

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Núm. 3130

Del 1 al 31 de diciembre de 2020



Balanza comercial agroalimentaria en 2019

Impacto de la COVID-19 en la economía mexicana

En preparación

- El sistema económico internacional en 2019

Los análisis, opiniones y conclusiones expuestos en los artículos de esta publicación son los de los autores y no representan opiniones oficiales de la Secretaría de Estado de Comercio, con las que no tienen por qué coincidir necesariamente

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

NÚMERO 3130

Director

Bernardo Hernández San Juan

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Consejo de Redacción: Antonio M^a Ávila Álvarez, Fernando Ballesteró Díaz, Marta Bardón Fernández-Pacheco, Alberto Cerdán Borja, José M^a 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.

Redacción: María José Ferreras Álvarez.

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

Distribución y suscripciones: 91 349 43 35, CentroPublicaciones@mincotur.es

El Boletín Económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: CARHUS PLUS+, CIRC, DIALNET, DICE, DULCINEA, EBSCO, ISOC, Journal Scholar Metrics, MIAR y REBIUN.

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

Diseño de cubierta: Eduardo Lorenzo

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./200/1220

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/>



Boletín Económico de Información Comercial Española

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

S U M A R I O

En portada

Subdirección General de Comercio Internacional de Mercancías **3** La balanza comercial agroalimentaria en 2019

Colaboraciones

Álvaro Pastor Escribano y Adrián Laredo Argumosa **19** El impacto de la COVID-19 en la economía mexicana

Joaquín María Núñez Varo y María del Mar Gómez González **37** El impacto a corto y medio plazo del apoyo de ICEX

Hiram Marquetti Nodarse **67** La culminación del proceso de unificación monetaria y cambiaria en Cuba: posibles impactos



*Subdirección General de Comercio Internacional de Mercancías**

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2019

En este artículo se analiza la evolución de los principales sectores y mercados agrarios durante el año 2019, así como los factores más importantes que determinan el comportamiento de nuestra balanza agroalimentaria. Se ha incluido el análisis sectorial de los productos de los veinticuatro primeros capítulos del arancel.

Palabras clave: importaciones, exportaciones, comercio exterior, agricultura, España, 2019.

Clasificación JEL: Q10, Q17.

1. Introducción

En este artículo se estudia la evolución de la balanza comercial agroalimentaria en el año 2019¹.

En el epígrafe 2 se describe la evolución general del comercio exterior agroalimentario, que ha observado una tendencia positiva en los últimos años. Se presenta, además, la evolución de las exportaciones e importaciones agroalimentarias desagregadas por los veinticuatro capítulos del arancel que corresponden a este ámbito.

El epígrafe 3 presenta un detalle sectorial de los datos de comercio exterior. Por

limitaciones de espacio no se ha podido incluir el análisis sectorial de todos los productos de los veinticuatro primeros capítulos del arancel.

En el epígrafe 4 se analiza la distribución geográfica del comercio exterior agroalimentario, según los países o áreas geográficas de destino de las exportaciones y origen de las importaciones. Además, se describen los hechos más relevantes que han afectado al comercio exterior de productos agroalimentarios durante 2019.

2. Evolución general

De acuerdo con los datos de comercio exterior (Cuadro 1), la balanza comercial agroalimentaria, que comprende los veinticuatro primeros capítulos del arancel, ha registrado en 2019 un superávit de más de 13.666 millones de euros y una ratio de cobertura de 136,9%. El superávit ha sido superior al de 2018; es el mayor valor registrado desde el año 2003, y ▷

* Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.
Versión de noviembre de 2020.
DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3130.7133>

¹ Por limitaciones de espacio no se ha podido incluir el análisis sectorial de todos los productos de los veinticuatro primeros capítulos del arancel, sino únicamente los cuadros relativos a su comercio exterior. La versión completa de la balanza agroalimentaria correspondiente a 2019 se encuentra en https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Paginas/Historico-Balanza.aspx

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS
(Miles de euros)

Año	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura	% Sobre total mercancías	
					Exportación	Importación
2005	22.569.690	22.088.969	480.720	102,2%	14,6%	9,5%
2006	23.883.309	22.697.096	1.186.213	105,2%	14,0%	8,6%
2007	25.861.548	25.530.201	331.346	101,3%	14,0%	9,0%
2008	27.811.138	26.912.110	899.028	103,3%	14,7%	9,5%
2009	26.520.841	23.888.612	2.632.230	111,0%	16,6%	11,6%
2010	29.100.551	25.753.433	3.347.118	113,0%	15,6%	10,7%
2011	32.168.087	28.357.730	3.810.356	113,4%	14,9%	10,8%
2012	35.628.140	29.225.268	6.402.872	121,9%	15,8%	11,3%
2013	37.195.596	28.814.872	8.380.724	129,1%	15,8%	11,4%
2014	38.687.873	29.636.446	9.051.427	130,5%	16,1%	11,2%
2015	42.057.749	32.293.044	9.764.705	130,2%	16,8%	11,8%
2016	44.613.193	33.422.076	11.191.117	133,5%	17,4%	12,2%
2017	47.528.535	36.003.519	11.525.016	132,0%	17,2%	11,9%
2018	47.910.440	36.455.841	11.454.599	131,4%	16,8%	11,4%
2019	50.708.365	37.041.790	13.666.576	136,9%	17,5%	11,5%

Los datos correspondientes a 2019 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

en los últimos diecinueve años ha contado con un saldo positivo en la balanza comercial. Desde entonces, incluida la crisis económica, España ha mantenido la voluntad exportadora de nuestro sector agroalimentario, e incluso la ha aumentado. En el Gráfico 1 también se puede observar esta evolución positiva, con un aumento de la divergencia entre las exportaciones y las importaciones a partir de 2007, que da lugar a un aumento progresivo del saldo.

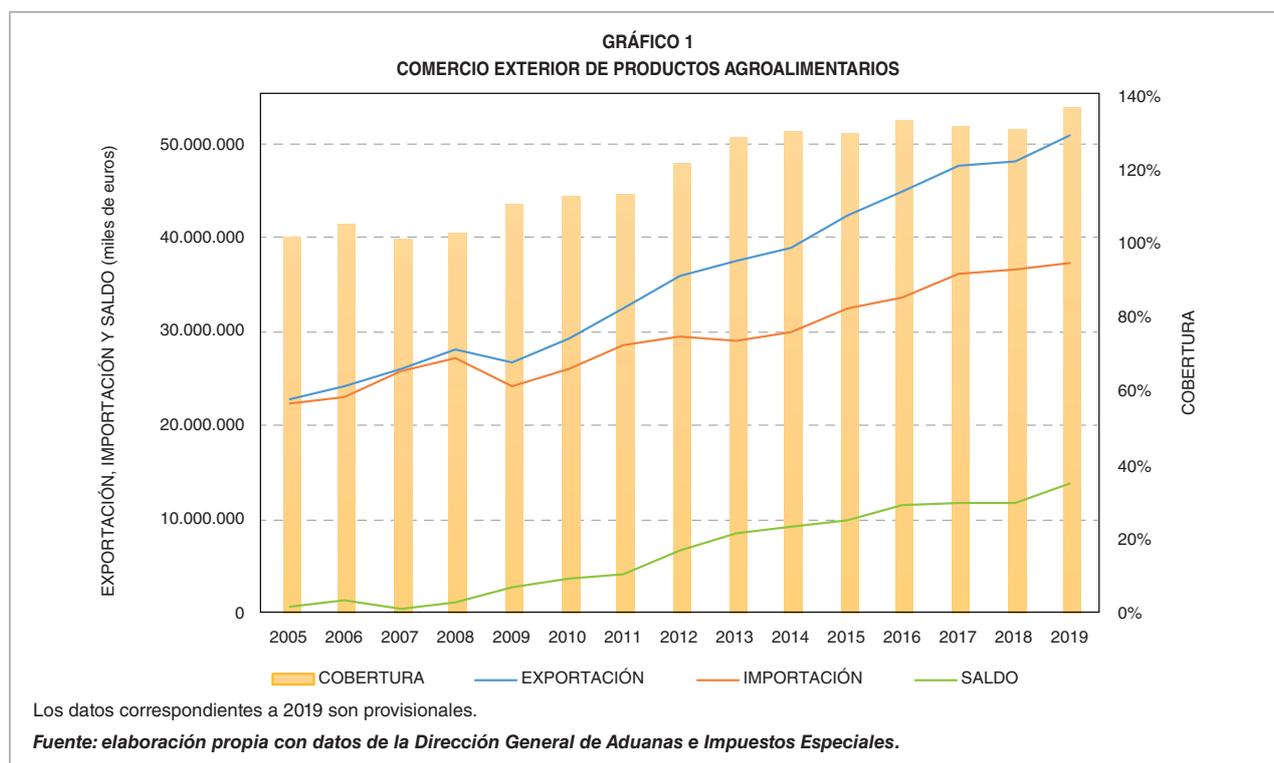
Las exportaciones agroalimentarias (Cuadro 2) supusieron 50.708 millones de euros y 37.104.413 toneladas en 2019. En relación con la exportación total de bienes (290.089 millones de euros), las exportaciones agroalimentarias significaron el 17,5%, por encima de la participación del año 2018 (16,8%).

Con respecto al año 2018, se ha producido un aumento en valor de un 5,8% (2.798 millones de euros) y del 6,1% (2.123.757 toneladas) en volumen.

En volumen, hay nueve capítulos (igual que en el año anterior y uno más que en 2017 y

2016) que superan el millón de toneladas de exportación, y suponen el 84,3% del total exportado: 8 (frutas y frutos sin conservar), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 22 (bebidas), 2 (carne y despojos comestibles), 20 (conservas y zumos vegetales), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 23 (residuos de la industria alimentaria), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales) y 10 (cereales).

En cuanto al valor, doce capítulos (igual que en 2018 y 2017, y uno más que en 2016) han superado los 1.000 millones de euros, suponiendo el 86% del total: 8 (frutas y frutos sin conservar), 2 (carne y despojos comestibles), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 22 (bebidas), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 20 (conservas vegetales y zumos), 3 (pescados, crustáceos, moluscos), 19 (productos a base de cereales), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 16 (conservas de carne o de pescado), 4 (leche y productos lácteos y huevos) y 23 (residuos de la industria alimentaria). ▷



La subida del volumen de las exportaciones se ha debido principalmente a los capítulos 8 (frutas y frutos sin conservar), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 2 (carne y despojos comestibles), 22 (bebidas), 15 (grasas y aceites animales o vegetales) y 20 (conservas vegetales y zumos), todos ellos con aumentos superiores a 100.000 toneladas. Proporcionalmente destacan en volumen los incrementos de los capítulos 14 (materias trenzables), 5 (otros productos de origen animal), 6 (plantas y flores), 2 (carne y despojos comestibles) y 15 (grasas y aceites animales o vegetales), cada uno con un aumento superior al 10%. Por otro lado, han disminuido las exportaciones en más de un 10% en el capítulo 24 (tabaco y sus sucedáneos), y en menos del 10% en los capítulos 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 17 (azúcares y productos de confitería sin cacao), 3 (pescados, crustáceos, moluscos), avituallamiento, 1 (animales vivos), 21 (preparaciones alimenticias

diversas), 13 (jugos y extractos vegetales) y 11 (productos de la molinería y malta). El tonelaje de los demás capítulos 1 al 24 del arancel ha aumentado.

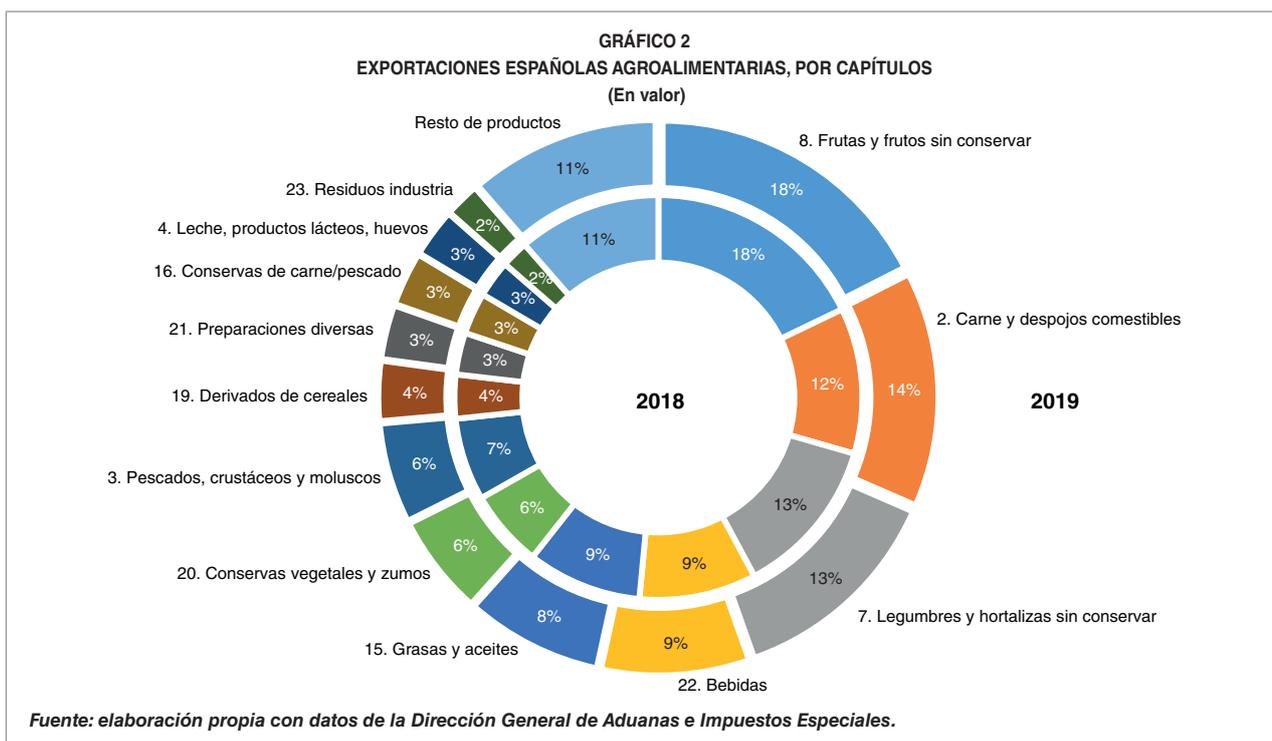
Respecto del valor, destaca el incremento de las exportaciones en los capítulos: 2 (carne y despojos comestibles), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 8 (frutas y frutos sin conservar) y 19 (productos derivados de cereales), los cuatro con aumentos superiores a 100 millones de euros. El aumento de la exportación de la carne ha sido muy elevado, de 1.570 millones de euros. También se observa aumento de la exportación en los demás capítulos, excepto el 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 3 (pescados, crustáceos, moluscos), 1 (animales vivos) y 14 (materias trenzables). Proporcionalmente, los productos con mayor aumento (superior al 10%) en las exportaciones han sido los de los capítulos 2 (carne y despojos comestibles), 13 (jugos y extractos vegetales) y 10 (cereales). ▷

Las importaciones agroalimentarias (Cuadro 3) supusieron 37.041 millones de euros y 45.524.805 toneladas. En relación con la importación total española de bienes (322.069 millones de euros), el sector agroalimentario ha supuesto el 11,5% del valor total importado, muy similar (0,1% superior) al porcentaje de 2018 (11,4%).

Con respecto al año anterior, y en términos de valor, en 2019 se ha producido un aumento del 1,6% de las importaciones agroalimentarias (586 millones de euros), debido fundamentalmente a los capítulos 23 (residuos de la industria alimentaria), 17 (azúcares y productos de confitería sin cacao), 8 (frutas y frutos sin conservar) y 21 (preparaciones alimenticias diversas), cada uno con un incremento superior a 100 millones de euros. En términos porcentuales, los mayores aumentos se han producido en los capítulos 17 (azúcares y productos de confitería sin cacao), 23 (residuos de la industria alimentaria) y 13 (jugos y extractos vegetales), los tres con un incremento superior

al 10%. Ha habido una reducción de más de 100 millones de euros en las importaciones de los capítulos 15 (grasas y aceites animales o vegetales) y 3 (pescados, crustáceos y moluscos). Otros productos con disminución de las importaciones con respecto a 2018 han sido, además del avituallamiento, los de los capítulos: 20 (conservas y zumos vegetales), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 22 (bebidas), 14 (materias trenzables), 2 (carne y despojos comestibles) y 11 (productos de la molinería y malta).

En cuanto al volumen, se ha producido una subida del 3,3%. Destacan los capítulos 23 (residuos de la industria alimentaria), 17 (azúcares y productos de confitería sin cacao), 10 (cereales), y 15 (grasas y aceites animales o vegetales), cada uno con un incremento superior a 100.000 toneladas. En términos porcentuales, los mayores aumentos han tenido lugar en los capítulos 1 (animales vivos), 5 (otros productos de origen animal), 17 (azúcares y productos de confitería ▷



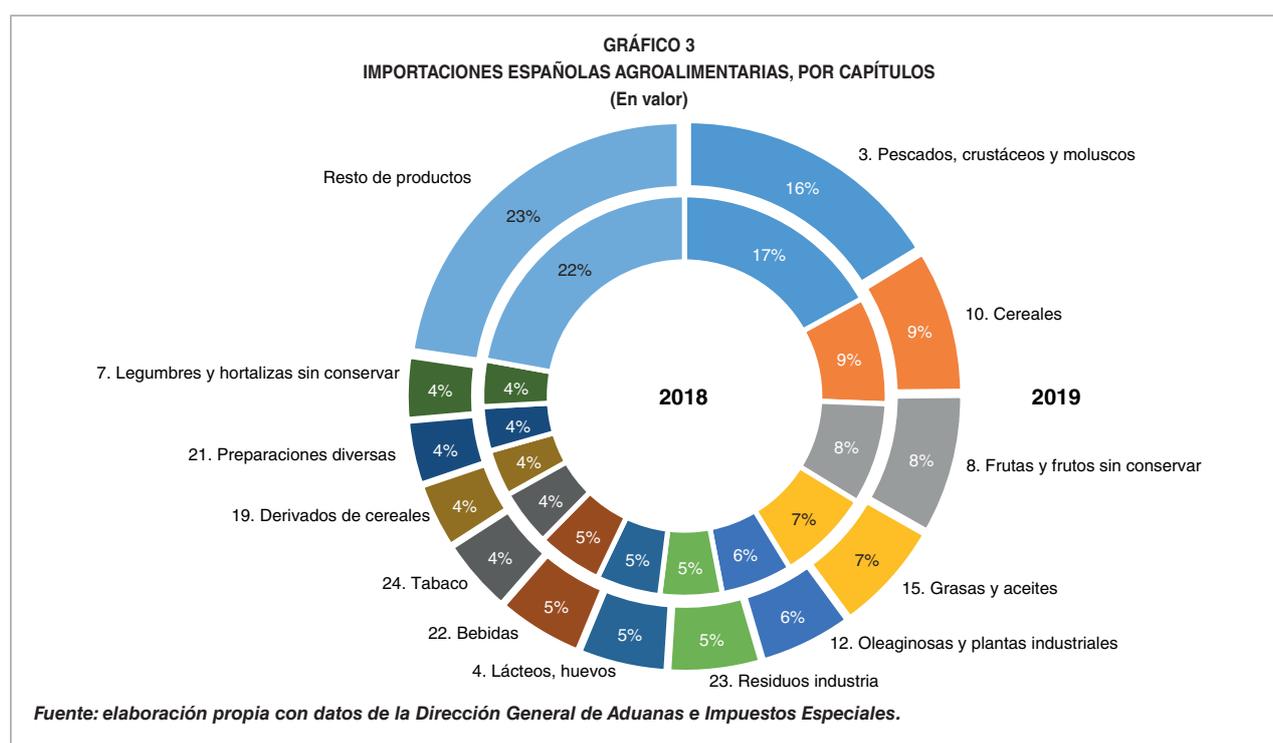
sin cacao), 23 (residuos de la industria alimentaria), 6 (plantas y flores) y 16 (conservas de carne o de pescado), con variaciones superiores al 10%. Con una disminución superior a 100.000 toneladas se encuentra el capítulo 7 (legumbres y hortalizas sin conservar). Otros diez capítulos, además del de avituallamiento, han visto reducir sus importaciones en volumen en el año 2019.

El esquema de nuestras importaciones es similar al de años anteriores. En volumen hay nueve capítulos que superan el millón de toneladas. Estos son, por orden de importancia: 10 (cereales), 23 (residuos industria alimentaria), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 8 (frutas y frutos sin conservar), 17 (azúcares, artículos confitería), 3 (pescados, crustáceos y moluscos) y 22 (bebidas). Todos ellos suponen el 87,9% del total de las importaciones. Como se ha indicado, el principal capítulo es el de cereales, del que se han

importado 17,5 millones de toneladas (38,5% del total).

En cuanto al valor, hay dieciséis capítulos que han superado los 1.000 millones de euros, igual que en 2018 y uno menos que en 2017 y 2016. El más relevante es el capítulo 3 (pescados, crustáceos y moluscos), del que se han importado 6.005 millones de euros y representa el 16% del total.

Por orden de importancia se trata de los capítulos: 3 (pescados, crustáceos y moluscos), 10 (cereales), 8 (frutas y frutos sin conservar), 15 (grasas y aceites animal o vegetales), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 23 (residuos de la industria alimentaria), 4 (leche, productos lácteos y huevos), 22 (bebidas), 24 (tabaco y sus sucedáneos), 19 (productos derivados de cereales), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 7 (hortalizas y legumbres), 2 (carne y despojos comestibles), 16 (conservas de carne o de pescado), 20 (conservas y zumos vegetales) y 9 (café, té, yerba mate y especias). Todos ellos suponen el 90,9% del total. ▷



CUADRO 2
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

Descripción	2017		2018		2019		Variación 18/17		Variación 19/18		% Sobre total 2019	
	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.
01 Animales vivos.....	699.622	304.563	718.624	309.672	711.150	301.448	2,7%	1,7%	-1,0%	-2,7%	1,4%	0,8%
02 Carne y despojos comestibles.....	5.606.319	2.399.362	5.580.037	2.454.143	7.149.672	2.795.168	-0,5%	2,3%	28,1%	13,9%	14,1%	7,5%
03 Pescados, crustáceos, moluscos.....	3.066.436	909.054	3.158.684	907.427	3.044.008	857.643	3,0%	-0,2%	-3,6%	-5,5%	6,0%	2,3%
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	1.438.918	723.166	1.417.133	714.252	1.477.963	745.581	-1,5%	-1,2%	4,3%	4,4%	2,9%	2,0%
05 Otros productos de origen animal.....	326.658	269.012	312.820	176.066	325.199	208.682	-4,2%	-34,6%	4,0%	18,5%	0,6%	0,6%
06 Plantas vivas; floricultura.....	358.376	244.760	411.776	262.585	429.642	305.362	14,9%	7,3%	4,3%	16,3%	0,8%	0,8%
07 Legumbres, hortalizas, sin conservar.....	6.064.815	5.946.490	6.097.718	6.203.321	6.619.173	6.545.180	0,5%	4,3%	8,6%	5,5%	13,1%	17,6%
08 Frutas y frutos, sin conservar.....	8.388.508	7.828.009	8.543.558	7.471.322	8.854.557	8.164.279	1,8%	-4,6%	3,6%	9,3%	17,5%	22,0%
09 Café, té, yerba mate y especias.....	535.402	133.231	508.844	132.378	525.146	134.549	-5,0%	-0,6%	3,2%	1,6%	1,0%	0,4%
10 Cereales.....	365.471	935.262	407.397	1.149.766	449.193	1.181.541	11,5%	22,9%	10,3%	2,8%	0,9%	3,2%
11 Productos de la molinería; malta.....	244.165	514.430	249.980	556.056	270.592	554.120	2,4%	8,1%	8,2%	-0,3%	0,5%	1,5%
12 Semillas oleaginosas; plantas industriales.....	580.973	1.484.627	662.795	1.807.858	665.226	1.672.827	14,1%	21,8%	0,4%	-7,5%	1,3%	4,5%
13 Jugos y extractos vegetales.....	329.807	33.290	385.726	35.864	455.039	35.625	17,0%	7,7%	18,0%	-0,7%	0,9%	0,1%
14 Materias trenzables.....	6.999	16.787	9.933	21.725	9.557	26.462	41,9%	29,4%	-3,8%	21,8%	0,0%	0,1%
15 Grasas y aceites.....	4.949.811	2.206.139	4.349.773	2.320.048	4.134.337	2.588.371	-12,1%	5,2%	-5,0%	11,6%	8,2%	7,0%
16 Conservas de carne o pescado.....	1.525.086	321.948	1.593.636	338.778	1.637.785	354.824	4,5%	5,2%	2,8%	4,7%	3,2%	1,0%
17 Azúcares; artículos de confitería.....	594.134	381.523	594.529	399.286	637.496	376.835	0,1%	4,7%	7,2%	-5,6%	1,3%	1,0%
18 Cacao y sus preparaciones.....	611.281	198.570	616.659	216.031	670.044	227.886	0,9%	8,8%	8,7%	5,5%	1,3%	0,6%
19 Productos derivados de cereales.....	1.628.687	807.072	1.681.576	846.118	1.820.138	898.121	3,2%	4,8%	8,2%	6,1%	3,6%	2,4%
20 Conservas vegetales y zumos.....	2.945.793	2.561.562	2.949.792	2.562.839	3.045.094	2.701.737	0,1%	0,0%	3,2%	5,4%	6,0%	7,3%
21 Preparaciones alimenticias diversas.....	1.523.168	649.588	1.602.303	645.254	1.647.434	638.810	5,2%	-0,7%	2,8%	-1,0%	3,2%	1,7%
22 Bebidas (excepto zumos).....	4.167.927	3.574.251	4.448.200	3.482.550	4.466.404	3.785.359	6,7%	-2,6%	0,4%	8,7%	8,8%	10,2%
23 Residuos industria alimentaria.....	1.000.075	1.673.039	1.038.735	1.791.765	1.062.637	1.838.345	3,9%	7,1%	2,3%	2,6%	2,1%	5,0%
24 Tabaco y sus sucedáneos.....	244.014	27.643	230.653	30.805	253.485	26.993	-5,5%	11,4%	9,9%	-12,4%	0,5%	0,1%
Avituallamiento.....	326.089	124.567	339.561	144.744	347.394	138.663	4,1%	16,2%	2,3%	-4,2%	0,7%	0,4%
Total.....	47.528.535	34.267.945	47.910.440	34.980.656	50.708.365	37.104.413	0,8%	2,1%	5,8%	6,1%	100,0%	100,0%

Los datos correspondientes a 2019 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 3
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS

Descripción	2017		2018		2019		Variación 18/17		Variación 19/18		% sobre total 2019	
	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.
	01 Animales vivos.....	480.092	147.900	527.890	161.727	530.033	226.963	10,0%	9,3%	0,4%	40,3%	1,4%
02 Carne y despojos comestibles.....	1.430.983	482.391	1.382.107	465.835	1.379.558	439.624	-3,4%	-3,4%	-0,2%	-5,6%	3,7%	1,0%
03 Pescados, crustáceos, moluscos.....	6.074.456	1.451.477	6.183.621	1.402.482	6.004.981	1.410.149	1,8%	-3,4%	-2,9%	0,5%	16,2%	3,1%
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	1.854.760	906.134	1.863.687	888.473	1.938.405	879.849	0,5%	-1,9%	4,0%	-1,0%	5,2%	1,9%
05 Otros productos de origen animal.....	203.764	90.537	234.955	111.839	257.506	152.223	15,3%	23,5%	9,6%	36,1%	0,7%	0,3%
06 Plantas vivas; floricultura.....	218.130	84.781	231.061	74.149	249.110	85.094	5,9%	-12,5%	7,8%	14,8%	0,7%	0,2%
07 Legumbres, hortalizas, sin conservar.....	1.239.384	1.869.453	1.357.984	2.584.353	1.396.324	2.223.910	9,6%	38,2%	2,8%	-13,9%	3,8%	4,9%
08 Frutas y frutos, sin conservar.....	2.771.402	1.975.427	2.982.836	2.125.910	3.118.913	2.063.379	7,6%	7,6%	4,6%	-2,9%	8,4%	4,5%
09 Café, té, yerba mate y especias.....	1.253.820	404.781	1.087.456	409.438	1.101.300	435.935	-13,3%	1,2%	1,3%	6,5%	3,0%	1,0%
10 Cereales.....	2.781.257	15.696.024	3.157.507	17.042.535	3.198.425	17.521.472	13,5%	8,6%	1,3%	2,8%	8,6%	38,5%
11 Productos de la molinería; malta.....	228.686	530.094	217.101	489.068	216.395	403.301	-5,1%	-7,7%	-0,3%	-17,5%	0,6%	0,9%
12 Semillas oleaginosas; plantas industriales.....	2.111.207	4.254.233	2.076.983	4.189.472	2.045.667	4.164.293	-1,6%	-1,5%	-1,5%	-0,6%	5,5%	9,1%
13 Jugos y extractos vegetales.....	187.703	44.285	189.704	28.354	212.674	28.166	1,1%	-36,0%	12,1%	-0,7%	0,6%	0,1%
14 Materias itrenzables.....	42.250	78.224	40.222	86.574	37.586	73.326	-4,8%	10,7%	-6,6%	-15,3%	0,1%	0,2%
15 Grasas y aceites.....	2.961.303	3.588.650	2.736.295	3.492.102	2.483.631	3.656.706	-7,6%	-2,7%	-9,2%	4,7%	6,7%	8,0%
16 Conservas de carne o pescado.....	1.241.984	309.076	1.272.896	299.464	1.372.895	343.207	2,5%	-3,1%	7,9%	14,6%	3,7%	0,8%
17 Azúcares; artículos de confitería.....	833.309	1.594.626	728.694	1.546.476	883.922	2.051.316	-12,6%	-3,0%	21,3%	32,6%	2,4%	4,5%
18 Cacao y sus preparaciones.....	1.015.284	386.351	919.227	371.731	975.033	374.659	-9,5%	-3,8%	6,1%	0,8%	2,6%	0,8%
19 Productos derivados de cereales.....	1.279.939	557.285	1.366.086	653.275	1.454.222	647.218	6,7%	17,2%	6,5%	-0,9%	3,9%	1,4%
20 Conservas vegetales y zumos.....	1.232.369	900.566	1.226.856	946.936	1.169.420	887.977	-0,4%	5,1%	-4,7%	-6,2%	3,2%	2,0%
21 Preparaciones alimenticias diversas.....	1.265.201	397.719	1.299.833	452.632	1.416.049	473.458	2,7%	13,8%	8,9%	4,6%	3,8%	1,0%
22 Bebidas (excepto zumos).....	1.888.343	1.310.725	1.915.239	1.350.795	1.909.233	1.287.784	1,4%	3,1%	-0,3%	-4,7%	5,2%	2,8%
23 Residuos industria alimentaria.....	1.772.218	5.309.547	1.803.606	4.824.559	2.034.390	5.625.031	1,8%	-9,1%	12,8%	16,6%	5,5%	12,4%
24 Tabaco y sus sucedáneos.....	1.616.345	68.176	1.648.518	69.364	1.655.205	69.611	2,0%	1,7%	0,4%	0,4%	4,5%	0,2%
Avituallamiento.....	19.327	6.815	5.497	1.224	914	154	-71,6%	-82,0%	-83,4%	-87,4%	0,0%	0,0%
Total.....	36.003.519	42.445.279	36.455.841	44.068.766	37.041.790	45.524.805	1,3%	3,8%	1,6%	3,3%	100,0%	100,0%

