance bills* (letras de crédito emitidas por bancos colateralizados, en parte, por depósitos).

como garantía en los préstamos. Incluso, durante 2018, a medida que los precios de sus acciones caían, más de sesenta empresas cotizadas se veían obligadas a vender participaciones significativas a grupos estatales, siendo efectivamente nacionalizadas.

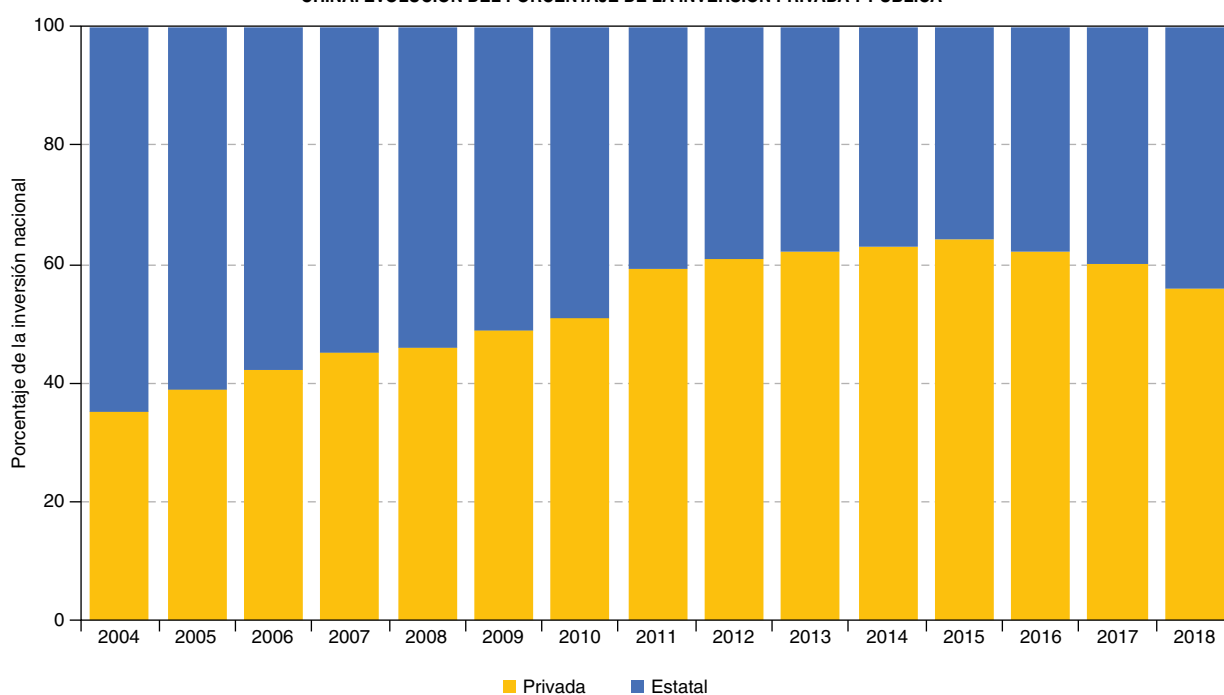
La confianza de los empresarios se ha visto deteriorada más allá de este clima de menores beneficios y menor acceso a la financiación. Muchos empresarios tienen la sensación de que, tras décadas de reformas económicas, estas se han estancado. Además, está aumentando la percepción de Xi Jinping como un líder no solo fuerte, sino determinado a incrementar el poder del Estado y a construir un régimen más intrusivo<sup>4</sup>. La frase que a menudo usan los emprendedores para describir el cambio de

humor de la China post-Xi es «*guo jin min tui*», que significa «el Estado avanza a medida que el sector privado se retira».

Tampoco se puede obviar el papel que han jugado en la confianza de los empresarios otros factores: a muchas empresas del sector privado, especialmente las más pequeñas, se les ha permitido durante mucho tiempo que no se adhieran a las normas sobre el medioambiente y a las contribuciones a la Seguridad Social. Pero durante 2017 y 2018, el Gobierno comenzó a hacer cumplir esas leyes de manera más estricta. Finalmente, el intercambio automático de información financiera entre las principales economías del mundo ha permitido que el Ejecutivo esté al tanto de las cuentas bancarias y activos no declarados que los residentes chinos tienen en el exterior, y que alcanzarían 1 billón de dólares. Esto ha transformado esos fondos, que podían ser usados ▷

<sup>4</sup> La tecnología está siendo utilizada para crear bases de datos de «crédito social» y vigilar a los ciudadanos.

GRÁFICO 4  
CHINA: EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE LA INVERSIÓN PRIVADA Y PÚBLICA



Fuente: Datastream y Dirección de Estudios de Repsol.

por los empresarios como botes salvavidas financieros en momentos difíciles, en un motivo de preocupación y ansiedad ante la posibilidad de ser acusados por evasión fiscal.

El resultado del fuerte endurecimiento de las condiciones financieras para las empresas privadas chinas y de un clima de negocios más adverso fue: i) un frenazo de la inversión privada, ii) un fuerte deterioro en la eficiencia del crédito en China, no solo por los problemas estructurales, sino por una repentina concentración del crédito en las empresas estatales, que son menos productivas.

En resumen, el cambio regulatorio sobre el crédito en un entorno de deterioro de la confianza y perspectivas parece ser el factor más relevante a la hora de explicar la desaceleración de la economía china iniciada en 2018. Ahora bien, aunque la guerra comercial con EE UU no tuvo hasta finales de 2018 un impacto directo elevado, sí fue importante para agravar la mala asignación del crédito.

#### 4. Evolución económica reciente y perspectivas

En medio de esta desaceleración de la actividad, las autoridades comenzaron durante 2018 a girar la prioridad de sus políticas, de avanzar en el desapalancamiento y a buscar estabilizar el crecimiento con nuevas medidas de estímulo. Así, a partir de la segunda mitad de 2018 se implementaron varias iniciativas de flexibilización monetaria para impulsar el crédito, especialmente al sector privado. Las medidas incluyeron la reducción del coeficiente de reservas y la inyección de liquidez interbancaria a gran escala a través de varias facilidades del banco central.

Las autoridades han puesto aún más énfasis en las medidas fiscales. Aunque durante

2018 se relajaron las regulaciones sobre los préstamos a los Gobiernos locales para que estos tengan más fondos para apoyar la inversión en infraestructura, el estímulo fiscal se centra ahora menos en el aumento del gasto y más en la reducción de impuestos<sup>5</sup> que ayuden al sector privado. Así, en 2019 entraron en vigor reducciones en el gravamen tanto a la renta personal como al IVA, a partir de enero y abril, respectivamente. Asimismo, se ha reducido la contribución de las empresas a la Seguridad Social, lo que ayudará a impulsar el empleo.

Finalmente, también hubo un giro en la política externa, buscando reducir las tensiones comerciales con EE UU.

La duda es si las medidas de estímulo pueden ser suficientes para conseguir su propósito de estabilizar el ritmo de crecimiento. Por un lado, las medidas adoptadas tienen que ser ahora más modestas que en el pasado, ya que las autoridades son conscientes de los riesgos del excesivo endeudamiento de parte del sector empresarial. También, al focalizar el impulso fiscal en la bajada de impuestos en lugar del gasto en infraestructuras, el multiplicador puede ser menor al depender de la propensión marginal a consumir de los agentes. Por otro lado, la transmisión de los estímulos monetarios a la actividad real también puede ser menor si el crédito sigue concentrándose en empresas poco eficientes y con problemas de sobreendeudamiento, o si vuelven las salidas de capitales (pues estas suponen un drenaje de la liquidez que contrarrestaría su pretendido aumento vía reducción del coeficiente de reservas bancarias).

En todo caso, durante el primer trimestre de 2019 el PIB real creció un 6,4% interanual, ▷

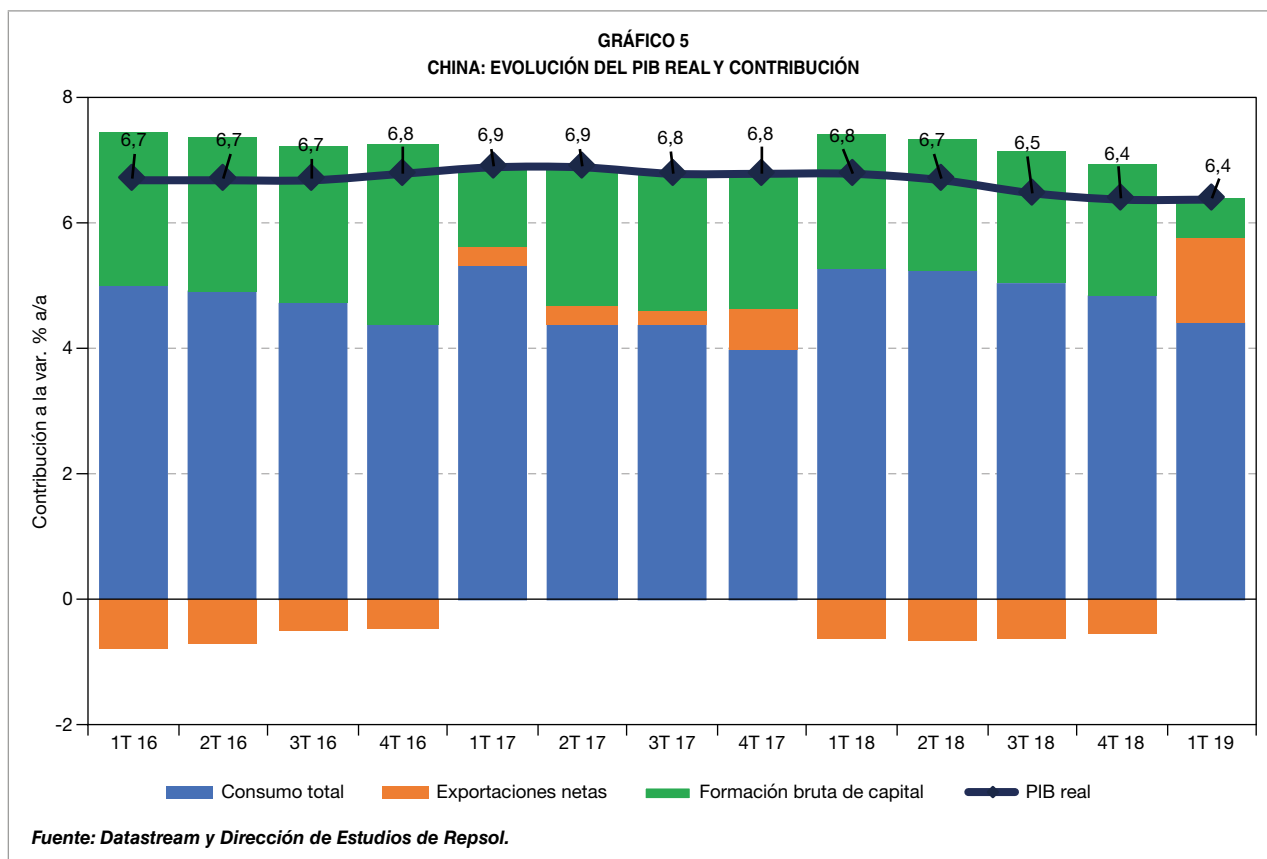
<sup>5</sup> En el Congreso Anual el Gobierno se comprometió a reducir los impuestos y las contribuciones a la Seguridad Social en 2 billones de renminbis durante 2019, lo que equivale al 2,2% del PIB.

misma tasa que durante el último trimestre del año previo, aliviando los miedos a un «aterri-zaje brusco». La composición del crecimiento del conjunto del trimestre aún muestra una econo-mía frágil; la recuperación de la actividad estu-vo liderada por las exportaciones netas, que pasan a contribuir casi un punto y medio al cre-cimiento debido a una mayor moderación del volumen de las importaciones (+0,3% inter-anual) que de las exportaciones (+6,2%). Sin embargo, la inversión pasó de aportar algo más de dos puntos de crecimiento en los últi-mos trimestres a menos de un punto en el pri-mer trimestre de 2019.

No obstante, al analizar los datos de activi-dad mensuales, se observa cómo la demanda interna ha ido ganando dinamismo durante el trimestre, mostrando en marzo una recupera-ción bastante clara. Así, las ventas minoristas aumentaron un 8,7% interanual en marzo,

frente al 8,2% de enero-febrero. La inversión también se incrementó, aunque por ahora con-centrada en actividades de construcción o in-versión residencial y menos en manufactura, pues la mejora en la confianza no está aún su-ficientemente consolidada como para ampliar capacidad. Pero los indicadores de oferta evi-dencian que se han relajado las restricciones de financiación a las empresas, con la produc-ción industrial creciendo un 8,5% interanual en marzo, frente al 5,3% de enero-febrero.

En lo relativo a la inflación, esta se ha man-tenido muy contenida en China. Así, el índice general se situó en abril de 2019 en el 2,5% interanual, lejos del 3% objetivo, pese a subir desde el 1,5% de los meses previos única-mente por el mayor precio de la carne de cerdo y otros alimentos. Además, a futuro los recor-tes anunciados en la tasa del IVA ejercerán presión a la baja sobre el nivel general de ▷



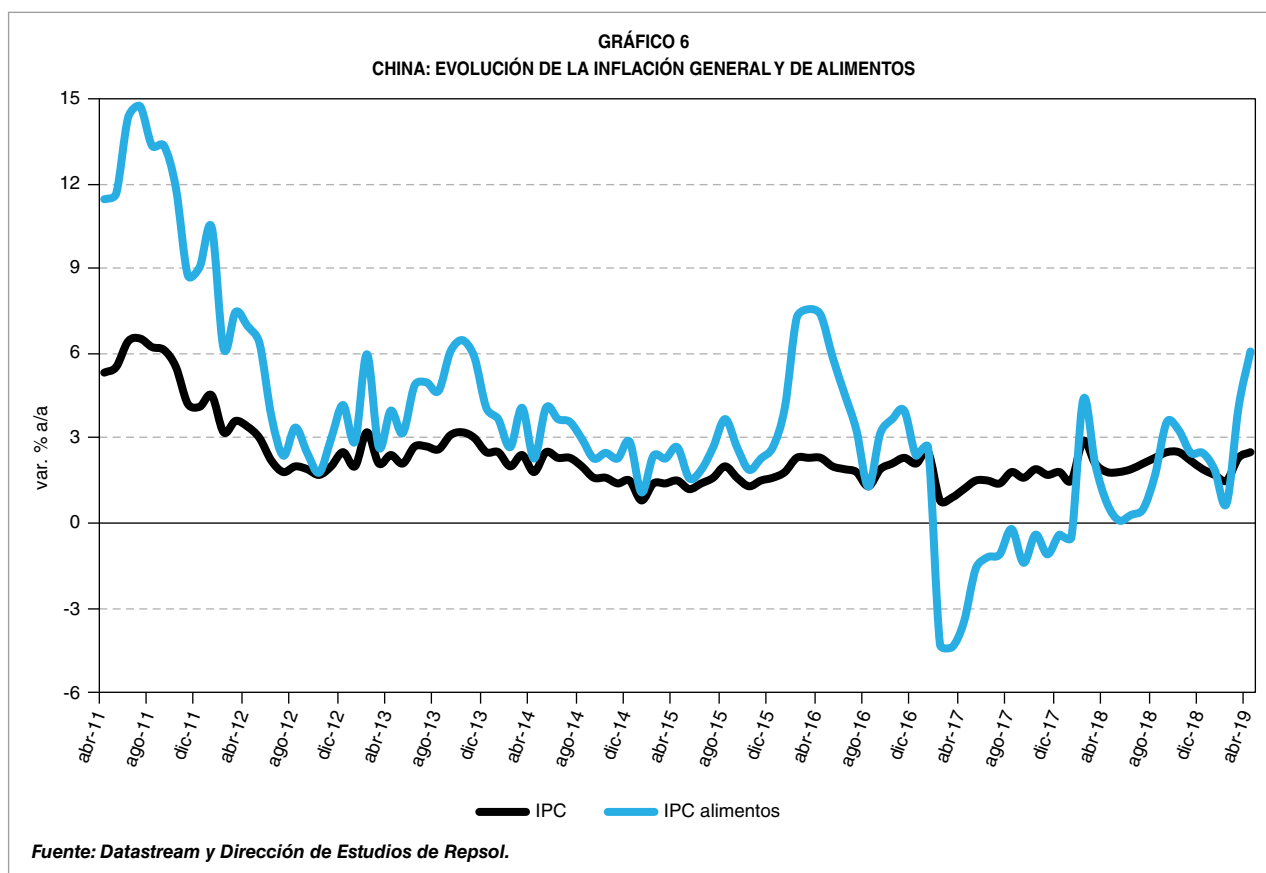
precios. Y los precios de producción se situaron en terreno negativo durante buena parte de 2018, saliendo de la deflación recientemente ante cierta recuperación de la actividad industrial.

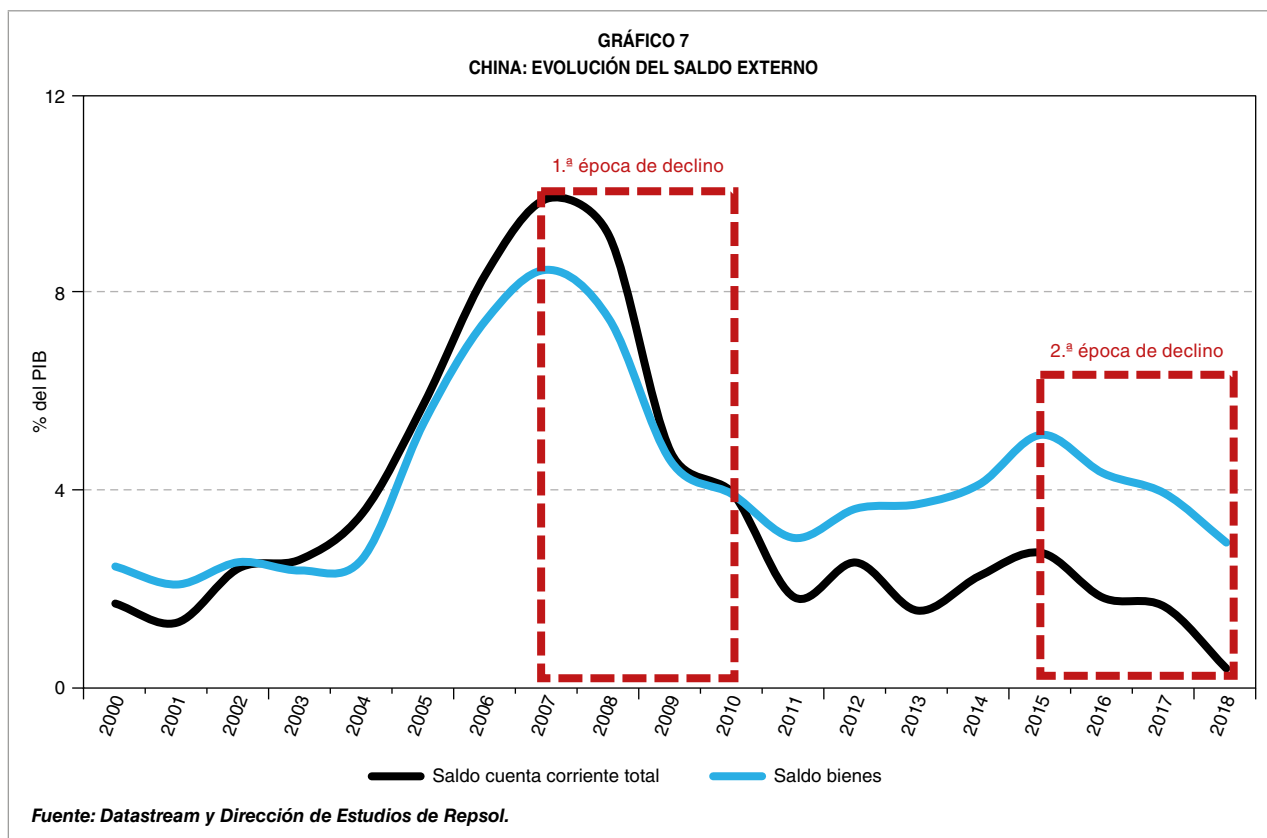
En cuanto al sector externo, el superávit por cuenta corriente de China prácticamente ha desaparecido, pasando del 9,9% en 2007 al 0,4% del PIB en 2018. En general, dado que la demanda interna china crece más rápido que la de sus socios comerciales, el avance de las importaciones debería tender a superar al de las exportaciones. En el pasado, China compensaba esto con la ganancia en la cuota global de sus exportaciones, pero esas ganancias se han vuelto más difíciles en la actualidad. También su consumo, previamente reprimido, está aumentando su peso, lo que aumenta la presión sobre las importaciones. Todo esto

hace que el superávit comercial se esté moderando pese a que, en las cadenas de valor, los fabricantes locales estén incrementando gradualmente su abastecimiento de componentes intermedios de marcas extranjeras a marcas nacionales. Pero la reducción del superávit externo se explica en mayor medida por la ampliación del déficit de servicios ante el aumento de turistas chinos.

Durante 2018 la tendencia de reducción del superávit externo se aceleró ante los mayores precios del crudo (China es un importador neto) y el freno del comercio internacional, lo que hace proyectar que el saldo externo pase a un déficit en 2019.

Además, el menor dinamismo de la actividad y fortalecimiento del dólar provocaron un aumento de las salidas de capitales durante parte de 2018. Esto, como ya hemos explicado, ▷



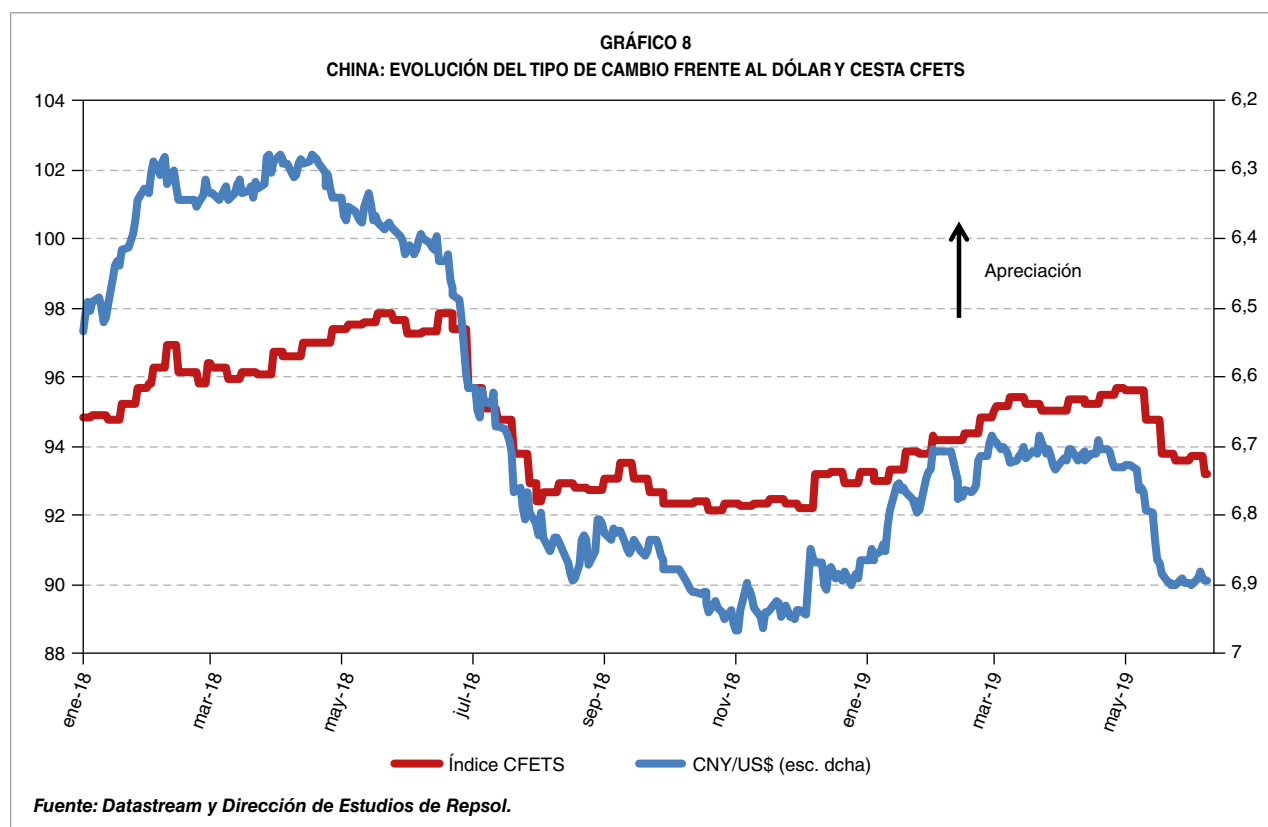


resultaba problemático, pues la liquidez inyectada por el banco central para estimular la actividad doméstica se acababa perdiendo al salir el capital fuera del país. Sin embargo, la gestión de las autoridades logró encauzar la situación y frenar las salidas de capitales. Por un lado, el tipo de cambio se estabilizó, evitando expectativas de mayor depreciación que hubieran alentado mayores salidas de capitales. Por otro lado, las autoridades impulsaron la apertura del mercado nacional de acciones y bonos; con la inclusión de China en el índice MSCI Emerging Market y Bloomberg-Barclay en el primer trimestre de 2019, muchos inversionistas pasivos de todo el mundo aumentaron su exposición al mercado de capitales de China para igualar su cartera con estos índices.

Como resultado, las reservas internacionales disminuyeron durante 2018 en 67.240 millones de dólares (al situarse las salidas de

capitales por encima del menguante superávit externo), pero ha aumentado en los cuatro primeros meses de 2019 en 22.400 millones de dólares, hasta situarse en 3,1 billones de dólares en abril.

El renminbi se depreció en el conjunto de 2018 un 6% frente al dólar estadounidense, pero, a diferencia del episodio de 2015, esto no dio lugar entonces a salidas de capitales persistentes. El motivo radica en que la gestión del tipo de cambio es ahora diferente. El banco central viene, de manera progresiva, favoreciendo que las fuerzas del mercado tengan mayor peso en la determinación del valor del renminbi. En el periodo 2015-2016, el banco central gastó alrededor de 1.000 millones de dólares de las reservas de divisas para apuntalar el renminbi. En la actualidad, el banco central ya no interviene regularmente en el mercado de divisas y no tiene un objetivo de tipo de cambio. ▷



Esta flexibilidad del régimen cambiario ha sido cada vez más evidente desde el inicio del año 2018. Después de alcanzar un máximo de 6,26 renminbis frente al dólar en febrero de ese año, el renminbi se depreció hasta un nivel de 6,97 a final de octubre, una caída del 10%, para después volver a apreciarse y situarse en un nivel de 6,70 hasta inicios de mayo de 2019, cuando el recrudecimiento de las tensiones comerciales lo volvieron a depreciar. Pero a pesar de estas oscilaciones en el tipo de cambio bilateral frente al dólar, el renminbi se ha mantenido, en general, estable frente a la cesta de divisas ponderada por el comercio que usa de referencia su banco central (CFETS<sup>6</sup>). Esto

sucedió con poca intervención del banco central<sup>7</sup>. Un tipo de cambio flexible actúa como un estabilizador automático de dos maneras. Primero, sirve como una válvula de seguridad que responde y alivia las presiones de los flujos de capital. Segundo, y más fundamentalmente, un tipo de cambio flexible da más espacio al banco central para usar los tipos de interés y otras herramientas de política monetaria, como el coeficiente de reservas bancarias, con el propósito de estabilizar la economía. Esto, a su vez, ayuda a estabilizar el tipo de cambio.

De esta forma, la política monetaria en China pudo adquirir, durante 2018, un tono más expansivo en respuesta a la moderación del ▷

<sup>6</sup> La cesta CFETS (China Foreign Exchange Trade System) se creó en diciembre de 2015 y ponderaba inicialmente el renminbi frente a trece divisas en función del peso de su comercio. A inicios de 2017 se amplió la base de comparación a veinticuatro países, siendo el dólar la divisa con mayor ponderación.

<sup>7</sup> Entre agosto y octubre de 2018, cuando el tipo de cambio se aproximaba a 7 renminbis por dólar, el banco central sí estuvo interviniendo de forma más activa para evitar una mayor depreciación. Además, las autoridades volvieron a introducir el «factor contracíclico» para hacer menos previsible la evolución a corto plazo y desincentivar así operaciones especulativas.

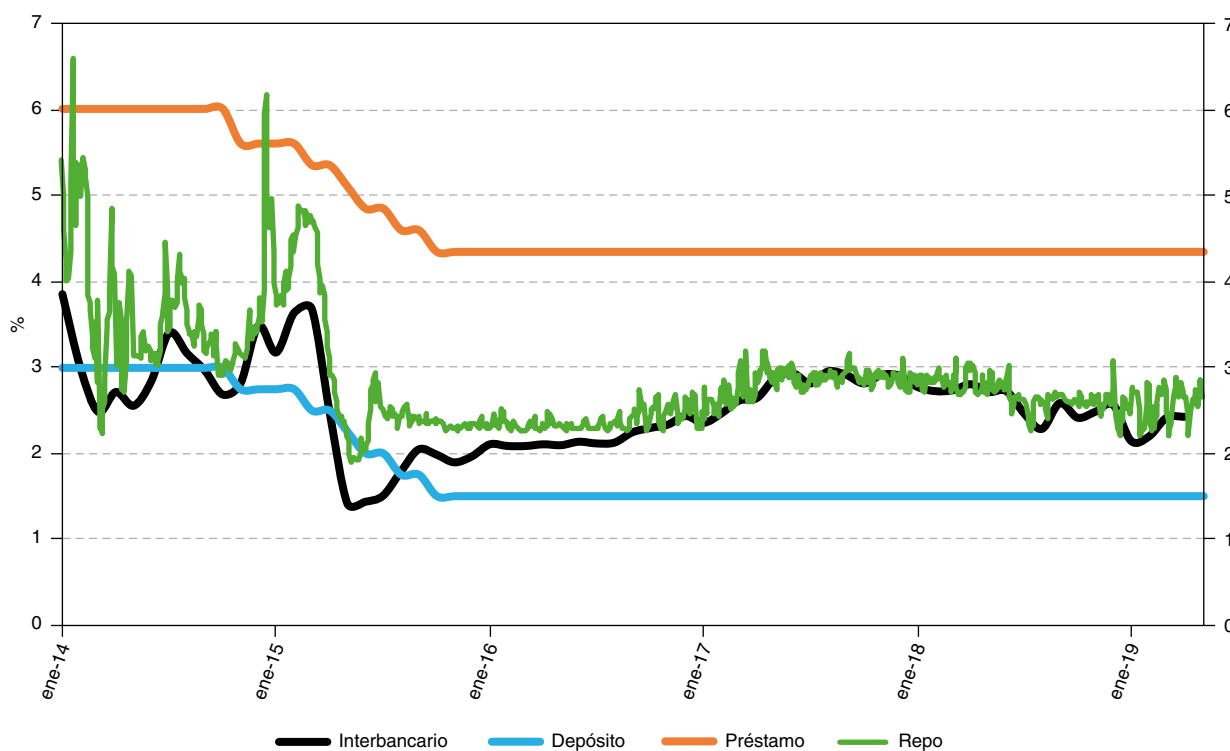
crecimiento, pese a que la Fed elevó las tasas de interés cuatro veces durante el año. Mientras, el banco central chino no alteró los tipos de interés de referencia a préstamos y depósitos<sup>8</sup>, pero para mejorar la trasmisión monetaria aumentó las inyecciones de liquidez (a través de cuatro reducciones en el coeficiente de reservas bancarias y del uso de facilidades de crédito), instando a los bancos a traspasar los menores costes de financiación a sus prestatarios. Consciente de las dificultades de las empresas privadas para conseguir financiación, el banco central condicionó los recortes en el coeficiente de reservas bancarias a que los nuevos préstamos bancarios alcanzaran en proporción suficiente al sector privado.

<sup>8</sup> No los elevó, pero tampoco los redujo, buscando no disminuir demasiado el diferencial de tasas de interés con EE UU para no exacerbar las salidas de capital.

El banco central también ajustó los tipos de interés de varias facilidades crediticias y de los repos inversos, dentro del nuevo marco de política monetaria, que consiste en un corredor de tipos de interés y una guía para los tipos de los préstamos a medio plazo. Finalmente, las autoridades también alentaron a los bancos a reponer capital a través de la emisión de bonos perpetuos, al ser reconocidos por el regulador bancario chino como capital cualificado de nivel I. Al hacerlo, de nuevo las autoridades tratan de presionar a los bancos para que mejoren su apetito por el riesgo y vuelvan a prestar a las empresas privadas, pues el aumento del capital mejora su capacidad para absorber pérdidas potenciales.

Ahora bien, estas medidas están siendo solo parcialmente efectivas en reducir el coste de financiación a la economía real; la tasa ▷

GRÁFICO 9  
CHINA: EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE INTERÉS



Fuente: Datastream y Dirección de Estudios de Repsol.



interbancaria a tres meses ha bajado solo levemente y se sitúa en el 2,75%. Más exitosa ha sido la reactivación del crédito; el aumento de los nuevos préstamos bancarios, que estaba estable en tasas del 13%, se aceleró hasta el 13,7% interanual en el primer trimestre de 2019. Mientras, el crédito en la sombra ha dejado de contraerse y la emisión de bonos de Gobiernos locales está repuntando. En total, la media más amplia de crecimiento crediticio aumentó en marzo de 2019 un 11,3% interanual, frente al 10,1% a final de 2018. Además, hay evidencia de que los grandes bancos estatales están dirigiendo el nuevo crédito a la empresa privada, más productiva, pero que, como ya comentamos anteriormente, había sufrido un desplazamiento en favor de la empresa estatal.

En todo caso, el aumento del crédito hay que tomarlo con cautela; el crecimiento del crédito durante el primer trimestre de 2019 se debió principalmente a la financiación a muy corto plazo, que representó alrededor del 50% del crecimiento del nuevo crédito. Dado que una gran parte de esta financiación vencerá en los próximos meses, esto puede suponer un obstáculo para el crecimiento del crédito más adelante.

Por otro lado, la apertura gradual de la cuenta de capital está llevando a una mayor recepción de flujos de inversión de no residentes en la segunda parte de 2018 y 2019. El acceso al mercado de bonos chinos de los inversores internacionales, en la medida en que se trata de una apertura en una única dirección (los inversores chinos aún no pueden acceder al mercado de deuda internacional), podría favorecer a futuro una mayor caída de tipos de interés y reducir el coste de la deuda.

Mientras, la política fiscal también ha tomado un cariz más expansivo. El Gobierno ha aprobado rebajas fiscales, que ayudarán

durante este año al sector privado, y medidas para incentivar el gasto municipal en infraestructuras, en un estímulo fiscal que se estima en torno al 1,0% del PIB. El objetivo de déficit presupuestario ha pasado del 2,6% del PIB registrado en 2019 al 2,8% del PIB en 2019. En realidad, el impulso fiscal será mayor de lo indicado por esta cifra, pues la cuota de emisión de bonos para los Gobiernos locales, que está excluida del cálculo del déficit presupuestario, pasa de 2,18 billones de yuanes en 2018 a 3,08 billones de yuanes en 2019 (un aumento del 0,9% del PIB respecto a 2018). De esta forma, el FMI estima que el «déficit aumentado» (que incorpora también el endeudamiento vía vehículos de inversión de los Gobiernos locales y venta de tierra), aumentará en un 1 punto entre 2018 y 2019, del 10,6% del PIB al 11,6%. En todo caso, este aumento es claramente inferior al ocurrido en la desaceleración previa, cuando aumentó del 10,2% del PIB en 2015 al 12,4% en 2016.

La deuda general del Gobierno (incluida la de los Gobiernos locales y sus entidades) sigue siendo manejable, en torno al 65% del PIB. Y una parte cada vez mayor de esta deuda se financia a través del balance oficial del Gobierno, en lugar de a través de vehículos de financiación opacos.

La política fiscal está siendo clave, no solo para estimular la economía, sino para apoyar la transición en el modelo de crecimiento de China. En este sentido, hay que destacar que China está llevando, aunque de forma gradual y sin hacer ruido, una profunda reforma de su sistema fiscal. Así, ha racionalizado la dinámica fiscal entre los Gobiernos locales y central, introducido impuestos ecológicos, y avanzado en un impuesto a la propiedad residencial a nivel nacional que ayudará a reducir las distorsiones del mercado de la vivienda. Todo ▷

esto ha sido compatible con la gradual mejora de la red de seguridad social, que favorece el reequilibrio hacia el consumo, y con recortes impositivos o deducciones a empresas, especialmente para sectores específicos que se quieren promocionar.

Como punto débil cabe destacar que la recaudación tributaria se ha estancado en el 17,5% del PIB, con una fuerte dependencia de los impuestos indirectos, algo atípico en la etapa de desarrollo de China. Las autoridades deberían ampliar la base impositiva y buscar un sistema de ingresos más progresivo.

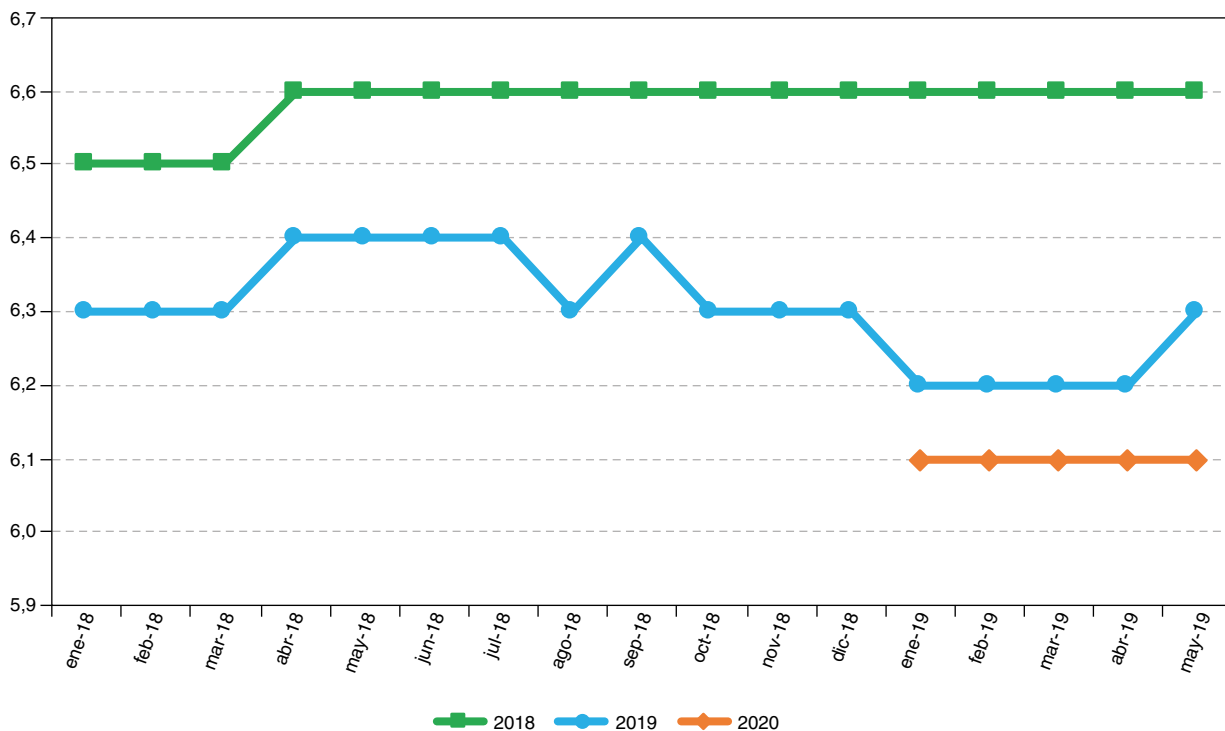
Las previsiones de Consensus, en mayo, apuntan a una gradual moderación de la actividad, con una expansión del 6,3% en 2019 y del 6,1% en 2020. Así, la perspectiva es que los mayores estímulos sean efectivos en contener el deterioro económico. El consumo seguirá siendo el principal motor del crecimiento, ya

que la renta disponible de los hogares está aumentando con las bajadas impositivas.