Los datos correspondientes a 2019 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

3. Análisis sectorial del comercio exterior agroalimentario

El análisis sectorial se presenta resumido en este artículo. La balanza comercial con el análisis sectorial completo se encuentra en

https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Paginas/Sectores.aspx

El Cuadro 4 permite tener una visión de conjunto del comercio exterior por sectores, que se desarrolla en la versión completa de la balanza agroalimentaria. ▷

CUADRO 4
BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA POR SECTORES
(Miles de euros)

Descripción	2018			2019			% variación 2019/2018	
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación
Cárnicos.....	7.086.943	2.276.990	4.809.953	8.705.026	2.301.870	6.403.156	22,83%	1,09%
Bovino.....	1.052.923	1.038.566	14.357	1.099.090	1.003.422	95.668	4,38%	-3,38%
Ovino-caprino.....	320.349	73.595	246.754	353.372	64.808	288.564	10,31%	-11,94%
Porcino.....	4.917.255	475.898	4.441.357	6.383.294	535.205	5.848.089	29,81%	12,46%
Aves y huevos.....	661.259	612.576	48.683	729.694	623.867	105.827	10,35%	1,84%
Otros animales.....	135.157	76.355	58.802	139.576	74.568	65.008	3,27%	-2,34%
Lácteos.....	1.127.732	1.704.139	-576.407	1.183.455	1.791.491	-608.036	4,94%	5,13%
Pesca.....	4.144.537	7.176.217	-3.031.680	4.033.219	7.067.910	-3.034.691	-2,69%	-1,51%
Cereales y prod. molinería...	657.743	3.342.755	-2.685.012	719.786	3.414.820	-2.695.034	9,43%	2,16%
Resid. ind. alim. y piensos....	1.037.643	1.807.631	-769.988	1.062.637	2.034.390	-971.753	2,41%	12,54%
Flores y plantas.....	411.776	231.061	180.715	429.642	249.110	180.532	4,34%	7,81%
Hortalizas y legumbres.....	6.056.963	1.337.715	4.719.248	6.566.515	1.370.286	5.196.229	8,41%	2,43%
Frutas.....	8.543.558	2.982.836	5.560.722	8.854.557	3.118.913	5.735.644	3,64%	4,56%
Conservas vegetales.....	2.738.542	1.215.108	1.523.434	2.867.551	1.164.807	1.702.744	4,71%	-4,14%
Vinos, bebidas y vinagre.....	4.621.045	1.839.459	2.781.586	4.607.948	1.817.675	2.790.273	-0,28%	-1,18%
Tabaco.....	230.653	1.648.518	-1.417.865	253.485	1.655.205	-1.401.720	9,90%	0,41%
Grasas y aceites.....	4.349.773	2.736.295	1.613.478	4.134.337	2.483.631	1.650.706	-4,95%	-9,23%
Sem. oleag., mand. y forraje..	700.301	2.090.428	-1.390.127	717.884	2.071.705	-1.353.821	2,51%	-0,90%
Café, té, cacao y azúcar.....	944.116	1.946.793	-1.002.677	955.701	2.148.698	-1.192.997	1,23%	10,37%
Industrias agroalimentarias.	4.594.846	3.817.775	777.071	4.934.475	4.055.271	879.204	7,39%	6,22%
Otros productos.....	664.269	2.987.133	-2.322.864	682.147	296.008	386.140	2,69%	-90,09%
Total.....	47.910.440	36.455.841	11.454.599	50.708.365	37.041.790	13.666.576	5,84%	1,61%

Los datos correspondientes a 2019 son provisionales.
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

4. Distribución geográfica del comercio exterior agroalimentario

4.1. Exportaciones por destino

Los principales destinatarios de las exportaciones españolas son los demás países de la Unión Europea (UE). En el Cuadro 5 se puede observar un aumento de nuestras exportaciones a la UE en valor (3,5%) y en volumen (5,3%), representando el 76,1% de nuestras exportaciones totales en volumen (76,6% en 2018) y del 71,5% en valor (73,1% en 2018).

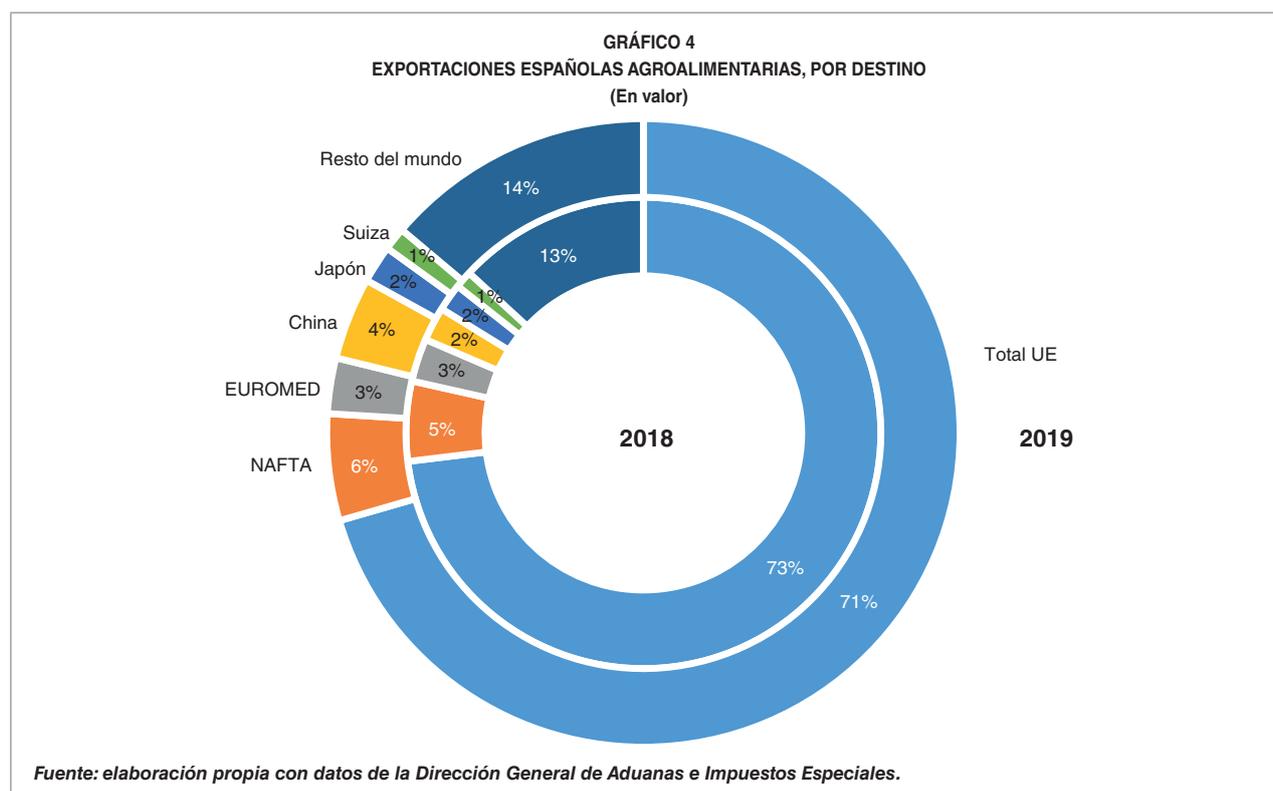
Considerados de manera individual, nuestros principales mercados en la UE son: Francia (15,5% en valor y 17,7% en volumen), Alemania (11,3% y 12,8%), Italia (9,9% y 8,2%), Portugal (9,1% y 10,9%) y Reino Unido (7,8% en valor y volumen). Estos cinco países suponen el 57,5% de la exportación española en volumen y el 53,6% en valor.

Fuera de la Unión Europea superan la cuota del 1% del volumen: China (3,5%), Estados Unidos (1,9%), Emiratos Árabes Unidos (1,7%) y Marruecos (1,2%).

En valor, superan el 1% de las exportaciones totales China (4,3%), EE UU (4%), Japón (2%) y Suiza (1,2%).

Por bloques de países, son mercados relevantes los países que forman parte del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y los países euromediterráneos. Las exportaciones españolas a NAFTA suponen el 2,8% del volumen y el 5,6% del valor total, y han aumentado con respecto a 2018 un 11,7% en volumen y un 7,6% en valor. Tres cuartas partes del valor de estas exportaciones tienen como destino EE UU.

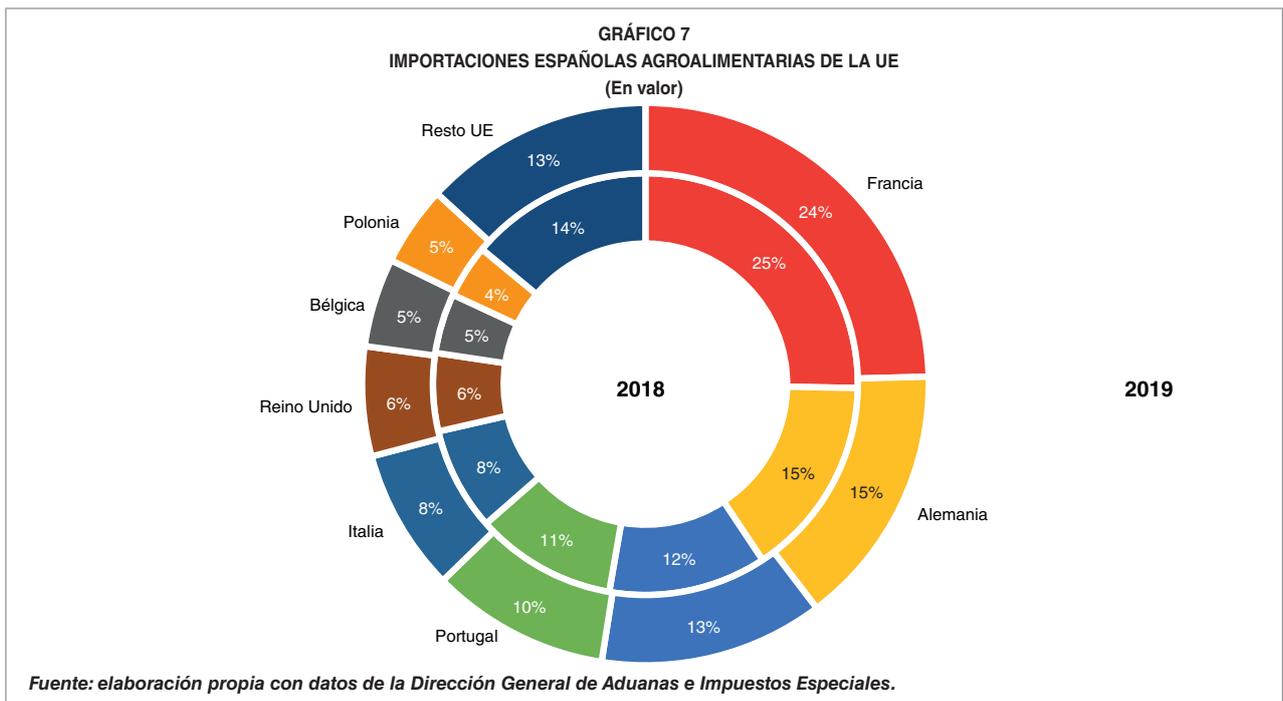
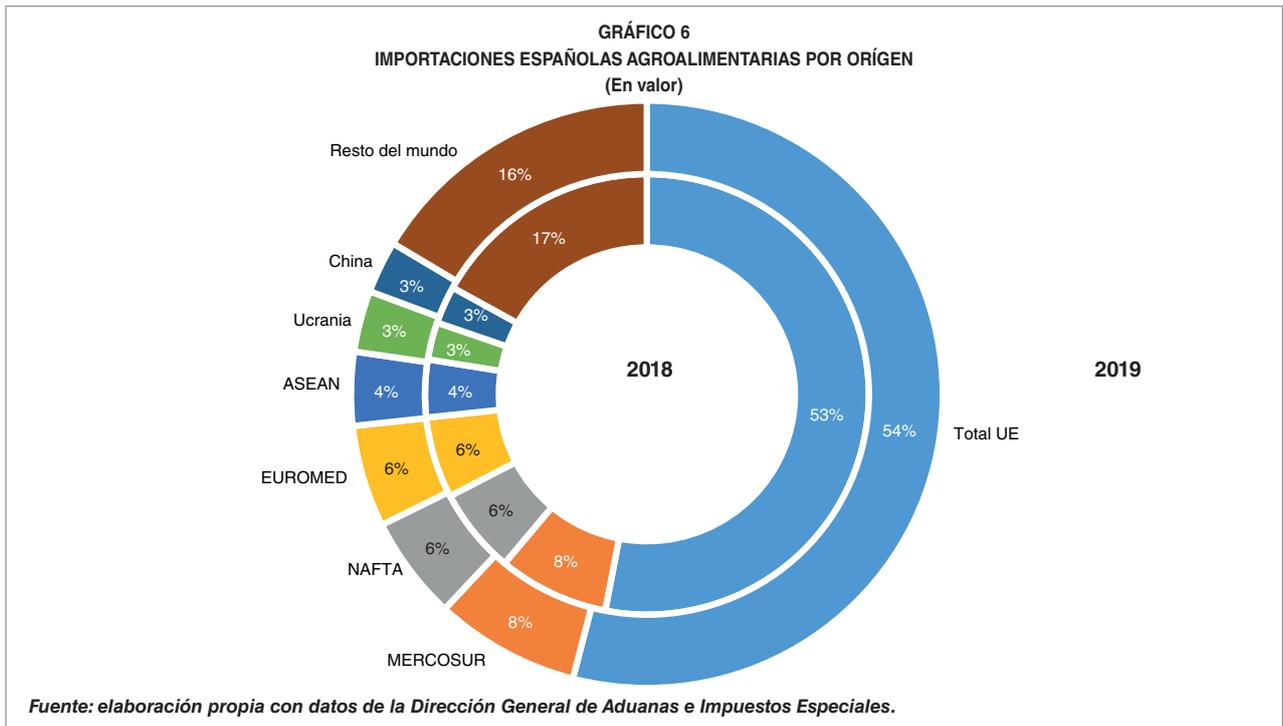
Nuestras exportaciones a los países euromediterráneos representan el 4% en volumen y el 2,9% en valor, y han aumentado un 0,1% en volumen y un 3,8% en valor. ▷



un descenso en valor y un aumento en volumen (-0,4% y 8,8% respectivamente). Brasil y Argentina continúan siendo los principales proveedores tanto en volumen (5,8 millones y 2,4 millones de toneladas respectivamente) como

en valor (1.660 millones de euros y 1.188 millones respectivamente).

El tercer grupo de países proveedores es NAFTA, con el 6,7% del volumen y el 5,7% del valor total importado. Con respecto a ▷



2018, las importaciones han disminuido sensiblemente en volumen (33,3%) y también en valor (7,9%). Igual que en el caso de las exportaciones, alrededor de las tres cuartas partes (77%) vienen de Estados Unidos.

También tienen relevancia las importaciones de los países euromediterráneos (2,4% del

volumen y 5,6% del valor) y las de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), con un 4,7% del volumen y un 4,1% del valor. Las importaciones de los países Euromed han aumentado un 14,8% en volumen, pero han disminuido un 4,7% en valor, mientras que las de ASEAN han subido un 9,5% en volumen y han bajado un 2,8% en valor. ▷

CUADRO 5
EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR DESTINO

Países	2017		2018		2019		% variación 18/17		% variación 19/18		% sobre total 2019	
	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.
Francia.....	7.555.104	6.252.049	7.758.933	6.384.868	7.858.879	6.583.250	2,7	2,1	1,3	3,1	15,5	17,7
Países Bajos.....	2.185.142	1.853.019	2.200.023	1.824.079	2.342.523	2.010.083	0,7	-1,6	6,5	10,2	4,6	5,4
Alemania.....	5.498.332	4.475.431	5.640.753	4.524.751	5.736.141	4.753.323	2,6	1,1	1,7	5,1	11,3	12,8
Italia.....	5.247.147	2.816.695	4.841.555	2.824.813	5.015.630	3.042.599	-7,7	0,3	3,6	7,7	9,9	8,2
Reino Unido.....	3.871.050	2.703.625	3.981.355	2.813.590	3.968.273	2.899.890	2,8	4,1	-0,3	3,1	7,8	7,8
Irlanda.....	221.970	174.654	224.264	199.193	233.586	192.353	1,0	14,1	4,2	-3,4	0,5	0,5
Dinamarca.....	425.223	296.760	450.079	324.906	482.389	368.047	5,8	9,5	7,2	13,3	1,0	1,0
Grecia.....	325.663	155.250	334.308	157.093	391.665	198.730	2,7	1,2	17,2	26,5	0,8	0,5
Portugal.....	4.430.007	3.969.074	4.478.469	3.988.661	4.608.514	4.050.878	1,1	0,5	2,9	1,6	9,1	10,9
Bélgica.....	1.110.400	854.211	1.078.861	811.660	1.091.089	828.338	-2,8	-5,0	1,1	2,1	2,2	2,2
Luxemburgo.....	22.341	8.891	20.549	9.114	24.456	10.316	-8,0	2,5	19,0	13,2	0,0	0,0
Suecia.....	556.220	410.082	547.474	428.244	560.283	431.011	-1,6	4,4	2,3	0,6	1,1	1,2
Finlandia.....	189.938	144.495	210.549	175.055	208.906	171.404	10,9	21,2	-0,8	-2,1	0,4	0,5
Austria.....	342.511	245.107	335.755	211.810	350.810	251.352	-2,0	-13,6	4,5	18,7	0,7	0,7
Malta.....	65.902	66.504	62.857	63.271	56.702	58.555	-4,6	-4,9	-9,8	-7,5	0,1	0,2
Estonia.....	80.965	63.958	75.660	58.113	61.613	49.879	-6,6	-9,1	-18,6	-14,2	0,1	0,1
Letonia.....	97.409	73.966	105.464	73.220	134.109	96.673	8,3	-1,0	27,2	32,0	0,3	0,3
Lituania.....	162.692	132.529	143.433	102.677	130.561	93.847	-11,8	-22,5	-9,0	-8,6	0,3	0,3
Polonia.....	960.259	816.984	988.370	801.833	1.190.317	957.943	2,9	-1,9	20,4	19,5	2,3	2,6
República Checa.....	457.320	380.201	449.421	327.996	509.447	361.000	-1,7	-13,7	13,4	10,1	1,0	1,0
Eslovaquia.....	135.631	101.845	129.424	94.174	191.550	136.821	-4,6	-7,5	48,0	45,3	0,4	0,4
Hungría.....	222.905	137.787	240.239	141.467	248.023	151.400	7,8	2,7	3,2	7,0	0,5	0,4
Rumanía.....	271.623	180.418	304.066	186.525	375.598	246.018	11,9	3,4	23,5	31,9	0,7	0,7
Bulgaria.....	143.507	120.934	145.942	96.747	168.266	92.696	1,7	-20,0	15,3	-4,2	0,3	0,2
Eslovenia.....	75.900	43.329	72.938	40.169	90.692	49.105	-3,9	-7,3	24,3	22,2	0,2	0,1
Croacia.....	109.614	55.523	118.134	59.485	142.371	74.351	7,8	7,1	20,5	25,0	0,3	0,2
Chipre.....	69.468	60.543	67.250	71.983	63.799	61.128	-3,2	18,9	-5,1	-15,1	0,1	0,2
Total UE.....	34.834.244	26.593.864	35.006.128	26.795.497	36.236.191	28.220.988	0,5	0,8	3,5	5,3	71,5	76,1
EE UU.....	1.888.104	645.802	1.901.927	635.466	2.049.493	718.901	0,7	-1,6	7,8	13,1	4,0	1,9
Canadá.....	307.794	155.455	348.247	186.287	381.374	204.591	13,1	19,8	9,5	9,8	0,8	0,6

CUADRO 5
EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR DESTINO (cont.)

Países	2017		2018		2019		% variación 18/17		% variación 19/18		% sobre total 2019	
	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.
México.....	386.177	131.178	373.198	123.273	390.768	132.447	-3,4	-6,0	4,7	7,4	0,8	0,4
Total NAFTA (1).....	2.582.075	932.435	2.623.371	945.026	2.821.635	1.055.938	1,6	1,4	7,6	11,7	5,6	2,8
Brasil.....	247.982	148.352	223.116	118.701	264.578	183.505	-10,0	-20,0	18,6	54,6	0,5	0,5
Paraguay.....	7.093	2.209	8.904	2.848	7.290	2.497	25,5	28,9	-18,1	-12,3	0,0	0,0
Uruguay.....	27.114	13.164	22.468	12.546	23.421	13.248	-17,1	-4,7	4,2	5,6	0,0	0,0
Argentina.....	44.466	18.937	37.957	14.069	28.202	9.627	-14,6	-25,7	-25,7	-31,6	0,1	0,0
Total Mercosur (2).....	326.655	182.662	292.445	148.164	323.491	208.876	-10,5	-18,9	10,6	41,0	0,6	0,6
Myanmar.....	2.684	1.133	7.209	2.144	8.341	2.077	168,6	89,2	15,7	-3,1	0,0	0,0
Tailandia.....	86.465	95.650	83.609	105.416	68.852	75.379	-3,3	10,2	-17,7	-28,5	0,1	0,2
Laos.....	71	15	453	203	686	503	541,9	1232,4	51,5	147,8	0,0	0,0
Vietnam.....	87.358	48.706	67.303	47.421	63.340	45.006	-23,0	-2,6	-5,9	-5,1	0,1	0,1
Camboya.....	4.350	1.104	6.812	1.984	8.310	2.271	56,6	79,8	22,0	14,5	0,0	0,0
Indonesia.....	18.802	9.266	22.950	10.321	38.777	16.495	22,1	11,4	69,0	59,8	0,1	0,0
Malasia.....	50.864	55.794	50.700	26.157	46.705	22.197	-0,3	-53,1	-7,9	-15,1	0,1	0,1
Brunéi.....	90	40	220	55	74	19	143,4	36,5	-66,4	-66,0	0,0	0,0
Singapur.....	77.080	29.673	73.625	25.531	88.690	30.932	-4,5	-14,0	20,5	21,2	0,2	0,1
Filipinas.....	206.254	137.092	281.573	189.051	318.795	209.498	36,5	37,9	13,2	10,8	0,6	0,6
Total ASEAN (3).....	534.018	378.474	594.453	408.281	642.570	404.376	11,3	7,9	8,1	-1,0	1,3	1,1
Turquía.....	136.513	88.837	153.798	97.308	152.697	211.693	12,7	9,5	-0,7	117,5	0,3	0,6
Marruecos.....	477.171	466.292	454.418	444.300	480.773	436.571	-4,8	-4,7	5,8	-1,7	0,9	1,2
Argelia.....	293.528	205.839	336.280	320.890	346.267	260.887	14,6	55,9	3,0	-18,7	0,7	0,7
Túnez.....	37.087	41.233	75.871	225.240	69.478	196.146	104,6	446,3	-8,4	-12,9	0,1	0,5
Egipto.....	90.099	64.567	81.800	59.855	94.669	58.797	-9,2	-7,3	15,7	-1,8	0,2	0,2
Líbano.....	81.961	73.452	111.145	98.319	113.168	93.618	35,6	33,9	1,8	-4,8	0,2	0,3
Siria.....	13.199	20.377	19.004	35.910	13.780	22.321	44,0	76,2	-27,5	-37,8	0,0	0,1
Israel.....	121.037	70.267	138.848	88.287	146.034	93.766	14,7	25,6	5,2	6,2	0,3	0,3
Cisjordania y Gaza.....	5.275	1.728	1.050	458	364	255	-80,1	-73,5	-65,3	-44,4	0,0	0,0
Jordania.....	48.374	105.892	43.454	94.072	52.555	92.476	-10,2	-11,2	20,9	-1,7	0,1	0,2
Total Euromed (4).....	1.304.243	1.138.485	1.415.667	1.464.638	1.469.785	1.466.531	8,5	28,6	3,8	0,1	2,9	4,0
Suiza.....	566.753	254.537	562.093	255.555	609.089	276.710	-0,8	0,4	8,4	8,3	1,2	0,7
Arabia Saudí.....	324.706	268.219	325.917	297.931	338.989	343.535	0,4	11,1	4,0	15,3	0,7	0,9
China.....	1.197.824	791.204	1.119.058	880.256	2.174.614	1.285.905	-6,6	11,3	94,3	46,1	4,3	3,5
Corea del Sur.....	374.571	179.670	475.247	220.144	463.359	206.517	26,9	22,5	-2,5	-6,2	0,9	0,6
Japón.....	878.505	279.058	899.268	291.676	992.399	330.320	2,4	4,5	10,4	13,2	2,0	0,9
Resto del mundo.....	4.604.942	3.269.338	4.596.792	3.273.487	4.636.243	3.304.717	-0,2	0,1	0,9	1,0	9,1	8,9
TOTAL MUNDO.....	47.528.535	34.267.945	47.910.440	34.980.656	50.708.365	37.104.413	0,8	2,1	5,8	6,1	100,0	100,0

(1) NAFTA: Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica.

(2) Mercosur: Mercado Común del Sur.

(3) ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

(4) Euromed: países participantes en el Proceso de Barcelona de 1995.

Los datos correspondientes a 2019 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 6
IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR ORIGEN

Países	2017		2018		2019		% variación 18/17		% variación 19/18		% sobre total 2019	
	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.
Francia.....	4.880.745	7.447.004	4.904.367	7.546.134	4.864.733	7.120.043	0,5	1,3	-0,8	-5,6	13,1	15,6
Países Bajos.....	2.486.421	1.345.018	2.331.514	1.109.552	2.534.875	1.262.442	-6,2	-17,5	8,7	13,8	6,8	2,8
Alemania.....	3.006.181	1.635.570	2.987.456	1.487.867	2.987.119	1.450.216	-0,6	-9,0	0,0	-2,5	8,1	3,2
Italia.....	1.558.105	773.059	1.532.360	763.961	1.618.612	851.043	-1,7	-1,2	5,6	11,4	4,4	1,9
Reino Unido.....	1.148.144	886.004	1.159.496	814.451	1.247.751	1.359.449	1,0	-8,1	7,6	66,9	3,4	3,0
Irlanda.....	284.266	73.164	289.903	77.009	302.049	84.646	2,0	5,3	4,2	9,9	0,8	0,2
Dinamarca.....	482.681	421.389	462.722	186.520	551.526	497.027	-4,1	-55,7	19,2	166,5	1,5	1,1
Grecia.....	192.888	77.544	208.899	99.104	189.285	80.599	8,3	27,8	-9,4	-18,7	0,5	0,2
Portugal.....	1.990.704	1.775.920	2.086.592	1.989.765	2.020.354	1.883.413	4,8	12,0	-3,2	-5,3	5,5	4,1
Bélgica.....	901.110	699.999	890.230	675.872	1.009.567	807.055	-1,2	-3,4	13,4	19,4	2,7	1,8
Luxemburgo.....	26.157	14.050	38.832	49.675	31.988	16.184	48,5	253,5	-17,6	-67,4	0,1	0,0
Suecia.....	315.505	215.812	326.212	190.345	320.911	188.973	3,4	-11,8	-1,6	-0,7	0,9	0,4
Finlandia.....	12.718	29.628	23.807	29.899	21.004	32.929	87,2	0,9	-11,8	10,1	0,1	0,1
Austria.....	176.322	155.175	204.287	164.845	199.146	167.377	15,9	6,2	-2,5	1,5	0,5	0,4
Malta.....	5.772	1.293	6.249	1.483	1.948	724	8,3	14,7	-68,8	-51,2	0,0	0,0
Estonia.....	17.662	56.316	15.933	46.585	16.922	62.921	-9,8	-17,3	6,2	35,1	0,0	0,1
Letonia.....	65.146	316.187	55.924	205.423	59.974	261.558	-14,2	-35,0	7,2	27,3	0,2	0,6
Lituania.....	90.957	340.419	102.595	349.190	133.922	502.725	12,8	2,6	30,5	44,0	0,4	1,1
Polonia.....	796.301	593.440	791.469	402.552	909.154	394.272	-0,6	-32,2	14,9	-2,1	2,5	0,9
República Checa.....	78.138	28.165	88.721	31.481	98.447	32.264	13,5	11,8	11,0	2,5	0,3	0,1
Eslovaquia.....	30.308	26.845	27.626	24.176	20.107	17.570	-8,8	-9,9	-27,2	-27,3	0,1	0,0
Hungría.....	94.066	70.646	97.613	50.204	91.868	39.820	3,8	-28,9	-5,9	-20,7	0,2	0,1
Rumanía.....	383.995	1.781.678	430.987	1.728.429	439.420	1.870.786	12,2	-3,0	2,0	8,2	1,2	4,1
Bulgaria.....	413.447	2.134.838	277.093	1.136.798	286.407	1.360.185	-33,0	-46,8	3,4	19,7	0,8	3,0
Eslovenia.....	12.427	5.097	12.441	4.259	13.678	4.572	0,1	-16,4	9,9	7,4	0,0	0,0
Croacia.....	14.335	12.539	27.867	31.693	33.627	14.785	94,4	152,8	20,7	-53,3	0,1	0,0
Chipre.....	4.392	2.665	6.562	3.839	8.966	2.854	49,4	44,1	36,6	-25,6	0,0	0,0
Total UE.....	19.468.891	20.919.464	19.387.758	19.201.112	20.013.362	20.366.433	-0,4	-8,2	3,2	6,1	54,0	44,7
EE UU.....	1.448.368	1.710.074	1.840.921	3.840.763	1.628.146	2.349.967	27,1	124,6	-11,6	-38,8	4,4	5,2
Canadá.....	220.963	543.155	196.493	567.200	206.715	554.470	-11,1	4,4	5,2	-2,2	0,6	1,2
México.....	221.333	108.894	258.700	167.212	279.584	149.065	16,9	53,6	8,1	-10,9	0,8	0,3
Total NAFTA (1).....	1.890.665	2.362.122	2.296.113	4.575.176	2.114.445	3.053.502	21,4	93,7	-7,9	-33,3	5,7	6,7
Brasil.....	1.641.355	5.003.528	1.678.739	5.513.464	1.660.853	5.819.361	2,3	10,2	-1,1	5,5	4,5	12,8
Paraguay.....	194.205	512.679	51.443	98.689	39.830	65.036	-73,5	-80,8	-22,6	-34,1	0,1	0,1
Uruguay.....	65.701	34.850	56.149	28.249	50.227	26.761	-14,5	-18,9	-10,5	-5,3	0,1	0,1
Argentina.....	1.264.171	2.499.488	1.163.848	2.014.002	1.188.017	2.416.212	-7,9	-19,4	2,1	20,0	3,2	5,3
T. Mercosur (2).....	3.165.431	8.050.545	2.950.178	7.654.405	2.938.926	8.327.370	-6,8	-4,9	-0,4	8,8	7,9	18,3
Myanmar.....	6.400	18.601	7.156	19.138	16.052	44.263	11,8	2,9	124,3	131,3	0,0	0,1
Tailandia.....	95.195	80.182	68.772	67.584	65.899	60.445	-27,8	-15,7	-4,2	-10,6	0,2	0,1
Laos.....	1.784	334	976	386	707	535	-45,3	15,6	-27,5	38,7	0,0	0,0
Vietnam.....	356.657	164.179	343.058	181.071	358.203	193.624	-3,8	10,3	4,4	6,9	1,0	0,4
Camboya.....	5.268	9.119	7.237	12.494	9.112	13.863	37,4	37,0	25,9	11,0	0,0	0,0
Indonesia.....	1.062.826	1.554.650	770.203	1.259.853	723.227	1.357.560	-27,5	-19,0	-6,1	7,8	2,0	3,0

CUADRO 6
IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR ORIGEN (cont.)

Países	2017		2018		2019		% variación 18/17		% variación 19/18		% sobre total 2019	
	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.
Malasia.....	180.381	259.254	190.925	351.605	205.722	411.523	5,8	35,6	7,8	17,0	0,6	0,9
Brunéi.....			4	0	0	0	--	--	-98,5	-96,7	0,0	0,0
Singapur.....	8.729	3.837	6.662	2.827	5.911	1.683	-23,7	-26,3	-11,3	-40,5	0,0	0,0
Filipinas.....	136.232	59.714	151.337	74.632	117.795	74.015	11,1	25,0	-22,2	-0,8	0,3	0,2
Total ASEAN (3)	1.853.472	2.149.869	1.546.330	1.969.589	1.502.628	2.157.511	-16,6	-8,4	-2,8	9,5	4,1	4,7
Turquía.....	171.873	68.894	213.609	86.396	193.882	72.984	24,3	25,4	-9,2	-15,5	0,5	0,2
Marruecos.....	1.399.795	591.670	1.535.660	619.731	1.537.624	727.826	9,7	4,7	0,1	17,4	4,2	1,6
Argelia.....	28.437	34.145	27.537	21.258	31.724	27.685	-3,2	-37,7	15,2	30,2	0,1	0,1
Túnez.....	119.455	33.852	251.828	85.238	177.676	73.155	110,8	151,8	-29,4	-14,2	0,5	0,2
Egipto.....	44.934	66.576	57.608	93.885	75.129	159.828	28,2	41,0	30,4	70,2	0,2	0,4
Libano.....	661	365	1.566	1.268	2.367	2.188	136,9	247,5	51,1	72,6	0,0	0,0
Siría.....	47.213	16.462	53.249	17.673	15.908	6.301	12,8	7,4	-70,1	-64,3	0,0	0,0
Israel.....	41.779	20.442	36.447	23.265	40.361	18.933	-12,8	13,8	10,7	-18,6	0,1	0,0
Cisjordania y Gaza.....	230	35	178	25	84	11	-22,7	-27,2	-52,7	-56,6	0,0	0,0
Jordania.....	1.978	1.524	1.365	278	1.649	305	-31,0	-81,7	20,8	9,4	0,0	0,0
T. Euromed (4)	1.856.355	833.965	2.179.048	949.018	2.076.404	1.089.216	17,4	13,8	-4,7	14,8	5,6	2,4
Suiza.....	78.744	20.140	74.522	23.065	74.824	18.806	-5,4	14,5	0,4	-18,5	0,2	0,0
Arabia Saudí.....	1.718	5.810	6.857	1.466	8.328	2.993	299,1	-74,8	21,4	104,1	0,0	0,0
China.....	893.948	376.071	1.012.385	492.056	1.068.781	550.167	13,2	30,8	5,6	11,8	2,9	1,2
Corea del Sur.....	46.813	18.228	36.226	15.199	25.746	10.542	-22,6	-16,6	-28,9	-30,6	0,1	0,0
Japón.....	15.394	4.920	14.244	4.804	16.207	5.363	-7,5	-2,4	13,8	11,6	0,0	0,0
Resto del mundo.....	6.732.090	7.704.145	6.952.179	9.182.877	7.202.139	9.942.901	3,3	19,2	3,6	8,3	19,4	21,8
TOTAL MUNDO	36.003.519	42.445.279	36.455.841	44.068.766	37.041.790	45.524.805	1,3	3,8	1,6	3,3	100,0	100,0

(1) NAFTA: Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica.
(2) Mercosur: Mercado Común del Sur.
(3) ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.
(4) Euromed: países participantes en el Proceso de Barcelona de 1995.

Los datos correspondientes a 2019 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

Los hechos más relevantes relacionados con el comercio exterior de productos agroalimentarios en 2019 son los siguientes.

En 2019 se tenía que producir la salida del Reino Unido de la UE, el 29 de marzo. Después de tres prórrogas, en 2019 no tuvo lugar dicha salida (ha tenido lugar el 31 de enero de 2020). Así pues, en 2019 el Reino Unido ha seguido perteneciendo a la UE, por lo que ha habido libertad de circulación de mercancías.

Desde enero de 2019 Argelia ha impuesto aumentos de aranceles a muchos productos

de la UE, de los que más de la mitad son productos agroalimentarios. Parte de dichos aumentos corresponde a productos cuya importación estaba anteriormente prohibida y que desde 2019 está sometida a aumentos de arancel.

En enero de 2019 la Unión Europea ha impuesto medidas de salvaguardia al arroz tipo *indica* originario de Camboya y Myanmar, en forma de aumento de los derechos arancelarios aplicables a estos dos países. La causa ha sido el aumento de importaciones de arroz ▷

indica en la Unión Europea, que ha causado dificultades a la industria de la UE.

El 1 de febrero de 2019 entró en vigor el Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y Japón, que incluye un área de libre comercio entre las partes. Desde la entrada en vigor se ha liberalizado el acceso al mercado japonés para más del 90% de los productos agroalimentarios de la Unión Europea.

Desde abril de 2019 Indonesia prohíbe, en la práctica, la importación de bebidas alcohólicas de la Unión Europea, al no renovar las licencias de importación correspondientes. Esto lo hace como represalia a las consecuencias que tiene, sobre el aceite de palma, la renovación de la Directiva de Energías Renovables de la UE.

El 1 de abril de 2019 entró en vigor el Acuerdo entre la UE y China por el que se otorgan a este país contingentes en el sector de la carne de aves de corral en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

Desde el 18 de octubre de 2019 Estados Unidos aplica aranceles adicionales del 25% a diversos productos agroalimentarios españoles (y del resto de la UE), después del informe favorable del panel de este país contra la UE por las subvenciones al consorcio Airbus. Los principales productos afectados son: aceite de oliva, vino, aceitunas, queso, carne de cerdo y cítricos.

El 1 de noviembre de 2019 España y China firmaron dos protocolos de condiciones sanitarias que facilitan la exportación de sendos productos españoles a China: alimentos para animales de compañía y pasta de aceitunas destinada a la alimentación animal.

El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Singapur entró en vigor el 21 de noviembre de 2019. Este acuerdo supone la eliminación de derechos arancelarios en Singapur para la práctica totalidad del comercio en un plazo máximo de cinco años y la eliminación de numerosas barreras no arancelarias.

5. Conclusión

En 2019 se ha mantenido la tendencia, sostenida durante los últimos diecinueve años e intensificada desde la crisis económica, de saldos superavitarios de la balanza comercial agroalimentaria.

Esta evolución se ha producido en un contexto internacional caracterizado por tensiones en materia de política comercial y por negociaciones y puesta en marcha de nuevos acuerdos comerciales que, en algunos casos, han tenido efectos directos en los flujos de comercio exterior de productos agroalimentarios.

Álvaro Pastor Escribano*
Adrián Laredo Argumosa*

EL IMPACTO DE LA COVID-19 EN LA ECONOMÍA MEXICANA

La crisis de 2020 originada por la COVID-19 puede considerarse como una crisis única por su origen, características, magnitud y consecuencias. La pandemia ha generado un doble *shock* de oferta y demanda, inducido por las restricciones impuestas por las autoridades para proteger a la población que, previsiblemente, provocará la mayor recesión sufrida por México en su historia reciente. Para compensar esta contracción, las autoridades han aplicado una política económica levemente expansiva, sin perder de vista la estabilidad presupuestaria y de precios. Pese al elevado grado de incertidumbre y las dificultades existentes, se puede observar una clara reactivación de la economía a partir del tercer trimestre. Si México consigue aprovechar sus fortalezas, cabe esperar que esta recuperación continúe en 2021.

Palabras clave: México, coronavirus, pandemia, crisis, indicadores macroeconómicos, indicadores de coyuntura, política económica, perspectivas.

Clasificación JEL: H12, O53.

1. Introducción

El objetivo de este artículo es realizar un breve análisis de la COVID-19 en México y sus múltiples efectos socioeconómicos. Para ello, en primer lugar, se expone la evolución de la epidemia. En segundo lugar se examina su impacto económico, prestando atención a la evolución de distintos indicadores de coyuntura y macroeconómicos, al impacto a nivel sectorial y a las diversas medidas de política económica aplicadas. En un tercer apartado se recogen

las principales perspectivas para la economía mexicana en 2020 y 2021. Y para finalizar se concluye indicando los principales retos y oportunidades con que cuenta México para superar esta crisis.

2. Evolución de la COVID-19 en México

La pandemia de la COVID-19 se ha convertido en una crisis sanitaria, económica y social a escala global sin precedentes. En México se distinguen dos fases, tanto desde un punto de vista sanitario como social: una fase de crecimiento continuado del número de contagios y, a partir del mes de junio, una fase de estabilización. ▷

* Oficina Económica y Comercial de España en México.
Las opiniones expresadas solo comprometen a sus autores.
Versión de noviembre de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3130.7134>

Desde los primeros casos importados el 29 de febrero, y teniendo en cuenta la experiencia con la pandemia H1N1 de 2009, las autoridades mexicanas establecen una serie de medidas de prevención (lavado de manos, quedarse en casa y uso de mascarilla en caso de enfermedad) y un procedimiento de detección del virus para evitar la propagación por todo el país. Debido a la dispersión comunitaria del virus, el 24 de marzo se implementan una serie de medidas más restrictivas. Merece la pena destacar el distanciamiento social, la suspensión de eventos masivos (superiores a 50 personas) y la suspensión temporal de actividades no esenciales y escolares. Se entienden por actividades esenciales aquellas necesarias para atender la emergencia sanitaria y las fundamentales para la economía, como seguridad pública y conservación de infraestructuras (DOF 31/03/2020). A pesar de estas medidas, debido al contagio comunitario, la suspensión de actividades no esenciales, escolares y de eventos se vuelve indefinida.

En el mes de mayo las autoridades elaboran una estrategia para la reapertura de las actividades sociales, educativas y económicas. Esta estrategia, que se inicia el 1 de junio, está basada en un sistema de semáforos que evalúa semanalmente a nivel estatal el riesgo epidemiológico relacionado con la reapertura de actividades (DOF 14/05/2020). Según este sistema, se establecen determinadas restricciones en función de la ocupación hospitalaria de la red de infección respiratoria aguda grave (IRAG) y de la positividad a la COVID-19:

- Semáforo rojo (ocupación IRAG superior al 71 % o positividad a la COVID-19 superior al 40%): solo se permiten las actividades económicas esenciales.
- Semáforo naranja (ocupación IRAG entre el 51 % y el 70 % o positividad a la

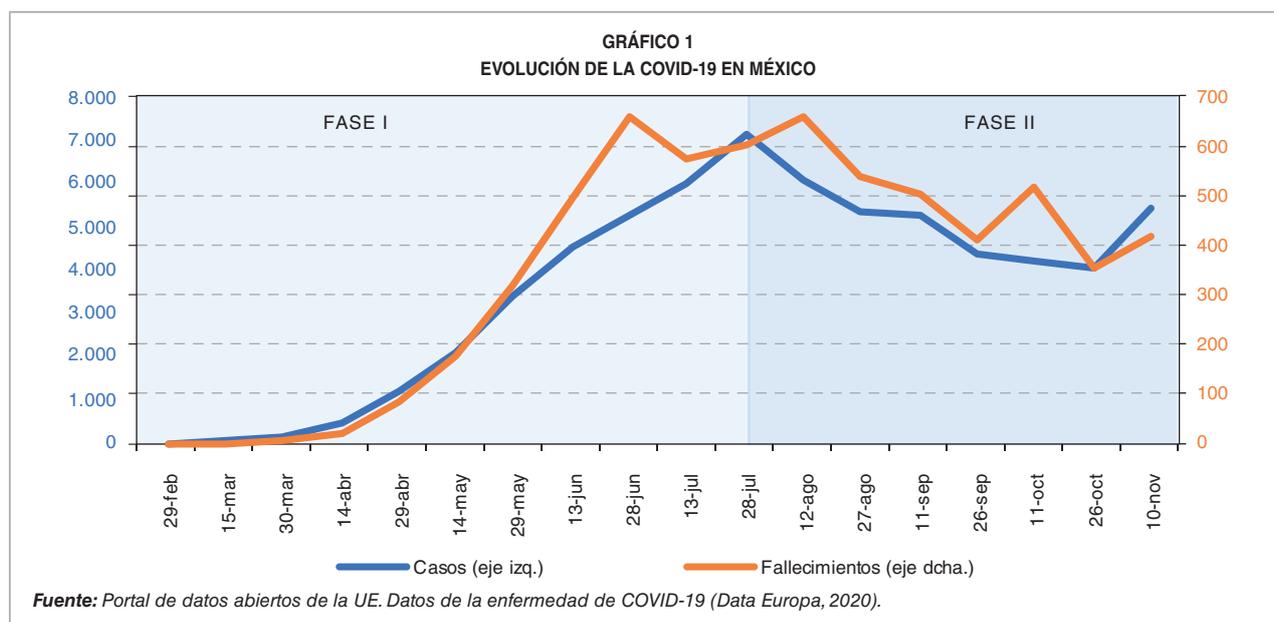
COVID-19 entre el 30 % y el 39%): se permiten las actividades en espacios públicos abiertos y actividades no esenciales con aforo y operación reducidos.

- Semáforo amarillo (ocupación IRAG entre el 31 % y el 50 % o positividad a la COVID-19 entre el 20 % y el 29%): se permiten todas las actividades laborales y actividades en espacios públicos abiertos y cerrados con restricciones.
- Semáforo verde (ocupación IRAG menor al 30 % o positividad a la COVID-19 menor al 19%): sin restricciones.

Entre junio y agosto, todos los estados se han encontrado en semáforo naranja y rojo, siendo Campeche el primer estado que pasa a semáforo amarillo a mediados de agosto. Desde finales de septiembre la mayor parte de estados se encuentran en semáforo naranja y amarillo, a excepción de Campeche, que en septiembre es el primer estado en alcanzar el semáforo verde.

En el Gráfico 1 se puede observar cómo ha sido la evolución de la COVID-19 en México a nivel de casos diarios nuevos registrados y número de fallecimientos en cada fase (media diaria por quincena). Desde finales de febrero y hasta el mes de junio, el aumento de los casos nuevos diarios fue exponencial, y no es hasta finales de julio cuando se alcanza el número máximo de casos nuevos diarios registrados y la curva de contagios comienza a disminuir. Actualmente, México es el undécimo país con más casos confirmados acumulados y el quinto con más muertes (Data Europa, 2020).

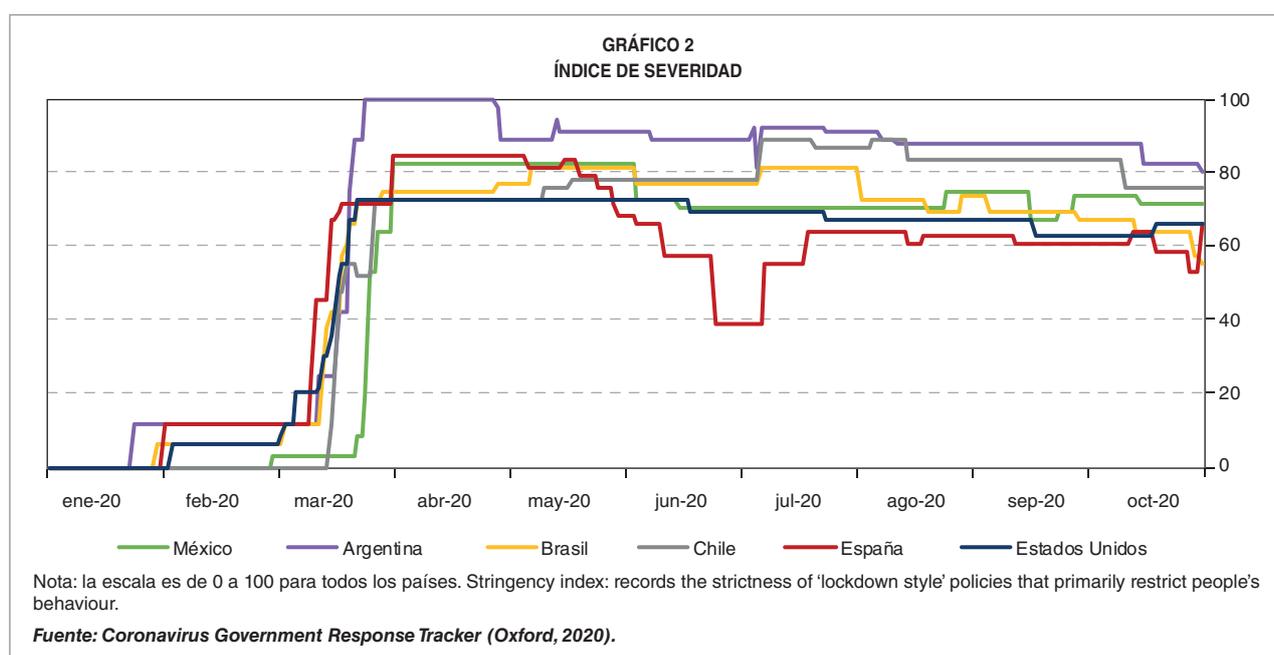
Como se puede observar en el Gráfico 2, al igual que en la mayoría de los países occidentales, en México, aunque no hay una respuesta gubernamental hasta finales de marzo de 2020, ▷

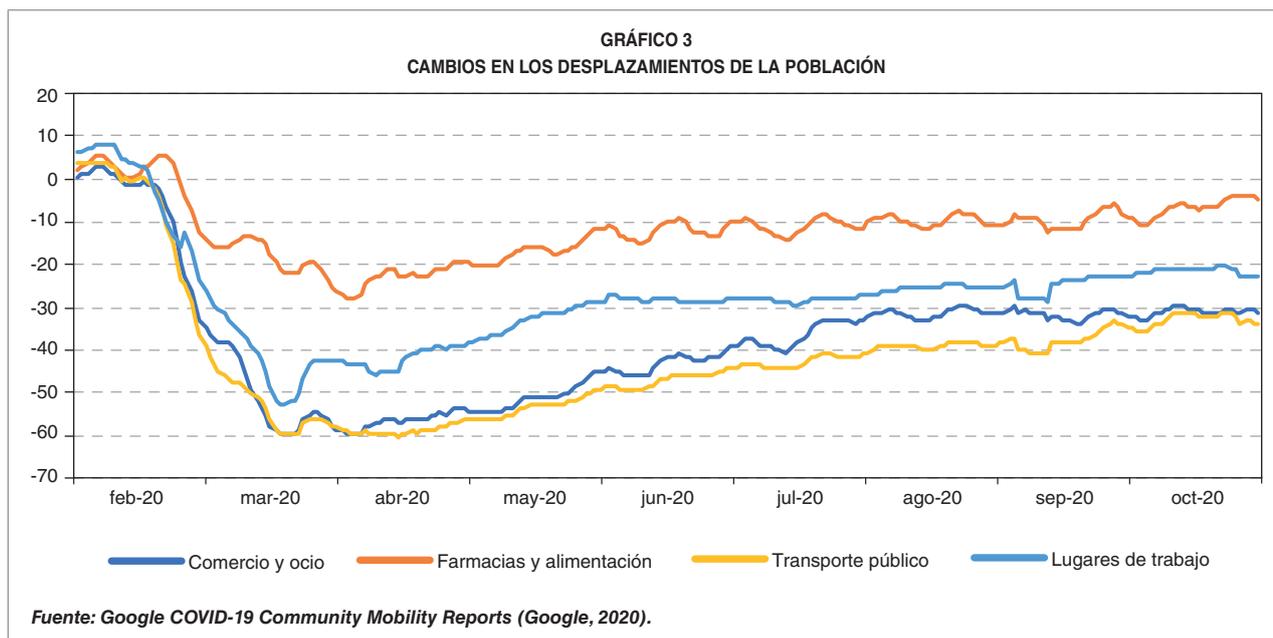


se establecen intensas restricciones en un periodo de tiempo muy corto. El índice de severidad, que representa la dureza de las medidas adoptadas durante la contingencia, hace referencia a nueve indicadores: la suspensión escolar, el cierre de espacios de trabajo, la prohibición de eventos y reuniones públicas, la restricción en el transporte público, el confinamiento en casa, las

campañas públicas y el control de movimientos internos y migratorios.

De acuerdo con los datos de la Universidad de Oxford, el índice de severidad en México se encuentra, en octubre, en la media en comparación con otros países de América Latina e incluso por encima de algunos países de Europa y América del Norte. ▷





Una de las principales consecuencias sociales de las medidas impuestas debido a la situación de contingencia provocada por la COVID-19 son los cambios de los desplazamientos de la población. En el Gráfico 3 se puede observar cómo han influido las medidas para aplanar la curva de contagios en la movilidad de la población. En abril llegó a verse reducida hasta en un 60 %, con respecto a enero de 2020, para transporte público y comercio. Como se aprecia en el gráfico, la movilidad de las personas se ha ido recuperando paulatinamente. Sin embargo, aún se encuentra muy por debajo de los niveles habituales.

En relación con las restricciones a la movilidad, cabe destacar que México, aunque ha recomendado a sus ciudadanos no realizar viajes no esenciales, no ha restringido la salida de nacionales al extranjero ni la entrada de extranjeros en el país. Sin embargo, México sí se ha visto afectado por las restricciones migratorias impuestas por países terceros, incluida la UE. En todo momento ha sido posible realizar viajes esenciales a EE UU.

3. Impacto de la COVID-19 en la economía mexicana

3.1. Actividad económica

El impacto económico inicial ocasionado por la pandemia del coronavirus es lo que se conoce como un *shock* de oferta. Debido a las medidas de distanciamiento social implantadas por las autoridades, se produce un paro en la producción, la disrupción de las cadenas globales de valor y el cierre o suspensión de múltiples servicios. A su vez, este *shock* de oferta produce otro de demanda, ya que la pérdida de actividad económica se traduce en una disminución de ingresos, que resulta en la caída del consumo y de la inversión. Esta dinámica se ve agravada por el alto grado de incertidumbre y por el canal financiero.

En el caso de México, las drásticas medidas de contención tomadas por la COVID-19 han tenido un impacto muy significativo. De acuerdo con la evolución del producto interior bruto (PIB), los efectos económicos en la ▷

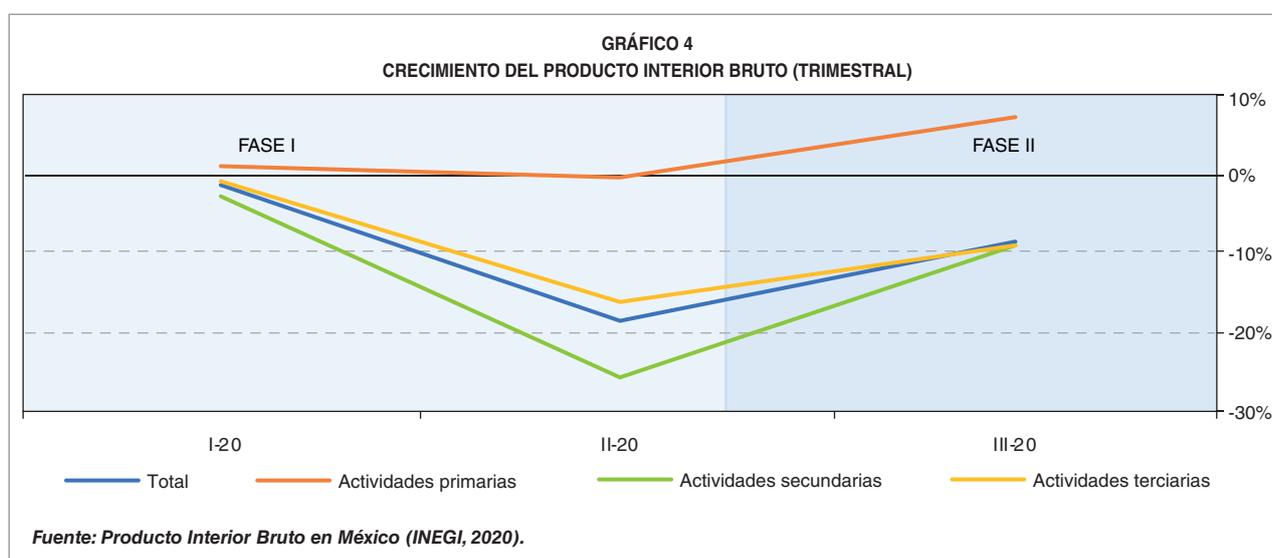
economía mexicana pueden dividirse en dos fases.

El impacto económico de la COVID-19 en México se comienza a observar en marzo. A pesar de que el desarrollo de la pandemia en América se hace notar más tarde que en otras regiones del mundo, México se ve afectado inicialmente por las relaciones económicas que tiene con el exterior. El inicio de las medidas de confinamiento en las regiones de Asia y Europa producen importantes disrupciones en las cadenas globales de valor de múltiples sectores manufactureros, en las que México es uno de los países de la región con más participación (BID, 2020). Además de esto, la cancelación de vuelos a escala global y, como se menciona en el apartado anterior, las restricciones migratorias impuestas a México por países terceros impactan muy negativamente al sector turístico.

Asimismo, la actividad económica en México se ve afectada por las medidas impuestas por las autoridades, especialmente por la suspensión de las actividades no esenciales. Los efectos más agudos de la crisis se dejan sentir durante los meses de abril y mayo. Hay que

resaltar que, a mediados de mayo, el Consejo de Salubridad General aprueba el retorno de la construcción, minería y fabricación de equipos de transporte al considerarlas actividades esenciales (DOF 14/05/2020). A partir de junio da comienzo una reapertura gradual de las distintas industrias, condicionada por la situación epidémica. Progresivamente, la mayoría de los estados han ido avanzando hacia los semáforos naranja o amarillo.

Este esquema tiene su reflejo en la evolución del PIB en México (Gráfico 4). En el segundo trimestre se puede observar una caída del PIB del 18,7% con respecto al mismo trimestre del año anterior, liderada por el sector secundario, que cae un 25,7%. Sin embargo, atendiendo al índice global de actividad económica, la actividad más afectada es la de los servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas (dentro del sector terciario), que cae un 70,4% debido principalmente a la cancelación de vuelos internacionales y a las medidas migratorias adoptadas por terceros países. Abril y mayo son los meses que presentan una caída más pronunciada, del 19,9% y 22,7%, respectivamente. Como se ha mencionado, gracias a ▷



la reapertura de las actividades de construcción, minería y fabricación de equipos de transporte a partir de junio, actividades que representan el 14,7% del PIB, ya se puede apreciar una cierta recuperación gradual de la actividad económica, que en el tercer trimestre crece un 12% con respecto al segundo trimestre (Instituto Nacional de Estadística y Geografía —INEGI—, 2020).

3.2. Indicadores de coyuntura

Una vez presentada la evolución de la pandemia en México, se hace referencia a indicadores de coyuntura que ilustran la realidad económica generada por la COVID-19. Como la crisis viene producida por un doble *shock* de oferta y demanda, sus efectos económicos se pueden observar tanto en factores de oferta como de demanda.

Por el lado de la oferta, uno de los principales efectos del confinamiento ha sido la destrucción de empleo. De acuerdo con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que recoge la evolución del empleo formal del sector privado en México, entre los meses de febrero y julio se perdieron en torno a 1.100.000 empleos formales, lo que supuso una reducción del 5,4%. Con la progresiva reactivación del empleo, en septiembre la caída respecto a febrero es del 4,4% (Gráfico 5). Por su parte, el empleo informal, que representa en torno al 50% de la población ocupada (INEGI, 2020), llegó a registrar pérdidas de más de diez millones de empleos, equivalente al 27,1% (Gráfico 6). Con la reapertura se está produciendo una reactivación más rápida del empleo informal, más sensible al ciclo, pero en todo caso aún se sitúa en septiembre un 11,4% por debajo de su nivel de febrero (ENOE, ETOE, 2020). Los datos del IMSS, además, nos permiten apreciar el impacto sectorial. Así, entre febrero y septiembre, las

caídas más pronunciadas se han producido en las actividades de servicios de alojamiento temporal, preparación de alimentos y bebidas, servicios recreativos y de esparcimiento y en la industria del cuero y calzado, que registran caídas superiores al 20%. También hay que señalar que el impacto en la pérdida de empleo ha sido asimétrico en el conjunto de estados que conforman México. Estados con un mayor peso en el sector turístico, como Quintana Roo o Baja California del Sur, son de los más afectados (IMSS, 2020).