Además, el Gobierno tiene aún más bajadas de impuestos planeadas para estimular la compra de automóviles. De forma más estructural, los consumidores jóvenes tienen una propensión marginal mayor a consumir notablemente, por lo que hay una tendencia a que el consumo vaya ganando peso de forma natural. La desaceleración durante 2019 será explicada principalmente por la moderación del crecimiento de la inversión; la desaceleración de la inversión empresarial (afectada por el entorno de incertidumbre y menor confianza) y de la inversión residencial (ante el menor dinamismo de las ventas de vivienda) deberán más que compensar el repunte de la inversión en infraestructuras.

Los riesgos están sesgados a la baja ante los vaivenes de la disputa comercial de Trump ▷

GRÁFICO 10  
CHINA: PREVISIONES DE CRECIMIENTO SEGÚN CONSENSUS FORECASTS (%)



Fuente: Consensus Forecasts y Dirección de Repsol.

con China. Algunas de las reivindicaciones de EE UU, además de reducir su déficit comercial bilateral, son que China mejore sus prácticas de respeto a los derechos de propiedad intelectual, elimine restricciones para el acceso al mercado doméstico para las empresas extranjeras y reduzca las subvenciones y ayudas a empresas estatales. También acusa a China de transferencia de tecnología forzada de las empresas extranjeras.

El pasado septiembre EE UU incrementó hasta el 10% los aranceles a una lista de 5.745 productos importados de China, y valorados en 200.000 millones de dólares, sumándose a los aranceles del 25% impuestos meses antes a bienes importados valorados en 50.000 millones de dólares. Y la amenaza de Trump era incrementarlo al 25% en febrero de 2019 si China renunciaba a negociar y mantenía sus prácticas comerciales. Pero las dos partes decidieron comenzar negociaciones y darse una tregua temporal.

Cuando la negociación parecía avanzar y estar próxima a su fin, ante algunas reticencias de China, Trump anunciaba el 10 de mayo de 2019 que los aranceles existentes sobre productos chinos valorados en 200.000 millones de dólares se elevarían del 10% al 25%.

Por tanto, de cara al futuro existe aún un amplio espectro de escenarios concebibles. Un acuerdo comercial parece aún factible, pero tampoco se puede descartar una escalada en la guerra comercial con los aranceles entre EE UU y China, extendiéndose a todos los productos. Las tensiones comerciales entre EE UU y China supusieron ya un freno para la economía china durante 2018, pero la escalada actual podría tener consecuencias mucho más graves. Por un lado, recordemos que en 2018 las exportaciones no disminuyeron hasta finales de año porque previamente se produjo un adelanto

en el volumen de exportaciones para anticiparse a posibles aumentos arancelarios. Por tanto, el impacto negativo durante 2018 se circunscribió a efectos indirectos vía deterioro de la confianza y retraso en decisiones de inversión ante la mayor incertidumbre. Pero ahora a esos efectos hay que sumar el impacto directo vía menores exportaciones. Por otro lado, hasta ahora, China ha podido compensar en parte el impacto negativo con la implementación de medidas de estímulo. Pero con el margen para amplios estímulos más reducido ante el elevado endeudamiento, cabe dudar de la capacidad de China para escalar los estímulos de forma suficiente si el *shock* externo es mayor.

Si las negociaciones en marcha no llegan a buen puerto y los mayores aranceles se mantienen, se estima un impacto adverso del PIB de China de 0,8 puntos porcentuales, tanto para 2019 como para 2020. Según el FMI, las medidas de estímulo podrían añadir 0,5 puntos de crecimiento, con lo que incluso pese a su implementación el crecimiento puede moderarse en tres décimas.

Además, esta compleja situación está poniendo a prueba la capacidad de las autoridades para gestionar la política económica. Por un lado, las autoridades deben impulsar la economía a través de la flexibilización de políticas, mientras que, por otro, deben garantizar que el estímulo no incremente demasiado el nivel de deuda general. Las autoridades deben encontrar el difícil equilibrio entre estímulos y la sostenibilidad de la deuda, y un error de políticas que exacerbe demasiado una de las dos direcciones podría tener un gran coste económico.

Por ahora, un aspecto positivo es que, a pesar del crecimiento del crédito, no se observa un deterioro de la ratio de deuda sobre el PIB (el crecimiento nominal de China está siendo mayor que el avance del crédito). Desde los ▷

máximos observados del 207% del PIB en 2017, la ratio de deuda se mantiene en la actualidad en torno al 204%, con una mayor caída del endeudamiento del sector empresarial (8,6 puntos de PIB en los últimos dos años) frente a un incremento de la ratio de deuda tanto pública (3,4 puntos de PIB) como de los hogares (5,9 puntos de PIB).

A más largo plazo, un desafío para la economía china proviene del impacto que el cambio tecnológico puede tener sobre el mercado laboral. En las etapas previas de desarrollo, la masiva población de China fue una ayuda para impulsar su importancia en la economía mundial. Sin embargo, a medida que avanza el progreso tecnológico, y con China centrándose además en industrias más punteras, se corre el riesgo de que los robots y la inteligencia artificial sustituyan a gran parte de la mano de obra. Por tanto, la abundante mano de obra podría pasar de ser una ventaja a convertirse en una desventaja. Tener una población demasiado grande que mantener, especialmente en un régimen que teme el descontento social, puede acabar siendo un obstáculo para China en un futuro próximo. El rápido envejecimiento de la población de China exacerba el desafío.

## 5. Conclusión

El avance económico de China se viene moderando desde el inicio de 2018. El crecimiento del PIB real pasó del 6,8% en 2017 a un 6,6% en el conjunto de 2018 y solo un 6,4% en el primer trimestre de 2019. Diversos factores, algunos estructurales y otros cíclicos, están detrás de esta evolución.

Sin duda, los problemas estructurales derivados del alto endeudamiento, en especial de

las empresas estatales, existencias de empresas con sobrecapacidad y/o problemas de balance, y los intereses creados que frenan las reformas, están jugando un importante papel en la tendencia de menor dinamismo de China, especialmente a través de una menor eficiencia del crédito. Pero en la actual moderación se han sumado elementos adicionales que explican un mayor deterioro de la asignación del crédito.

De hecho, los cambios regulatorios, que buscaban controlar el crédito especulativo y reducir los riesgos financieros a largo plazo, fueron a nuestro juicio el factor más relevante a la hora de explicar la desaceleración de la economía china iniciada en 2018.

Estos cambios regulatorios, por si solos, habrían causado ciertos problemas a las empresas privadas, que son las más eficientes. El motivo es que en China el crédito bancario convencional tiende a dirigirse a las empresas estatales, al contar estas con garantías estatales implícitas; por tanto, las empresas privadas dependen para su financiación de las ganancias y del crédito no regulado (*shadow banking*). Pero un contexto de menor crecimiento y de mayor incertidumbre, en parte por la guerra comercial iniciada por EE UU, acabó agravando la situación para las empresas privadas, reduciendo sus beneficios y asfixiando su financiación.

Por tanto, aunque el efecto directo de la guerra comercial no ayuda a explicar la desaceleración iniciada en la primera parte de 2018, pues las exportaciones chinas no comenzaron a desacelerarse notablemente hasta finales de 2018, sí que contribuyeron a este clima de deterioro de confianza y aumento de la incertidumbre que acabó por ocasionar una peor asignación del crédito.

En cuanto a las perspectivas, cabe considerar que el margen de estímulos es menor ▷

ahora que en el pasado, y que su efectividad es también más reducida. Ante la desaceleración en la actividad, las autoridades comenzaron ya durante 2018 a girar la prioridad de sus políticas, buscando estabilizar el crecimiento.

Los estímulos ya aplicados parece que han tenido cierto éxito tanto en estabilizar la actividad como en revivir el crédito al sector privado, pero aún en tasas bajas, aunque el impacto negativo de las últimas subidas de aranceles será mayor y el aumento del gasto fiscal planeado para 2019 ha estado muy concentrado ya en el primer trimestre. Por tanto, el riesgo sobre el crecimiento parece claramente sesgado a la baja.

Por otro lado, reducir la dependencia china de la deuda requiere avanzar en el reequilibrio del modelo de crecimiento y mejorar la productividad, pero esto implica medidas que reducirían el crecimiento en el plazo inmediato: cerrar empresas ineficientes y con sobrecapacidad, exponer a las empresas estatales a una mayor competencia y eliminar las garantías implícitas del Gobierno, lo que elevaría sus costes de endeudamiento y reduciría la inversión. La clave de la desaceleración viene del control de los desequilibrios acumulados, principalmente las inversiones improductivas y las pérdidas asociadas.

## Bibliografía

- Chen, W., Chen, X., y Hsieh, S. (2019). A Forensic Examination of China's National Accounts. *Brookings*. Recuperado de [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2019/03/bpea\\_2019\\_conference-1.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2019/03/bpea_2019_conference-1.pdf)
- Hancock, T. (2019). Xi Jinping's China: why entrepreneurs feel like second-class citizens. *The Financial Times*. Recuperado de <https://www.ft.com/content/fcb06530-680a-11e9-9adc-98bf1d35a056>
- Lardy, N. (2019). *The State Strikes Back: The End of Economic Reform in China?* Peterson Institute of International Economics (PIIE).
- Lee, M. I. H., Syed, M. M. H., y Xueyan, M. L. (2012). *Is China over-investing and does it matter?* International Monetary Fund. Recuperado de <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Is-China-Over-Investing-and-Does-it-Matter-40121>
- Rogoff, K. (2018). *Will China Really Supplant US Economic Hegemony?* Recuperado de <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-huge-population-may-hinder-growth-by-kenneth-rogooff-2018-04>
- Shang-Jin Wei (2019). *Making China's Tax Cuts Fiscally Sustainable*. Recuperado de <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-tax-cuts-fiscal-sustainability-by-shang-jin-wei-2019-04>

TÍTULOS PUBLICADOS EN 2018



Álvaro López Barceló\*

## MODELO ECONÓMICO Y SISTEMA EDUCATIVO EN MARRUECOS

Marruecos ha experimentado un gran progreso económico y social durante los últimos quince años, apoyado en una serie de reformas estructurales y una fuerte apuesta por la apertura económica y la inversión en capital físico. No obstante, de cara a mantener la senda de crecimiento y acelerar la convergencia, es preciso revisar el papel que en dicho modelo desempeñan la educación y la formación de capital humano, aquejados de una serie de deficiencias en términos de calidad y articulación con el mercado laboral. Ambas, autoridades y opinión pública en Marruecos, son plenamente conscientes del freno al crecimiento que constituye el actual marco educativo, y se viene apostando por una reforma en profundidad del mismo. España mantiene y promueve importantes lazos educativos con Marruecos. Existen, no obstante, oportunidades de mayor acercamiento e inversión por parte de empresas e instituciones educativas españolas, con potenciales efectos arrastre para la relación bilateral en su conjunto.

**Palabras clave:** capital humano, crecimiento económico, cualificación, productividad del trabajo, servicios educativos.

**Clasificación JEL:** F50, I21, I28, J24, O43.

### 1. Introducción

Marruecos ha experimentado un gran progreso económico y social durante los últimos quince años, con tasas de crecimiento medio anual del PIB por encima del 4%, considerablemente superiores y menos volátiles que en décadas anteriores. Se ha producido asimismo, desde comienzos de la década anterior, un gran desarrollo de las infraestructuras físicas,

una cuasiuniversalización del acceso a los servicios públicos básicos, un avance de la esperanza de vida, un importante incremento de la renta per cápita y una notable reducción de la pobreza.

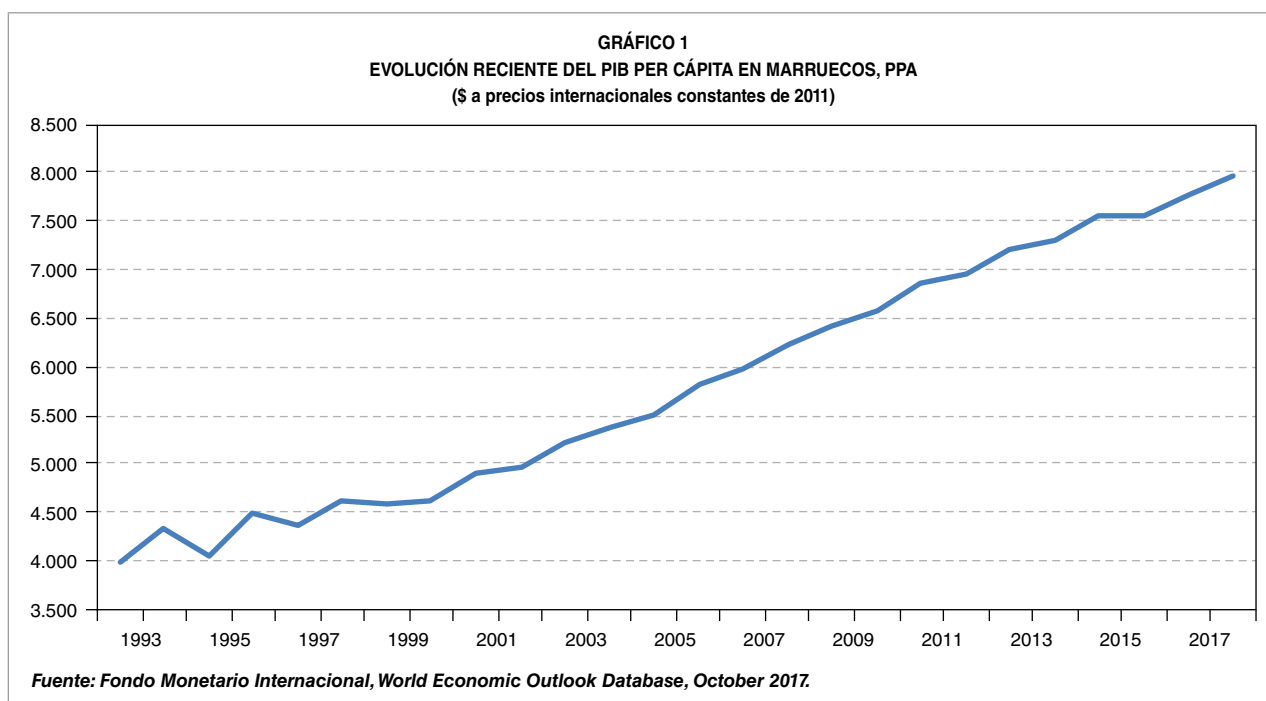
Todo ello es esencialmente resultado de un proceso de reformas de gran calado adoptadas desde finales de los años noventa, una gestión macroeconómica prudente y una apuesta por la apertura e integración de Marruecos en la economía global. Asimismo, esta dinámica reformista ha permitido al país capitalizar en mayor medida su privilegiada ubicación geográfica, como puente entre África y Europa y con ▷

---

\* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de marzo de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3113.6833>



un extenso litoral en la costa atlántica y mediterránea, y aprovechar un contexto económico internacional relativamente favorable, al menos hasta el estallido de la crisis financiera internacional en el año 2008.

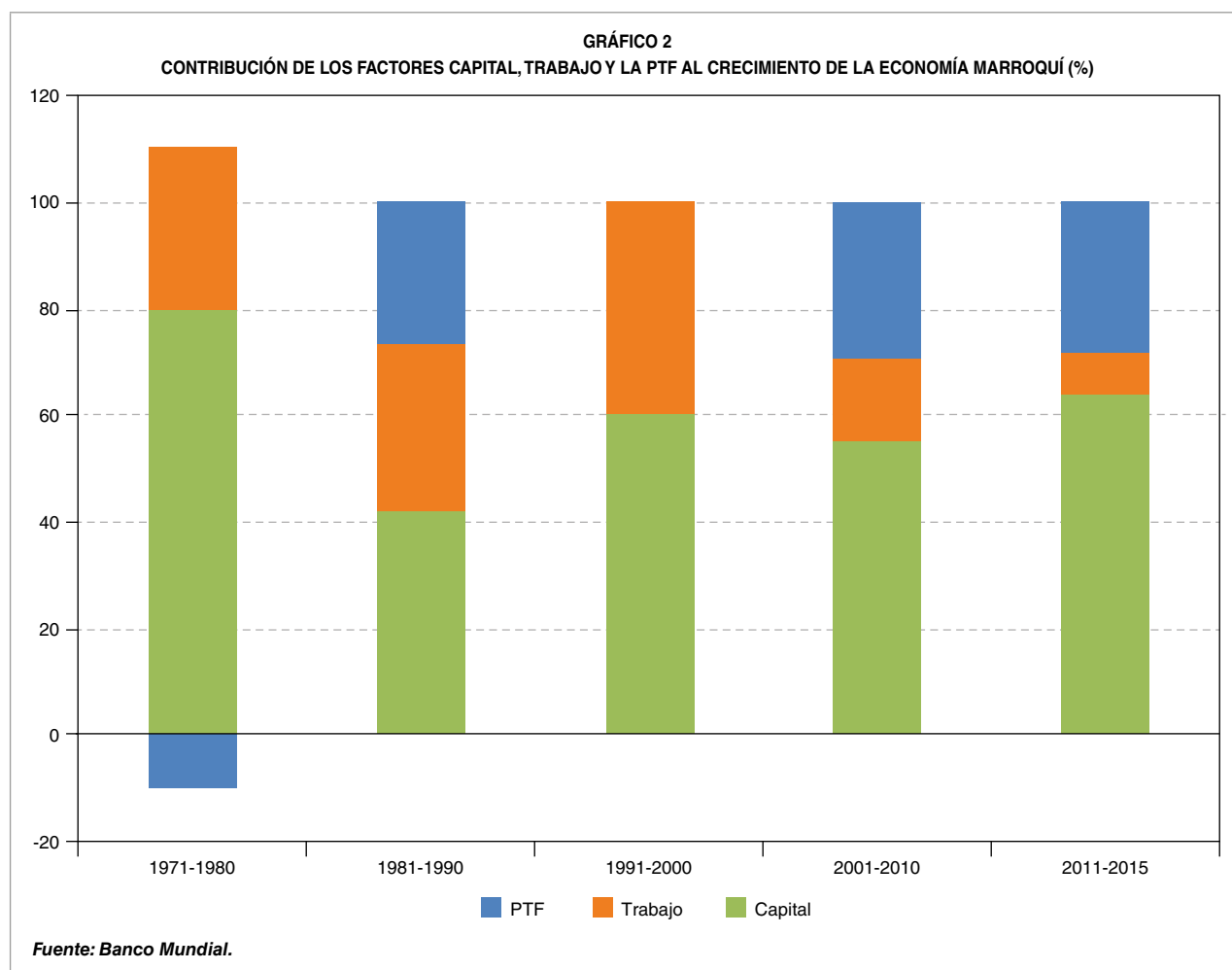
El elevado ritmo de crecimiento observado desde el año 2000 resulta, sin embargo, insuficiente para situar a Marruecos entre las economías emergentes —aspiración declarada del país— y acelerar la convergencia en renta per cápita con las economías avanzadas (OCDE, 2017). El dinamismo económico se ha visto además frenado en los últimos años, fundamentalmente por factores coyunturales, pero también como muestra del progresivo agotamiento de un modelo económico que presenta limitaciones y puede plantear problemas de sostenibilidad (BAfD, 2013; Agénor y El Aynaoui, 2015).