Lógicamente, la pérdida de empleo ha llevado a una disminución en los ingresos que, junto con las medidas de distanciamiento social, han producido caídas notables en el consumo. A pesar de que las ventas generales, tanto de comercio al por mayor como al por menor muestran una caída de entre el 24% y 26% en los meses de abril y mayo (Gráfico 7), hay productos en específico que sufrieron caídas mucho mayores, como es el caso del sector de la automoción (Gráfico 8), en el que las ventas cayeron en torno al 60% y la producción lo hizo en un 95% (INEGI, 2020).

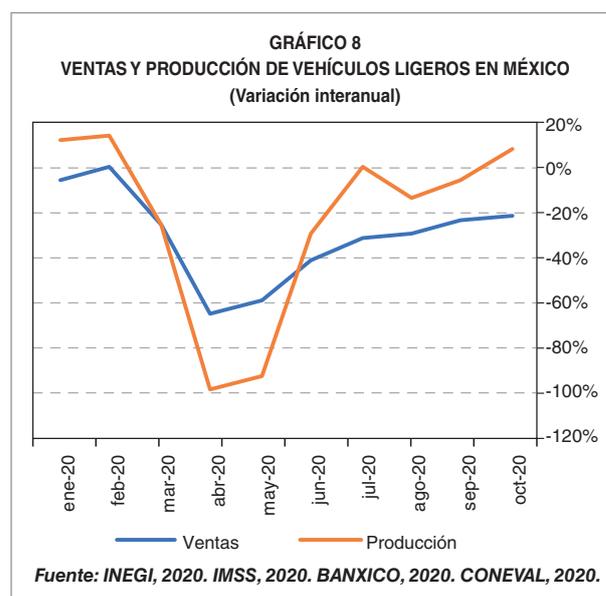
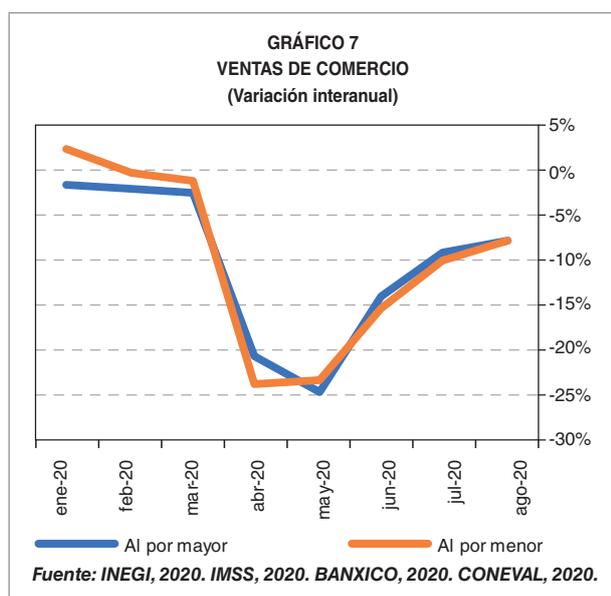
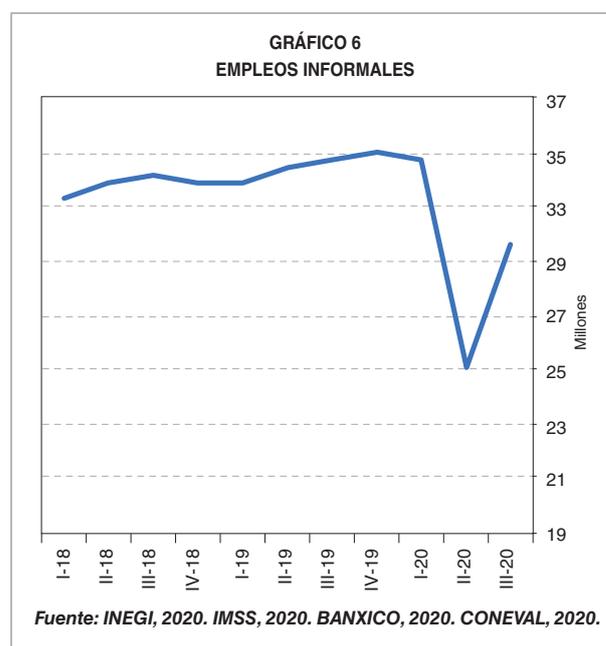
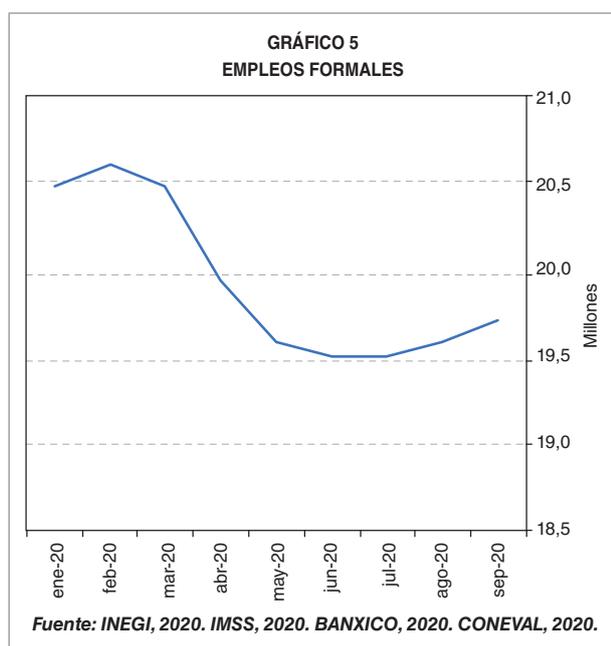
A pesar de la paulatina recuperación a partir de junio, se sigue observando un alto grado de incertidumbre, tal y como muestran los indicadores de confianza del consumidor (Gráfico 8) y empresarial (Gráfico 10), que, a pesar de mejorar durante el segundo trimestre, se han estancado en el tercer trimestre (INEGI, 2020). Esta situación de incertidumbre también se puede observar en la evolución de la concesión de créditos al sector privado (Gráfico 11), en el que se ha producido una importante desaceleración (créditos a empresas, 15%) e incluso decrecimiento (créditos al consumo, -3%), a pesar de las medidas adoptadas por el Banco de México para facilitar el crédito, que se verán más adelante.

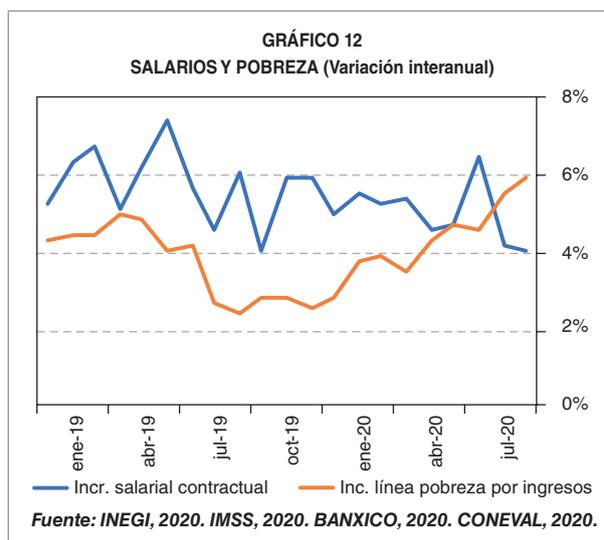
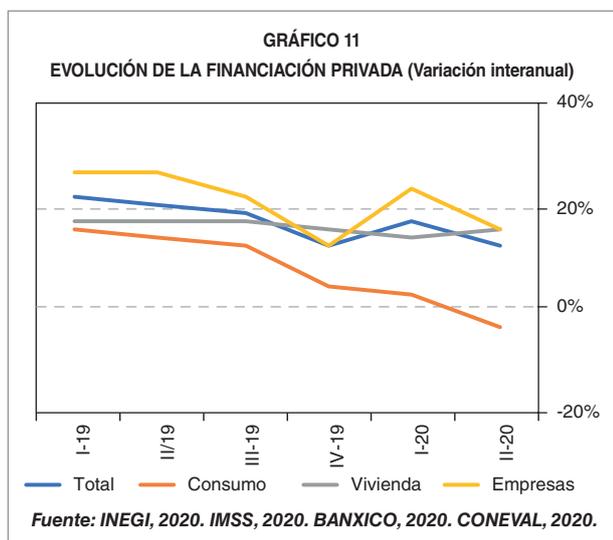
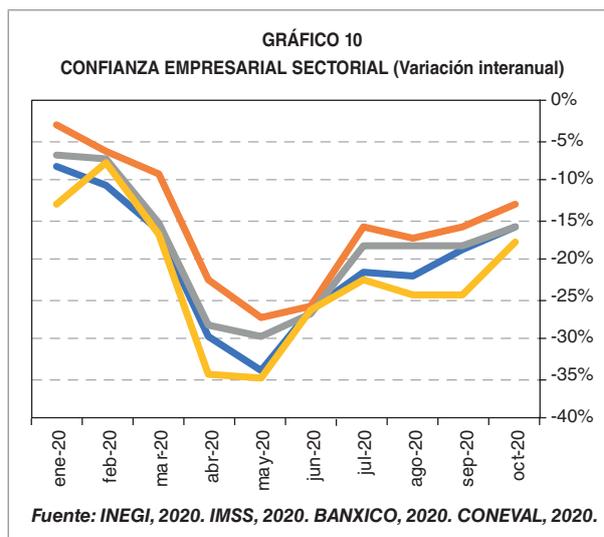
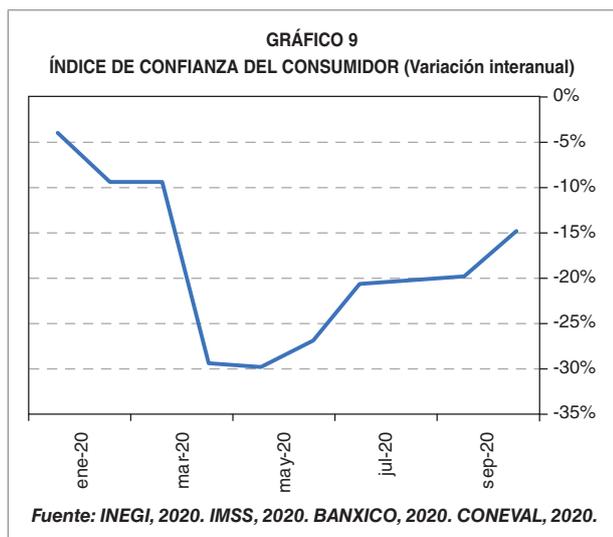
Por último, uno de los riesgos más preocupantes de esta crisis es la profundización de ▷

la pobreza en México, la cual ya presentaba un nivel elevado. De hecho, de acuerdo con CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social), la pobreza laboral¹ repuntó del 35,7% en el primer trimestre de 2020 al 45,8% en el segundo trimestre.

¹ Situación en la que el ingreso laboral no es suficiente para cubrir los costes básicos alimentarios y no alimentarios.

Asimismo, se puede observar que, aunque los salarios de los trabajadores formales han mantenido su dinamismo, posiblemente como consecuencia de un efecto composición, están aumentando en los últimos meses a menor ritmo que el coste de la canasta alimentaria y no alimentaria básica (que determina la línea de pobreza), lo cual sugiere que la pobreza laboral podría estar aumentando (Gráfico 12). ▷





3.3. Indicadores macroeconómicos

Antes de analizar los principales indicadores macroeconómicos del país, conviene mencionar que México es la 15.^a economía más grande del mundo, o la 11.^a si se atiende a su paridad de poder adquisitivo y tiene 128,9 millones de habitantes (FMI, 2020). México cuenta con una economía abierta, en la que la suma de las exportaciones e importaciones representa un 65% del PIB, y con un importante peso del consumo privado, también del 65% del PIB. La inversión y el gasto público, en

cambio, tienen un peso inferior al de otros países comparables, cada uno del 15% del PIB respectivamente (INEGI, 2020).

Como se puede observar en el Gráfico 13, a pesar de que la economía venía lidiando con una situación de desaceleración y estancamiento en 2019, el desplome productivo del 18,7% en el segundo trimestre de 2020 no tiene precedentes. Por componentes, el consumo (20,6%) y la inversión (34%) explican el grueso de la contracción (Gráfico 13). El sector exterior tiene una aportación negativa del 1,05%, con una mayor contracción de las exportaciones ▷

(30,9%) que de las importaciones (29,7%). El gasto público, en cambio, registra un incremento del 2,41 %, generando una aportación positiva del 0,29 % (BANXICO, 2020).

El comienzo de la crisis económica estuvo marcado por una fuerte depreciación del peso, de hasta un 35 %, alcanzando así un mínimo histórico de 25,1 pesos mexicanos por cada dólar americano entre los meses de abril y mayo (Gráfico 14). Esta pérdida de valor, derivada de la salida de capitales, fue común a otras monedas de países emergentes, que, en gran medida, se explica por el aumento de la incertidumbre y de la aversión al riesgo globales. Posteriormente, el peso se ha ido recuperando hasta alcanzar una depreciación del 14 % en octubre respecto de febrero (BANXICO, 2020).

Uno de los riesgos que conlleva esta depreciación es el *pass-through* a los precios. En agosto y septiembre, como resultado tanto del componente subyacente como no subyacente, se han registrado los mayores niveles en la inflación anual desde mayo de 2019, con un 4,05 % y 4,01 % respectivamente, superando así levemente la banda superior objetivo del Banco de México del 4 % (Gráfico 15). El incremento en los precios se puede observar especialmente en alimentos, bebidas, tabaco, frutas y verduras, que presentan una inflación anual superior al 7 % en agosto y septiembre (INEGI, 2020), tendencia que podría incrementar las tasas de pobreza.

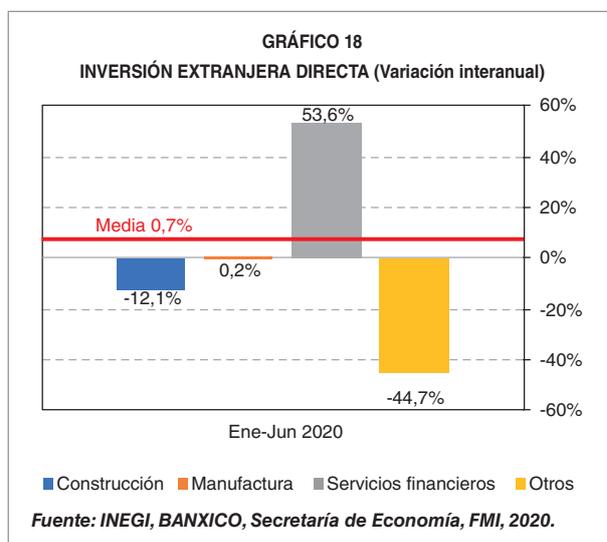
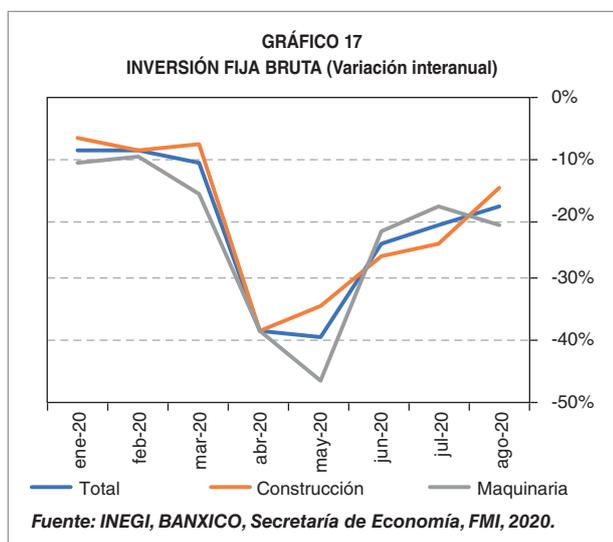
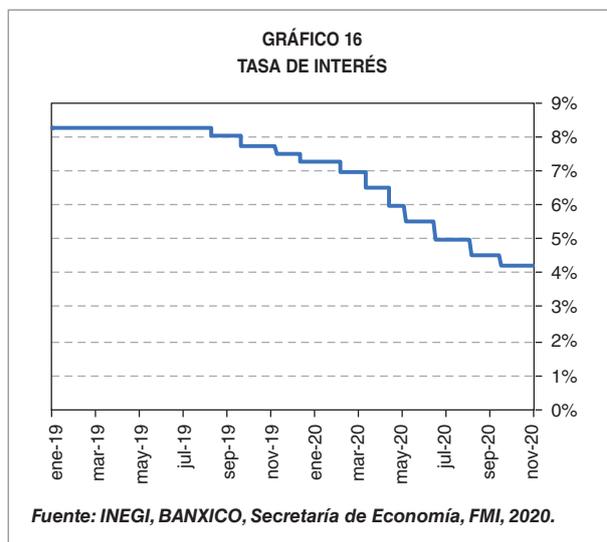
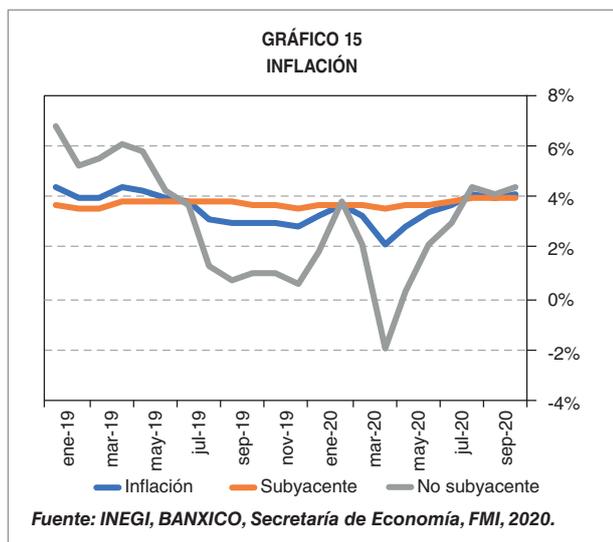
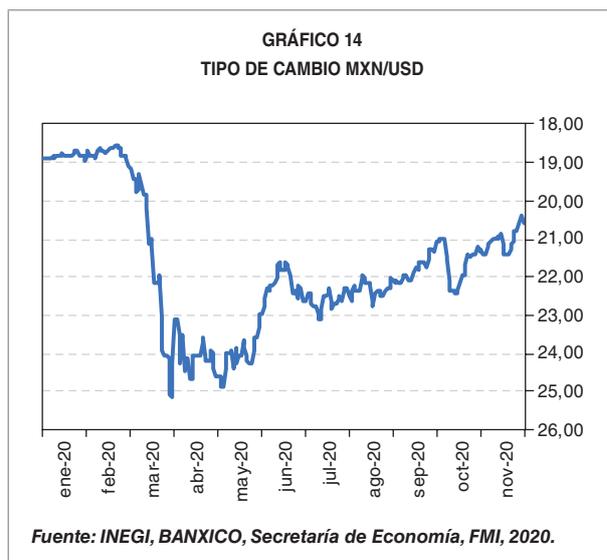
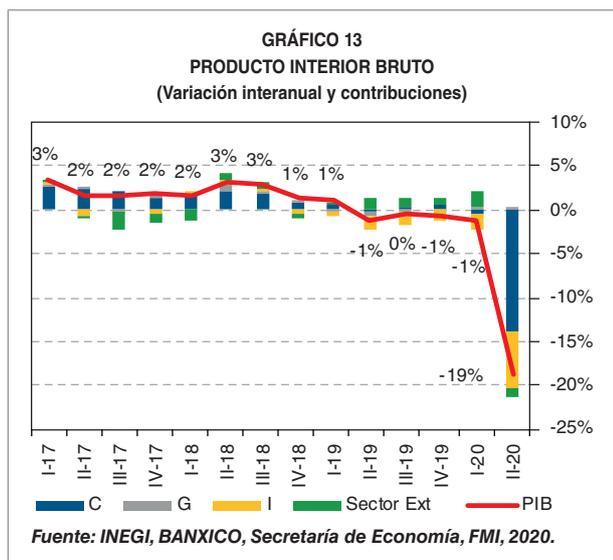
La presión inflacionaria ha provocado que el Banco de México haya recortado tipos más lentamente que otros bancos centrales. Así, el tipo de interés ha pasado del 7,25 % en enero al 4,25 % en octubre, para reactivar la economía (Gráfico 16).

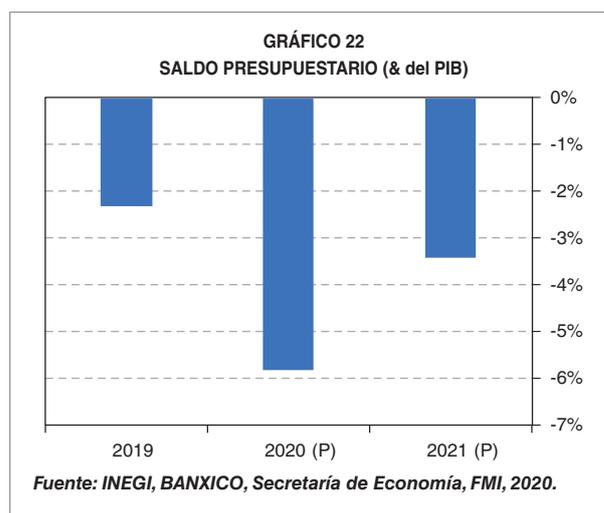
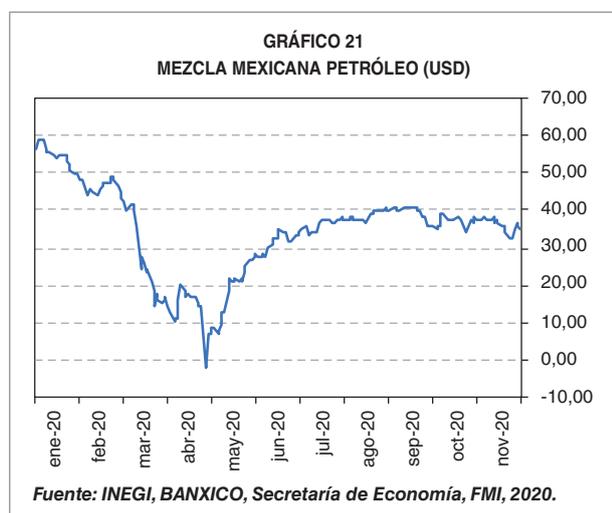
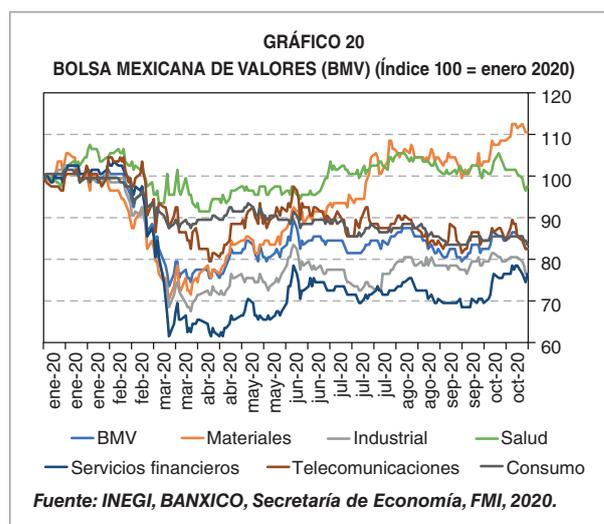
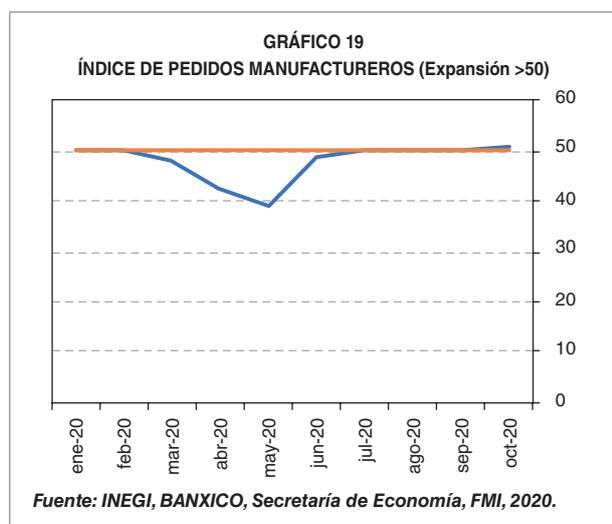
Sin embargo, este estímulo, como ya se ha podido observar en la evolución de la

concesión de créditos privados, parece no haber tenido tampoco un impacto significativo en la recuperación de la inversión fija bruta, que se sitúa un 21,2 % por debajo de los niveles de 2019 (Gráfico 17). Asimismo, la inversión extranjera directa muestra una caída de un 0,7 % en el primer semestre de 2020 (Gráfico 18), destacando la pérdida de la inversión en el sector de la construcción, entre otros (Secretaría de Estado de Economía de México, 2020). En cuanto al índice de pedidos manufactureros (Gráfico 19), que puede indicar la confianza y tendencia de la actividad económica, se observa cierta recuperación, situándose en los 49,97 puntos, cerca de rebasar el umbral de los 50 puntos y entrar en niveles de expansión.

La Bolsa Mexicana de Valores (Gráfico 20), como reflejo de las expectativas económicas en el futuro, muestra cierto grado de recuperación; sin embargo, la incertidumbre causada por los rebrotes sigue presente. El sector financiero, debido al entorno regulatorio y los bajos tipos de interés, y a pesar de encontrarse bien capitalizado y con bajas tasas de morosidad, es uno de los más afectados. Asimismo, los sectores industriales y de consumo, debido a distintos factores, como las restricciones impuestas a la producción durante la pandemia y a la disminución del gasto privado, muestran caídas notables. El sector de los materiales es el que presenta una mayor recuperación, superando incluso los niveles de principios de este año. El sector salud, por su parte, es el que ha mantenido una mayor estabilidad, principalmente favorecido por el incremento en el gasto para hacer frente a la COVID-19.

Finalmente, mencionar el impacto que tiene la caída del petróleo en la economía mexicana y especialmente en las cuentas públicas del Estado, en las que representa en torno al 20 % de los ingresos fiscales. A pesar de alcanzar un ▷





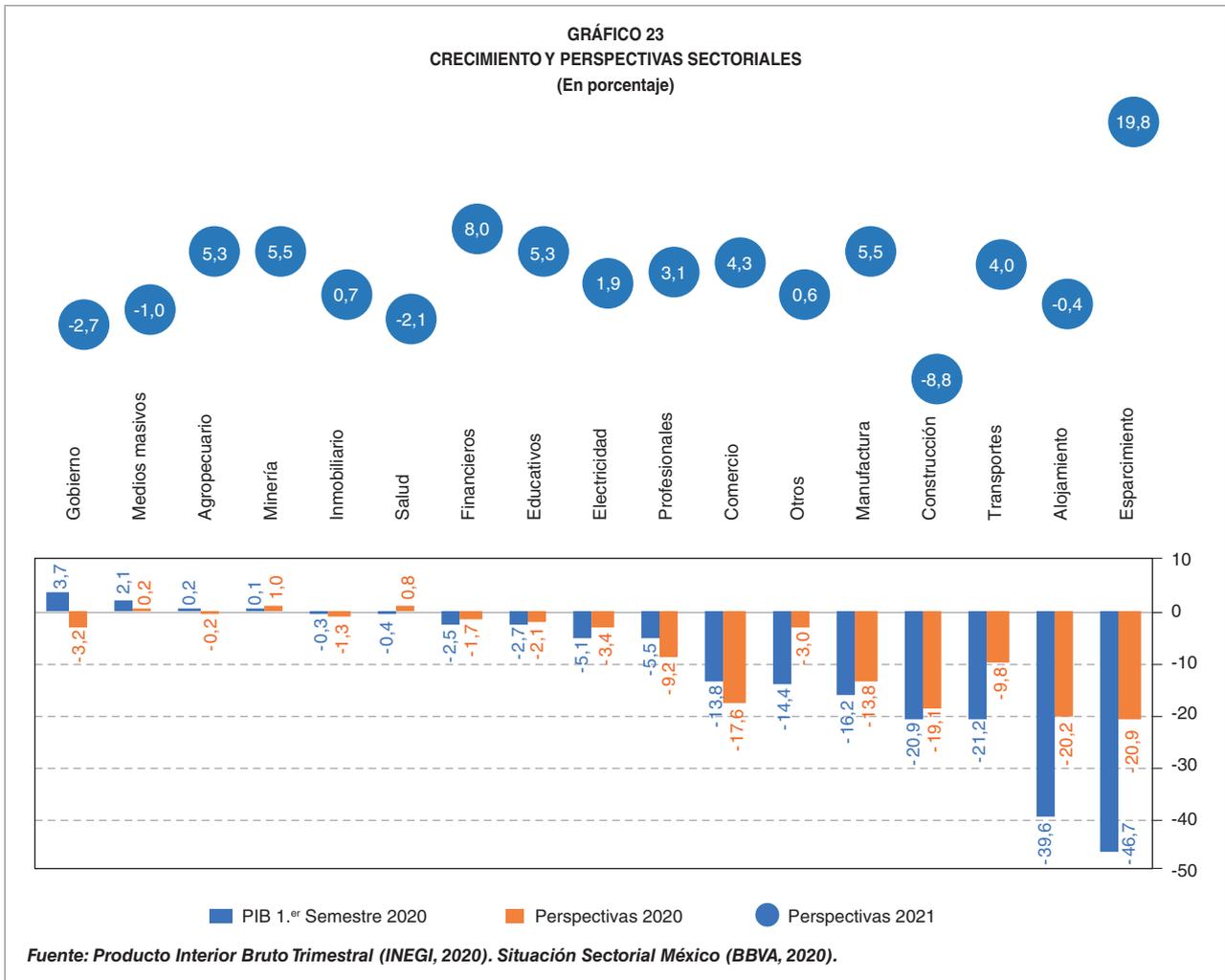
precio negativo durante el mes de abril, la mezcla mexicana se ha recuperado en buena medida, superando los 40 dólares estadounidenses por barril durante septiembre (Gráfico 21). Sin embargo, su contribución a los ingresos públicos es inferior a la esperada en el presupuesto de 2020, en el que se suponía un precio por barril medio para el conjunto del año de 49 USD.

3.4. Perspectivas sectoriales

Desde un punto de vista sectorial, hay una caída prácticamente general de los distintos

sectores económicos, aunque con grandes diferencias entre ellos. En el Gráfico 23 se representa la evolución de la producción de cada uno de los sectores durante el primer semestre de 2020, así como su previsión anual según BBVA.

Al igual que en el resto del mundo, en México los sectores más afectados por la COVID-19 han sido los servicios de alojamiento temporal, preparación de alimentos y bebidas, y los servicios de esparcimiento culturales, deportivos y recreativos, con una caída en el primer semestre del 39,6% y 46,7% respectivamente. Sin embargo, los sectores que más han ▷



contribuido a la bajada del PIB, debido a su peso en el mismo, son el comercio y las manufacturas, que representan casi la mitad de la caída del PIB en el primer semestre, que se contrajo un 10,5% (INEGI, 2020). Por otro lado, sectores como la Administración pública, la información en medios masivos, agropecuario y minería, muestran un leve incremento en la producción.

A pesar de que la contracción es generalizada y se estima que la recuperación será lenta, en determinados sectores surgirán oportunidades. Destacan especialmente las relacionadas con el sector de la salud, debido a las crecientes necesidades de medicamentos y material

sanitario, el incremento en la demanda de los productos y servicios digitales, sobre todo del comercio electrónico, debido a las medidas de distanciamiento social, y, finalmente, las oportunidades de inversión en el sector de las manufacturas, principalmente en la actividad automotriz, de metálica y bienes de equipo, gracias a la entrada en vigor del nuevo Tratado de México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en julio de 2020, que podría reforzar la cadena de valor regional. Asimismo, se observan algunos nichos con potencial de crecimiento como las fintech, los servicios de ciberseguridad, los videojuegos o las plataformas de *e-learning*. ▷

3.5. Medidas de política económica

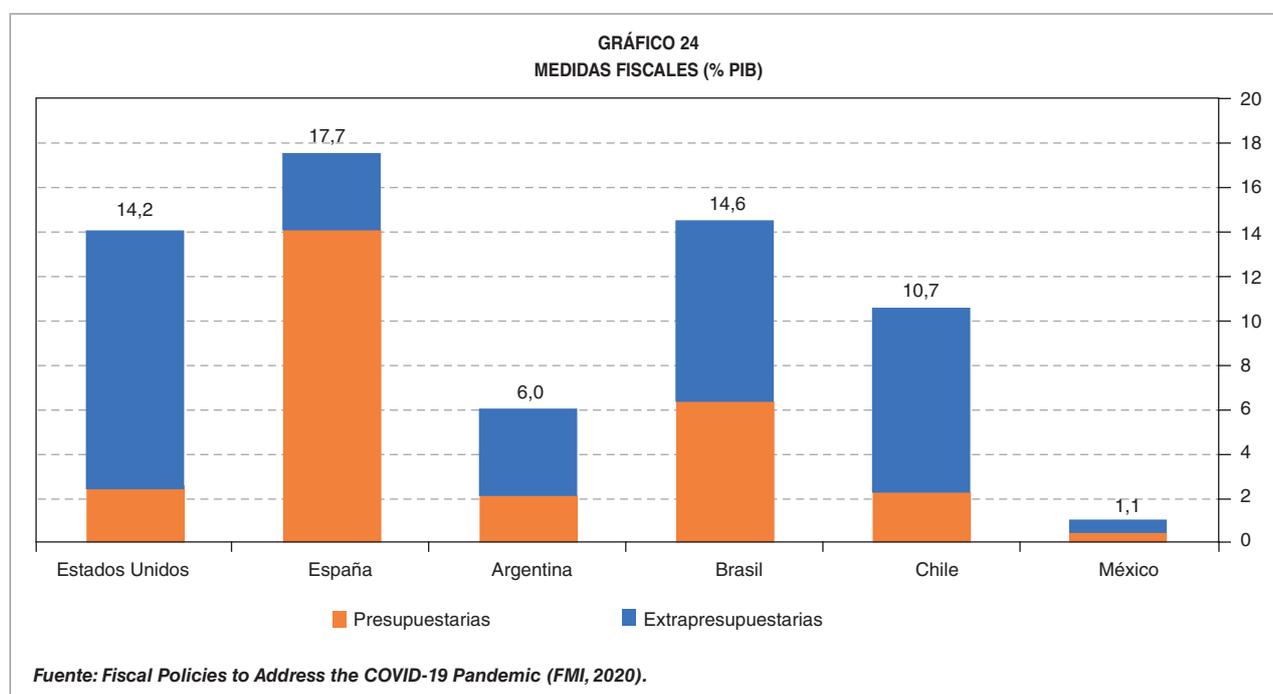
De forma general, las principales medidas adoptadas por los países están dirigidas a fortalecer los sistemas de salud, apoyar el sustento de los ingresos de los grupos de población más vulnerables, la suspensión de actividades y protección de la población y de los trabajadores, beneficios fiscales, programas de apoyo a las empresas, una política monetaria que asegure la liquidez y una política comercial que controle las exportaciones, especialmente de productos médicos.

Para alcanzar los objetivos anteriores se han adoptado dos tipos de medidas fiscales, presupuestarias y extrapresupuestarias. Las primeras son incrementos de gasto público y alivios tributarios, mientras que las segundas constan principalmente de préstamos y garantías. En el panorama internacional se pueden apreciar distintas posturas a la hora de analizar las respuestas fiscales adoptadas por distintos países, tanto por el tipo de medidas implementadas

como por el peso total que representan en el PIB. En México, el conjunto de medidas adoptadas suma un 1,1% del PIB, mientras que en otros países de América y Europa estos esfuerzos fiscales llegan a superar el 10% del PIB (Gráfico 24). Este enfoque obedece principalmente al objetivo de las autoridades mexicanas de salvaguardar la estabilidad presupuestaria. Por su parte, la deuda pública se encuentra en niveles sostenibles, en el entorno del 65,5% (FMI, 2020).

En marzo se pueden observar las primeras reacciones de las autoridades, a destacar la estabilización del tipo de cambio a través del programa de coberturas cambiarias de la Comisión de Cambios y la flexibilización de los criterios para aplazar créditos, amparada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para la concesión de créditos.

Pero no es hasta abril cuando se adoptan las medidas de estímulo más relevantes. Destaca el apoyo a los servicios de salud, a través de la contratación de 45.000 médicos y ▷



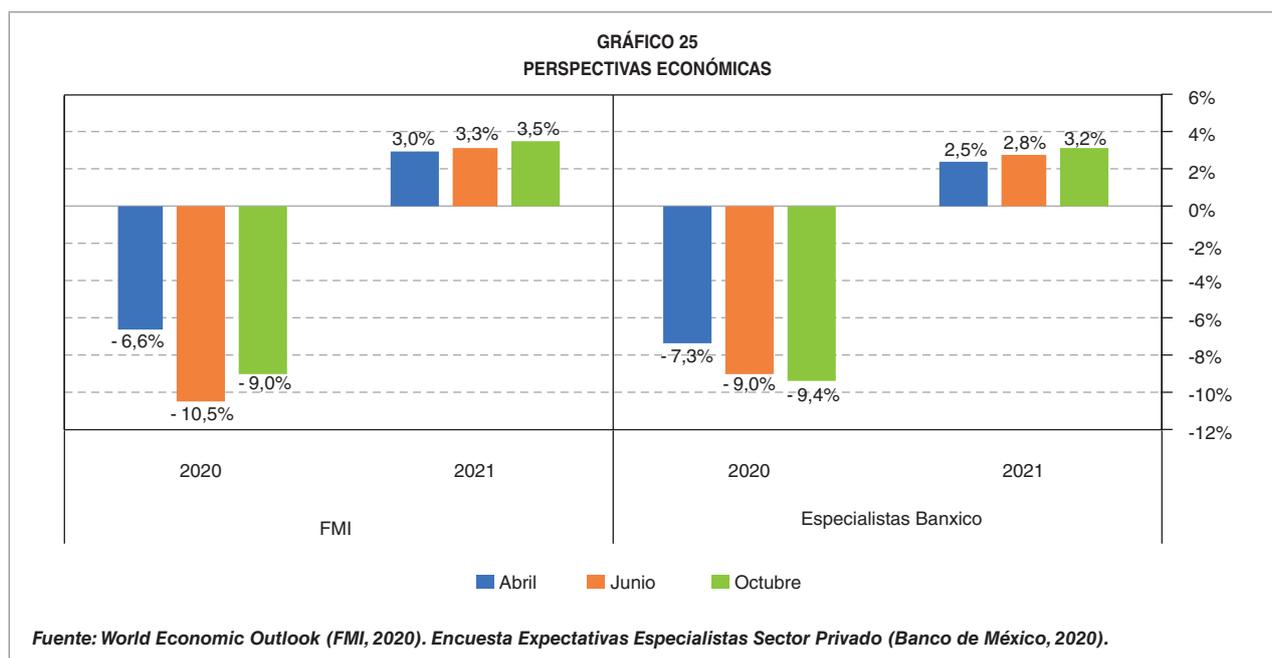
enfermeras, y la ampliación presupuestal para reforzar las medidas de contención, para lo que se destinan 44.500 millones de pesos (0,18% del PIB). También hay que resaltar el apoyo a los hogares y empresas (0,72% del PIB) para acceder al sistema financiero a través de la concesión de dos millones de créditos de 25.000 pesos (unos 1.000 dólares), a empresas registradas ante el IMSS que no disminuyeron su plantilla laboral y a empresas familiares registradas en los censos de bienestar. Además, se han otorgado facilidades del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) por un total de 20.000 millones de pesos para quienes perdieron su relación laboral a causa de la contingencia. El fondo del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) ha apoyado a los trabajadores al servicio del Estado y sus familias con alrededor de 35.000 millones de pesos para el otorgamiento de créditos personales. Las autoridades también ampliaron los programas de bienestar para la población más vulnerable y promovieron la construcción de infraestructura social en zonas marginadas. Por último, el Estado central adelantó las transferencias de abril y mayo para gastos en salud, para hacer frente a la situación sanitaria (0,08% del PIB).

En lo que a política monetaria se refiere, el Banco de México, además de reducir la tasa de interés del 7,25% al 4,25%, adoptó una serie de medidas para asegurar la estabilidad financiera y facilitar el crédito. Para ello se ha disminuido el depósito de regulación monetaria, lo que equivale a un menor requerimiento de reserva, y se ha reducido la tasa de interés de la Facilidad de Liquidez Adicional Ordinaria, lo que ofrece liquidez con un menor coste a las instituciones de banca. Además, se han provisto recursos a instituciones bancarias para

canalizar el crédito especialmente hacia las pymes. También se ha ampliado el programa de coberturas cambiarias, se han realizado subastas de crédito en dólares estadounidenses y se han establecido coberturas cambiarias liquidables por diferencia horaria en dólares estadounidenses para operar en los horarios en los que los mercados están cerrados. El total de la suma de medidas financieras adoptadas por el Banco de México es equivalente al 3,3% del PIB. No obstante, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), el uso de estas facilidades ha sido limitado, lo que refleja, en parte, que los grandes corporativos han mantenido el acceso al mercado y, en parte, el escaso apetito de los bancos comerciales por prestar a las pymes sin aval suficiente.

4. Perspectivas

La incertidumbre, tanto en el plano sanitario como en el económico, ha alcanzado unos niveles desconocidos hasta la fecha. Esto se pone de manifiesto con las intensas revisiones en las previsiones de actividad (Gráfico 25). Así, mientras la Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado del Banco de México, en marzo, estimaba una caída del PIB del 4% en 2020, en la última encuesta, realizada en octubre de 2020, apunta una caída del PIB del 9,4%. De igual manera, el Fondo Monetario Internacional estimaba en abril una caída del 6,6% del PIB en 2020 en México, mientras que en su informe de octubre apuntó una caída mayor, del 9%, aunque inferior al 10,5% previsto en junio. Por su parte, el Banco de México ha optado por capturar esta incertidumbre con un rango de previsiones bajo diferentes supuestos, que oscilan para 2020 entre el -8,8% y el -12,8%. ▷



A pesar de la escasa adopción de nuevas políticas fiscales en comparación con otros países, la economía mexicana ha rebotado con fuerza en el tercer trimestre, aunque se está frenando en el cuarto ante la dificultad de controlar la pandemia en América y Europa. Las nuevas medidas de confinamiento son menos restrictivas y más focalizadas que antes. Pero, en todo caso, es difícil volver a los niveles de movilidad precrisis sin una vacuna aprobada.

Para 2021, tanto el FMI como el consenso de analistas esperan una recuperación superior al 3%. Hay que destacar que este repunte se apoya, en gran medida, en el crecimiento de EE UU, mercado que representa el 80% de las exportaciones de México y el 47% de la inversión extranjera directa en México. El nuevo Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), posiblemente, aumentará esta interdependencia. Asimismo, los principales analistas esperan una política monetaria acomodaticia, con tipos de interés reales próximos a cero, que ayudarán a afianzar la recuperación. En el plano fiscal, se espera un apoyo más tímido.

Como vimos, por sectores, la mayor aportación se espera en los sectores agropecuario, minero, de servicios financieros, educación y manufacturas, todos ellos con una perspectiva de crecimiento superior al 5% en 2021.

5. Conclusión

México ha sido golpeado por la crisis en un momento de crecimiento anémico (contracción del 0,3% en 2019). Las medidas de contención adoptadas han desencadenado una profunda recesión en el segundo trimestre del año, sin que se hayan visto compensadas suficientemente por políticas de estímulo. No obstante, desde que comenzara la reapertura en junio se ha observado una patente reactivación de todos los indicadores de coyuntura, que se ha visto confirmada con la buena cifra del tercer trimestre.

En todo caso, México cuenta con fortalezas que permiten aventurar una intensa recuperación en 2021. Desde una perspectiva ▷

externa, se espera que el nuevo TMEC proporcione un importante estímulo al país, fruto de una intensificación de los flujos comerciales y financieros con EE UU y Canadá. La próxima firma del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), prevista para 2021, también podría contribuir al impulso exterior. Desde una perspectiva interna destacan los buenos fundamentos macroeconómicos de partida, que dotan de margen de intervención a las autoridades, si fuese necesario. En todo caso, la aplicación de políticas económicas que tiendan a promover la inclusión social, especialmente en el mercado de trabajo, y a mejorar el clima inversor, va a ser crucial para apuntalar el crecimiento de los próximos años.

Bibliografía

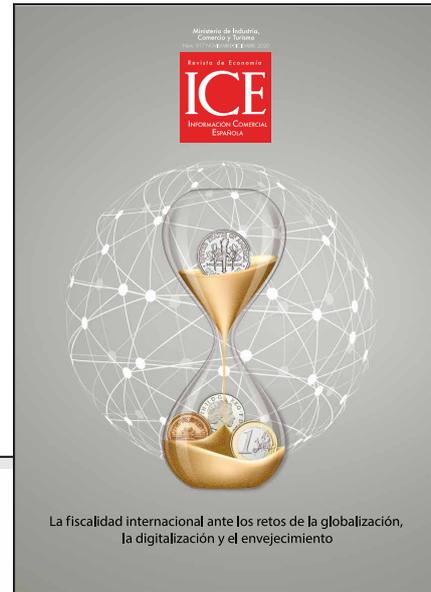
- BANXICO (Banco de México) (2020a). *Bolsa Mexicana de Valores*. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?>
- BANXICO (Banco de México) (2020b). *Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado (varias)*. <https://www.banxico.org.mx/>
- BANXICO (Banco de México) (2020c). *Financiamiento interno al sector privado no financiero*. <https://www.banxico.org.mx/apps/gc/financiamiento-sector-privado.html>
- BANXICO (Banco de México) (2020d). *Indicadores de oferta y demanda agregadas*. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?>
- BANXICO (Banco de México) (2020e). *Inflación*. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?>
- BANXICO (Banco de México) (2020f). *Políticas económicas consideradas en México para enfrentar el panorama adverso generado por COVID-19*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/recuadros/%7B455A13D4-524F-84CE-704E-8045ED092A0C%7D.pdf>
- BANXICO (Banco de México) (2020g). *Precio de la mezcla mexicana de petróleo*. <https://www.banxico.org.mx/apps/gc/precios-spot-del-petroleo-gra.html>
- BANXICO (Banco de México) (2020h). *Revisión de salarios contractuales*. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CL10§or=10&locale=es>
- BANXICO (Banco de México) (2020i). *Tasa de Interés*. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?>
- BANXICO (Banco de México) (2020j). *Tipos de cambio diarios*. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=6&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF102&locale=es>
- BBVA (2020). *Situación Regional Sectorial México. Segundo semestre 2020*. <https://www.bbva-research.com/publicaciones/situacion-regional-sectorial-mexico-segundo-semester-2020/>
- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social) (2020). *Evolución de la líneas de pobreza por ingresos*. <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>
- DOF (Diario Oficial de la Nación) (2020a). *Acciones extraordinarias para atender la emergencia sanitaria generada por el virus SARS-CoV2*. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5590914&fecha=31/03/2020
- DOF (Diario Oficial de la Nación) (2020b). *Estrategia para la reapertura de las actividades*. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5593313&fecha=14/05/2020
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2020a). *Fiscal Monitor: Policies for the Recovery*. <https://> ▷

- www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2020/09/30/october-2020-fiscal-monitor
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2020b). *México: 2020 Artículo IV*. <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2020/11/03/Mexico-2020-Article-IV-Consultation-Press-Release-and-Staff-Report-49863>
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2020c). *Perspectivas de la economía mundial (varias)*. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020>
- Google LLC (2020). *Google COVID-19 Community Mobility Reports*. <https://www.google.com/covid19/mobility/index.html?hl=en>
- IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social) (2020). *Puestos de trabajo afiliados al seguro social*. <http://www.imss.gob.mx/conoce-al-imss/cubos>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020a). *Comercio*. https://www.inegi.org.mx/temas/comercioemp/default.html#Informacion_general
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020b). *Confianza del consumidor*. <https://www.inegi.org.mx/temas/confianza/>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020c). *Confianza empresarial*. <https://www.inegi.org.mx/temas/opinion/>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020d). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020e). *Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (ETOE)*. <https://www.inegi.org.mx/investigacion/etoe/>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020f). *Inversión fija bruta*. <https://www.inegi.org.mx/temas/ifb/>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020g). *Pedidos manufactureros*. <https://www.inegi.org.mx/temas/pedidosman/>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020h). *Producto interior bruto*. https://www.inegi.org.mx/temas/pib/#Informacion_general
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020i). *Registro administrativo de la industria automotriz de vehículos ligeros*. <https://www.inegi.org.mx/datosprimarios/iavl/>
- Leska, A., y Casaburi, G. (2020). *Problemas en la Fábrica: COVID-19*. BID. <https://blogs.iadb.org/innovacion/es/covid-19-un-cisne-negro-para-las-cadenas-de-valor/>
- Secretaría de Economía del Gobierno de México (2020). *Inversión extranjera directa*. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>
- Unión Europea (2020). *Portal de datos abiertos de la UE: Datos de la enfermedad de COVID-19*. <https://data.europa.eu/euodp/es/data/dataset/covid-19-coronavirus-data>
- Universidad de Oxford (2020). *Coronavirus Government Response Tracker*. <https://www.bsg.ox.ac.uk/research/research-projects/coronavirus-government-response-tracker>

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



La fiscalidad internacional ante los retos de la globalización, la digitalización y el envejecimiento

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



INDIA: UN ENORME POTENCIAL SUJETO A GRANDES DESAFÍOS

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

Joaquín María Núñez Varo*
María del Mar Gómez González**

EL IMPACTO A CORTO Y MEDIO PLAZO DEL APOYO DE ICEX

La estrategia de evaluación, puesta en marcha por ICEX a partir de 2011, contemplaba llegar a analizar el efecto de su apoyo en las principales variables económicas de las empresas como base para la toma de decisiones y la acción orientada a resultados. Una exhaustiva y compleja evaluación, cuyo diseño se inició en 2017 y que en este artículo se detalla, nos ha permitido alcanzar una estimación de ese impacto, unos resultados que refuerzan y consolidan lo apuntado en las evaluaciones de instrumentos y programas de ICEX realizadas internamente. Los resultados positivos muestran un impacto diferente por perfiles de empresas, y el análisis de la evolución temporal permite observar que el fuerte impulso de la exportación de bienes que se produce de forma inmediata gracias al apoyo de ICEX no se mantiene a medio plazo para todos los tipos de empresa.

Palabras clave: evaluación de impacto, evaluación de políticas públicas, internacionalización empresarial, métodos cuantitativos.

Clasificación JEL: C02, C44, C52, C93, L53.

1. Introducción

Dentro del Plan de Acción para la Internacionalización de la Empresa Española 2017-2018 se contemplaba realizar una evaluación de impacto del apoyo prestado por la Secretaría de Estado de Comercio a la empresa a través de todos sus instrumentos de apoyo. En el marco del convenio de colaboración entre el

Banco de España (BdE), el ICEX, el Instituto Nacional de Estadística (INE) y la Secretaría de Estado de Comercio, para la evaluación de dicho plan, se incluyó la realización de una evaluación de impacto del apoyo de ICEX.

Ha habido una estrecha colaboración con el equipo de esta secretaría, de la que ICEX depende, para diseñar la mejor evaluación posible en función de los datos disponibles, de forma que se aprovechara todo el trabajo previo realizado en el Departamento de Evaluación de ICEX, que puede verse en Núñez (2020). En este artículo, el primero de una serie que pensamos publicar, mostramos un resumen del trabajo realizado, que podrá consultarse en breve y de forma íntegra en la web de ICEX. ▷

*Analista del Departamento de Evaluación de ICEX España Exportación e Inversiones, Profesor Asociado de la Universidad Carlos III de Madrid y Miembro del Comité de Asesoramiento Científico del Centro de Investigación en Economía Digital de la Universidad Autónoma de Madrid.

**Directora Adjunta de Sostenibilidad y Evaluación de ICEX España Exportación e Inversiones y Profesora Colaboradora en el Máster de Comercio Exterior de la Universidad Carlos III de Madrid.

Versión de noviembre de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3130.7142>

Las preguntas que hemos planteado en esta evaluación son las siguientes:

¿Hay algún efecto observable en las magnitudes económicas entre aquellas empresas que han recibido apoyo de ICEX?

¿Cuáles de esos efectos son atribuibles al apoyo de ICEX y en qué medida?

¿Hay diferencias en los efectos observables y atribuibles entre los diferentes tipos de empresa existentes?

¿Qué retorno de inversión vía impuestos es atribuible al apoyo de ICEX?

Para dar una respuesta aproximada a la pregunta del retorno de inversión pública hemos realizado un sencillo cálculo sobre el retorno vía impuestos del efecto esperado atribuible al apoyo de ICEX. A falta de poder disponer para este trabajo de datos desagregados y completos sobre las cuentas fiscales tanto de las empresas como de los empleados, este cálculo se ha realizado de forma muy simplificada, y sus resultados deben tomarse como una mera aproximación cuyo ánimo está bien lejos de pretender suplir el necesario análisis con microdatos sobre fiscalidad de empresas fusionados con el resto de microdatos que hemos podido emplear en la evaluación.

2. Metodología

Aunque hemos realizado varios ejercicios de evaluación complementarios sobre cuatro conjuntos de datos distintos que abarcan periodos de tiempo diferentes, en este artículo presentamos solo la parte correspondiente al realizado sobre la base de datos construida combinando información del Directorio Central de Empresas (DIRCE), datos de comercio de bienes de Aduanas y datos de acceso a programas de asistencia o apoyo de ICEX entre

los años 2014 y 2018, en virtud del convenio mencionado anteriormente. Esta base, que llamamos internamente Base_INE, es idéntica a la denominada Caracterización de la Empresa Exportadora y con Potencial Exportador (CEEPE) en el informe de evaluación del Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2017-2018, elaborado por la Secretaría de Estado de Comercio en 2020.

En todos los análisis hemos planteado una perspectiva de permanencia en términos económicos del resultado obtenido, de forma que no solo se constate si el apoyo brinda un efecto rápido en el tiempo que ayude al impulso internacional de una empresa, sino si este efecto se mantiene, para asegurar que la empresa potencie y consolide su actividad exterior. Hemos determinado como plazo razonable para comprobar este efecto mantenido cuatro años después del inicio del apoyo. Esta decisión se apoya en tres hechos empíricos:

- El primer bache para una empresa que sale al mercado exterior son los tres años iniciales, periodo tras el que la empresa puede dejar el mercado internacional o mejorar su estrategia y aumentar su presencia exterior.
- Las empresas, en términos generales, no suelen utilizar los apoyos de ICEX más de tres años seguidos (Tabla 1). La mayoría de las empresas ha utilizado servicios de apoyo solo un año, y en caso de utilizarlos más tiempo, el número esperado de años no llega a dos. Las que nos utilizan más de tres años suelen seguir secuencias de participación en instrumentos de apoyo a exhibición (participación en ferias, fundamentalmente) o de capacitación (asistencia a jornadas o seminarios). ▷

TABLA 1
AÑOS DE UTILIZACIÓN DE SERVICIOS DE ICEX EN EL PERIODO 2014-2018

Periodo	Media	Percentil 90	Máximo	Intervalo de confianza para la media con una confianza del 95%
Servicios de apoyo o de información para todas las empresas....	1,68	3	5	[1.672 , 1.688]
Servicios de apoyo o de información para empresas que han utilizado algún servicio de apoyo durante el periodo.....	2,42	5	5	[2.404 , 2.437]
Servicios de apoyo de ICEX durante el periodo.....	1,82	4	5	[1.809 , 1.838]

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

- Nuestras evaluaciones de impacto internas muestran de forma consistente que el efecto en entrada en mercados se produce uno o dos años después del apoyo prestado por ICEX.

Para estimar el impacto del apoyo de ICEX, hemos contemplado una ventana máxima de cuatro años a partir del inicio del apoyo, lo que ofrece un marco temporal máximo de cinco años completos. En términos del retorno de la inversión pública vía impuestos, esto implica que todo el presupuesto de los cinco años se dedica exclusivamente al apoyo a las empresas que lo han iniciado en ese periodo con el fin de que mejoren su competitividad y, por ende, sus cifras económicas (cifra de negocios, exportación de bienes y empleo). Como esta ventana de tiempo es móvil, si no ha habido cambio ni en la estructura empresarial española ni en el tipo de cliente que recurre al ICEX ni en la política de la propia institución, cabe esperar un efecto similar de forma independiente al año en que fijemos el inicio de esa ventana.

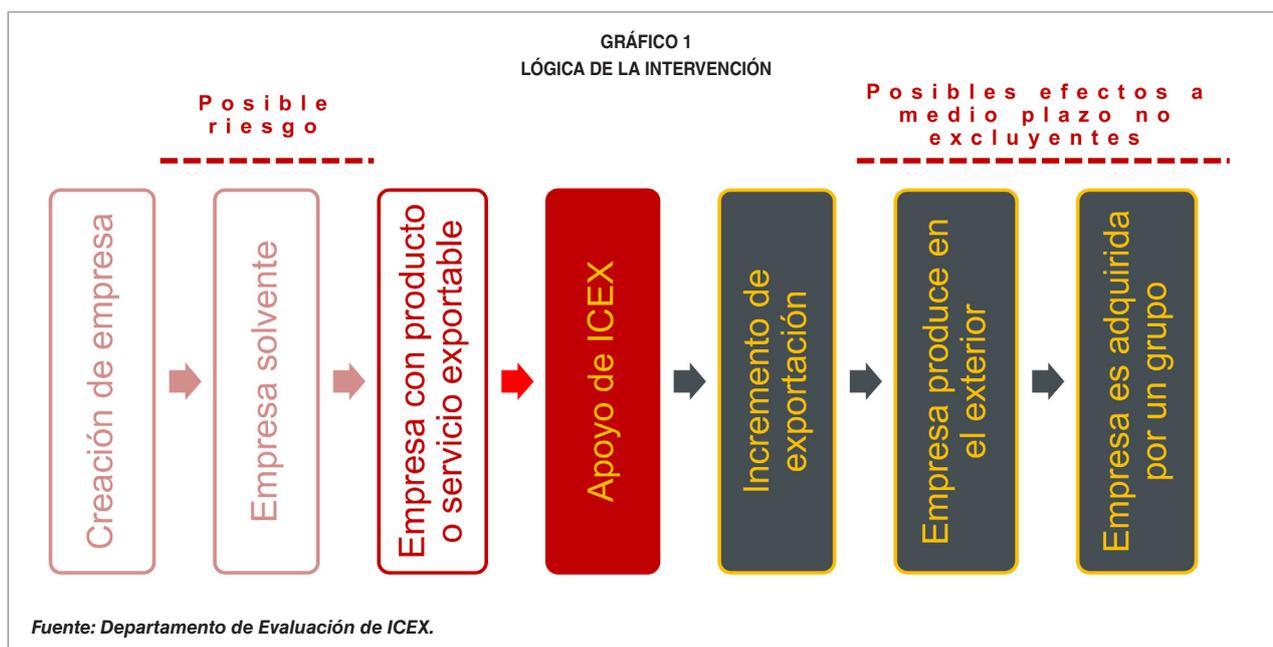
Nuestro interés, como en todo ejercicio de evaluación, es responder a la pregunta de si podemos rechazar la hipótesis de que no hay una relación entre el apoyo y el efecto observado y, en su caso, ofrecer una estimación del incremento en la magnitud del resultado que cabe atribuir al apoyo de ICEX. Esto se consigue mediante el diseño de un experimento, y

no debe confundirse con la modelización de la realidad teniendo en cuenta todos los factores y la interacción entre estos. Este ejercicio debe ser posterior y fundarse en los hallazgos de esta evaluación.

3. Lógica de la intervención

El Gráfico 1 representa la lógica de la intervención reconstruida para el apoyo a la internacionalización que ofrece ICEX.

De acuerdo con la lógica planteada, el proceso de evolución de una empresa hasta llegar a ser potencial candidato de apoyo de ICEX para impulsar su proceso de internacionalización requiere que esta disponga de un producto o servicio propio y haya adquirido un cierto músculo financiero para crecer en los mercados internacionales. Por lo tanto, un riesgo que debemos contemplar en el análisis es que una falta de solvencia inicial de la empresa o sobrevenida interrumpa su aventura internacional. Asimismo, y tras el apoyo de ICEX, es esperable un incremento en sus cifras de exportación de bienes o servicios, y la buena marcha de la empresa puede derivar en establecimientos productivos en mercados exteriores o en ser adquirida por otro grupo empresarial. En estos dos últimos casos, la evolución sería esperable y positiva, pero al tener como unidad muestral un constructo contable (CIF) y no líneas de ▷



producción (que se mantienen a pesar de cambiar de manos empresariales), el análisis reflejaría un descenso en las cifras de exportación, lo que haría pensar en un empeoramiento en la evolución de esta variable, si bien en realidad ese descenso ocultaría efectos positivos que se reflejarían en otras variables, además de dotar a la empresa de una mayor competitividad y resiliencia frente a coyunturas adversas. Ante el problema de no disponer de variables adicionales que reflejen estas circunstancias, se ha procedido a clusterizar la base del DIRCE, lo que ha permitido realizar una evaluación por separado para cada tipo de empresa, las cuales representan diferentes perfiles y permiten interpretar de forma conjunta la evolución de todas las variables a la vez y valorar si un descenso en exportación de bienes en un contexto de aumento de cifra de negocios y de productividad, por ejemplo, no implica necesariamente un empeoramiento en los resultados empresariales, sino quizá la consecuencia de una implantación productiva en el exterior, de forma que se sigue mejorando la facturación,

pero se reduce la exportación desde España, lo que en ciertos sectores y mercados es necesario para evitar, por ejemplo, barreras no arancelarias que el mercado de destino impone¹.