Desde el punto de vista de la contribución de los factores productivos al crecimiento, se trata de un modelo basado en buena medida en la inversión y la acumulación de capital fijo.

Entre 2000 y 2014 la formación bruta de capital fijo ha representado un 31 % del PIB acumulado, lo que sitúa a Marruecos como uno de los países con mayores tasas de inversión del mundo. Consecuente con ello, en el mismo periodo la contribución al crecimiento económico del factor capital ha sido del 60%, mientras que el factor trabajo ha representado únicamente un 15% y la productividad total de los factores (PTF), un 25%. Si nos ceñimos a las actividades no agrícolas, la contribución del factor capital se eleva hasta el 68%, el factor trabajo, un 25%, y la PTF se limita a un 7%.

En otros países con esfuerzos similares de inversión sostenida en el tiempo se han desencadenado típicamente procesos de rápida convergencia en renta per cápita, caracterizados como milagros económicos. Así ha ocurrido, por ejemplo, en el caso de China entre 1980 y 2010 o de Corea del Sur entre 1966 y 1990 (Banco Mundial, 2017). La paradoja del modelo económico marroquí resulta, por tanto, la limitada transmisión del impulso inversor ▷





al ritmo de crecimiento, así como a la productividad del trabajo y la creación de empleo.

Por otro lado, el esfuerzo inversor ha estado respaldado fundamentalmente por el sector público, que ha venido adquiriendo un mayor peso en la inversión total frente al sector privado. Esto puede suscitar dudas sobre la eficiencia en la asignación de recursos y se ha traducido, junto con otros factores, en un creciente endeudamiento público, que ha alcanzado el 82% del PIB en 2018 (incluyendo empresas y entidades públicas).

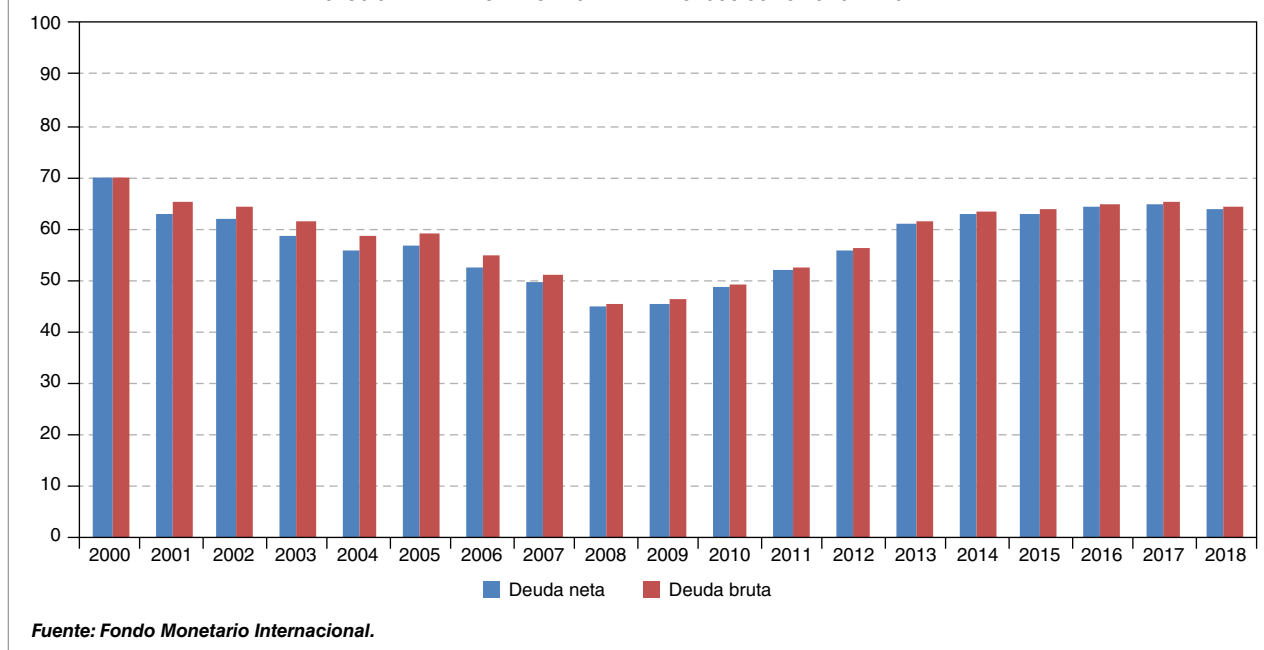
De modo que la acumulación de capital fijo tiene su reflejo, desde el punto de vista de la demanda agregada, en un incremento de la deuda pública que no puede sostenerse

indefinidamente. En suma, se observa un modelo económico que sin duda ha rendido servicio a Marruecos y que ha generado grandes progresos económicos y sociales, pero que presenta limitaciones que merecen una reflexión de cara al futuro.

## 2. Impacto económico del sistema educativo marroquí

Parece oportuno, por tanto, indagar en los factores que pueden estar actuando como cuello de botella ante un contexto relativamente tan propicio y que estarían obstaculizando la traducción de las reformas estructurales y la ▷

GRÁFICO 3  
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA EN MARRUECOS COMO PORCENTAJE DEL PIB



inversión en capital físico en un mayor despegue económico. Pues bien, numerosos informes y análisis coinciden en apuntar a las carencias en la inversión en capital humano y, por tanto, en el sistema educativo como freno para que Marruecos entre en una dinámica de país emergente y rápida convergencia con las economías avanzadas (BAfD, 2013; Banco Mundial, 2018; OCDE, 2017; Agénor y El Aynaoui, 2015). La reforma de la educación sería, por tanto, clave para avanzar hacia un nuevo modelo económico en Marruecos (Gobierno de Marruecos, 2014).

Las vías por las cuales el sistema educativo influye sobre el crecimiento económico de un país son múltiples y están bien identificadas en la literatura, ya desde los trabajos seminales de Becker (1964) y Schultz (1960) o los más recientes de Aghion (2009)<sup>1</sup>. A nivel microeco-

nómico, la productividad de un trabajador y las rentas que percibe están directamente correlacionadas con su nivel educativo. Existen estudios que concluyen que cada año adicional de escolarización se traduce en un salario entre un 8 y un 10% superior de media, con incrementos aún mayores en el caso de las mujeres (Banco Mundial, 2018).

A nivel macroeconómico, la educación en un país supone la acumulación de capital humano, lo que a su vez estimula el crecimiento económico. Y en el contexto adecuado también conduce a una reducción de la pobreza y la desigualdad y una mayor movilidad social. Generalmente, los países que han experimentado un rápido crecimiento durante décadas han mostrado un fuerte compromiso e inversión en su sistema educativo (Banco Mundial, 2018).

Siendo plenamente consciente de la importancia de la educación para su desarrollo, Marruecos ha otorgado una gran prioridad durante las últimas décadas a la escolarización, la alfabetización y la mejora del sistema ▷

<sup>1</sup> Se evalúa en este trabajo el sistema educativo únicamente desde la perspectiva de su contribución al desarrollo económico en Marruecos. Hay sin duda otras funciones y dimensiones relevantes de la educación, pero que escapan al objetivo y al alcance del presente estudio.

educativo en su conjunto. En 1999 se adoptó el Estatuto Nacional de la Educación y la Formación y quedó inaugurada la denominada «década de la educación» entre 2000 y 2009, que, junto con un Plan de Emergencia adicional entre los años 2009 y 2012, han logrado notables avances en términos de universalización del acceso a la educación.

La tasa neta de escolarización en la enseñanza primaria se ha incrementado del 55 % en 1990 al 99 % en 2014, lo que supone un ritmo de expansión del acceso a la educación prácticamente sin parangón en el mundo. De modo similar, también creció significativamente en el mismo periodo la escolarización en el primer ciclo de secundaria, del 17 % al 57 %, y en el segundo ciclo de secundaria, del 6 % al 32 %, y el número de colegios públicos aumentó en 1.311 entre 2005 y 2012, hasta alcanzar los 10.208. En educación secundaria y superior, son porcentajes aún inferiores a los de otros países de nivel de renta similar, pero representan un importante avance. La duración de la escolarización también ha ido progresando desde un nivel de partida extremadamente bajo en 1960 con 6 meses de media hasta los 5 años de media en 2010 (Barro y Lee, 2013).

En definitiva, los esfuerzos han sido significativos y se han producido resultados muy favorables en términos de acceso a la educación en Marruecos. Sin embargo, la generalización de la escolarización desde un punto de vista puramente cuantitativo no conduce necesariamente

a la acumulación de capital humano. Dicho de otro modo, la escolarización es condición necesaria, pero no suficiente para el aprendizaje. Esta distinción es objeto de creciente atención en la literatura y permite observar, a partir de la experiencia internacional, una débil correlación entre escolarización *per se* y crecimiento económico, y una mucho mayor entre la variable aprendizaje y el crecimiento de un país (Banco Mundial, 2018). La clave, por tanto, pasa por la adquisición efectiva de conocimientos y habilidades a través de la educación, y dicha matización es especialmente relevante en el caso de Marruecos.

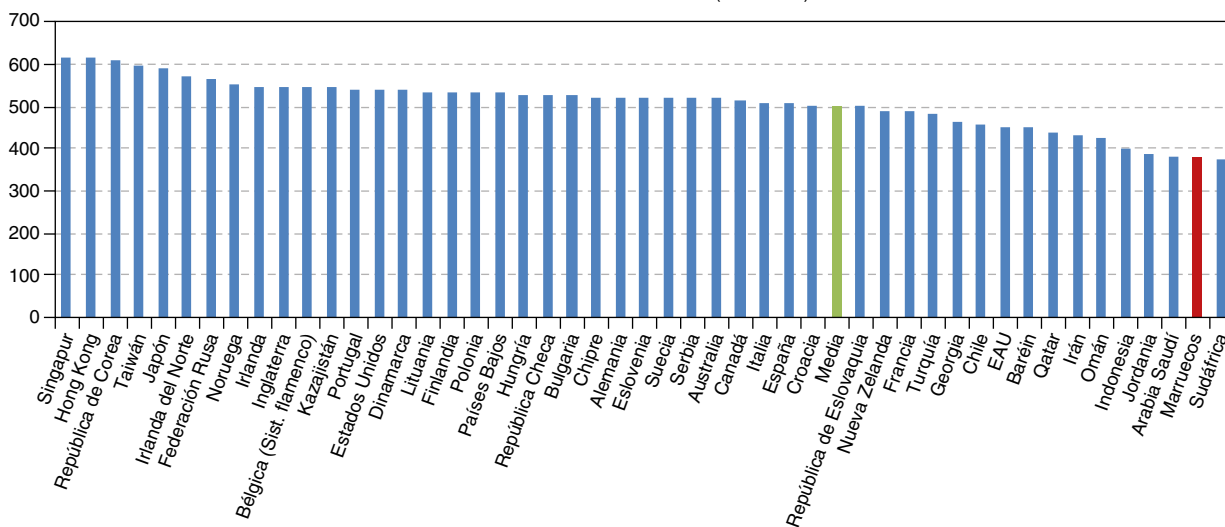
Desafortunadamente, la creciente escolarización no evoluciona en paralelo a la formación de capital humano en Marruecos, a causa de las limitaciones en la calidad y los resultados de la educación. El *output* del sistema educativo evaluado a través de las pruebas internacionales TIMSS y PIRLS sitúa a Marruecos en la parte baja de la muestra de países, tanto en comprensión lectora como en destreza matemática, en primaria y en secundaria (Mullis, Martin, Foy y Hooper, 2016 y 2017). Los especialistas en educación consideran además que la falta de dominio de la lectura en primaria produce efectos irreversibles sobre el desarrollo cognitivo del alumno a lo largo de toda su carrera y afecta negativamente a su productividad en la edad adulta (Banco Mundial, 2017). Se estima asimismo que 7 de cada 10 niños abandonan el colegio sin obtener el título que se expide tras el examen nacional al término ▷

**TABLA 1**  
**EVOLUCIÓN DE LAS TASAS NETAS DE ESCOLARIZACIÓN EN MARRUECOS**

Ciclo	2004-05	2005-06	2006-07	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2014-15	2015-16
4-5 años	58,10	59,70	60,20	57,70	63,80	59,40	64,50	59,50	59,70	49,20	43,00
6-11 años	87,90	89,00	90,70	91,40	91,60	94,80	97,50	97,90	99,60	94,90	97,10
12-14 años	68,20	68,10	69,60	71,30	70,20	75,40	79,10	83,70	85,10	86,40	88,20
15-17 años	45,00	46,00	47,40	48,10	49,90	50,40	52,80	55,40	58,50	70,10	65,60

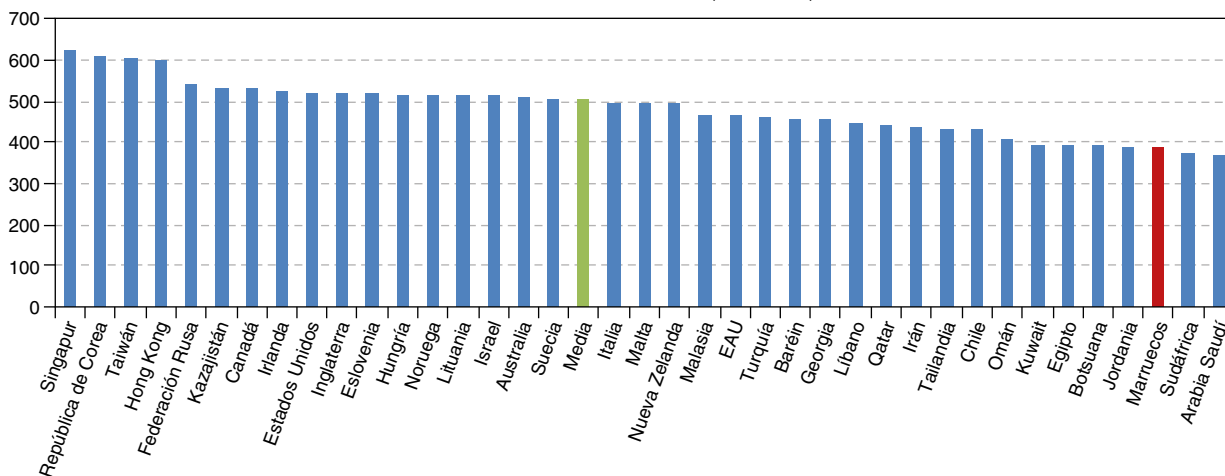
Fuente: Ministerio de Educación Nacional, Formación Profesional, Educación Superior e Investigación Científica de Marruecos.

**GRÁFICO 4**  
**RESULTADOS DE MARRUECOS EN PRUEBAS EDUCATIVAS INTERNACIONALES TIMSS Y PIRLS**  
 Resultados en matemáticas (9-10 años)



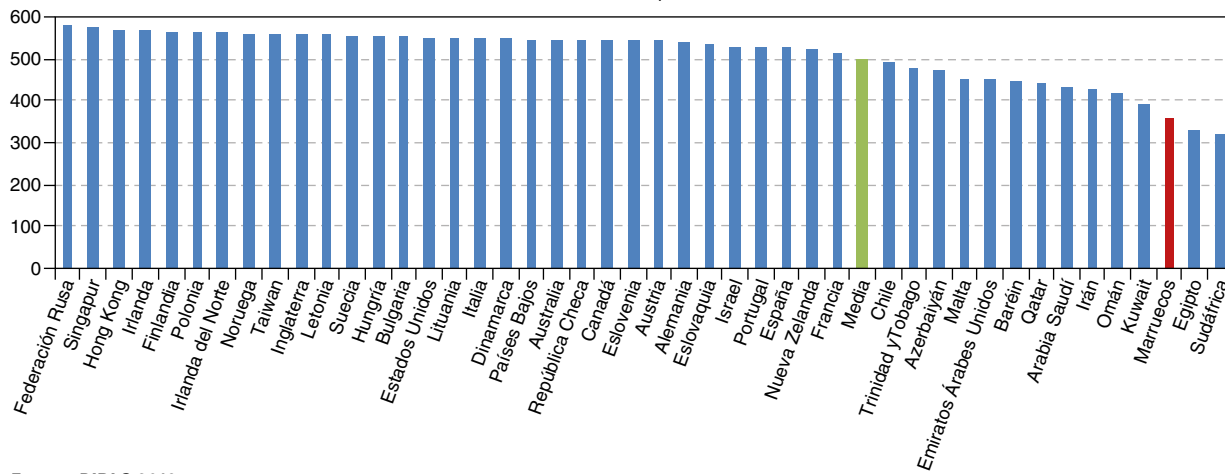
Fuente: TIMSS 2015.

Resultados en matemáticas (13-14 años)



Fuente: TIMSS 2015.

Resultados en comprensión lectora



Fuente: PIRLS 2016.

de la enseñanza secundaria (Gobierno de Marruecos, 2014).

¿Qué factores determinan estos resultados en el aprendizaje y adquisición de conocimientos en Marruecos? Según diversos estudios, no existiría tanto un problema de recursos dedicados a la educación, sino en la forma en que estos son asignados, gestionados y evaluados (Gobierno de Marruecos, 2014; Unesco, 2017; FMI, 2016).

El gasto público en educación alcanza niveles muy elevados en términos internacionales, tanto en porcentaje del PIB (5,9% en 2014) como en porcentaje del gasto público total (21,3% en 2014). Esta partida ha estado además creciendo más de un 5% anualmente de manera prácticamente ininterrumpida desde 2002. Por otro lado, si bien el gasto público por estudiante es comparativamente más bajo, por el elevado peso de la población joven en Marruecos, también en este caso ha venido creciendo desde el año 2001.

Lo que nos lleva a poner el foco sobre la utilización de estos recursos a fin de explicar las carencias en los resultados educativos. Un estudio reciente revela en este sentido que existe un amplio margen de mejora en la eficiencia del gasto público en educación en Marruecos (FMI, 2016). Lo que a su vez cabe atribuir a una serie de aspectos diversos relacionados con el gobierno del sistema educativo.