4. Diseño de la evaluación

Hemos seguido los siguientes pasos para determinar la mejor manera de llevar a cabo esta evaluación.

Paso 1. Definir de forma conveniente la variable de tratamiento

Este paso implica poder medir con precisión si una empresa ha recibido algún apoyo ▷

¹ Hay evidencia empírica de que las empresas más productivas eligen atender algunos mercados exteriores mediante la implantación productiva (lo que requiere inversión directa), en función de los costes de entrada o de la fortaleza de la competencia local, si bien la heterogeneidad en las características de estas firmas es un elemento esencial para poder aislar bien este hecho. Ver, por ejemplo, Helpman (2003) o Yang-Ming (2009). También existe evidencia empírica de que la denominada inversión directa horizontal (fusiones con entidades locales) crece relativamente más rápido que las exportaciones en las industrias de bienes diferenciados cuando los costes de transacción caen. Ver, por ejemplo, Muendler (2014).

para su proceso de internacionalización o no. Se convino con la Secretaría de Estado de Comercio la siguiente clasificación de los servicios que ofrece ICEX a la empresa:

- Apoyo. En esta categoría se incluyen los instrumentos de apoyo a la promoción exterior (que suele prestar ICEX con apoyo de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior), los programas PIPE-Next y Cre100do, las diferentes jornadas y seminarios, los servicios personalizados (también prestados principalmente por la red) y los servicios de asesoramiento personalizado.
- Información. En esta categoría se incluyen el servicio de Oportunidades de Negocio, las consultas atendidas por cualquier nivel de Ventana Global, los seminarios colgados para su visualización en el Aula Virtual y el servicio de Costes de Establecimiento.

Por otra parte, se convino también en poder estudiar de forma separada las empresas que habían recibido apoyo por primera vez en el periodo y las que ya lo habían recibido con anterioridad. Para ello se definió una variable denominada «veteranía», que identifica a aquellas empresas que han utilizado algún instrumento de apoyo de ICEX entre los años 2003 y 2013.

Paso 2. Determinar el marco temporal más adecuado en el que observar efectos tras la prestación del apoyo

Hemos determinado el primer año del periodo 2014-2018 en el que cada empresa recibe un servicio de apoyo y, a partir de este valor, el desfase entre el inicio del apoyo y el año en

que se mide la variable de interés. Aunque nos planteábamos realizar estimaciones diferenciadas según el año de inicio del apoyo, nos encontramos con la dificultad de que no era fácil distinguir grupos de control separados para cada uno de los años. Por ello, solo hemos considerado el año de inicio del apoyo para poder obtener evidencia de cómo evoluciona el efecto observado tras el primer apoyo, y en la estimación del impacto decidimos no hacer dicha distinción y conformarnos con contemplar el efecto agregado a cuatro años vista, tomando como situación inicial de las empresas su estado en 2014 y como situación final su estado en 2018, último año del periodo. Esta definición implica una cierta dispersión en el efecto atribuido al apoyo de ICEX, pues estamos mezclando efectos observados en empresas similares en años diferentes tras el inicio del apoyo, y a esta dispersión se añade la debida a que tomamos como apoyo servicios que tienen objetivos diferentes e intensidades de apoyo distintas. Si bien esto constituye un riesgo nada desdeñable para la validez interna del experimento, nos permitía poder realizar la estimación del impacto en grupos similares de empresas, y tener una primera aproximación del efecto atribuible al apoyo de ICEX, con independencia de la necesidad de cada empresa y de cuándo dicha empresa haya recurrido a ICEX.

Paso 3. Determinar de forma conveniente el grupo de control más adecuado

La determinación del grupo de control se debe hacer partiendo del conocimiento profundo del propio grupo de tratamiento. Aunque propusimos incluir las variables de Información que permiten observar la evolución en materia de competitividad de las empresas que ▷

han sido alguna vez clientes de ICEX, o sus equivalentes en el DIRCE, lo que habría permitido segmentar toda la población en grupos predefinidos que han surgido del análisis realizado hasta la fecha por el Departamento de Evaluación y afinar estos grupos considerando toda la población de empresas incluida en el DIRCE, finalmente solo pudimos contar con las siguientes variables de caracterización de la empresa:

- Comunidad autónoma donde se sitúa la sede de la empresa.
- Código CNAE principal de la empresa.
- Edad de la empresa.
- Número de trabajadores.
- Cifra de negocios.
- Exportación de bienes.

A partir de estas variables hemos definido dos nuevas variables secundarias:

- Intensidad exportadora: exportación de bienes / cifra de negocios.
- Productividad: cifra de negocio / número de trabajadores.

Con las variables disponibles era difícil decidir qué empresas no podían ser objeto de apoyo de ICEX, pues trabajamos con empresas de todo tipo, y ni siquiera el hecho de que mostraran algún valor en la cifra de exportación de bienes nos era de utilidad, pues muchos de nuestros apoyos van dirigidos a empresas que exportan servicios, y tenemos también instrumentos de apoyo destinados a que las empresas se inicien en el mercado internacional. Esto implica la necesidad de comparar empresas que han recibido apoyo con sus pares, lo que solo puede hacerse mediante alguna técnica de emparejamiento, pero descartamos la

técnica de *propensity score matching* por dos motivos fundamentales, uno técnico y otro pragmático:

El motivo técnico consiste en que para utilizar la técnica de *propensity score matching* deben conocerse con exactitud los criterios por los que una empresa es aceptada para recibir el apoyo, y debemos tener, tanto para las empresas de tratamiento como para las de control, las variables que informen del cumplimiento de estos criterios. En nuestro caso, salvo para algunos apoyos muy concretos (como ICEX-Next o el apoyo dentro de planes sectoriales), los criterios aplicables son amplios y flexibles, de forma que ninguna de las variables de la base construida era suficiente para determinar su cumplimiento.

El motivo pragmático consiste en que el *propensity score matching* es en el fondo una caja negra, y su falta de transparencia nos impedía extraer conclusiones válidas por tipo de empresa.

Optamos por utilizar la técnica de emparejamiento exacto forzado (*coarsened exact matching*, CEM), combinada con una técnica de diferencias en diferencias mediante una estimación por datos de panel, lo que, a nuestro juicio, permite maximizar la validez interna del experimento, pues en las características diferenciales de cada tipo de empresa identificado se encuentran reflejados de forma implícita muchos de los factores que pueden incidir en los efectos observados.

5. Adecuación de las variables

Se ha realizado una transformación logarítmica de las variables continuas disponibles, y hemos comprobado que esta transformación sigue una distribución que se aproxima a ▷

una mezcla de normales en todas las subpoblaciones definidas por el tipo de apoyo y el estado de veteranía en el periodo. Esta circunstancia aconseja acometer la búsqueda de estas diferentes subpoblaciones mediante técnicas de reducción de la dimensión. Se ha utilizado una técnica de clusterización que ha encontrado grupos más homogéneos donde estas variables siguen distribuciones próximas a la normal, lo que reduce dificultades en el análisis posterior, en particular problemas de validez interna y estadística en el experimento y de sesgo en las estimaciones.

6. Segmentación de empresas

Hemos sometido toda la base, constituida por 1.555.987 empresas, a un algoritmo de clusterización por K-medias, idóneo para

descubrir agrupaciones de observaciones (en nuestro caso, empresas) en las que la distribución conjunta de las variables explicativas dentro de cada clúster siga una distribución normal multidimensional. Los resultados combinados de tres criterios de calidad de clusterización distintos —criterio de la Pseudo-T, criterio de la Pseudo-F y criterio cúbico de clusterización— han sugerido la existencia de siete clústeres en la muestra, que en lo sucesivo llamaremos simplemente tipos de empresa, cuyas características y descripciones se muestran en la Tabla 2.

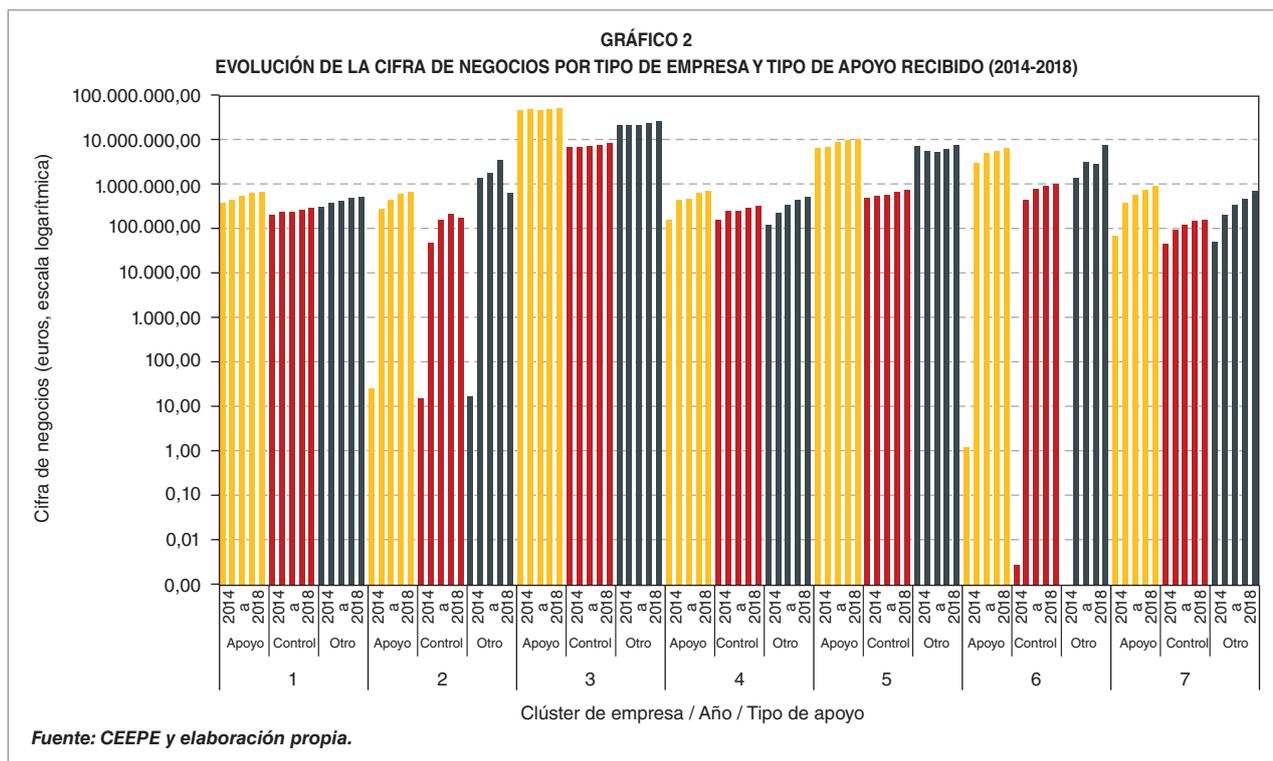
Los Gráficos 2 a 5 muestran de forma comparada la evolución de las características entre empresas receptoras de apoyo de ICEX (apoyo), servicios de información (otro) y grupo de empresas sin apoyo (control) hasta el año 2018, en escala logarítmica para ofrecer los datos con mayor claridad. ▷

TABLA 2
CARACTERIZACIÓN DE LOS TIPOS DE EMPRESAS SURGIDOS MEDIANTE EL CLUSTERIZADO DE K-MEDIAS

Clúster	Descripción	N.º de empresas	Edad (años)	N.º de trabajadores	Productividad (euros/trabajador)	Exportación de bienes (euros)
TODAS	Todas las empresas del DIRCE	1.555.987	9,51	6,46	358.155,49	1.059,38
1	Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior	376.958	12,48	2,82	82.790,53	2.552,99
2	Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior	91.760	7,66	2,48	0,39	1.215,79
3	Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior	124.389	15,41	57,17	179.671,33	1.521.868,25
4	Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior	314.323	1,17	0,83	63.416,94	11.160,66
5	Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior	520.954	11,11	0,31	926.718,42	40.524,98
6	Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior	24.632	14,60	20,68	0,00	11.756,01
7	Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior	102.971	9,25	6,94	9.871,54	1.211,89

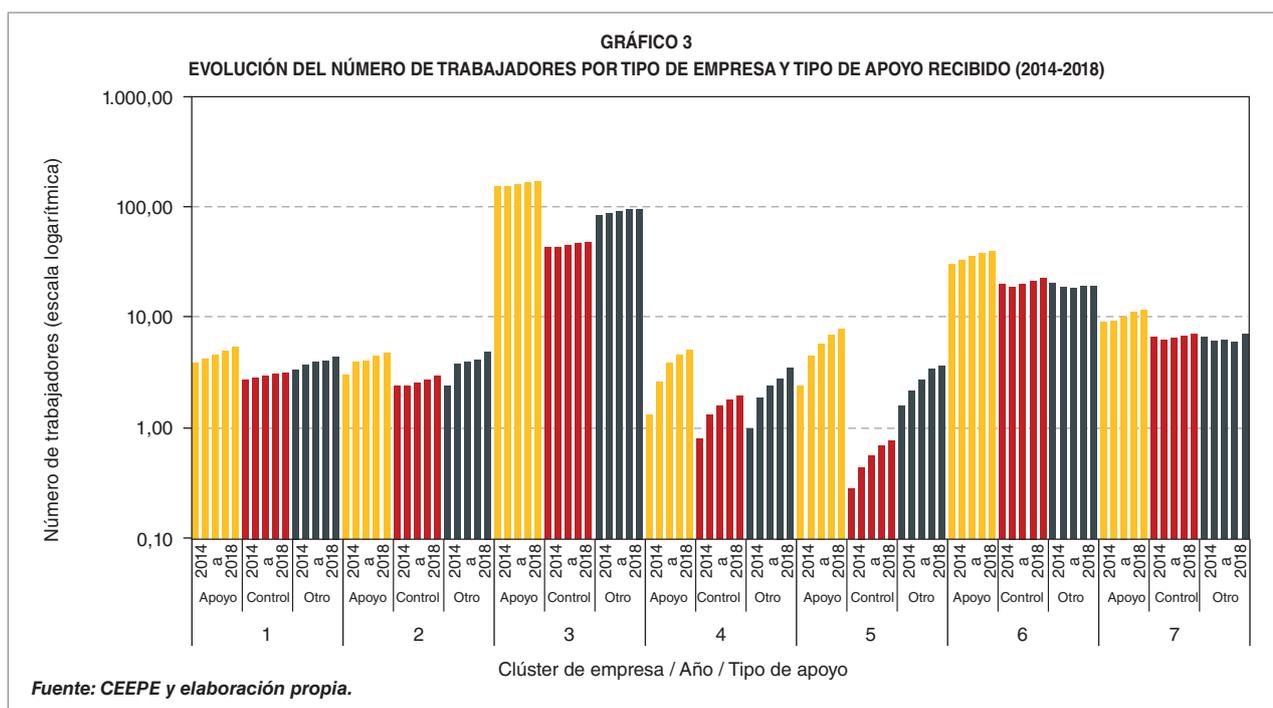
Clusterización por K-medias de las empresas del DIRCE por sus características de 2014.
R-cuadrado general esperado = 0,88482.

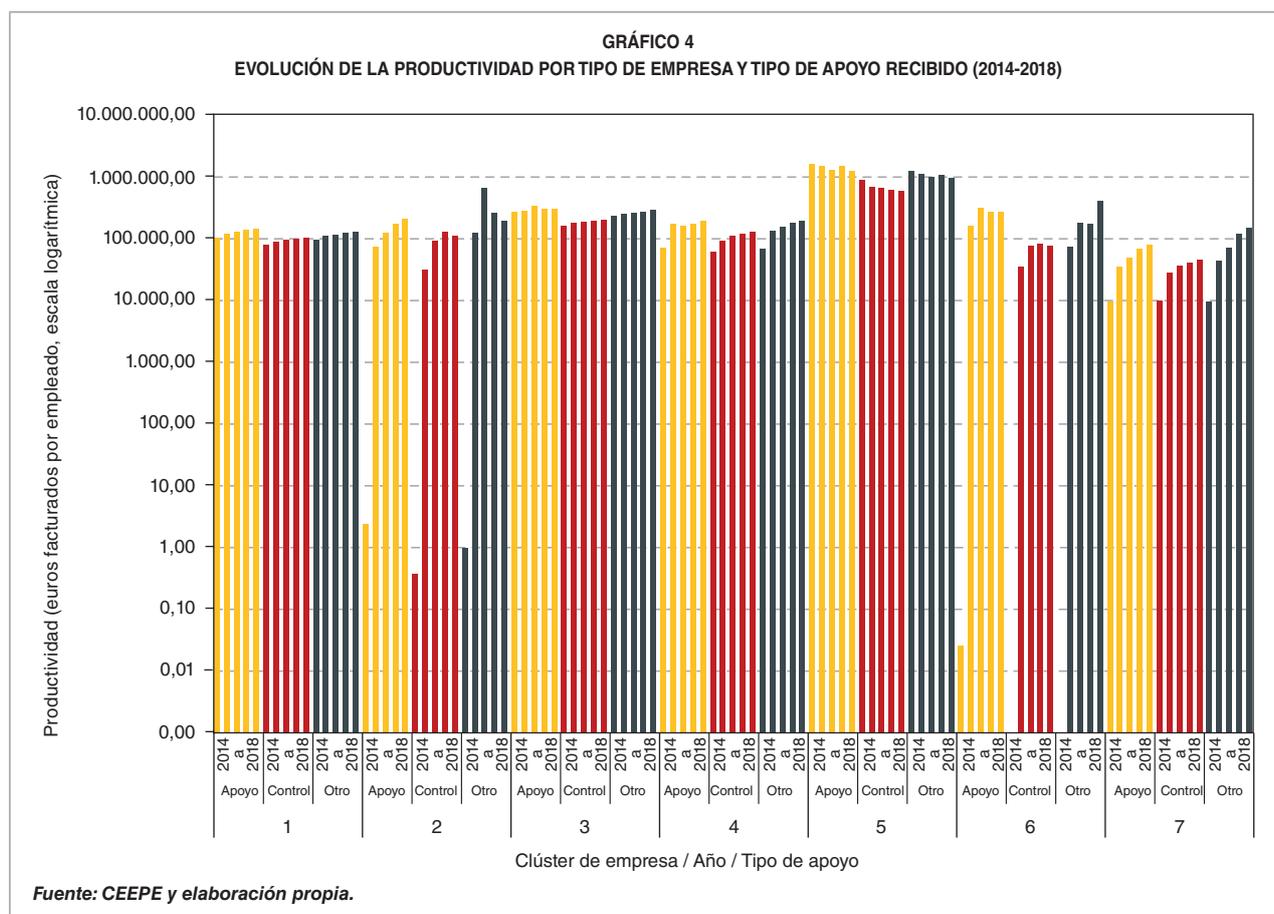
Fuente: CEEPE y elaboración propia.



En términos de cifra de negocios, salvo el clúster 2 (microempresas poco productivas de menos de diez años de vida y tímida presencia en el exterior), las empresas que han recibido apoyo de

ICEX tienen cifras de negocio considerablemente mayores que las que no lo han recibido. Además, estas cifras, bien se mantienen a lo largo del periodo, bien van creciendo de forma paulatina. ▷





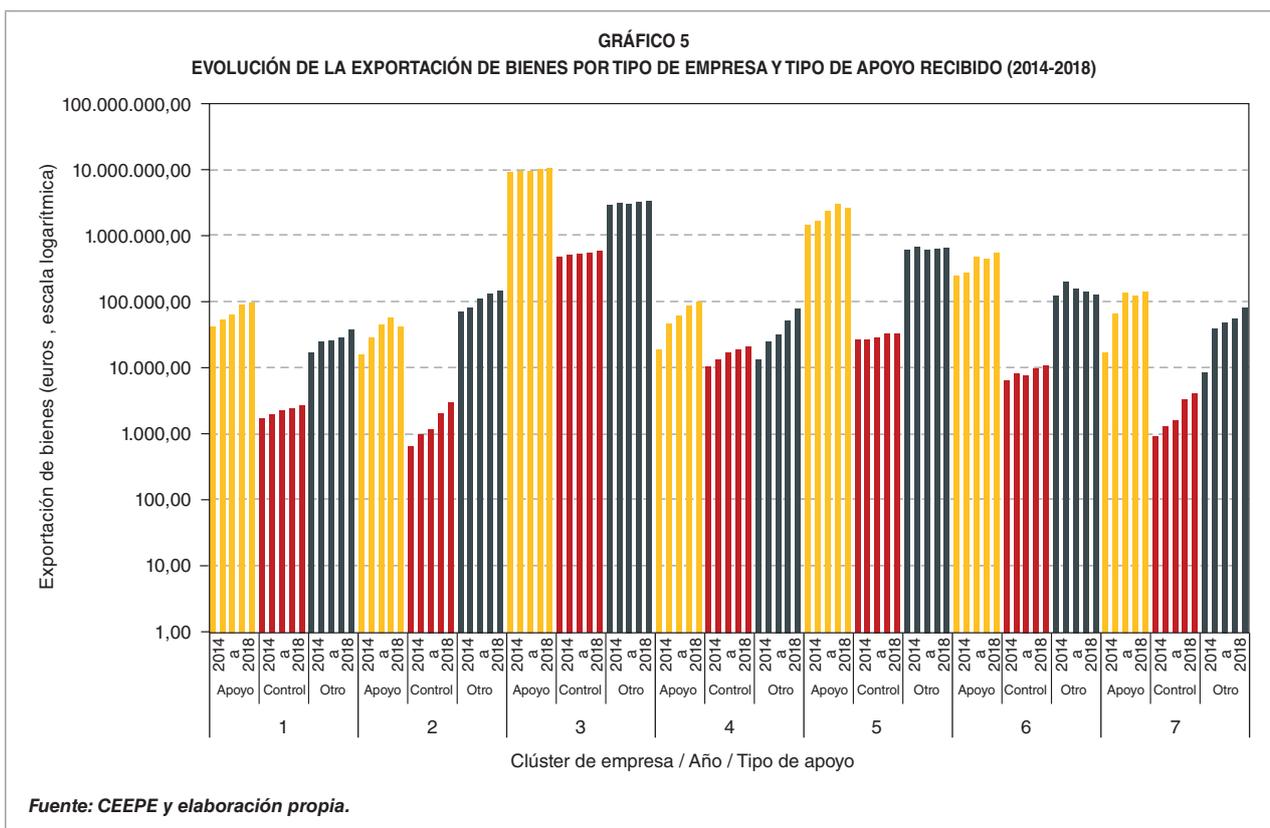
En términos de plantilla, las empresas que han recibido apoyo de ICEX tienen un número de empleados bastante superior que las que no lo han recibido, y este número va incrementándose de forma paulatina.

En términos de productividad, las empresas que han recibido apoyo de ICEX tienen en general una mayor productividad que las que no lo han recibido, y se incrementa poco a poco, salvo en los clústeres 5 y 6, correspondientes a microempresas de más de diez años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior, y a pequeñas empresas de más de doce años de vida volcadas en el exterior, en las cuales esta productividad se estanca o retrocede ligeramente.

En términos de exportación de bienes, las empresas que han recibido apoyo de ICEX

tienen, en general, unas cifras considerablemente mayores que las que no lo han recibido, y estas se incrementan con el discurrir de los años, salvo en las empresas del clúster 2 (microempresas poco productivas de menos de diez años de vida y tímida presencia en el exterior), donde el último año disminuyen. Es de destacar también que las empresas de este clúster que han solicitado servicios de información tienen mejores cifras de exportación que las que han recibido servicios de apoyo. Es posible que estas empresas reciban apoyos de otros organismos y tan solo requieren información puntual por parte de ICEX, o que no conozcan la amplia cartera de servicios de apoyo que ICEX puede poner a su disposición.

Este análisis es meramente descriptivo y muestra tan solo la evolución de cada tipo ▷



de empresa, pero no nos dice nada de cómo el apoyo ha podido incidir en la evolución de estas magnitudes.

7. Análisis de contribución del apoyo de ICEX

Para dar contestación a la pregunta de si puede atribuirse una relación de causa-efecto entre el apoyo de ICEX y el efecto observado, y en caso afirmativo, estimar en qué medida el apoyo de ICEX es responsable de este efecto, hemos procedido a combinar dos técnicas de estimación: el emparejamiento exacto forzado (CEM) y la técnica de diferencias en diferencias mediante una estimación por datos de panel. En particular, hemos estimado diferentes ecuaciones para las distintas

variables de interés, cuya especificación figura a continuación.

Ecuación para la variable exportación de bienes:

$$\ln(1 + \exp_{tot_{uvit}}) = \alpha + \alpha_u + \alpha_{uv} + \alpha_{uvi} + \beta_{1uv} * t + \beta_{2uv} * D_i + \beta_{3uv} * D_i * t + \beta_{4uv} * \ln(1 + edad_{uvit}) + \beta_{5uv} * \ln(1 + trabele_{uvit}) + \beta_{6uv} * \ln(1 + productiv_{uvit}) + \beta_{7uv} * \ln(1 + intens_exp_{uvit}) + \varepsilon_{uvit}$$

Ecuación para la variable cifra de negocios:

$$\ln(1 + cn_{uvit}) = \alpha + \alpha_u + \alpha_{uv} + \alpha_{uvi} + \beta_{1uv} * t + \beta_{2uv} * D_i + \beta_{3uv} * D_i * t + \beta_{4uv} * \ln(1 + edad_{uvit}) + \beta_{5uv} * \ln(1 + exp_{tot_{uvit}}) + \beta_{6uv} * \ln(1 + productiv_{uvit}) + \beta_{7uv} * \ln(1 + intens_exp_{uvit}) + \varepsilon_{uvit}$$

Ecuación para la variable número de empleados:

$$\ln(1 + trabele_{uvit}) = \alpha + \alpha_u + \alpha_{uv} + \alpha_{uvi} + \beta_{1uv} * t + \beta_{2uv} * D_i + \beta_{3uv} * D_i * t + \beta_{4uv} * \ln(1 + edad_{uvit}) + \beta_{5uv} * \ln(1 + exp_{tot_{uvit}}) + \beta_{6uv} * \ln(1 + productiv_{uvit}) + \beta_{7uv} * \ln(1 + intens_exp_{uvit}) + \varepsilon_{uvit}$$

Ecuación para la variable productividad:

$$\ln(1 + \text{productiv}_{uvit}) = \alpha + \alpha_u + \alpha_v + \alpha_i + \beta_{1uv} * t + \beta_{2uv} * D_i + \beta_{3uv} * D_i * t + \beta_{4uv} * \ln(1 + \text{edad}_{uvit}) + \beta_{5uv} * \ln(1 + \text{exp_tot}_{uvit}) + \beta_{6uv} * \ln(1 + \text{cn}_{uvit}) + \beta_{7uv} * \ln(1 + \text{trabele}_{uvit}) + \varepsilon_{uvit}$$

En todas las especificaciones figuran las siguientes variables:

t: esta variable representa el tiempo. Como nos interesa la variación entre 2014 y 2018, hemos contemplado solo el año inicial y el año final, sin tener en cuenta los años intermedios. Por lo tanto, $t=0$ para el año 2014 y $t=1$ para el año 2018. Su coeficiente β_{1uv} implica la diferencia atribuible al paso del tiempo para todas las empresas, independientemente del resto de factores, incluido haber recibido apoyo o no. En las tablas que recogen los resultados esta variable ha sido llamada «tiempo».

D: esta variable representa haber recibido apoyo de ICEX en algún año del periodo 2014, 2018. $D=0$ para las empresas que no han recibido apoyo en el periodo y $D=1$ para las empresas que sí lo han recibido. Su coeficiente β_{2uv} implica la diferencia atribuible a las empresas que han recibido apoyo, independientemente del resto de factores, incluido el momento del tiempo, por lo que indica una diferencia entre ambas poblaciones, lo que puede asimilarse a un sesgo de selección.

*D * t*: esta variable representa haber recibido el apoyo de ICEX y encontrarse después del apoyo del mismo, es decir, $D * t=0$ solo cuando se cumple a la vez que $D=1$ y que $t=1$, y vale 0 en todos los demás casos. Su coeficiente β_{3uv} implica la diferencia atribuible al apoyo de ICEX, independientemente del resto de factores, incluido el posible sesgo de selección de las empresas que han recibido el apoyo y el paso del tiempo. En las tablas que recogen los resultados, esta variable ha sido llamada «apoyo».

Los subíndices indican de qué dependen las mediciones y los coeficientes. En particular:

- El subíndice *u* indica el clúster de pertenencia de la empresa. Puede tener el valor de «todas» cuando se ha considerado toda la población sin distinción.
- El subíndice *v* indica si la empresa ha recibido apoyo antes de 2014 o no. Puede tener el valor de «todas» cuando se ha considerado toda la población sin distinción.
- El subíndice *i* indica cada empresa en particular.
- El subíndice *t* indica el momento del tiempo.

Este conjunto de subíndices nos permite estimar los parámetros de forma independiente para el conjunto de empresas, para cada clúster por separado y para aquellas empresas que son veteranas y para las que no lo son. Esta es la razón por la que los parámetros se ven afectados por los subíndices *u* y *v*.

En todas las especificaciones se ha evitado incluir como regresores aquellas variables que se pueden calcular a partir de otros regresores. Por ejemplo, si en la especificación figura el número de trabajadores y la productividad, hemos eliminado la cifra de negocios, pues hay una relación clara entre las tres variables.

Las Tablas 3 a 6 recogen los resultados significativos de estas estimaciones, tanto para todas las empresas como por tipo de empresa de forma individual, para las variables explicativas más relevantes, que incluyen el tiempo, el apoyo de ICEX, la exportación de bienes y la productividad.