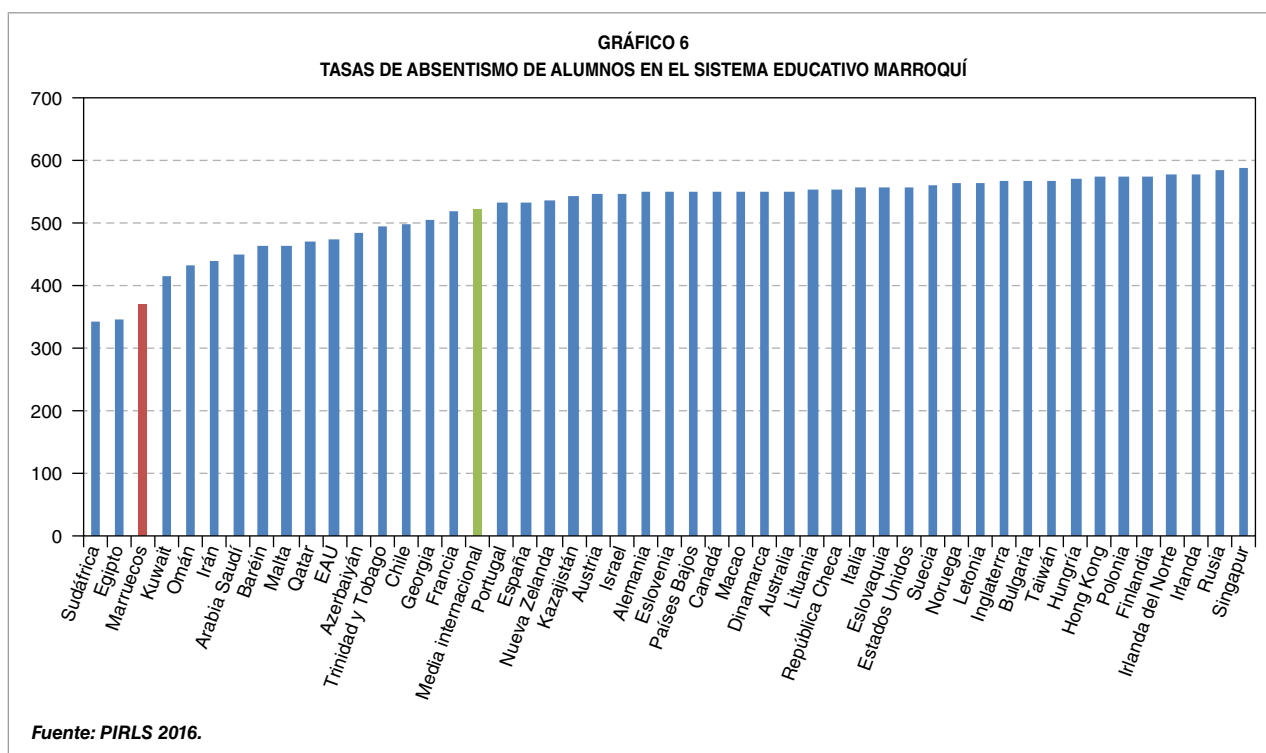
Primero, la descentralización de la gestión y asuntos educativos y pedagógicos desde el año 2000 hacia las Academias Regionales de Educación y Formación (AREF), las Delegaciones de Educación Provinciales y, en último término, los colegios, no se ha visto acompañada de una adecuada formación, cauces de comunicación, autonomía financiera y claridad en la asignación de competencias que permitan una verdadera asunción de responsabilidades más

cercana a las necesidades regionales, locales y de cada centro educativo (Banco Mundial, 2017; Unesco, 2017).

Segundo, no existe un esquema de incentivos adecuado para la mejora en el desempeño de los profesores. Sus salarios son relativamente bajos en comparación con los salarios medios en el país (FMI, 2016); no hay un sistema de evaluación que premie a los educadores en función de resultados (Banco Mundial, 2017); no se promueve suficientemente la formación continua para que los profesores actualicen sus conocimientos y métodos pedagógicos (Banco Mundial, 2017); se registran frecuentes problemas disciplinarios en los centros (Akesbi, 2013; Akesbi, 2015; Gobierno de Marruecos, 2014); existe una escasa consideración social hacia la profesión educativa (Unesco, 2017; Banco Mundial, 2017); y, como consecuencia de todo ello, la selección y formación de los docentes resulta generalmente inadecuada para las necesidades del sistema (Banco Mundial, 2017).

Tercero y último, en parte —quizás derivado de lo anterior— se produce un fuerte absentismo por parte de profesores y alumnos, que en el primer caso alcanza una tasa media del 10% en primaria (Transparencia Internacional, 2013), uno de los niveles más altos de la muestra de países que participan en el ejercicio TIMSS y PIRLS, tanto en el caso de profesores como en el de alumnos (Mullis *et al.*, 2017).

Por otro lado, en lugar de favorecer la movilidad social, el sistema educativo marroquí tiende a reproducir e incluso amplificar las desigualdades económicas y sociales. En un clima de desconfianza hacia la educación pública, la demanda de educación privada se encuentra en plena expansión. El sector privado acoge ya al 13% de todos los estudiantes y, en el caso de la educación primaria, hasta el 15% en 2012 frente al 3% en 1999 (Oxford Business Group, ▷



2016). Más aún, este peso de la educación privada en primaria se eleva hasta el 70% en el caso de familias acomodadas en entornos urbanos. Se conforma, por tanto, un sistema educativo a dos velocidades, separadas y delimitadas por la capacidad económica de los alumnos, lo que asienta una fractura ineficiente desde el punto de vista de asignación de recursos y la detección y canalización del talento, y que es fuente de problemas sociales de otra naturaleza. El problema se ve además agravado por la necesidad inducida y extendida de complementar las clases en el colegio con clases particulares, la llamada «educación en la sombra», según la terminología de Bray (2007), lo que de nuevo amplía la brecha entre quienes pueden o no cubrir el coste (Akesbi, 2015; Igamane, 2013). Como resultado de todo ello, el coeficiente de Gini educativo del 0,58 estimado por el CSEFR (Consejo Superior de Educación, Formación e Investigación Científica) sitúa a Marruecos como uno de los países

con un sistema de educación más inequitativo (OCDE, 2017).

En todo caso, no se trata aquí de cuestionar el creciente peso en sí de la educación privada, lo que constituye una elección de cada país que excede las consideraciones meramente económicas, y que en el caso de Marruecos ha estado contemplado e incluso alentado en los diferentes planes estratégicos del sector y ha permitido apoyar al conjunto del sistema y mitigar sus carencias. El problema estriba en la amplitud de la brecha que se abre entre ambos sistemas, público y privado, en términos de aprendizaje y articulación con la educación superior y el mercado laboral, y la adscripción «forzosa» al grupo débil para amplias capas de la población en función de su renta o ubicación en zonas rurales, menoscabando la igualdad de oportunidades. En definitiva, el origen socioeconómico de los alumnos se convierte en un factor determinante de sus resultados escolares y, en último término, de sus posibilidades laborales e ingresos futuros. ▷

Todas estas carencias del sistema educativo no son solo un problema en sí mismo, sino que, como se señalaba anteriormente, acaban condicionando el modelo económico del país y lastrando su desarrollo. Esto sucede por varias vías. Se produce una fuerte inadecuación entre los conocimientos y habilidades que se adquieren a través de la educación y las necesidades de las empresas y el mercado de trabajo. Un problema de partida es que un 62% de los trabajadores no tienen ningún diploma, proporción que se eleva al 81,7% en el medio rural (HCP, 2015). La formación profesional pública tampoco está suficientemente desarrollada y el acceso a la misma está restringido a cursos demasiados avanzados (segunda etapa de secundaria), teniendo en cuenta la elevada tasa de abandono escolar antes de llegar a dicha edad, lo que deja a un elevado número de estudiantes sin la opción de encauzar su formación hacia estos perfiles. Y el número de centros de formación profesional, de plazas y el tipo de formaciones que se ofrecen no parecen adaptarse bien a las necesidades del mercado de trabajo marroquí (OCDE, 2017). La tasa de inserción laboral es además relativamente reducida tanto en el caso de la educación universitaria como en el de la formación profesional.

Por otro lado, casi un 70% de los estudiantes universitarios cursan carreras de humanidades o de ciencias jurídicas o sociales, y solo un 18% se orienta a carreras técnicas o ingenierías (HCP, 2015), frente a un 30%, por ejemplo, en Asia, y reflejando entre otras cuestiones la insuficiente preparación que aporta la educación primaria y secundaria para acometer el tipo de educación superior que aumenta la probabilidad de inserción laboral. Lo que también supone que el sistema educativo produce un tipo de conocimientos alejados de aquellos que precisa la economía marroquí para escalar

en la cadena de valor global y diversificar la oferta productiva hacia sectores más innovadores. En este sentido, diversos análisis apuntan a la formación del capital humano como freno para la transformación estructural de la economía y también para atraer inversión directa extranjera (OCDE, 2017).

La escasa articulación entre la educación primaria y secundaria, la educación universitaria y el mercado de trabajo también son causa de la incoherencia lingüística que caracteriza al sistema educativo (Gobierno de Marruecos, 2014). La enseñanza primaria y secundaria pública no garantiza un aprendizaje suficiente de lenguas extranjeras, en particular el francés, lo que resulta inconsistente con el hecho de que la universidad y, sobre todo, las carreras técnicas y científicas se cursan precisamente en lengua francesa. Esto dificulta de nuevo el acceso a la educación superior, la probabilidad de culminar dichos estudios y la empleabilidad en numerosos sectores y empresas orientadas a la exportación y que demandan crecientemente profesionales con dominio del idioma francés.

Asumida plenamente toda la problemática anteriormente descrita, tanto por las autoridades como por la opinión pública, durante los últimos cinco años se ha producido un relanzamiento de la reforma educativa, que se ha erigido en prioridad nacional, con la adopción de una nueva Visión Estratégica 2015-2030 y una Estrategia Nacional para la Formación Profesional en 2021, y el anuncio de medidas concretas en el Programa de Gobierno aprobado en abril de 2017 y en un Plan de Acción del Ministerio de Educación lanzado en julio del mismo año. Muchas de las medidas que se proponen abordan de manera clara y decidida los problemas enumerados anteriormente y es de esperar que surtan efecto a lo largo de ▷

los próximos años. Cabe destacar la apelación a una mayor contribución de la educación privada en todos los niveles (colegio, universidad y formación profesional), la introducción del francés desde el primer curso de primaria y la extensión de su uso en todos los cursos, el fomento de la educación preescolar, la revisión de programas educativos, la mejora del gobierno del sistema educativo, el refuerzo de la formación de los docentes y el aumento de pasarelas entre las distintas etapas educativas (posibilidad de acceder a la formación profesional para alumnos en abandono escolar y de transitar a la universidad desde la formación profesional).

### 3. Presencia educativa española en Marruecos, impacto sobre la relación económica bilateral y oportunidades de inversión

No siendo el principal objetivo del artículo, tiene interés referirse brevemente a la presencia educativa española en Marruecos. Pero cabe clarificar en primer lugar y en relación con lo expuesto en los apartados anteriores que la contribución española al marco educativo en su conjunto es más cualitativa que cuantitativa.

Dicho esto, España mantiene y promueve una serie de lazos educativos con Marruecos que son muy positivos y de gran trascendencia para la relación bilateral. Tales vínculos tienen carácter histórico, pero han venido además impulsándose institucionalmente durante los últimos años a través de acuerdos al máximo nivel entre ambos países<sup>2</sup>, la acción de la Embajada

de España en Marruecos, a través de la Consejería de Educación<sup>3</sup> y la red de Institutos Cervantes, y también a través de iniciativas de universidades y otras instituciones educativas públicas y privadas españolas.

De la Consejería de Educación en Marruecos dependen once centros educativos de titularidad del Estado español, la mitad de los que posee España en el exterior, con alrededor de 4.300 alumnos, marroquíes en su mayoría, y que cubren desde la educación infantil hasta el bachillerato y también la formación profesional. La consejería coordina asimismo diversos programas y actividades de cooperación educativa, que incluyen la concesión de becas, la formación de profesores e inspectores marroquíes de español, así como centros de recursos para la cooperación con los departamentos de español de universidades marroquíes.

**TABLA 2**  
NÚMERO APROXIMADO DE ESTUDIANTES DE ESPAÑOL EN MARRUECOS POR INSTITUCIÓN

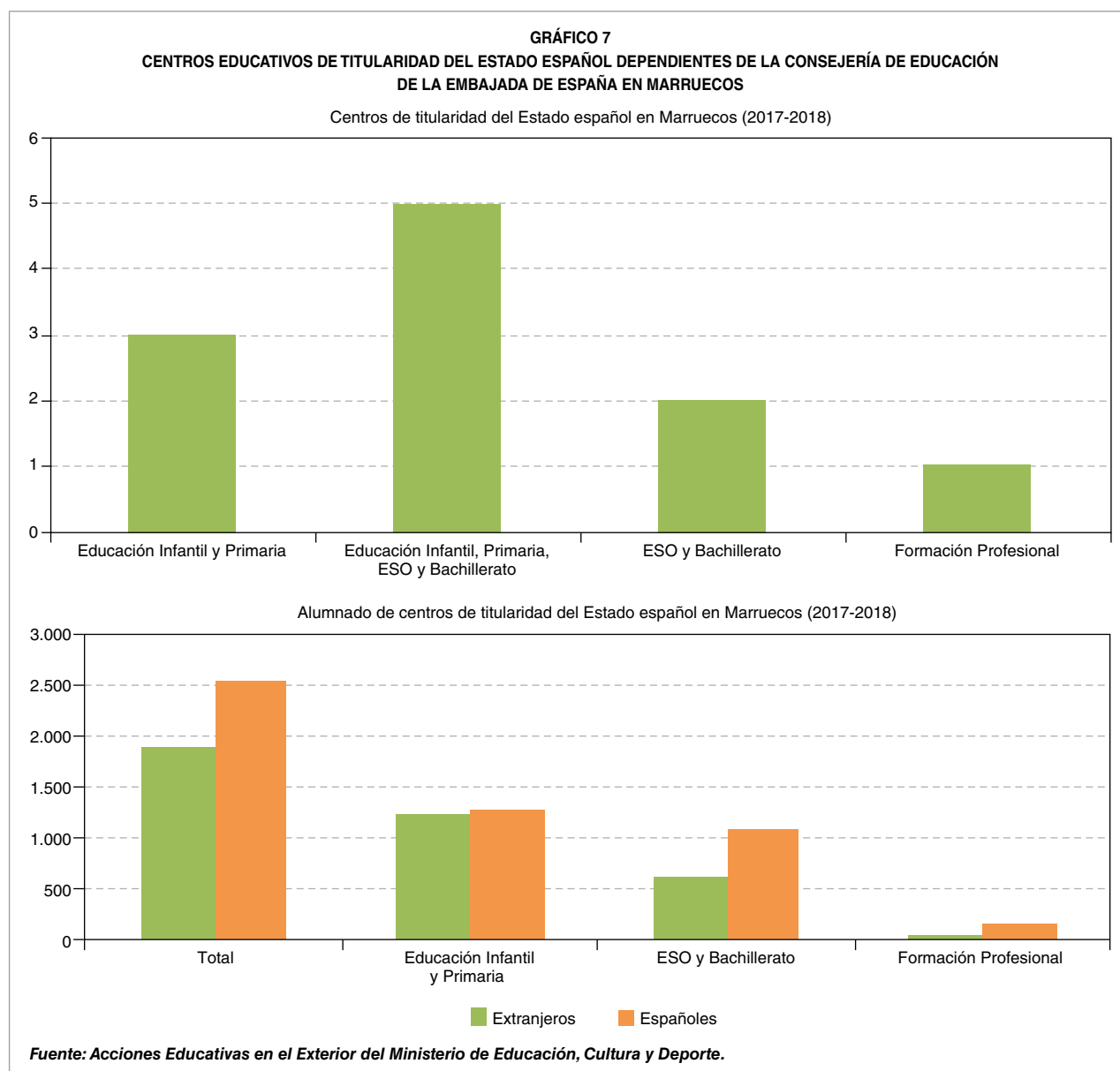
Enseñanza primaria, secundaria y formación profesional	70.793 <sup>1</sup>
Enseñanza universitaria	2.692 <sup>1</sup>
Otros	8.700 <sup>1</sup>
<b>Total</b>	<b>82.185</b>
<sup>1</sup> Según datos recogidos en <i>La lengua española en Marruecos</i> (Fernández Vitores, 2014a).	
<b>Fuente: Instituto Cervantes (2018). El español, lengua viva.</b>	

Marruecos es asimismo el segundo país en el mundo, después de Brasil, con mayor número de centros del Instituto Cervantes, con seis repartidos por toda la geografía del país, además de extensiones o «antenas» en otras cuatro ciudades, y en torno a 8.600 alumnos de español (Instituto Cervantes, 2017). A lo que hay que sumar casi 70.000 estudiantes de lengua española en la enseñanza secundaria y ▷

<sup>2</sup> Convenio de Asociación Estratégica en materia de Desarrollo y de Cooperación Cultural, Educativa y Deportiva entre el Reino de España y el Reino de Marruecos, octubre de 2012. Declaración Conjunta de la XI Reunión de Alto Nivel España-Marruecos, junio de 2015.

<sup>3</sup> Consejería de Educación en Marruecos de la Embajada de España en Rabat y del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte de España.





2.700 en la enseñanza superior marroquí (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, 2016; Fernández Vítors, 2014)<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> El español ha venido siendo uno de los idiomas ofertados a los alumnos al introducirse una segunda lengua extranjera en el tercer curso de secundaria de la educación pública marroquí. Los alumnos podían elegir entre inglés, español, alemán, italiano y portugués (siendo el francés la primera lengua extranjera introducida ya desde primaria). Sin embargo, la Visión Estratégica 2015-2030 prevé el refuerzo del francés y del inglés como primera y segunda lenguas extranjeras respectivamente, mientras que el español pasaría a considerarse únicamente materia optativa en la segunda etapa de la enseñanza secundaria. Por otro lado, recientemente se ha creado e introducido en algunos centros un bachillerato bilingüe con la opción del español, que podría ir adquiriendo mayor peso en el futuro.

Además de la red de centros docentes de titularidad del Estado español y del Instituto Cervantes, existen otra serie de lazos educativos con Marruecos a través de empresas e instituciones educativas españolas. A modo de ejemplo, cabe citar los programas de educación ofertados en Marruecos por el Grupo Planeta, la Universidad de Cantabria junto con el Banco Santander, el Instituto de Empresa, el Instituto Internacional San Telmo, la Universidad Europea junto con la Escuela ▷

Universitaria del Real Madrid, la Universidad de Murcia, la Universidad Politécnica de Madrid, la Universidad de Cádiz, el Grupo CENEC, la Escuela Europea de Short Sea Shipping o el proyecto tecnológico-educativo de la empresa Quantis conectando a 4.700 escuelas rurales a internet por vía satélite. Mención especial merece también el proyecto de cooperación recientemente anunciado por Castilla y León para asesorar al Ministerio de Educación Nacional en la reforma del sistema universitario marroquí a través de técnicos de las universidades públicas de dicha comunidad.

Y, por último, también constituye un importante vínculo educativo el número de marroquíes que cada año se trasladan a España para realizar estudios, sobre todo en universidades, que cabe estimar en torno a 6.000 sobre la base del número de visados por estudios concedidos por los Consulados españoles en Marruecos en el año 2018<sup>5</sup>; y los 173.000 estudiantes de nacionalidad marroquí en el conjunto de la enseñanza no universitaria española en el curso 2016-2017, que forman parte de la comunidad marroquí residente en España.

Todo ello es muestra del potencial que representan para España los servicios educativos en Marruecos y del terreno ya abonado sobre el que continuar trabajando. Estos vínculos revisten además un carácter especial, por su capacidad de arrastre para la relación económica bilateral, al margen de otro tipo de beneficios en términos de «poder blando», en la terminología del académico Joseph Nye, conocimiento e influencia mutua, en una

suerte de efecto multiplicador que los lazos educativos tienen para la relación bilateral en su conjunto. En efecto, a través de la educación se genera un mayor conocimiento recíproco de nuestras sociedades, culturas e idiomas. Y se crean vínculos, incluido los afectivos, que emergen posteriormente en múltiples dimensiones de la relación bilateral: relaciones empresariales, demanda de bienes y servicios españoles, elección educativa para los hijos, destino vacacional, interés por la oferta cultural, etcétera. Ciñéndonos al terreno económico, existe un interesante trabajo que estima que compartir el español entre dos países aumenta el comercio bilateral en cerca de un 290% (Jiménez y Aránzazu Narbona, 2011). He aquí una muestra de la fuerza de la educación, en este caso de la enseñanza del idioma español, como vector fundamental de acercamiento económico. La educación española y el conocimiento del idioma español también permiten nutrir las crecientes necesidades de recursos humanos de empresas españolas y marroquíes que mantienen relaciones económicas y comerciales entre ellas.

Existe, además, una serie de condiciones que crean un entorno favorable a una mayor presencia educativa española en Marruecos, a través de inversión pública o privada u otras fórmulas que más adelante se comentan: (i) significativo crecimiento de la renta per cápita en Marruecos (durante la última década se ha doblado prácticamente el PIB por habitante) y consecuente incremento del gasto y demanda de servicios educativos, cada vez de mayor calidad (entre 2001 y 2014 se ha doblado también el peso de la educación en el gasto de los hogares, a pesar de que la educación pública es gratuita); (ii) expectativa de incremento de la tasa de escolarización en enseñanza ▷

<sup>5</sup> La Unesco cifra por otro lado en 3.071 el número de estudiantes marroquíes que cursan estudios universitarios en España (datos de 2014), lo que sitúa a nuestro país como segundo receptor internacional de estudiantes marroquíes después de Francia (Unesco 2014, Global Flow of Tertiary-Level Students).

secundaria y terciaria<sup>6</sup>, que, ante una percepción generalizada de baja calidad de la educación pública, lleva a una fuerte expansión de la demanda de educación privada; (iii) cultura ya existente de realizar estudios en el extranjero, lo que facilita la atracción de estudiantes a España (casi 44.000 estudiantes marroquíes cursan estudios en universidades extranjeras); (iv) fuerte crecimiento de determinados sectores industriales y de servicios con necesidades específicas de capital humano y donde no existe experiencia de formación profesional suficientemente desarrollada en Marruecos; (v) apuesta manifiesta de las autoridades por extender y mejorar la oferta educativa, junto con la apertura generalizada a la inversión extranjera en Marruecos; (vi) incipiente posicionamiento de Marruecos como *hub* educativo regional, en concreto en la educación superior (en el curso 2016-2017 ha recibido en torno a 18.200 estudiantes extranjeros, en buena medida de países africanos); (vii) cercanía geográfica con España, excelente momento de la relación bilateral y aprecio a lo español; y (viii) dimensión y rápido crecimiento de las relaciones empresariales entre España y Marruecos y consiguientes necesidades de conocimiento del idioma, mercado y cultura empresarial mutua (España es el primer socio comercial de Marruecos y hay casi 20.000 empresas españolas exportando anualmente a Marruecos y en torno a 500 filiales de empresas españolas en Marruecos); (ix) fuerza del español como segunda lengua materna en el mundo por número de hablantes y como elemento diferenciador de cara al mercado laboral

<sup>6</sup> Por otro lado, la transición demográfica en curso en Marruecos irá reduciendo gradualmente la población escolar en la enseñanza primaria y secundaria pública a lo largo de los próximos años. No sucederá igual, sin embargo, con la educación privada. Extrapolando la tendencia observada entre 2000 y 2013, se estima que en 2030 más de un estudiante de cada dos cursará la educación primaria en colegios privados (OCDE, 2017). En la actualidad la educación primaria privada representa un 15% del total.

marroquí y para acceder al mercado laboral español e internacional<sup>7</sup>.

Las vías que cabe explorar para capitalizar el contexto descrito y materializar las oportunidades existentes son múltiples. Dejando a un lado los acuerdos institucionales y la actividad propia de los Institutos Cervantes y la Consejería de Educación, cabe señalar las siguientes posibilidades: (i) implantación de centros o campus educativos en Marruecos por parte de universidades, escuelas de negocios o escuelas de formación profesional (deslocalización académica), ya sean de tipo general, para la enseñanza del español o para ofrecer formación profesional en sectores específicos pujantes en Marruecos en los que España tiene gran experiencia (sector agrícola, turismo, textil, automoción, etcétera); (ii) incrementar la captación de alumnos por las universidades y las escuelas de negocios españolas (movilidad de estudiantes), a través de actividades de promoción en Marruecos (ferias, misiones comerciales), la creación de servicios de acogida, de cursos de adaptación, el reconocimiento de periodos de estudio y de titulaciones, y ofreciendo también aprendizaje de idiomas; (iii) aprovechar las posibilidades que ofrece la formación a distancia y en particular a través de internet, por ejemplo con los denominados MOOC o comercializando aplicaciones educativas para dispositivos electrónicos por parte de empresas u otros operadores educativos; y (iv) ofreciendo materiales y servicios educativos, en particular para la enseñanza del español, a los grandes grupos empresariales que en Marruecos concentran parte de la educación primaria y secundaria privada o a empresas ante necesidades específicas de formación. ▷

<sup>7</sup> Se estima, por otro lado, que el español es hablado por 1.529.665 marroquíes con competencia limitada y 6.586 marroquíes con dominio nativo (Instituto Cervantes, 2017).

## 4. Conclusiones

El sistema educativo marroquí no está generando en la actualidad el capital humano que precisa el país para apuntalar el crecimiento y acelerar la convergencia económica y social. Gracias a los esfuerzos desplegados durante los últimos quince años por el país, se ha logrado una notable mejora en el acceso a la educación y la práctica universalización de la educación primaria. Pero una serie de factores relativos a la asignación y gestión de los recursos existentes conducen a un sistema educativo que produce resultados insuficientes, en términos de adquisición efectiva de conocimientos y habilidades en los ciclos de primaria y secundaria, lo que a su vez repercute y lastra la inserción profesional, la productividad laboral y la diversificación sectorial. El sistema educativo se convierte, por tanto, en un escollo para la transformación estructural de la economía marroquí y para la configuración de un nuevo modelo económico más sostenible y propio de una economía emergente, en definitiva con un mayor peso del capital humano.

España mantiene y promueve importantes lazos educativos con Marruecos. Al mismo tiempo, el campo educativo en Marruecos constituye en sí mismo un sector con numerosas oportunidades para empresas e instituciones educativas españolas, vía implantación, acuerdos de colaboración o atrayendo alumnos hacia la oferta educativa en España. Y, por otro lado, la realización de estas oportunidades permitirá seguir ampliando los lazos educativos entre ambos países, con el consiguiente efecto arrastre para otros ámbitos de la relación bilateral, incluidos los vínculos económicos y comerciales en el resto de sectores.

## Bibliografía

- Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (2012). *Convenio de Asociación Estratégica en materia de Desarrollo y de Cooperación Cultural, Educativa y Deportiva entre el Reino de España y el Reino de Marruecos*. Rabat. Recuperado de <http://www.aecid.es/CentroDocumentacion/Documentos/Informes%20y%20gu%C3%ADas/121003%20CONVENIO%20DE%20ASOCIACION%20ESTRATEGICA%20EN%20MATERIA%20DE%20DESARROLLO%20con%20MARRUECOS.pdf>
- Agénor, P. R., y El Aynaoui, K. (2015). *Morocco Growth Strategy for 2025 in an Evolving International Environment*. Rabat: OCP Policy Center.
- Aghion, P., Boustan, L., Hoxby, C., y Vandebussche, J. (2009). *The Casual Impact of Education on Economic Growth: Evidence from U.S.* Recuperado de [https://scholar.harvard.edu/files/aghion/files/causal\\_impact\\_of\\_education.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/aghion/files/causal_impact_of_education.pdf)
- Akesbi, A. (2013). Anti-corruption outreach through education – The experience of Transparency Maroc. *Global Corruption Report: Education, Transparency International 2013*.
- Akesbi, A. (2015). Quelle gouvernance pour une éducation de qualité au Maroc? *Economia*, 366 (3213), 1-10. Recuperado de <http://economia.ma/content/quelle-gouvernance-pour-une-%C3%A9ducation-de-qualit%C3%A9-au-maroc>
- Banco Africano de Desarrollo, Gobierno de Marruecos y Millenium Challenge Corporation (2013). *Analyse des Contraintes à une Croissance Large et Inclusive. Diagnostic de Croissance du Maroc*. Recuperado de [https://www.afdb.org/file-admin/uploads/afdb/Documents/Generic-Documents/Diagnostic\\_de\\_croissance\\_du\\_Maroc\\_%E2%80%93\\_Analyse\\_des\\_contraintes\\_%C3%A0\\_une\\_croissance\\_large\\_et\\_inclusive\\_-\\_version\\_FR.pdf](https://www.afdb.org/file-admin/uploads/afdb/Documents/Generic-Documents/Diagnostic_de_croissance_du_Maroc_%E2%80%93_Analyse_des_contraintes_%C3%A0_une_croissance_large_et_inclusive_-_version_FR.pdf)
- Banco Mundial (2017). *Le Maroc à l'horizon 2040. Investir dans le capital immatériel pour accélérer l'émergence économique*. Washington: World Bank Publications. ▷

- Banco Mundial (2018). *Learning to Realize Education's Promise. World Development Report 2018*. Washington: World Bank Publications. Recuperado de <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2018>
- Barro, R. J., y Lee, J. W. (2013). A new data set of educational attainment in the world, 1950-2010. *Journal of Development Economics*, 104, 184-198.
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Bray, M. (2007). *The shadow education system: private tutoring and its implications for planners* (2.ª edición). Paris: Unesco – International Institute for Educational Planning.
- Consejo Superior de Educación, Formación e Investigación Científica. Gobierno de Marruecos (2014). *La mise en oeuvre de la Charte Nationale d'Éducation et de Formation 2000-2013: Acquis, Défis et Défis. Résumé du rapport analytique*. Recuperado de <http://www.csefrs.ma/pdf/Rapport%20analytique.pdf>
- Consejo Superior de Educación, Formación e Investigación Científica. Gobierno de Marruecos (s.f.). *Pour une école de l'équité, de la qualité et de la promotion. Vision Stratégique de la Réforme 2015-2030*. Rabat. Recuperado de [http://www.csefrs.ma/pdf/Vision\\_VF\\_Fr.pdf](http://www.csefrs.ma/pdf/Vision_VF_Fr.pdf)
- Embajada de España en Rabat. Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. Gobierno de España (2015). *XI Reunión de Alto Nivel España-Marruecos. Declaración conjunta*. Recuperado de <http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/RABAT/es/Noticias/Paginas/Articulos/20150615.aspx>
- Fernández Vítors, D., y Benlabbah, F. (2014). *La lengua española en Marruecos* (1.ª edición). Rabat: Embajada de España. Instituto de Estudios Hispano-Lusos.
- HCP (2015). *Le Maroc: entre Objectifs du Millénaire pour le développement et Objectifs de développement durable – Les acquis et les défis, Rapport National 2015*. Rabat : Haut-commissariat au plan.
- Igamane, S. (2013). Les cours de soutien payants au Maroc: une privatisation rampante de l'enseignement public. *UMIFRE*. Recuperado de <http://www.ifre.fr/c/1707>
- Instituto Cervantes (2016). *El español: una lengua viva. Informe 2016*. Madrid: Instituto Cervantes. Recuperado de <http://www.cervantes.es/imagenes/File/prensa/EspanolLenguaViva16.pdf>
- Instituto Cervantes (2017). *El español: una lengua viva. Informe 2017*. Madrid: Instituto Cervantes. Recuperado de [https://cvc.cervantes.es/lengua/espanol\\_lengua\\_viva/pdf/espanol\\_lengua\\_viva\\_2017.pdf](https://cvc.cervantes.es/lengua/espanol_lengua_viva/pdf/espanol_lengua_viva_2017.pdf)
- International Monetary Fund (2016). *Morocco. 2015 Article IV Consultation – Press release; Staff report; and Statement by the Executive Director for Morocco*. Washington, D.C.: International Monetary Fund, Publication Services. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr1635.pdf>
- Jefatura de Gobierno del Reino de Marruecos (2017). *Le Programme Gouvernemental*. Rabat. Recuperado de <http://www.cg.gov.ma/fr/DOCs/pg2017.pdf>
- Jiménez, J. C., y Narbona, A. (2011). *El español en los flujos económicos internacionales: un instrumento de la internacionalización empresarial* (1.ª edición). Ariel.
- Llorent-Bedmar, V. (2014). Educational Reforms in Morocco: Evolution and Current Status. *International Education Studies*, 7(12), 95-105.
- Ministerio de Educación Nacional, de Formación Profesional, de Enseñanzas Superiores y de Investigación Científica. Gobierno de Marruecos (2017). *Plan d'action du Ministère pour la période 2017-2022*. Recuperado de [http://www.enissup.gov.ma/sites/default/files/ACTUALITES/2017/Matrice\\_PA2017-2022\\_DESRS\\_VF.pdf](http://www.enissup.gov.ma/sites/default/files/ACTUALITES/2017/Matrice_PA2017-2022_DESRS_VF.pdf) ▷

- Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Gobierno de España (2014). *Estrategia para la Internacionalización de las Universidades Españolas 2015-2020. Resumen ejecutivo*. Madrid: Secretaría General Técnica. Centro de Publicaciones. Recuperado de <https://www.mecd.gob.es/educacion-mecd/dms/mecd/educacion-mecd/areas-educacion/universidades/politica-internacional/estrategia-internacionalizacion/EstrategiaInternacionalizaci-n-Final.pdf>
- Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Gobierno de España (2016). *El mundo estudia español*. Madrid: Secretaría General Técnica. Subdirección General de Documentación y Publicaciones. Recuperado de <https://sede.educacion.gob.es/publiventa/el-mundo-estudia-espanol-2016/ensenanza-lengua-espanola/22229>
- Ministerio de Empleo y de Asuntos Sociales. Gobierno de Marruecos (2014). *La croissance économique au Maroc: une croissance créatrice d'emploi? Note synthétique de politique*. International Labour Office. Recuperado de [http://www.emploi.gov.ma/attachments/article/433/PolicyBrief-Croissance\\_FR.pdf](http://www.emploi.gov.ma/attachments/article/433/PolicyBrief-Croissance_FR.pdf)
- Mullis, I. V. S., Martin, M. O., Foy, P., & Hooper, M. (2016). *TIMSS 2015 International Results in Mathematics* (1.ª edición). IEA: International Association for the Evaluation of Educational Achievement.
- Mullis, I. V. S., Martin, M. O., Foy, P., & Hooper, M. (2017). *PIRLS 2016. International Results in Reading* Retrieved from Boston College, TIMSS & PIRLS International Study Center. Recuperado de <http://timssandpirls.bc.edu/pirls2016/international-results/>
- OCDE (2017). *Examen multidimensionnel du Maroc: Volume 1. Évaluation initiale, Les Voies de Développement*. París: Éditions OCDE. Recuperado de <http://www.oecd.org/fr/pays/maroc/examen-multidimensionnel-du-maroc-9789264274945-fr.htm>
- Oxford Business Group (2016). Wider Reach. Education & Research Overview. *The Report: Morocco 2016*, pp. 230-233.
- Real Instituto Elcano (2015). *Relaciones España-Marruecos*.(Coordinador: Haizam Amirah Fernández). Madrid. Recuperado de <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/88904c804aafc38788f08e207bacc4c/Informe-Elcano-19-Relaciones-Espana-Marruecos.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=88904c804aafc38788f08e207bacc4c>
- Schultz, T. W. (1960). Capital Formation and Education. *Journal of Political Economy*, 68(6), 571-583.
- SEPIE. Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Gobierno de España (2017). *Internacionalización de la Educación Superior en España: Reflexiones y Perspectivas*. Madrid: Servicio Español para la Internacionalización de la Educación (SEPIE). Recuperado de [http://sepie.es/doc/comunicacion/publicaciones/SEPIE-ESP\\_internacionalizacion.pdf](http://sepie.es/doc/comunicacion/publicaciones/SEPIE-ESP_internacionalizacion.pdf)
- Transparencia Internacional (2013). *Global corruption report: Education*. Oxon: Routledge, Taylor & Francis Group. Recuperado de [https://www.transparency.org/whatwedo/publication/global\\_corruption\\_report\\_education](https://www.transparency.org/whatwedo/publication/global_corruption_report_education)
- Unesco (2014). *Education For All 2015 National Review Report: Morocco*. Recuperado de <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002317/231799e.pdf>
- Unesco (2017). *Accountability in Education: Meeting Our Commitments. Global Education Monitoring Report*. Recuperado de <http://en.unesco.org/gem-report/report/2017/accountability-education>
- Unesco (2017). *The State of Accountability in the Education Sector of Morocco. Accountability in Education: Meeting Our Commitments. Country case study prepared for the 2017/8 Global Education Monitoring Report*. Recuperado de <http://unesdoc.unesco.org/images/0025/002595/259542e.pdf>



*Antonio del Pino Rodríguez\**

## PANORAMED: UNA OPORTUNIDAD HISTÓRICA PARA EL MEDITERRÁNEO

Auspiciado por los doce países de la cuenca norte del Mediterráneo, Panoramed es un innovador proyecto europeo nacido con el desafío de poner al Mediterráneo en el centro de la agenda política de Bruselas, a través de la realización de sinergias con todas las estrategias activas en la zona. Financiado con FEDER, Panoramed ha conseguido lanzar con un gran esfuerzo una convocatoria de Proyectos Estratégicos de Turismo Costero y Marítimo y Vigilancia Marítima, lo que constituye un hito de máximo nivel. No obstante, las disfuncionalidades del diseño del proyecto (esencialmente, su estructura, composición y presupuesto), así como la inadecuación de los recursos dedicados por parte de algunos países miembros, son en gran medida inconsistentes con los objetivos planteados. Con estos elementos, está por ver qué resultados se alcanzarán en abril de 2022, fecha de finalización del proyecto.

**Palabras clave:** FEDER, Interreg, cooperación territorial, proyecto, plataforma, gobernanza.

**Clasificación JEL:** F33, H11.

### 1. Introducción

La Cooperación Territorial Europea (también conocida como Interreg) es uno de los dos objetivos de la Política Europea de Cohesión en el periodo 2014-2020 y contribuye a promover un desarrollo económico, social y territorial armónico de la UE. El Interreg se financia esencialmente a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y tiene un presupuesto de 10.100 millones de euros para el presente periodo que se invierten en 79 programas de cooperación, que son responsables de

la gestión de la financiación de proyectos. En definitiva, el Interreg es un marco común para poner en marcha acciones conjuntas e intercambios de políticas entre actores nacionales, regionales y locales de todos los Estados miembros.

Los 79 programas Interreg se clasifican en tres categorías: transfronterizos (60), transnacionales (15) e interregionales (4). La diferencia entre estas tres clases está básicamente en la dimensión geográfica que abarcan y su correspondiente enfoque. Mientras que los transfronterizos tienen una perspectiva más local y un tamaño más reducido, los interregionales llegan a toda la UE y se centran en la construcción de redes e intercambio de buenas prácticas. Los transnacionales, por su parte, ▷

---

\* Dirección General de Fondos Europeos, Ministerio de Hacienda.  
Versión de mayo de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3113.6840>

abarcan grandes áreas de varios países y tocan temas más allá de lo estrictamente local, como las telecomunicaciones, el medio ambiente y la accesibilidad.

Por tanto, cada uno de los 79 programas tiene su correspondiente cobertura geográfica regional y dotación financiera para promover proyectos en temas clave tan variados como la eficiencia energética, la protección del medio ambiente, la inclusión social y la competitividad de las regiones. En última instancia, el sentido de esta política está en que existen zonas, en gran medida en las fronteras entre países (aunque no solo en ellas), donde la provisión de servicios públicos por el sector privado es subóptima, ya que las empresas no tienen incentivos «de mercado» para establecerse allí. En origen, los ciudadanos europeos de las zonas de frontera adolecían de una clara desventaja con respecto a los habitantes de las zonas más pobladas, en términos de comunicaciones, transporte y acceso a servicios básicos. Estas deficiencias justificaban la puesta en marcha de esta política. Y esas necesidades continúan existiendo en cierto modo.

Esta situación coincide con problemáticas que justifican la intervención pública, como la desvertebración del territorio, la vulnerabilidad medioambiental y la falta de cohesión económica territorial. Enmarcados en la Política Regional Europea, por tanto, estos programas tienen por objetivo cubrir esas lagunas, solventando esos «fallos de mercado», abordando las mencionadas debilidades y dinamizando los territorios. Hay que subrayar el elemento «cooperativo» del Interreg, que implica que solo a través de acciones conjuntas y coordinadas por entidades de diversos países y regiones se puede aspirar al éxito a la hora de afrontar estos retos.