Estos resultados muestran el incremento porcentual entre 2014 y 2018 en cada variable de interés atribuible al apoyo de ICEX, y vemos que los aumentos son diferentes para cada tipo de empresa, e incluso hay diferencias en función ▷

TABLA 3
ANÁLISIS DE CONTRIBUCIÓN POR TIPO DE EMPRESA PARA EL AUMENTO DE EXPORTACIÓN DE BIENES

	Todas			Veteranas			No veteranas		
	Tiempo	Apoyo	Product.	Tiempo	Apoyo	Product.	Tiempo	Apoyo	Product.
Todas las empresas	-0,07	0,12	0,16	-0,06	-0,16	0,14	-0,07	0,39	0,15
Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior	-0,047	0,22	0,11	-0,04		0,11	-0,04	0,39	0,11
Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior			0,03			0,03			0,04
Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior	-0,15		0,39	-0,14	-0,15	0,36	-0,15	0,25	0,36
Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior	-0,09	1,06	0,14	-0,08		0,13	-0,09	1,17	0,14
Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior	-0,08		0,25	-0,07	-0,57	0,24	-0,08		0,25
Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior	-0,047			-0,04			-0,05		
Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior	-0,047	0,87	0,06	-0,04	0,83	0,05	0,04	0,89	0,05

Variable dependiente: exportación de bienes (en logaritmo). Técnica: diferencias en diferencias, regresión por datos de panel. Solo se muestran aquellos resultados significativos. Los valores implican incrementos porcentuales de la exportación de bienes entre 2014 y 2018.
Veteranas: empresas que han tenido apoyo de ICEX antes de 2014.
No veteranas: empresas que no han tenido apoyo de ICEX antes de 2014.
Fuente: CEEPE y elaboración propia.

TABLA 4
ANÁLISIS DE CONTRIBUCIÓN POR TIPO DE EMPRESA PARA EL AUMENTO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS

	Todas			Veteranas			No veteranas		
	Tiempo	Apoyo	Product.	Tiempo	Apoyo	Product.	Tiempo	Apoyo	Product.
Todas las empresas	-0,004	0,09	0,82		0,04	0,82	0,00	0,13	0,81
Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior		0,10	0,77			0,78		0,14	0,77
Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior			0,99			0,99			0,99
Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior		0,07	0,84		0,06	0,84		0,10	0,84
Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior		0,32	0,80			0,80		0,32	0,80
Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior	0,12	0,18	0,81	0,12	0,12	0,81	0,12	0,22	0,81
Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior	7,98	5,31		7,97	5,76		7,98	4,89	
Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior	-0,13	0,13	0,92	-0,12		0,92	-0,13	0,14	0,92

Variable dependiente: cifra de negocios (en logaritmo). Técnica: diferencias en diferencias, regresión por datos de panel. Solo se muestran aquellos resultados significativos. Los valores implican incrementos porcentuales de la cifra de negocios entre 2014 y 2018.
Veteranas: empresas que han tenido apoyo de ICEX antes de 2014.
No veteranas: empresas que no han tenido apoyo de ICEX antes de 2014.
Fuente: CEEPE y elaboración propia.

TABLA 5
ANÁLISIS DE CONTRIBUCIÓN POR TIPO DE EMPRESA PARA EL AUMENTO DEL NÚMERO DE EMPLEADOS

	Todas			Veteranas			No veteranas		
	Tiempo	Apoyo	Product.	Tiempo	Apoyo	Product.	Tiempo	Apoyo	Product.
Todas las empresas	0,004	0,09	-0,13	0,005	0,05	-0,13	0,004	0,13	-0,13
Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior	0,00	0,09	-0,16	0,00	0,04	-0,16	0,00	0,12	-0,16
Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior			-0,02			-0,02			-0,02
Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior		0,07	-0,15		0,05	-0,15		0,09	-0,15
Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior		0,27	-0,14			-0,14		0,27	-0,14
Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior	0,08	0,17	-0,14	0,08	0,13	-0,14	0,08	0,21	-0,14
Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior	-0,11	0,24		-0,11			-0,11	0,35	
Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior	-0,08	0,11	-0,06	-0,08		-0,06	-0,08	0,12	-0,06

Variable dependiente: número de empleados (en logaritmo). Técnica: diferencias en diferencias, regresión por datos de panel. Solo se muestran aquellos resultados significativos. Los valores implican incrementos porcentuales del número de empleados entre 2014 y 2018.
Veteranas: empresas que han tenido apoyo de ICEX antes de 2014.
No veteranas: empresas que no han tenido apoyo de ICEX antes de 2014.
Fuente: CEEPE y elaboración propia.

TABLA 6
ANÁLISIS DE CONTRIBUCIÓN POR TIPO DE EMPRESA PARA EL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD

	Todas				Veteranas				No veteranas			
	Tiempo	Apoyo	Cifra_ negocios	Export	Tiempo	Apoyo	Cifra_ negocios	Export	Tiempo	Apoyo	Cifra_ negocios	Export
Todas las empresas	0,009	0,02	1,00	0,00	0,009	0,02	1,00	0,00	0,009	0,027	1,00	0,00
Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior	0,005	0,02	1,00	0,00	0,005	0,02	1,00	0,00	0,005	0,03	1,00	0,00
Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior	0,08		0,98		0,08		0,98		0,08		0,98	
Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior	0,01		0,99		0,01		0,99		0,11	0,003	0,98	
Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior	-0,02	0,04	1,00	0,001	-0,02		1,00	0,00	-0,02	0,04	1,00	0,001
Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior	-0,01	0,06	1,00	0,00	-0,01	0,05	0,99		-0,01	0,06	0,99	0,00
Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior	6,94	3,74		0,08	6,94	4,24		0,08	6,94	3,25		0,09
Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior	0,24	0,01	1,00		0,02		0,99		0,02	0,014	0,99	

Variable dependiente: productividad (en logaritmo). Técnica: diferencias en diferencias, regresión por datos de panel. Solo se muestran aquellos resultados significativos. Los valores implican incrementos porcentuales de la productividad entre 2014 y 2018.
Veteranas: empresas que han tenido apoyo de ICEX antes de 2014.
No veteranas: empresas que no han tenido apoyo de ICEX antes de 2014.
Fuente: CEEPE y elaboración propia.

de si nos utilizaba por primera vez en el periodo o nos había utilizado antes. Dejamos la interpretación de estos resultados para el apartado de conclusiones y recomendaciones, pues para interpretarlos mejor tenemos que conocer cómo evolucionan estos efectos a partir del apoyo.

8. Estimación del retorno de inversión del apoyo de ICEX

A partir de estos resultados, hemos realizado un primer cálculo de forma aproximativa del retorno del presupuesto público gestionado por ICEX y dedicado al apoyo a la internacionalización de la empresa contemplando los tipos impositivos medios del impuesto de sociedades y del IRPF. En este cálculo contemplamos el presupuesto en su conjunto sin descontar ninguna partida específica, si bien no incluye, por razones evidentes, el que no gestiona la institución directamente, como una parte importante del funcionamiento de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior y de la red territorial.

En concreto, para el incremento en las cifras de exportación de bienes, cifra de negocios o número de empleados, se ha calculado el valor que se obtendría para la cifra correspondiente y conocida en 2014 de las empresas que han recibido apoyo durante el periodo en las ecuaciones anteriores sustituyendo el valor del coeficiente estimado y suponiendo todos los demás factores constantes. Por ejemplo, para la exportación de bienes, las expresiones para el incremento esperado debido al apoyo de ICEX y debido a un incremento de la productividad, ignorando todos los demás efectos, serían:

Estimación de la exportación de bienes debida exclusivamente al apoyo para 2018:

$$exp_tot_{2018} = (1 + exp_tot_{2014}) * e^{\beta_3} - 1$$

Estimación de la exportación de bienes debida exclusivamente a un incremento p en la productividad para 2018:

$$exp_tot_{2018} = (1 + exp_tot_{2014}) * e^{(1+p) * \beta_6} - 1$$

Para el cálculo del retorno de la inversión mediante incremento en la recaudación por las cifras de exportación de bienes y de negocio se ha tenido en cuenta el tipo de gravamen general del impuesto de sociedades para periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2016, que es del 25%. Para una mejor aproximación se han aplicado coeficientes correctores a las cifras de exportaciones y de negocios para descontar el valor añadido importado² que se incorpora a las exportaciones o a la cifra de negocios. El supuesto implícito es que el valor añadido de origen nacional adquirido por las empresas que reciben apoyo de ICEX para exportar o incrementar su cifra de negocios se ve sometido a un gravamen similar, bien a través del impuesto de sociedades aplicado a los proveedores, bien a través del IRPF (en el caso de proveedores autónomos o en el caso de los salarios).

Por su parte, para el cálculo del retorno de la inversión mediante incremento en la recaudación por el aumento del empleo se ha partido del salario medio bruto en España para el año 2018, que fue de 26.922,00 euros, sobre el que se ha aplicado una estimación del gravamen medio del IRPF para ese año. Dado que la distribución del gravamen está muy sesgada hacia los valores bajos de la escala, el ▷

² En el caso de las exportaciones, se ha aplicado un coeficiente corrector de 0,77 para estimar el contenido de valor añadido de origen español. Para el cálculo de esta cifra se han utilizado datos de la base de datos Trade in Value Added (TiVA) de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), correspondientes a la media de 2014 y 2015, años del periodo de análisis para los que se dispone de información. En el caso de la cifra de negocios se ha aplicado un coeficiente corrector de 0,69, obtenido a partir de la Contabilidad Nacional Anual de España que publica el INE, con datos del periodo 2014 a 2018.

TABLA 7
IMPACTO PRESUPUESTARIO DE LA ACTIVIDAD DE ICEX EN EXPORTACIÓN DE BIENES, CIFRA DE NEGOCIOS Y RETRIBUCIÓN DEL EMPLEO

Variable económica	Impacto presupuestario		
	Límite inferior (IC 95%)	Estimación puntual	Límite superior (IC 95%)
INCREMENTO DE EXPORTACIÓN / PRESUPUESTO PARA TODO EL PERIODO (euros de exportación adicional por euro de presupuesto ICEX)	12,72 €	26,22 €	43,04 €
INCREMENTO DE RECAUDACIÓN POR TRIBUTACIÓN (1)	2,45 €	5,05 €	8,28 €
INCREMENTO DE EXPORTACIÓN / PRESUPUESTO POR AÑO (euros de exportación adicional anual por euro de presupuesto ICEX)	2,54 €	5,24 €	8,61 €
INCREMENTO DE RECAUDACIÓN POR TRIBUTACIÓN (1)	0,49 €	1,01 €	1,66 €
INCREMENTO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS / PRESUPUESTO PARA TODO EL PERIODO (euros de facturación adicional por euro de presupuesto ICEX)	90,33 €	102,13 €	114,06 €
INCREMENTO DE RECAUDACIÓN POR TRIBUTACIÓN (2)	15,58 €	17,62 €	19,68 €
INCREMENTO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS / PRESUPUESTO POR AÑO (euros de facturación adicional anual por euro de presupuesto ICEX)	18,07 €	20,43 €	22,81 €
INCREMENTO DE RECAUDACIÓN POR TRIBUTACIÓN (2)	3,12 €	3,52 €	3,94 €
INCREMENTO DE RETRIBUCIÓN / PRESUPUESTO PARA TODO EL PERIODO (euros de salario bruto adicional por euro de presupuesto ICEX)	7,48 €	8,45 €	9,44 €
INCREMENTO DE RECAUDACIÓN POR TRIBUTACIÓN	1,88 €	2,13 €	2,38 €
INCREMENTO DE RETRIBUCIÓN / PRESUPUESTO POR AÑO (euros de salario bruto adicional anual por euro de presupuesto ICEX)	1,50 €	1,69 €	1,89 €
INCREMENTO DE RECAUDACIÓN POR TRIBUTACIÓN	0,38 €	0,43 €	0,48 €

Los valores en negro representan incrementos anualizados en euros en la variable considerada atribuible a cada euro del presupuesto de ICEX. Los valores en rojo representan el retorno de inversión anualizado en euros atribuible a cada euro de presupuesto de ICEX. La columna central muestra la estimación puntual de los valores, mientras que las otras dos columnas representan el límite inferior y el límite superior para esos valores, con una confianza del 95%.

(1) Para el retorno de inversión por el incremento de las exportaciones se ha aplicado un coeficiente corrector de 0,77, para estimar el contenido de valor añadido de origen español. Para el cálculo de esta cifra se han utilizado datos de la base de datos Trade in Value Added (TIVA) de la OCDE, correspondientes a la media de 2014 y 2015, años del periodo de análisis para los que se dispone de información.

(2) Para el retorno de inversión por el incremento de la cifra de negocios se ha aplicado un coeficiente corrector de 0,69, obtenido a partir de la Contabilidad Nacional Anual de España que publica el INE, con datos del periodo 2014 a 2018.

Fuente: ICEX, CEEPE y elaboración propia.

gravamen medio se ha estimado como el valor que excede del tipo mínimo en un 20% del rango entre el tipo mínimo y el máximo, es decir, el 25,20%.

La Tabla 7 recoge los cálculos estimados del incremento global que el presupuesto de ICEX ha tenido en la exportación de bienes, la cifra de negocios y la retribución de las empresas que han recibido apoyos de ICEX durante el periodo 2014-2018, teniendo en cuenta que todo lo demás no cambia y sin tener en cuenta las caídas producidas por otros factores. Nuestro interés radica más en la comparación del efecto debido a ICEX en relación con el efecto debido a la productividad que en

las cifras absolutas calculadas, que ni pueden ni deben suplir un ejercicio más robusto realizado con los microdatos fiscales de empresas y empleados.

El apoyo agregado de ICEX tiene un efecto notable en el incremento de la exportación de bienes de la empresa receptora del apoyo. En el peor de los casos, se estima para cada euro del presupuesto global ejecutado de ICEX entre 2014 y 2018 un retorno vía impuestos por el incremento de la exportación de bienes atribuible a ICEX en las empresas receptoras de los apoyos de 2,45 euros a lo largo del periodo. En términos de cifra de negocio, que incluye por definición la exportación de bienes, este ▷

retorno se cifra, en el peor escenario, en 15,58 euros a lo largo del periodo. Somos conscientes de que nuestra aproximación adolece de la falta de rigor necesario, pues se calcula el retorno de impuestos sobre incrementos de facturación y no sobre beneficios –no se descuentan, por ejemplo, los costes incurridos para la producción de bienes o servicios–, lo que solo puede conseguirse con un ejercicio que explore los microdatos de fiscalidad unidos a los microdatos de la base CEEPE construida. En este sentido, queremos igualmente hacer notar para su interpretación que estos impactos recaudatorios no pueden sumarse para no incurrir en dobles contabilizaciones.

Todas las evaluaciones de impacto realizadas por ICEX muestran como resultado que se puede atribuir al apoyo de ICEX un efecto en la mejora de la competitividad de las empresas receptoras del mismo, si bien no disponemos aún de una cuantificación ajustada de este efecto atribuible a nuestro apoyo. Productividad y competitividad están relacionadas, aunque

no son exactamente el mismo concepto. Ahora bien, el ejercicio realizado con la base de datos CEEPE muestra que se puede atribuir al apoyo de ICEX una mejora de la productividad del 2% en el periodo.

En cualquier caso, e incluso bajo el supuesto de que el apoyo de ICEX no tuviera ningún efecto en el incremento de la competitividad de la empresa, sí podemos calcular el aumento adicional en la exportación de bienes debido al apoyo de ICEX con respecto al incremento asociado a una mejora de la productividad del 10% vinculada exclusivamente al paso del tiempo. En particular, los resultados indican que el apoyo de ICEX representa, en el peor de los casos, un incremento adicional del 27% sobre el aumento debido a esa mejora de la productividad. De igual manera, el incremento de la cifra de negocios de las empresas receptoras de los apoyos supone, en el peor de los escenarios, un aumento adicional del 5% debido exclusivamente a una mejora del 10% en la productividad en el periodo. ▷

TABLA 8
COMPARATIVA ENTRE EFECTO ICEX Y EFECTO PRODUCTIVIDAD EN EL INCREMENTO DE EXPORTACIÓN DE BIENES

Incremento entre 2014 y 2018	Límite inferior IC 95%	Estimación puntual	Límite superior IC 95%
Factor apoyo de ICEX			
Coeficiente en ecuación logarítmica (técnica Dif-in-Dif)	0,06	0,12	0,19
Incremento total para empresas que han recibido apoyo de ICEX durante el periodo	6.968.863.727,93	14.368.657.922,14	23.582.040.276,58
Factor incremento en productividad			
Coeficiente en ecuación logarítmica (técnica Dif-in-Dif) IC 95% para la estimación: [0.153 , 0.169]	0,16		
Incremento total para empresas por su aumento en productividad durante el periodo	25.642.846.525,59		
Comparativa entre efecto ICEX y efecto productividad			
Comparación incremento apoyo ICEX / incremento productividad	27,18%	56,03%	91,96%
Incremento debido al apoyo de ICEX en relación con el incremento debido a la combinación de ambos factores	21,37%	35,91%	47,91%
La columna central muestra la estimación puntual del incremento en la exportación de bienes, mientras que las otras dos columnas muestran el límite inferior y el límite superior para ese valor, con una confianza del 95%. Se ha calculado el incremento asociado en exclusiva a una mejora de la productividad del 10%, que es 10 veces mayor que el debido exclusivamente al paso del tiempo en el periodo.			
Fuente: ICEX, CEEPE y elaboración propia.			

TABLA 9
COMPARATIVA ENTRE EFECTO ICEX Y EFECTO PRODUCTIVIDAD EN EL INCREMENTO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS

Incremento entre 2014 y 2018	Límite inferior IC 95 %	Estimación puntual	Límite superior IC 95 %
Factor apoyo de ICEX			
Coeficiente en ecuación logarítmica (técnica Dif-in-Dif)	0,08	0,09	0,10
Incremento total para empresas que han recibido apoyo de ICEX durante el periodo	49.492.674.696,57	55.962.315.859,10	62.496.977.996,29
Factor incremento en productividad			
Coeficiente en ecuación logarítmica (técnica Dif-in-Dif) IC 95% para la estimación: [0.153 , 0.169]	0,82		
Incremento total para empresas por su aumento en productividad durante el periodo	957.521.505.638,74		
Comparativa entre efecto ICEX y efecto productividad			
Comparación incremento apoyo ICEX / incremento productividad	5,17%	5,84%	6,53%
Incremento debido al apoyo de ICEX en relación con el incremento debido a la combinación de ambos factores	4,91%	5,52%	6,13%
La columna central muestra la estimación puntual del incremento en la cifra de negocios, mientras que las otras dos columnas muestran el límite inferior y el límite superior para ese valor, con una confianza del 95%. Se ha calculado el incremento asociado en exclusiva a una mejora de la productividad del 10%, que es 10 veces mayor que el debido exclusivamente al paso del tiempo en el periodo.			
<i>Fuente: ICEX, CEEPE y elaboración propia.</i>			

9. Efecto del apoyo de ICEX sobre el empleo

Los resultados muestran igualmente que el apoyo de ICEX se traduce en un incremento en el número de empleados que, aun así, no compensa la disminución de empleados asociada al incremento de la productividad, lo que es un reflejo del hecho contrastado en la

literatura de que en España los incrementos de productividad están estadísticamente asociados a disminuciones del empleo³. La Tabla 10 muestra el efecto paliativo del apoyo de ICEX y el efecto neto del efecto combinado entre el apoyo de ICEX y el aumento de la productividad. ▷

³ Ver, por ejemplo, Prados (2017) o Ariño (2017).

TABLA 10
INCREMENTO EN EL NÚMERO DE EMPLEADOS ENTRE 2014 Y 2018 ATRIBUIBLES AL APOYO DE ICEX Y SU COMPARACIÓN CON LA DESTRUCCIÓN DE EMPLEO ASOCIADA AL AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD

Incremento entre 2014 y 2018	Límite inferior IC 95 %	Estimación puntual	Límite superior IC 95 %
Incremento total para empresas que han recibido apoyo de ICEX durante el periodo	152.144,82	172.033,06	192.121,18
Incremento total para empresas por su aumento en productividad durante el periodo	-272.503,65		
Compensación incremento apoyo ICEX / destrucción por incremento de productividad	55,83%	63,13%	70,50%
Creación de empleo neta	-120.358,83	-100.470,59	-80.382,47
La columna central muestra la estimación puntual del incremento en el número de empleados, mientras que las otras dos columnas muestran el límite inferior y el límite superior para ese valor, con una confianza del 95%. Se ha calculado el incremento asociado en exclusiva a una mejora de la productividad del 10%, que es 10 veces mayor que el debido exclusivamente al paso del tiempo en el periodo.			
<i>Fuente: ICEX, CEEPE y elaboración propia.</i>			

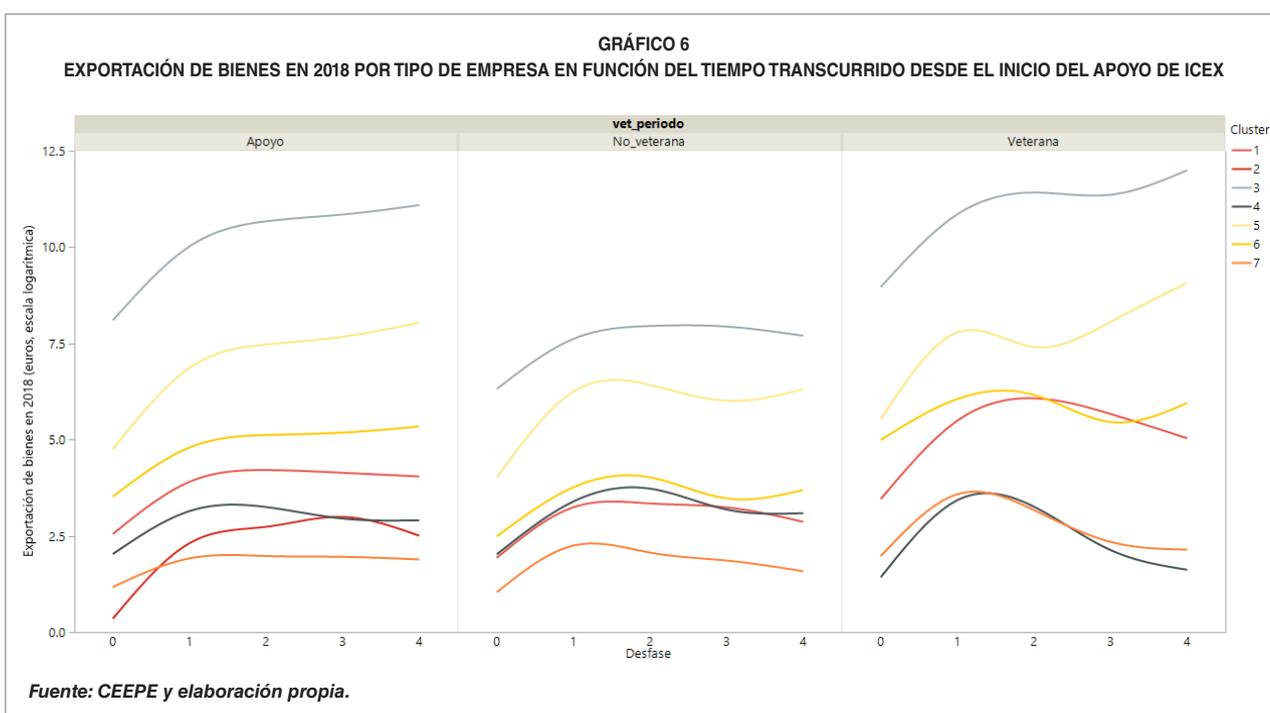
Podemos afirmar que, en el peor escenario, el apoyo del ICEX hace que se destruya solo la mitad del empleo que cabría esperar de pérdida para una empresa que mantenga una moderada mejora de su productividad. En el escenario más favorable, el apoyo de ICEX permite que solo se pierda un 30% de empleo.

10. Evolución de las variables de interés a partir del apoyo de ICEX

En este apartado, tenemos en cuenta la variable llamada «desfase», que mide el tiempo en años transcurrido desde el inicio del apoyo de ICEX en el periodo 2014-2018 hasta el último año del periodo, que es 2018. Esto nos permite ver el efecto en el tiempo que se produce en la empresa tras el apoyo de ICEX, si bien este efecto puede no tener como causa el propio apoyo de ICEX, ya que puede deberse a

algún sesgo de selección de las empresas que recurren a la institución. Combinando estos resultados con el efecto atribuible al apoyo, que hemos mostrado en el apartado anterior, podemos hacernos una imagen más clara de cómo contribuye el apoyo de ICEX a la marcha de estas empresas. Asimismo, hay que tener en cuenta que, de acuerdo con todas las evaluaciones que hemos realizado internamente mediante la técnica del falso contrafactual, cabe esperar un efecto entre uno y dos años posterior al apoyo.

En primer lugar, el Gráfico 6 muestra el volumen de exportación de bienes en 2018 de las empresas apoyadas en función de su tipo de empresa, del tiempo transcurrido desde el inicio del apoyo y de si habían recibido o no apoyo previamente. Al no haber diferencia entre los tipos de empresa que entran año a año, cada valor de desfase puede considerarse como identificador de una cohorte del tipo de empresa en cuestión, y por lo tanto la lectura de este gráfico muestra cómo ▷



evoluciona la exportación de estas empresas en función del tiempo transcurrido desde el apoyo.

Hemos sometido estos datos de evolución por tipo de empresa y estatus de veteranía a un análisis de datos funcionales, cuyos detalles pueden verse en el informe completo. Este análisis muestra dos grupos claros. Un primer grupo se asocia a empresas con una cierta experiencia exterior y una alta productividad que experimentan un considerable incremento el primer año tras el apoyo, si bien tras el tercer año este incremento es ligeramente menor del esperable. El segundo grupo se asocia a empresas con poca experiencia internacional que solicitan el apoyo en pleno crecimiento en sus cifras de exportación de bienes, que aumentan igualmente de forma considerable el primer año tras el apoyo, no obstante, tras el tercer año este incremento es ligeramente menor del esperable.

11. Análisis de varianza del incremento en los valores de las variables de interés según el tiempo transcurrido desde el inicio del apoyo

Tras el análisis del punto anterior, descriptivo y exploratorio, queremos saber si los diferentes valores observados a lo largo del tiempo son significativamente distintos entre sí. Para ello, hemos llevado a cabo un análisis de varianza de las variables de interés por el tiempo transcurrido desde el inicio del apoyo. En particular, se ha utilizado el test del rango múltiple de Duncan sobre la diferencia del valor de la variable entre 2014 y 2018 tomada en logaritmo. Las Tablas 11 a 15 muestran los resultados de este análisis. En todas ellas, colores distintos muestran valores que son significativamente distintos entre sí. Los tonos verdes indican valores significativamente mayores que 0 y los tonos rojos, valores significativamente menores que 0. ▷

TABLA 11
EFFECTO OBSERVADO EN EXPORTACIÓN DE BIENES POR TIPO DE EMPRESA SEGÚN EL TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE EL INICIO DEL APOYO DE ICEX

Tipo de empresa	Desfase desde inicio del apoyo (años)				
	0	1	2	3	4
Todas	0,04	1,46	0,85	0,11	-0,40
Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior	-0,04	0,63	0,40	-0,04	-0,32
Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior	0,01	1,55	0,33	0,72	-0,47
Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior	-0,13	0,39	0,22	-0,19	-0,46
Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior	0,05	1,82	1,86	0,87	0,30
Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior	-0,04	0,96	0,29	-0,21	-0,81
Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior	-0,01	-0,07	0,74	-0,90	0,02
Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior	0,00	1,37	0,66	0,43	0,23

En desfase 0 se encuentran tanto las empresas que no han recibido apoyo de ICEX en el periodo como las que recibieron apoyo por primera vez en 2018. Colores distintos muestran valores que son significativamente distintos entre sí. Los tonos verdes indican valores significativamente mayores que 0 y los tonos rojos, valores significativamente menores que 0. Los coeficientes implican incrementos porcentuales de la exportación de bienes entre 2014 y 2018.

Fuente: CEEPE y elaboración propia.

TABLA 12
EFFECTO OBSERVADO EN CIFRA DE NEGOCIOS POR TIPO DE EMPRESA SEGÚN EL TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE EL INICIO DEL APOYO DE ICEX

Tipo de empresa	Desfase desde inicio del apoyo (años)				
	0	1	2	3	4
Todas	3,00	3,56	1,72	0,93	0,40
Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior	-0,28	0,29	0,02	-0,15	-0,24
Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior	9,75	10,62	10,39	11,98	10,73
Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior	-0,28	0,21	0,04	-0,04	-0,05
Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior	0,83	2,70	1,83	1,21	0,37
Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior	0,16	0,53	0,02	-0,15	-0,26
Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior	11,33	13,02	13,66	13,49	13,51
Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior	-0,29	1,52	1,01	0,60	-0,35

En desfase 0 se encuentran tanto las empresas que no han recibido apoyo de ICEX en el periodo como las que recibieron apoyo por primera vez en 2018. Colores distintos muestran valores que son significativamente distintos entre sí. Los tonos verdes indican valores significativamente mayores que 0 y los tonos rojos, valores significativamente menores que 0. Los coeficientes implican incrementos porcentuales de la cifra de negocios entre 2014 y 2018.

Fuente: CEEPE y elaboración propia.

TABLA 13
EFFECTO OBSERVADO EN NÚMERO DE EMPLEADOS POR TIPO DE EMPRESA SEGÚN EL TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE EL INICIO DEL APOYO DE ICEX

Tipo de empresa	Desfase desde inicio del apoyo (años)				
	0	1	2	3	4
Todas	0,35	0,62	0,33	0,18	0,04
Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior	-0,03	0,21	0,09	0,06	0,007
Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior	-0,05	0,27	0,16	0,15	0,07
Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior	-0,06	0,15	0,08	0,04	0,01
Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior	0,39	0,90	0,66	0,66	0,43
Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior	0,33	0,65	0,47	0,39	0,31
Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior	-0,09	-0,15	0,10	0,10	0,006
Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior	-0,31	0,05	0,08	-0,23	-0,33

En desfase 0 se encuentran tanto las empresas que no han recibido apoyo de ICEX en el periodo como las que recibieron apoyo por primera vez en 2018. Colores distintos muestran valores que son significativamente distintos entre sí. Los tonos verdes indican valores significativamente mayores que 0 y los tonos rojos, valores significativamente menores que 0. Los coeficientes implican incrementos porcentuales del número de empleados entre 2014 y 2018.

Fuente: CEEPE y elaboración propia.