A lo largo de sus cinco periodos de existencia, el Interreg se ha ido modificando siempre

en el marco de la Política Europea de Cohesión para tener el mayor impacto posible y alcanzar una gran efectividad de las inversiones. Los elementos clave del periodo 2014-2020 han sido la concentración, la simplificación y la orientación a resultados.

Cada uno de los países europeos participa en varios Interreg, según lo acordado en arduas negociaciones al inicio de cada periodo. Por su parte, en el 2014-2020 España participa en diez programas Interreg, siendo uno de ellos el Interreg MED, que cubre 57 regiones de los trece países de la cuenca norte mediterránea (Portugal, España, Francia, Eslovenia, Croacia, Italia, Malta, Reino Unido —Gibraltar—, Chipre, Grecia, Bosnia-Herzegovina, Montenegro y Albania). El presupuesto del que dispone el Interreg MED en el periodo 2014-2020 es de 265 millones de euros, 224 de los cuales provienen del FEDER, 9 millones del Instrumento de Preadhesión y el resto de cofinanciación nacional.

## 2. La dimensión estratégica de Panoramed

Panoramed es una plataforma creada en el año 2017 bajo el paraguas del Interreg MED con el objetivo de mejorar la gobernanza en el Mediterráneo, llevando a cabo sinergias entre todas las iniciativas, programas e instituciones internacionales presentes en la zona. El plazo de vida del Panoramed para todas las actividades previstas es de cinco años, hasta abril de 2022. El Ministerio de Hacienda de España, desde el principio, ha apostado por este proyecto, erigiéndose en líder frente a otros países y celebrando el *kick off* en un evento multitudinario de gran éxito en Sevilla, en septiembre de 2017. ▷



Inicialmente, ninguno de los doce países miembros del Panoramed (todos los mencionados más arriba, salvo Reino Unido) quería liderar este proyecto, dada su extraordinaria complejidad. Por el contrario, España ha visto en Panoramed una oportunidad para posicionarse en el Mediterráneo (no solo en el universo de los Fondos Europeos, sino también más allá, en el seno de lo que debe ser la política española en el Mediterráneo) y también para sus comunidades autónomas, que son, como en todos los programas de cooperación territorial, las grandes beneficiarias de la Política Regional Europea.

Es evidente que la zona mediterránea adolece de grandes vulnerabilidades desde el punto de vista económico, medioambiental y social. En este sentido, el Mediterráneo afronta una serie de retos que no se pueden abordar con éxito desde una perspectiva exclusivamente nacional, sino que requieren inexorablemente del esfuerzo cooperativo de todos los países de la zona. Esta característica es esencial en el Panoramed, un proyecto en el que los países van de la mano para abordar eficazmente estos desafíos. Con un carácter institucional y político, la «gobernanza», que es el *leitmotiv* del proyecto, consiste fundamentalmente en gestionar los recursos propios de una manera óptima en interés del ciudadano.

La cercanía de la negociación del Marco Financiero Multianual 2021-2027 ha sido uno de los elementos clave para crear Panoramed, ya que el contexto actual es de temor a una merma sustancial de fondos en el capítulo de Cooperación Territorial Europea, después de la fuerte crisis económica y financiera experimentada al principio de la presente década. Por tanto, el componente estratégico de esta «aventura» es evidente y la presión, para alcanzar un resultado de calidad, muy grande. El

valor de la cooperación territorial es eminentemente simbólico porque los países se ven obligados a trabajar conjuntamente para tener éxito en sus propósitos. Pero, desde un punto de vista macro, la relevancia es limitada.

Panoramed se ha revelado desde el principio como una oportunidad triple, primero, para subrayar la relevancia en la UE de la zona mediterránea desde un punto de vista político y estratégico; segundo, frente al actual contexto de «euroescepticismo», para destacar que la cooperación entre países es la alternativa óptima (por no decir, la única viable) para afrontar los desafíos del futuro; y tercero, frente al tópico de que los países mediterráneos son ineficaces e ineficientes en la gestión, para, mediante esta iniciativa, poder demostrar que esta zona de Europa es capaz de dar al resto de la UE un ejemplo de colaboración.

### 3. La estructura de Panoramed, un diseño mejorable

Para conseguir los ambiciosos objetivos planteados, Panoramed se ha configurado formalmente como un proyecto de cooperación «clásico»: sus miembros son, de una parte, los «socios», que reciben una cantidad de FEDER; y de otra, los «asociados», que no reciben ayuda financiera, pero que participan de los objetivos del proyecto con su conocimiento, interés y experiencia en el tema.

En un proyecto de cooperación territorial europea «tradicional», los socios suelen ser no más de entre seis y ocho entidades públicas, como universidades, centros de investigación, fundaciones o consejerías regionales, entre otras. Lo habitual es que una de ellas adopte el rol de socio líder, siendo su misión establecer los elementos esenciales del proyecto ▷

(socios, objetivos, tareas, estructura, hitos temporales y presupuesto, entre otros), teniendo por tanto la responsabilidad de cara a las autoridades europeas de gestión y control, y pudiendo, llegado el caso, prescindir de algún socio si existen causas justificadas para ello.

Panoramed, aun siguiendo un esquema formal como el mencionado, en lo material es totalmente diferente, ya que el socio líder, es decir, España, no ha decidido ninguno de sus elementos esenciales, sino que es producto de un arduo trabajo de negociación entre sus países miembros a un nivel superior.

Es llamativa la extremadamente compleja y artificial estructura de Panoramed, ya que se compone de veintiún socios con un carácter muy heterogéneo:

- Los doce países del arco norte mediterráneo mencionados más arriba, todos ellos representados por instituciones estatales salvo Italia, que está representado por la región de Las Marcas.
- Seis regiones (Cataluña, Provenza, Creta, Molise, Emilia-Romaña y Toscana).
- Tres instituciones sectoriales de carácter nacional pertenecientes a los países miembros (el Secretariat Generale de la Mer de Francia, el Josef Stefan Institute de Eslovenia y la Agenzia di Coesione italiana).

Estos veintiún socios se reúnen periódicamente dos o tres veces al año en la instancia de «toma de decisiones» del proyecto, denominada Steering Group, donde únicamente tienen derecho de voto los representantes de los doce países frente a cualquier decisión que se vaya a tomar. Los otros nueve socios tienen derecho de voz, pero no de voto, y todos ellos lideran algún grupo de trabajo interno de

Panoramed, salvo la Agenzia di Coesione italiana. En el ámbito del Steering Group, el que ostenta la representación del proyecto por parte de España es el Ministerio de Hacienda.

Los trabajos de Panoramed se llevan a cabo en el marco de diez paquetes de trabajo liderados por distintos socios del proyecto, a saber:

1. Gestión (España). Su misión es la llevanza general del proyecto, convocar y gestionar los Steering Groups y dirigir y moderar los debates y las decisiones estratégicas con las limitaciones mencionadas.
2. Coordinación Administrativa (España), que consiste en el procesamiento de los gastos en que incurren los socios conforme a las normas europeas para obtener el debido reembolso por parte de las autoridades comunitarias.
3. Comunicación (España), cuyo eje es el diseño y ejecución de un Plan para diseminar el mensaje de Panoramed, así como los avances que se van realizando.
4. Metodología y Evaluación (región de Emilia-Romaña), encargado de establecer unas herramientas básicas de funcionamiento por parte de los otros grupos de trabajo, garantizando así un mínimo de homogeneidad de los trabajos. También llevan a cabo tareas de evaluación de Panoramed.

Los tres siguientes grupos de trabajo son el «núcleo duro» de Panoramed, ya que tratan sobre los ejes temáticos que el Interreg MED ha identificado como estratégicos para el Mediterráneo en los próximos años. El objetivo fundamental es elaborar unos términos de referencia para sacar adelante convocatorias de Proyectos Estratégicos, como más adelante se explica. Se trata de: ▷

5. Turismo Costero y Marítimo (Croacia, co-liderado por la región de Toscana).
6. Vigilancia Marítima (Secretariat Generale de la Mer).
7. Innovación (región de Cataluña y Josef Stefan Institute de Eslovenia). Este último se incorporó de forma tardía a la estructura de Panoramed, en diciembre de 2018.

La inclusión de Innovación en la estructura de Panoramed se demoró, ya que existían dudas sobre cómo debería ser la configuración de este nuevo grupo de trabajo. Finalmente, y pese a la oposición de algunos países, Panoramed propuso incorporar este grupo como temático (al igual que Turismo Costero y Marítimo y Vigilancia Marítima), lo que conlleva el lanzamiento de una futura convocatoria de Proyectos Estratégicos (probablemente a finales de 2019).

Con una importancia desigual, los tres últimos grupos de trabajo siguientes tienen un carácter eminentemente transversal respecto a los tres grupos temáticos anteriores, a saber:

8. Liaising (región de Creta), cuya misión es hacer de enlace con los asociados del Panoramed para lograr las deseadas sinergias con todos ellos, como se explicará más adelante.
9. Mainstreaming (región de Provenza), encargado de elaborar recomendaciones sobre cómo mejorar el uso de los fondos europeos de cara al futuro, y en concreto de cara a la nueva programación del periodo 2021-2027.
10. Migración (región de Molise). Este tema se añadió por motivos políticos, porque en el momento de gestación del Panoramed había fuertes preocupaciones sobre temas migratorios en el

Mediterráneo. Sin embargo, la política migratoria no es competencia de la DG REGIO (que es el ámbito en que se mueven los programas Interreg) y, por lo tanto, el Panoramed tiene poco que aportar en este tema. Al cabo de dos años de vida del Panoramed, el Interreg MED decidió encajar «con calzador» los trabajos de este grupo, conectándolo con Innovación.

Esta configuración artificialmente compleja ha sido desde el principio una rémora considerable para avanzar en los hitos establecidos por el Interreg MED, sobre todo teniendo en cuenta que siempre se intenta tomar las decisiones por consenso. Como resulta evidente, gestionar un partenariado de un proyecto tan ambicioso e innovador como Panoramed, compuesto por cincuenta personas con grados de compromiso asimétrico, conlleva una complejidad extrema. Cabe destacar que los participantes en el proyecto han sido «mandatados» por sus jefes en sus correspondientes países y regiones, es decir, que no participan *motu proprio* en el proyecto. Cosa muy diferente habría sido que el socio líder, es decir, España, hubiese tenido algún margen de maniobra en la selección del equipo humano para llevar a cabo esta singladura. En este contexto, es muy fácil que surjan malentendidos idiomáticos entre las personas que forman parte del partenariado. Unas veces por negligencia o desidia, pero otras de un modo deliberadamente buscado, ya que muchos socios han velado en ocasiones, esencialmente, por su propio interés nacional o regional y no por el éxito del conjunto. Bajo el pretexto de que Panoramed debía tener una representación geográfica amplia del Mediterráneo, y que era un ejemplo de la tan de moda gobernanza «multinivel» (que ▷

involucra entidades internacionales, nacionales y regionales), se ha construido un «aparato» enormemente costoso, lento en la toma de decisiones e ineficiente. La contrapartida es clara: a mayor representación desde un punto de vista político, menor capacidad para alcanzar los objetivos planteados y menor eficiencia y ejecutividad presupuestaria. Un reto de Panoramed ha sido y sigue siendo precisamente alcanzar el justo medio entre estas variables de representación y eficacia.

Más allá de que los objetivos de Panoramed se cumplan o no, esta ineficiencia, además, podría tener consecuencias presupuestarias a nivel del Interreg MED, porque si la ejecución del gasto presupuestado no se realiza a un ritmo determinado por la Comisión, cabría sufrir una corrección financiera. Aquí la responsabilidad es compartida, descansando en los «doce países-padre» del Programa que han diseñado el Panoramed, pero también en su estructura de gestión, ya que el proyecto comenzó en 2017, cuando el presente periodo se abría en 2014, es decir, con tres años de retraso respecto al inicio del periodo de programación.

#### **4. Los «asociados» de Panoramed, la «sal y pimienta» del proyecto**

En el objetivo de hacer sinergias con todas las instituciones y estrategias activas en el Mediterráneo es donde reside el componente más estratégico del proyecto. Los asociados son un grupo muy heterogéneo de entidades públicas (financiadas o no, según el caso, con fondos europeos), entre las cuales se encuentran, sin ánimo exhaustivo, la Unión para el Mediterráneo, la iniciativa Bluemed, el Plan de Acción para el Mediterráneo de NN UU, la estrategia Westmed, la Confederación de las

Regiones Marítimas Periféricas, así como algunos Interreg que tocan parcialmente al Mediterráneo. Pese a la diversidad que les caracteriza, todas ellas participan en Panoramed a título de asociados. Esto significa que pueden colaborar en el proyecto con su conocimiento y su experiencia, participando en grupos de trabajo, o en eventos de naturaleza diversa, pero que no pueden percibir fondos del programa Interreg MED.

La dificultad de esta tarea sinérgica reside en que es necesario un conocimiento previo muy profundo de los asociados para saber cuál es el papel que Panoramed podría jugar. Además, hay que tener en cuenta que todas ellas son instituciones públicas que se solapan parcialmente, tanto temática como geográficamente, y que, al igual que Panoramed, tienen un incentivo enorme a subsistir ante la perspectiva de reducción esperada de los fondos europeos a partir de 2021.

En este grupo también se encuentran algunas Direcciones Generales de la Comisión Europea que acompañan este proceso, a saber: DG REGIO (encargada de la Política Regional Europea), DG MARE (Política Europea Marítima y Pesquera) y DG NEAR (Política Europea de Vecindad). Mientras se escriben estas líneas se está trabajando para incorporar a DG RESEARCH, encargado de la Política de Investigación, lo cual se deriva de haber incluido un grupo temático de Innovación en 2019. El motivo de involucrar a la Comisión Europea a través de estas DG es que Panoramed, al ser un proyecto de gobernanza, pretende afectar al diseño de las políticas futuras en estas áreas. Por tanto, resulta imprescindible incluir a entidades con capacidad regulatoria, a nivel internacional, nacional y regional.

Pese a la enorme relevancia de este grupo de trabajo en la estructura de Panoramed, ▷

los resultados han sido muy pobres. Esto está muy relacionado con la enorme complejidad y abstracción de esta tarea. Pero al mismo tiempo la negligencia del socio responsable de estos trabajos, que se ha visto totalmente sobrepasado por la misión a desempeñar, ha sido pública y notoria. España, en su papel de líder del Panoraméd, ha puesto de manifiesto esta situación ante los doce países responsables del programa, muchas veces en el seno de broncos debates, pero sin ningún éxito, con el consiguiente perjuicio para el proyecto Panoraméd.

Más allá de lo anecdótico de la situación de si un socio u otro no está cumpliendo con una diligencia mínima con el papel que tiene encomendado, la inexistencia de mecanismos coercitivos o de órganos internos de resolución de diferencias en sí mismo se revela como una enorme vulnerabilidad en la concepción del proyecto. Sobre todo tratándose de un proyecto cuyo objetivo es mejorar la gobernanza del Mediterráneo. En definitiva, este «defecto de fábrica» del proyecto quizá vendría a ser un reflejo a escala «Liliput» de las mismas dinámicas que se observan en las reuniones y negociaciones de máximo nivel en la UE.

## **5. La convocatoria de Proyectos Estratégicos, un éxito incuestionable de Panoraméd**

Pese a todas las restricciones y dificultades, en 2019 Panoraméd ha logrado lanzar una convocatoria de Proyectos Estratégicos en dos temas identificados como prioritarios: Turismo Costero y Marítimo y Vigilancia Marítima. Este fenómeno se podría calificar prácticamente de milagro, dados los escasos recursos que muchos países han dedicado a esta tarea. Para conseguirlo, desde el principio se constituyeron

sendos grupos de expertos pertenecientes a los doce países miembros. Esencialmente, estos dos grupos han trabajado contrarreloj para elaborar sus respectivos «Términos de Referencia», que describen las características materiales de cómo deberían ser los Proyectos Estratégicos de cada uno de estos dos temas.

En paralelo, y al tratarse Panoraméd de un proyecto de «gobernanza», los países miembros han identificado entidades nacionales y regionales habilitadas material y legalmente para llevar a cabo Proyectos Estratégicos sobre estos temas. En este marco, los Estados han realizado un ejercicio de selección de entidades con capacidad tanto de implementar proyectos como de influir directamente en el diseño de políticas futuras en sus respectivos ámbitos geográficos.

El resultado ha sido un elenco de ochenta postulantes, nacionales y regionales, capacitados para diseñar estos proyectos, que, en el marco de una convocatoria recientemente abierta, tienen de plazo hasta junio de 2019 para presentar sus candidaturas de proyectos. El objetivo es que los proyectos tengan resultados materiales antes de la finalización de Panoraméd, en abril de 2022.

Al incorporarse tardíamente a la estructura del proyecto, los avances en el grupo temático de Innovación van con cierta demora en relación con los otros dos ya mencionados. Se prevé que los «Términos de Referencia» de estos proyectos deberían estar listos para noviembre de 2019 para abrir la convocatoria de Proyectos Estratégicos a continuación. El principal reto que Panoraméd afronta en este tema es la inexistencia a priori de presupuesto para dotar la futura convocatoria de Proyectos Estratégicos sobre esta temática. En principio, los veintiún socios están llamados a detraerse una parte de sus correspondientes partidas para dotar ▷

esta convocatoria, con el objetivo de alcanzar la cifra de 2,5 o 3 millones de euros. No obstante, está por ver cuánto y cómo se conseguirá.

Hay socios que ya han cumplido en gran medida con su misión, mientras que otros (como el líder de Mainstreaming) todavía tienen tareas importantes por delante. Por otra parte, de los doce países socios, diez de ellos (todos menos Croacia y España) participan en el partenariado sin un rol concreto en la plataforma, y por tanto sin unas tareas que cumplir bien determinadas de antemano, por lo que parecería lógico que ellos acometieran la mayor parte del recorte. Este fenómeno es una disfuncionalidad adicional, puesto que no tiene demasiado sentido tener unos socios en un proyecto que sin embargo no tienen una tarea que acometer.

## 6. Panoramed en España

Aunque el Ministerio de Hacienda es el que ostenta la representación de España en Panoramed al máximo nivel, existen distintos ministerios y CC AA afectados en los trabajos, tanto por motivos geográficos como competenciales.

En este marco, el ministerio ha elaborado un convenio con las CC AA ribereñas del Mediterráneo para facilitar su inclusión en los trabajos de Panoramed. Por otra parte, el convenio recoge la posibilidad de solicitar asistencia a los ministerios involucrados por razón de las temáticas a tratar. En concreto, el Ministerio de Hacienda ha hecho un esfuerzo enorme para involucrar a cinco ministerios, a saber: Ciencia y Universidades; Industria, Comercio y Turismo; Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación; Fomento y Agricultura, Pesca y Alimentación.

Desde un punto de vista práctico, se han celebrado una serie de reuniones periódicas

con los miembros ministeriales y autonómicos mencionados para hacerles partícipes del proyecto y además para informarles debidamente y pedirles contribución. El Ministerio de Hacienda ha hecho una labor exhaustiva de dinamización a nivel nacional que, sin embargo, ha obtenido una respuesta asimétrica por parte de las CC AA y los ministerios. Involucrar a otras unidades ajenas al Ministerio de Hacienda es todo un reto por distintos motivos: los gastos en que incurren los centros por participar en los trabajos de Panoramed (fundamentalmente, viajes para asistir a reuniones en el extranjero) son difícilmente reembolsables (cada unidad depende, al menos en un primer momento, de tener fondos para estas tareas, lo que no siempre está disponible). El convenio que ha elaborado el Ministerio de Hacienda tiene por objetivo precisamente salvar este escollo; por otro lado, las personas que trabajan en estos temas en sus correspondientes ministerios y consejerías tienen unos incentivos escasos para involucrarse de lleno en Panoramed con la carga de trabajo que conlleva y el Ministerio de Hacienda poco puede hacer, aparte de «animar vivamente» a hacerlo.

Cabe precisar que las CC AA siempre han mostrado más interés que los ministerios en Panoramed. El motivo es que las regiones españolas son participantes habituales de los diversos Interreg en que España participa. Están familiarizados, por tanto, con la jerga, y la barrera de entrada es relativamente baja. Además, existe el motivo político-institucional de que Panoramed sirve para darles voz y «empoderarlas» internacionalmente. Desgraciadamente, la situación en los ministerios es mucho menos activa, porque no conocen en qué consisten los Interreg e implica un esfuerzo y trabajo extra no remunerado, porque el peso que el ▷

Panoramed puede tener en sus agendas es mínimo, porque tienen escasas competencias en las materias tratadas (derivada de la descentralización del Estado) o simplemente por las disfuncionalidades que caracterizan la Administración Pública española, con el consiguiente perjuicio para la ciudadanía, en definitiva. Este tema nos lleva a otro debate que excede del objetivo de este escrito: ¿cómo se podría conseguir que el funcionariado público defienda adecuadamente los intereses de los ciudadanos? ¿qué tipo de cambios estructurales habría que llevar a cabo? Esta cuestión es muy compleja, pero está claro que depender del grado de heroicidad de cada trabajador en particular no parece una solución sostenible en el tiempo.

Otra cuestión que cabe preguntarse es hasta qué punto existe una política de España para posicionarse en el Mediterráneo. Aunque Panoramed tiene grandes objetivos, el presupuesto con que se cuenta es muy modesto, por lo tanto, los esfuerzos del Ministerio de Hacienda tienen sentido en la medida en que formen parte de algo más grande, a nivel estatal y regional. En la medida en que esa política sea difusa e indeterminada, los efectos de Panoramed no dejarían de ser anecdóticos.

## 7. El presupuesto de Panoramed y de los Proyectos Estratégicos

Los trabajos descritos en los párrafos expuestos más arriba se encuadran dentro de un eje de trabajo del Interreg MED que cuenta con 23 millones de euros de presupuesto. El 85% de este montante se financia vía FEDER e Instrumento Preadhesión y el 15% restante, vía Estados miembros. Estos 23 millones de euros se reparten del siguiente modo:

- 9 millones de euros están destinados al funcionamiento de la plataforma Panoramed, es decir, de los gastos en que incurren los veintinueve socios en la «llevar a cabo» de esta estructura. Es una cantidad que los socios que lideran algún grupo de trabajo utilizan para llevar a cabo las tareas que tienen encomendadas. Asimismo, sirven para financiar viajes a reuniones de trabajo, así como para celebrar eventos de difusión de Panoramed. Los 9 millones se han distribuido heterogéneamente entre los doce países del Interreg MED teniendo en cuenta no las tareas que tiene cada uno en el Panoramed, sino la población de cada país. Entre los países multirregionales participantes, algunos (España es una excepción, como se ha explicado en un apartado anterior) han distribuido internamente parte de ese presupuesto entre las correspondientes unidades regionales que participan en el proyecto.
- 14 millones de euros para financiar los futuros Proyectos Estratégicos sobre las temáticas clave identificadas, Turismo y Vigilancia.

Llama la atención el escaso presupuesto (tanto en términos relativos, dentro del Interreg MED, que cuenta con 265 millones de euros para todo el periodo 2014-2020, como en términos absolutos) del que se dispone en Panoramed, pese a la «grandeza» de los objetivos planteados. Esto dificulta en gran medida dar el barniz de «estratégico» al conjunto de la iniciativa de Panoramed, así como a los proyectos que se quieren lanzar. Sencillamente porque la carga administrativa y burocrática que conlleva participar, bien en Panoramed, bien en los Proyectos Estratégicos, muchas ▷

veces no compensa a las unidades susceptibles de participar. Esta inconsistencia conlleva, además, que algunas entidades clave de los países miembros en los temas nucleares de Panoramed simplemente decidan no participar.

Asimismo, resulta chocante la distribución de los 23 millones de euros entre Panoramed y los Proyectos Estratégicos. Que una cantidad como el 40% del total se dedique a gastos de la plataforma Panoramed podría verse como una utilización inadecuada de los recursos. Sobre todo teniendo en cuenta que diez de los veintiún socios disponen de presupuesto pese a no tener *deliverables* a cargo, sino que simplemente participan a título de país, para votar las propuestas que se van adoptando. Esto es una redundancia, porque en la arquitectura del Interreg MED ya hay otra estructura superior al Panoramed donde están los doce países representados y que son los que en realidad confirman, rechazan o modifican las propuestas de Panoramed.

Otro elemento fundamental a tener en cuenta para entender el funcionamiento de Panoramed es el modo según el cual se financia el Interreg (este y todos los demás). En los Interreg, los países deciden, antes de comenzar cada periodo financiero, cuánto dinero aportar a cada uno de los programas en que participan en función de sus prioridades territoriales y temáticas. Esas aportaciones alimentan una caja común por cada programa que sirve para financiar proyectos en convocatorias que se van sucediendo a lo largo del periodo. Pero esto no significa que en términos de proyectos aprobados la cantidad aportada por cada país aguas arriba «regresará» aguas abajo a entidades nacionales beneficiarias, porque se supone que la cooperación territorial lleva implícito un componente de trabajar en aras del «bien

común», aunque sea a expensas de los intereses nacionales. Pero, desgraciadamente, no siempre es así. En el caso del Interreg MED, Italia es el principal contribuyente y, por tanto, tiene vocación de tener un papel preponderante en todas las convocatorias del programa, y como es natural, también en Panoramed. Esta es una razón clave para entender por qué, de los veintiún socios, cinco son italianos. Y además se toleran distorsiones como, por ejemplo, que Italia cuente con dos representantes nacionales en la mesa del Steering Group, siendo una de ellas una región (por delegación), lo cual no tiene mucho sentido desde los puntos de vista técnico y pragmático.

Un elemento adicional que podría suscitar críticas son los dos esquemas de coliderazgo existentes en la estructura Panoramed, por la merma de recursos que conllevan sin que exista un valor añadido claro derivado de la adopción de tal esquema. Es el caso de los grupos temáticos de Turismo Costero y Marítimo e Innovación. Estos sistemas de coliderazgo conllevan un reparto de tareas, en muchos casos ineficiente e ineficaz, que exige un esfuerzo extra de coordinación entre las partes implicadas. Los malentendidos son frecuentes, por no hablar de que la carga de trabajo suele descansar, en ambos casos, en uno de los dos colíderes. Una vez más, los motivos para adoptar estas estructuras son extratécticas (de representación geográfica o de gobernanza, por ejemplo), con el consiguiente perjuicio para el conjunto del proyecto.

## 8. Conclusión: el futuro de Panoramed

En definitiva, Panoramed es una ocasión excepcional para que los países mediterráneos hagan valer sus propios intereses en ▷



Bruselas y con ello afrontar con mayores probabilidades de éxito los grandes desafíos de la próxima década. El enfoque colaborativo que preside el proyecto es un reto en sí mismo, pero también una gran oportunidad.

Como se ha mencionado, abrir una convocatoria de Proyectos Estratégicos en Turismo y Vigilancia ha sido un logro extraordinario, ya que, al tratarse del aspecto más «material» de una iniciativa tan abstracta como es el Panoraméd, se incrementa la credibilidad de esta aventura.

Sin embargo, y pese a configurarse formalmente como un proyecto Interreg, la ambición de Panoraméd es ir mucho más allá de sus propias fronteras (físicas y temporales) y convertirse en un verdadero «proceso» de mejora de gobernanza en el Mediterráneo. En este sentido, resulta imprescindible mirar a la cuenca sur del Mediterráneo y crear vínculos de colaboración que aporten la deseada dimensión «holística» a este proceso. Hasta ahora, esos lazos son frágiles como consecuencia del «corsé» establecido por el Interreg MED, que impide que los países del norte de África participen como socios tanto en Panoraméd como en los Proyectos Estratégicos.

Evidentemente, los recursos de los que dispone Panoraméd son muy limitados para acometer lo titánico del objetivo planteado. Pero sí es una semilla de algo más grande que se podría crear si los países miembros apuestan por ello con decisión, aportando recursos de calidad. El futuro dirá hasta qué punto los Estados han estado comprometidos con esta iniciativa piloto, pero resulta algo inquietante el limitado grado de compromiso mostrado hasta ahora por algunos de los principales países del área. Los doce países del Mediterráneo son importantes para el Panoraméd, ya que dan legitimidad al

proceso. Pero sin la apuesta contundente y coordinada por parte de Francia, Italia, Grecia y España, este proyecto podría quedar en algo meramente anecdótico.

Por último, una reflexión que merece la pena realizar es que los Interreg, dentro de la Política Regional Europea y la Política de Cohesión, vienen a «empoderar» a las regiones, elevando su rango y convirtiéndolas en interlocutoras directas de terceros Estados (no solo de los suyos propios). La filosofía subyacente es la llamada «Europa de las Regiones» o «Europa de los Pueblos». Su principal ventaja es que da un enfoque micro, próximo a la ciudadanía, a las acciones que se llevan a cabo por instituciones comunitarias, que muchas veces se perciben por parte del contribuyente como algo lejano, burocrático y costoso de mantener. Sin embargo, teniendo en cuenta la oleada de euroescepticismo derivada del *brexit*, así como del resurgimiento de los nacionalismos regionales, cabría preguntarse por el modo óptimo de abordar esta política. El caso de Panoraméd es un ejemplo paradigmático de «empoderamiento» de las regiones, puesto que no se trata de un proyecto como otro cualquiera de los Interreg en los que se abordan cuestiones tan variadas como la cohesión social, la eficiencia energética o la prevención de las consecuencias del cambio climático. Por el contrario, el objetivo de Panoraméd es esencialmente político e institucional (esto es, de gobernanza), y de *lobby* de cara al futuro. Por tanto, aun con todas sus limitaciones, es estratégico.

En este sentido, dado que en algunos de los países miembros del Interreg MED existen tensiones territoriales y nacionalismos, cabría cuestionar el enfoque actual del Panoraméd, donde se sientan cara a cara en la mesa de su máximo órgano de decisión doce países y ▷

Antonio del Pino Rodríguez

algunas de sus regiones, que además desempeñan un papel de liderazgo de algunos grupos de trabajo. En concreto, los más escépticos podrían plantear hasta qué punto esta ambiciosa iniciativa apoyada por los Estados no estaría yendo en definitiva en contra de sus propios intereses nacionales a largo plazo.

### **Páginas web consultadas**

<https://interreg.eu/>

<https://interreg-med.eu/>

<http://www.dgfc.sepg.hacienda.gob.es/sitios/dgfc/es-ES/ipr/fcp1420/p/poct/Paginas/MediterraneoOccidental.aspx>

<https://governance.interreg-med.eu/>

**BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (BICE)**  
**ISSN 0214-8307**

**SUSCRIPCIÓN ANUAL**

<b>BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)</b>			
	<b>ESPAÑA 1 año</b>	<b>UNIÓN EUROPEA 1 año</b>	<b>RESTO DEL MUNDO 1 año</b>
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	2,88 €	5,16 €	9,72 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,72 €		
<b>TOTAL</b>	<b>70,60 €</b>	<b>90,16 €</b>	<b>94,72 €</b>

**EJEMPLARES SUELTOS**

<b>BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA</b>			
	<b>ESPAÑA 1 ejemplar</b>	<b>UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar</b>	<b>RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar</b>
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,24 €	0,56 €	0,81 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,29 €		
<b>TOTAL</b>	<b>7,53 €</b>	<b>9,56 €</b>	<b>9,81 €</b>

<b>BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA</b>			
	<b>ESPAÑA 1 ejemplar</b>	<b>UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar</b>	<b>RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar</b>
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,73 €	3,30 €	5,66 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,51 €		
<b>TOTAL</b>	<b>13,24 €</b>	<b>18,30 €</b>	<b>20,66 €</b>

**Suscripciones y venta de ejemplares sueltos**

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Centro de Publicaciones.

C/ Panamá, 1. Planta 0, despacho 3.

Teléfonos: 91 3 49 51 29 – 91 3 49 51 33 (venta de publicaciones)

91 3 49 43 35 (suscripciones)

Correos electrónico: [CentroPublicaciones@mincotur.es](mailto:CentroPublicaciones@mincotur.es)



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, COMERCIO  
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

SUBDIRECCIÓN GENERAL  
DE DESARROLLO NORMATIVO,  
INFORMES Y PUBLICACIONES  
CENTRO DE PUBLICACIONES



## DIRECTRICES PARA AUTORES

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico [revistasice.ssc@mincotur.es](mailto:revistasice.ssc@mincotur.es) o a través de la propia página web ([www.revistasice.com](http://www.revistasice.com)).

El documento se acepta solo en español y debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12, espaciado doble y paginado en la parte inferior derecha.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
  - El título.
  - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
  - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
  - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:  
<https://www.aeaweb.org/jelguide/jel.php>
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización.
  - Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía, y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:
    - 1. Título del apartado**
      - 1.1. Título del apartado**
        - 1.1.1. Título del apartado
      - 2. Título del apartado**
    - Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
    - En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etcétera), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
    - Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
    - Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
    - La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (APA) siendo los más utilizados:

### **Libro**

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Ciudad, País: Editorial.

Ej.: Crick, F. (1994). *La búsqueda científica del alma*. Madrid, España: Debate.

### **Libro electrónico**

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Recuperado de <http://www...>

Ej.: De Jesús Domínguez, J. (1887). *La autonomía administrativa en Puerto Rico*. Recuperado de <http://memory.loc.gov>

### **Libro electrónico con DOI**

Apellido, A. A. (Año). *Título*. doi: xx

Ej.: Freud, S. (2005). *Psicología de las masas y análisis del yo*. doi: 10.1007/97-0-387-85784-8

### **Capítulo de libro**

Apellido, A. A., y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En A. A. Apellido (Ed.), *Título del libro* (pp. xx-xx). Ciudad, País: Editorial.

Ej.: Molina, V. (2016). Los centros de escritura en Latinoamérica: Consideraciones para su diseño e implementación. En G. Bañales, M. Castelló y A. Vega (Eds.), *Enseñar a leer y escribir en la educación superior. Propuestas educativas basadas en la investigación* (pp. 339-362). México: Fundación sm.

### **Publicaciones periódicas formato impreso**

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp.

Ej.: Parés-Ramos, I. K., Gould, W. A., and Aide, T. M. (2008). Agricultural abandonment, suburban growth, and forest expansion in Puerto Rico between 1991 and 2000. *Ecology & Society*, 12(2), 1-19.

### **Publicaciones periódicas con DOI**

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. doi: xx

Ej.: Demopoulos, A. W. J., Fry, B., and Smith, C.R. (2007). Food web structure in exotic and native mangroves: A Hawaii-Puerto Rico comparison. *Oecologia*, 153(3), 675-686. doi:10.1007/s00442-007-0751-x

### **Publicaciones periódicas online**

Apellido, A. A. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Cintrón, G., Lugo, A. E., Pool, D. J., and Morris, G. (1978). Mangroves of arid environments in Puerto Rico and adjacent islands. *Biotropica*, 10(2), 110-121. Recuperado de <http://www.jstor.org/pss/2388013>

### **Artículo de periódico impreso**

Con autor:

Apellido A. A. (Fecha). Título del artículo. *Nombre del periódico*, pp. xx-xx.

Ej.: Manrique-Grisales, J. (2010, 14 de noviembre). La bestia que se tragó Armero. *El espectador*, pp. 16-17.

Sin autor:

Título del artículo. (Fecha). *Nombre del periódico*, pp. xx-xx.

Ej.: Drogas genéricas (2010, 25 de septiembre). *El Tiempo*, p. 15.

### **Artículo de periódico online**

Apellido, A. A. (Fecha). Título del artículo. *Nombre del periódico*. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Bonet, E. (2011, 2 de febrero). Miles de personas oran en la plaza Tahrir de El Cairo. *El Tiempo*. Recuperado de [http://www.eltiempo.com/mundo/africa/protestas-en-egipto\\_8817580-4](http://www.eltiempo.com/mundo/africa/protestas-en-egipto_8817580-4)

### **Referencia a páginas webs**

Autor de la página. (Fecha). *Título de la página*. Lugar de publicación: Casa publicadora. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Argosy Medical Animation. (2007-2009). *Visible body: Discover human anatomy*. New York: Argosy Publishing. Recuperado de <http://www.visiblebody.com>

### **Ley/Reglamento**

Título de la ley. *Publicación*, número, fecha de publicación, página inicial-página final. <http://www.boe.es...>

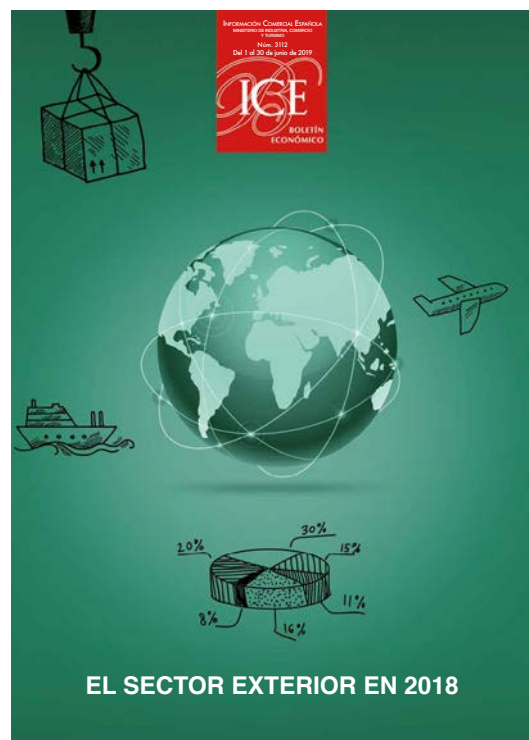
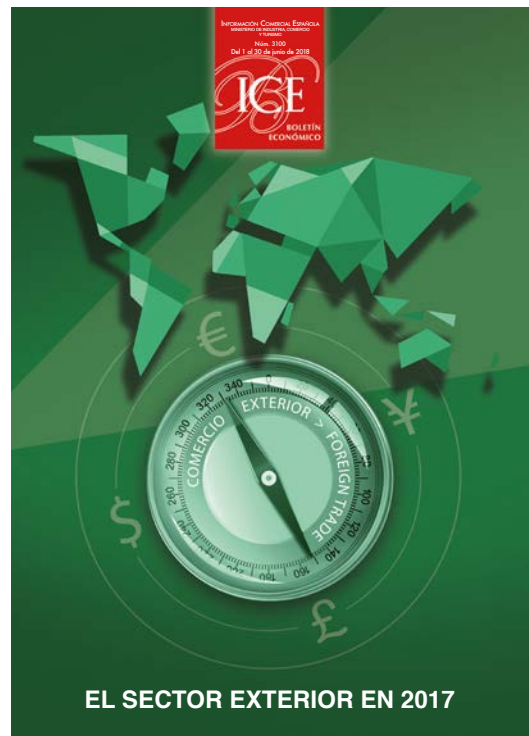
Ej.: Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <http://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

### **Orden de la lista de referencias bibliográficas**

El criterio para ordenar las notas bibliográficas, tanto si se trata de trabajos de un solo autor o colectivos, es el siguiente:

- Primero los trabajos en los que el autor figura solo. Correlativos de año más antiguo al año más actual de publicación.
- Segundo, aquellos trabajos en los que el autor es el primero, pero firma con otros. Correlativos por fecha.
- Tercero, en caso de coincidencia exacta de autores y fechas, debe citarse cada trabajo añadiendo una letra a la fecha. Ejemplo: 2014a, 2014b, etcétera.

## ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

# ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL  
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, COMERCIO  
Y TURISMO