TABLA 14
EFFECTO OBSERVADO EN PRODUCTIVIDAD (FACTURACIÓN POR EMPLEADO) POR TIPO DE EMPRESA SEGÚN EL TIEMPO
TRANSCURRIDO DESDE EL INICIO DEL APOYO DE ICEX

Tipo de empresa	Desfase desde inicio del apoyo (años)				
	0	1	2	3	4
Todas	2,69	3,23	1,61	0,84	0,17
Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior	-1,03	-0,53	-0,50	-0,77	-0,87
Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior	8,25	8,64	8,50	10,09	9,39
Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior	-0,33	0,05	-0,06	-0,13	-0,14
Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior	2,52	5,02	4,21	3,48	1,98
Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior	1,41	0,73	0,39	0,19	-0,30
Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior	9,23	10,90	11,10	10,88	10,51
Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior	-1,54	0,83	0,08	0,00	-1,05

En desfase 0 se encuentran tanto las empresas que no han recibido apoyo de ICEX en el periodo como las que recibieron apoyo por primera vez en 2018. Colores distintos muestran valores que son significativamente distintos entre sí. Los tonos verdes indican valores significativamente mayores que 0 y los tonos rojos, valores significativamente menores que 0. Los coeficientes implican incrementos porcentuales de productividad entre 2014 y 2018.

Fuente: CEEPE y elaboración propia.

TABLA 15
EFFECTO OBSERVADO EN INTENSIDAD EXPORTADORA POR TIPO DE EMPRESA SEGÚN EL TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE EL INICIO
DEL APOYO DE ICEX

Tipo de empresa	Desfase desde inicio del apoyo (años)				
	0	1	2	3	4
Todas	0,00	0,02	0,014	0,00	0,00
Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior	0,00	0,009	0,004	-0,005	-0,10
Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior	0,00	0,12	0,04	0,13	0,08
Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01
Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior	0,00	0,03	0,02	0,00	0,00
Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior	0,00	0,08	0,06	0,09	0,07
Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior	0,00	0,00	-0,01	0,00	-0,02

En desfase 0 se encuentran tanto las empresas que no han recibido apoyo de ICEX en el periodo como las que recibieron apoyo por primera vez en 2018. Colores distintos muestran valores que son significativamente distintos entre sí. Los tonos verdes indican valores significativamente mayores que 0 y los tonos rojos, valores significativamente menores que 0. Los coeficientes implican incrementos porcentuales de intensidad exportadora entre 2014 y 2018.

Fuente: CEEPE y elaboración propia.

Los resultados de estas tablas permiten extraer las siguientes conclusiones:

- Nuestro apoyo impulsa las cifras de exportación de bienes en el corto plazo, si bien este crecimiento no siempre se mantiene de forma sostenida en el tiempo.
- En términos de cifra de negocios, aunque no parece haber un patrón común, puede afirmarse que tras un año del apoyo hay un incremento de esta que puede mantenerse o diluirse, a medida que se aleja en el tiempo el inicio del apoyo, y en algunos casos llega a convertirse en un decrecimiento de la cifra de negocios.
- Con respecto al empleo, hay un patrón bastante común que consiste en que, en el primer año tras el apoyo hay un cierto incremento del número de empleados, mayor en microempresas volcadas en el exterior, que se mantiene el segundo año tras el apoyo y se diluye a partir de entonces. Para las pequeñas empresas de más de doce años de vida volcadas en el exterior no hay cambio observable en la plantilla a partir del apoyo, y para las microempresas de menos de diez años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior se observa un muy ligero incremento de su plantilla, que se pierde completamente a partir del tercer año tras el apoyo.
- De forma general, un año después del apoyo hay una mejora en la productividad de todos los tipos de empresa, no obstante, aquella no es necesariamente sostenida en el tiempo. Es de destacar el hecho de que las microempresas de más de diez años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior que

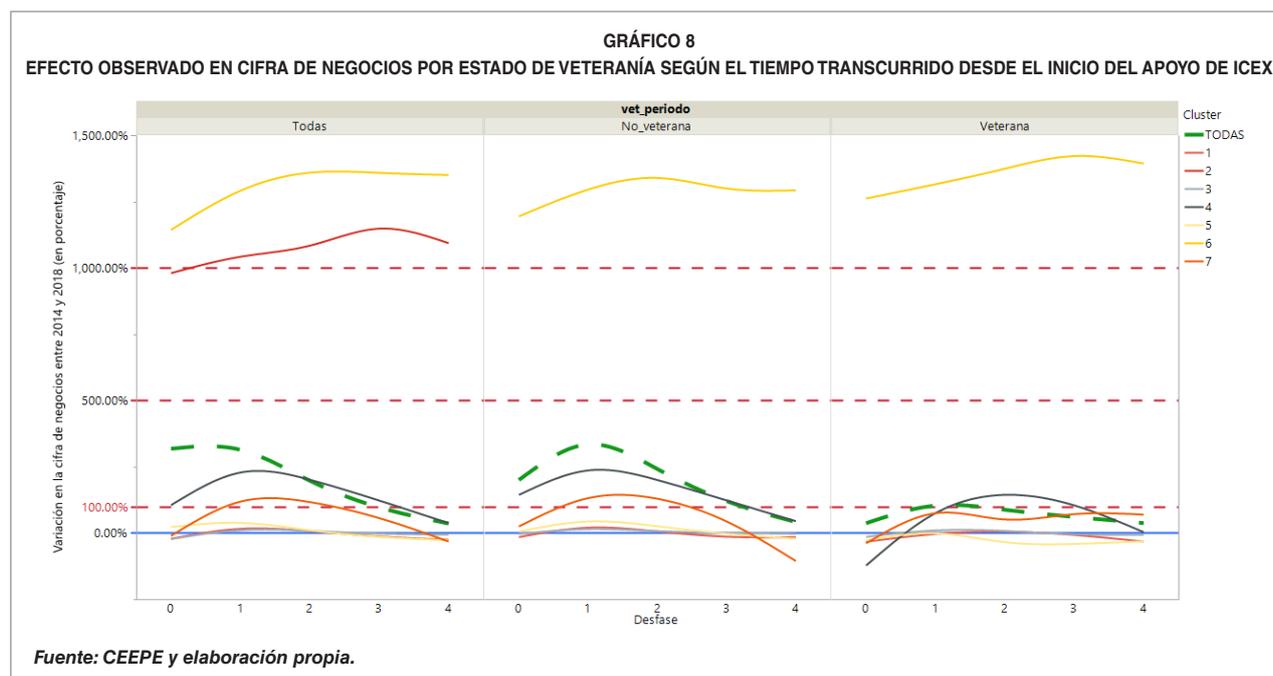
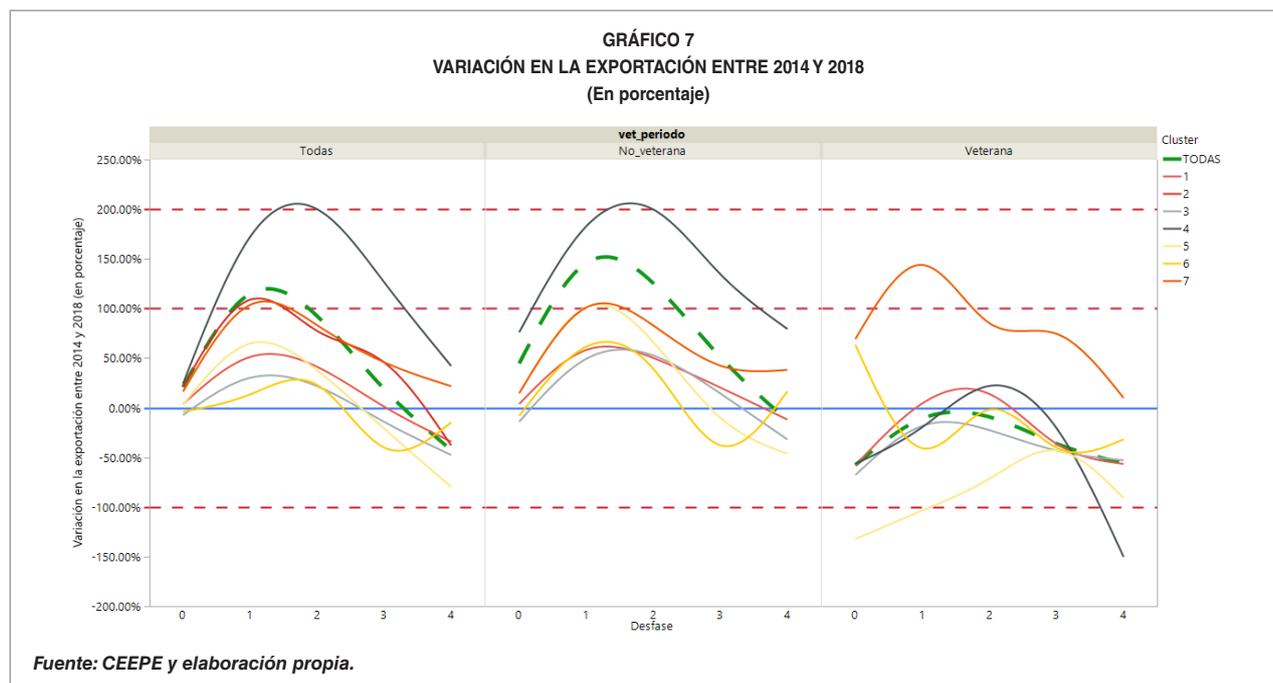
han recibido apoyo tienen peores valores en la mejora de la productividad que las que no han tenido apoyo, lo que, teniendo en cuenta la evidencia mostrada en el Gráfico 4, indica que han alcanzado un grado alto de productividad que no es fácil superar.

- Con carácter general, tras un año del apoyo hay una mejora en la intensidad exportadora (equivalente por la fórmula de cálculo a la cuota de exportación), salvo en las microempresas volcadas en el exterior, entre las que no parece haber variación, lo que en conjunción con la evidencia de los Gráficos 2 y 5 indica que para estas empresas la cuota de exportación se mantiene estable a lo largo del tiempo.

Este análisis exploratorio no distingue los efectos observados según el hecho de que la empresa haya recibido apoyo de ICEX con anterioridad a 2014 o no. Por ello, hemos llevado a cabo también un análisis de comparación múltiple de efectos medios teniendo en cuenta la interacción entre el desfase y el hecho de haber recibido apoyo anteriormente o no (veteranía), separado para cada tipo de empresa. En particular, se ha utilizado un modelo anidado que busca, dentro de cada valor de veteranía, diferencias según el tiempo transcurrido desde el inicio del apoyo. Los resultados para cada una de las variables en estudio se muestran en los Gráficos 7 a 11. En esos gráficos se resume la evolución mostrada en las Tablas 11 a 15 en la parte de «todas las empresas», y se muestra de forma comparada la evolución para aquellas empresas que han recibido apoyo antes de 2014 (veteranas) y las que no lo han recibido (no veteranas), si bien las diferencias mostradas pueden no ser significativas. ▷

En el Gráfico 7 se ve que la evolución de la cifra de exportación de bienes de las empresas veteranas es similar a la de las no veteranas y que, salvo para el clúster 7 (microempresas de menos de diez años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior), las no veteranas incrementan sus cifras de exportación de bienes tras el

apoyo, mientras que las veteranas vuelven a valores previos de exportación tras el apoyo, pero no consiguen mantenerlos. Esto puede indicar que estas últimas recurren al apoyo de ICEX tras observar un descenso apreciable en sus cifras de exportación de bienes, consiguen remontarlas puntualmente, pero no de forma sostenida. ▷



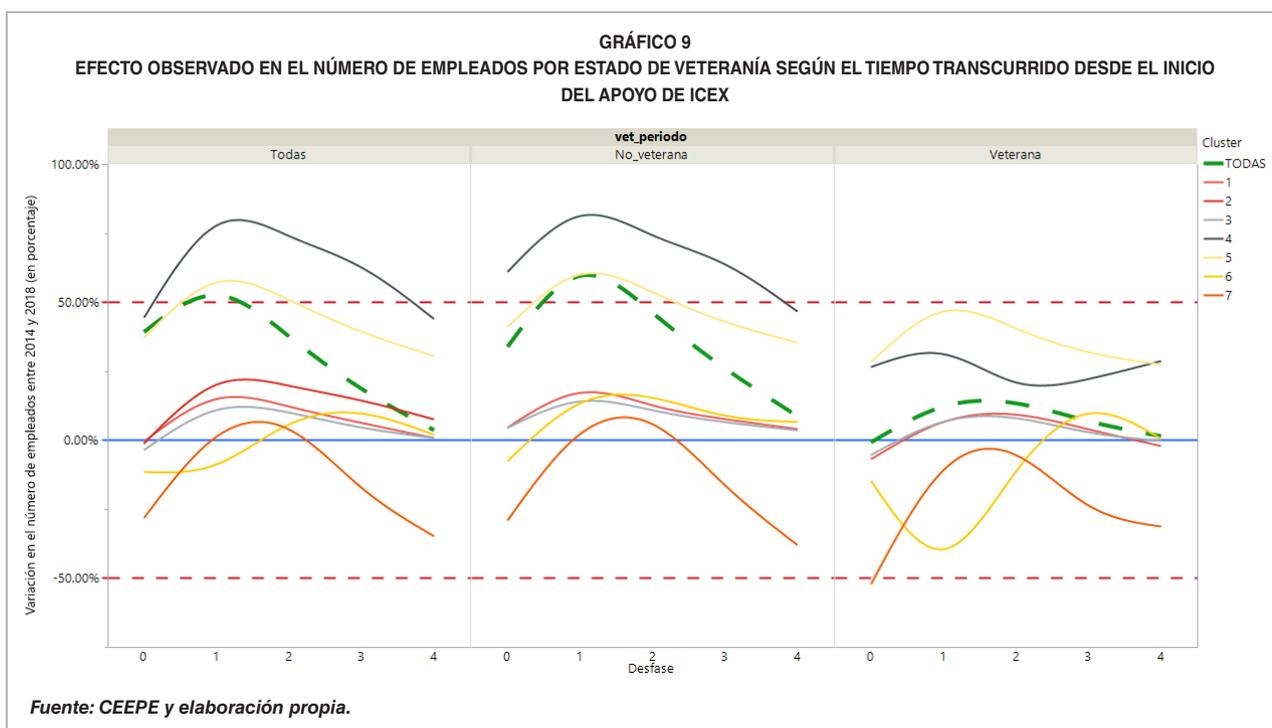
En el Gráfico 8 se ve que la evolución de la cifra de negocios de las empresas veteranas es similar a la de las no veteranas y que para los clústeres 2 y 6 (microempresas poco productivas de menos de diez años de vida y tímida presencia en el exterior y pequeñas empresas de más de doce años de vida volcadas en el exterior) los incrementos en la cifra de negocios son muy abultados, pues llegan a multiplicar por 10 sus cifras iniciales.

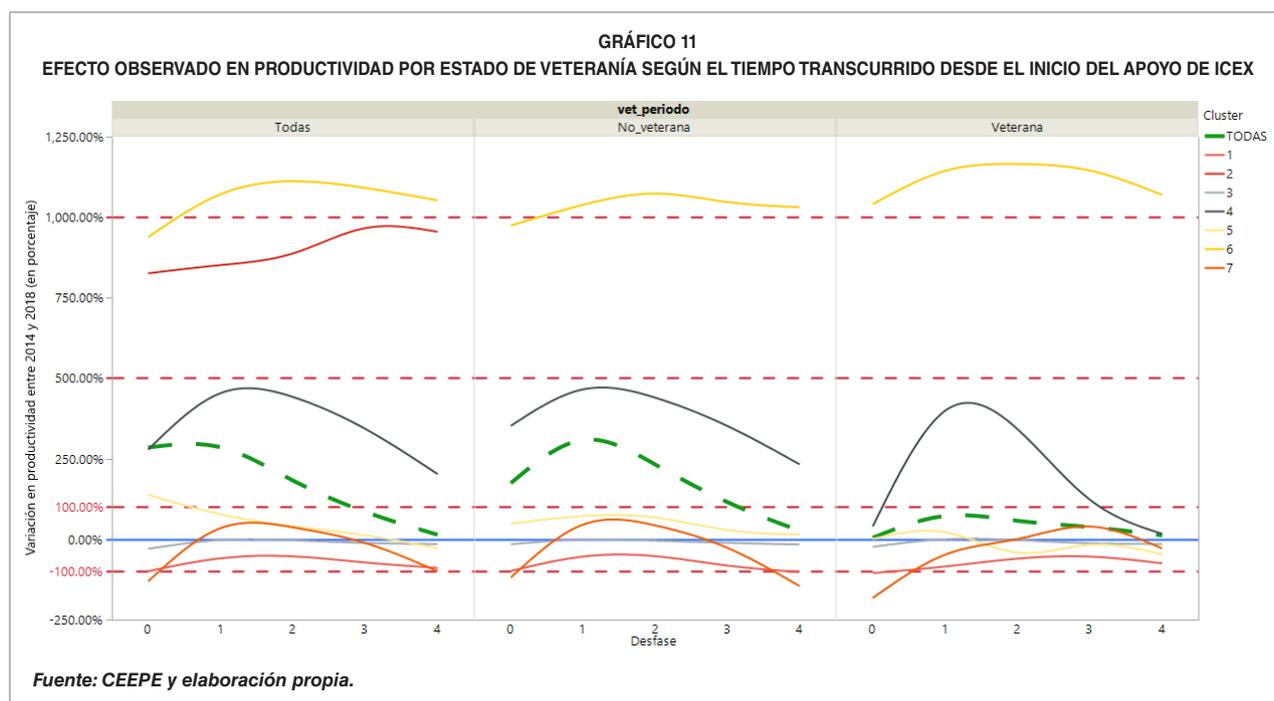
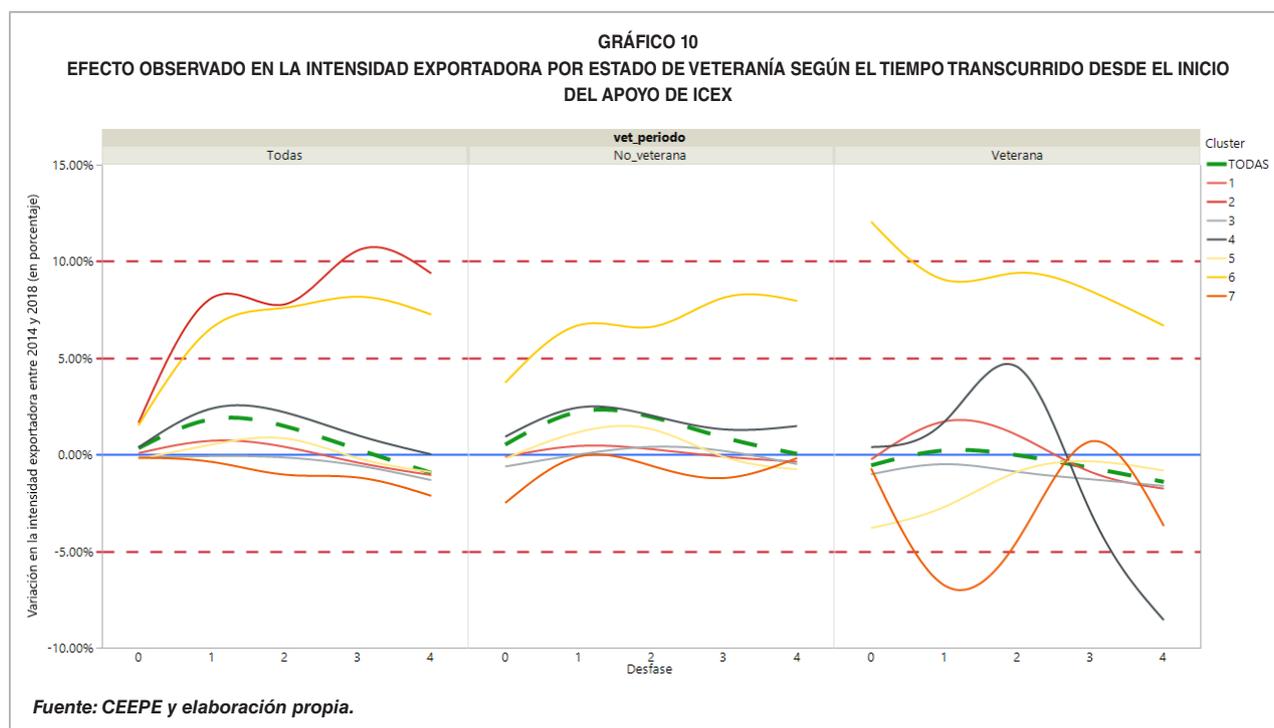
En el Gráfico 9 se ve que la evolución de la plantilla de las empresas veteranas es similar a la de las no veteranas, salvo para el clúster 4 (microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior), en el que las empresas veteranas mantienen estable su plantilla tras el apoyo, mientras que las no veteranas experimentan un notable incremento en los primeros dos años que se amortigua a partir de entonces.

En el Gráfico 10 se ve que la evolución de la intensidad exportadora resulta en general más caótica en las empresas que han recibido

apoyo de ICEX de forma previa, que pierden cuota cuatro años después del apoyo. Las empresas no veteranas logran mantener su cuota de forma general. Cabe mencionar, como caso especial, que las empresas de los clústeres 2 y 6 (microempresas poco productivas de menos de diez años de vida y tímida presencia en el exterior y pequeñas empresas de más de doce años de vida volcadas en el exterior) experimentan crecimientos de entre el 5% y el 10% de la cuota, que, salvo las veteranas, logran mantener incluso tras cuatro años inicio del apoyo.

En el Gráfico 11 se ve que la evolución de la productividad es similar para el caso de las veteranas y las no veteranas. De nuevo, es destacable que las empresas de los clústeres 2 y 6 (microempresas poco productivas de menos de diez años de vida y tímida presencia en el exterior y pequeñas empresas de más de doce años de vida volcadas en el exterior) experimentan crecimientos adicionales en su productividad tras el apoyo, que, salvo las veteranas, logran mantener incluso tras cuatro años del inicio del apoyo. ▷





12. Principales conclusiones

De todo este ejercicio se han extraído conclusiones generales que consideramos útiles para la toma de decisiones y que se recogen a

continuación de forma diferenciada por tipo de empresa.

En general, las empresas que han recibido apoyo de ICEX en el periodo 2014-2018 muestran cifras más elevadas en términos de ▷

exportación de bienes, cifra de negocios, empleados, productividad e intensidad exportadora que las que no han recibido estos apoyos, lo cual puede indicar un sesgo de selección del colectivo de empresas que acuden a la institución.

Tras el apoyo de ICEX, se observa un incremento en la cifra de negocios y la exportación de bienes. Para aquellas empresas que no han recibido apoyo de ICEX, el crecimiento de la cifra de negocios es cercano al 300 %, cuestión que enmascara que el grueso de estas empresas lo constituyen empresas de reciente creación que suelen tener un crecimiento en ventas inicial en el mercado nacional muy grande. Sin embargo, la mayoría de las empresas que reciben apoyo de ICEX no suelen ser empresas de reciente creación y, cuando estas se plantean un proceso de internacionalización, cuentan con una red de ventas nacional estable.

Las empresas que no han tenido apoyo previamente de ICEX recurren a este cuando sus cifras de exportación han experimentado un aumento, y tras el apoyo se observa un crecimiento muy acusado tanto de su cifra de negocios como de su exportación, que decae pasados cuatro años del inicio del apoyo.

Las empresas que han tenido apoyo previamente vuelven a recurrir a ICEX cuando ven una sustancial caída en sus ingresos por exportación (tanto en el volumen como en la cuota), y tras uno o dos años del nuevo apoyo logran mantener el volumen anterior, pero este vuelve a caer cuatro años después del inicio del apoyo.

La caída de la cifra de exportación pasados cuatro años del inicio del apoyo, en algunos casos, puede enmascarar el hecho de que algunas empresas dejan de exportar desde España, pues se implantan productivamente en el exterior o son adquiridas por un grupo empresarial.

En general, el apoyo de ICEX supone un incremento en las cifras de exportación de bienes cuantificable, en el peor de los casos, en un tercio debido al aumento de la productividad en el periodo. Por su parte, el apoyo de ICEX supone también un incremento en el número de empleados que, en el peor de los casos, no compensa del todo la disminución de empleados debido al incremento de la productividad.

Por tipo de empresa, podemos ofrecer las siguientes conclusiones particularizadas.

Microempresas productivas de más de diez años de vida y con tímida presencia en el exterior. Para las empresas no veteranas, el apoyo de ICEX contribuye a incrementar la cifra de exportación de bienes, cifra de negocios, número de empleados y productividad. Para las veteranas, se atribuye al apoyo de ICEX solo parte del incremento en número de empleados y productividad. Sin embargo, este apoyo por sí solo no parece ser suficiente para que se mantengan en el mercado internacional.

Microempresas poco productivas de menos de diez años de vida y tímida presencia en el exterior. Estas empresas experimentan incrementos en todas las variables de interés, aun cuando no cabe atribuir ninguna parte de estos incrementos al apoyo de ICEX, lo que implica un sesgo de selección: es decir, acuden a ICEX aquellas empresas con una inercia previa en todas estas magnitudes y saben aprovechar el apoyo prestado.

Empresas medianas y grandes de más de quince años de vida muy productivas y volcadas en el exterior. Para las empresas no veteranas, el apoyo de ICEX contribuye a aumentar todas las magnitudes de interés. Para las veteranas, el apoyo de ICEX provoca una disminución de la exportación de bienes, pero hay atribución al crecimiento tanto de la cifra de ▷

negocios como del número de empleados, lo que, teniendo en cuenta los resultados esperables del apoyo que no podemos capturar con los datos disponibles de acuerdo con la lógica de intervención reconstruida, implica que estas empresas pueden haber abierto líneas de exportación de servicios o haber realizado implantaciones productivas en el exterior, y que parte de esta implantación se puede deber a sus buenos resultados gracias al apoyo previo de ICEX. Al no haber variación en la intensidad exportadora tras el apoyo, el crecimiento de estas empresas está equilibrado entre el mercado internacional y el mercado nacional, lo que puede indicar que, en la estrategia de estas empresas, no hay diferencia intrínseca entre ambos.

Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior. Para las empresas no veteranas el apoyo de ICEX contribuye al gran incremento que experimentan en exportación de bienes, cifra de negocios, número de empleados y productividad, mientras que para las veteranas no hay evidencia de tal atribución de ningún efecto al apoyo de ICEX. La buena marcha de todas estas magnitudes a partir del inicio del apoyo, se haya o no recibido apoyo previo por parte de ICEX, implica que el apoyo del instituto contribuye notablemente a que estas empresas levanten el vuelo muy rápidamente, y tras el primer o segundo año después del primer apoyo estas son capaces de seguir creciendo en todas las magnitudes por sí mismas.

Microempresas de más de diez años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior. Para las empresas no veteranas el apoyo de ICEX contribuye a aumentar la cifra de negocios, el número de empleados y la productividad, pero no así la cifra de exportación de bienes. Para las veteranas el apoyo de ICEX

provoca una disminución de la exportación de bienes, pero hay atribución al crecimiento tanto de la cifra de negocios como del número de empleados y la productividad. Teniendo en cuenta los resultados esperables del apoyo que no podemos capturar con los datos disponibles de acuerdo con la lógica de intervención reconstruida así como el parón en su productividad a medio plazo, que se materializa en el estancamiento en su crecimiento exterior cuatro años tras el apoyo, parece claro que, para consolidar su estrategia internacional, estas empresas requieren más apoyo que el inicial de ICEX y en ámbitos que no hemos explorado hasta ahora o donde no tenemos competencias, si bien, una vez han pasado este bache (ejemplificado en una parte de las veteranas), pueden haberse implantado de forma productiva en el exterior (sin excluir que parte de su producción haya sido adquirida por alguna empresa local), lo que en sí constituye un buen resultado atribuible en parte al apoyo previo de ICEX. Al no haber variación en la intensidad exportadora tras el apoyo, el crecimiento de estas empresas está equilibrado entre el mercado internacional y el mercado nacional, lo que puede indicar que, en la estrategia de estas empresas, no hay diferencia intrínseca entre ambos.

Pequeñas empresas de más de doce años de vida volcadas en el exterior. Para las empresas no veteranas el apoyo de ICEX contribuye al incremento en la cifra de negocios, el número de empleados y la productividad. Para las veteranas se atribuye al apoyo de ICEX el incremento en la cifra de negocios y la productividad. Para estas empresas, el apoyo de ICEX, por tanto, contribuye a que puedan tener las plantillas necesarias y a mantenerlas con posterioridad, y apoya igualmente la buena marcha de las empresas en todas sus ▷

magnitudes. Igual que en algún caso anterior, esta buena marcha en facturación sin que haya un incremento en la exportación de bienes puede implicar bien la existencia de líneas de exportación de servicios, bien la implantación productiva en el exterior, lo que es un resultado también atribuible en parte al apoyo previo de ICEX.

Microempresas de menos de diez años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior. Para las empresas no veteranas el apoyo de ICEX contribuye al incremento en exportación de bienes, cifra de negocios y productividad. Para las veteranas el apoyo de ICEX contribuye al incremento en exportación de bienes y número de empleados. Teniendo en cuenta la evolución de las magnitudes a partir del apoyo, el ICEX contribuye a una rápida entrada en el mercado exterior, acompañado de un crecimiento en el mercado nacional que, sin embargo, no termina de consolidarse. De acuerdo con los riesgos identificados en la lógica de intervención reconstruida, estos resultados parecen indicar una eventual falta de solvencia y de competitividad inicial de estas empresas, y estaríamos hablando, por tanto, de empresas cuya actividad exterior está más ligada con pedidos esporádicos que con un control sobre su estrategia comercial.

13. Principales recomendaciones

Las conclusiones extraídas entendemos que pueden y deben ser contextualizadas en una situación de gran complejidad e incertidumbre a la que todas las empresas se están enfrentando, en un entorno sin precedentes sujeto a profundos cambios y retos, que exige una reacción ágil de las instituciones para

entender las dificultades y problemáticas que se están afrontando con el objetivo de diseñar y proporcionar apoyos eficaces y soluciones flexibles y versátiles que favorezcan la toma de decisiones empresariales estratégicas que aseguren su continuidad e impulso internacional y fortalezcan su resiliencia.

En este sentido, el estudio realizado y los resultados alcanzados permiten formular las siguientes recomendaciones:

Ampliar el número de empresas con potencial de internacionalización a las que poder ofrecer servicio atendiendo a sus características y necesidades, partiendo de los perfiles y tipologías ya definidas y priorizando los grupos en función de su perfil y de la disponibilidad de los apoyos.

Profundizar en el análisis de los tipos de apoyo prestados por ICEX a las empresas, pues si bien se observa que los efectos atribuibles a este apoyo son positivos en la evolución de todas las variables estudiadas —aunque con un impacto desigual según los grupos de empresas—, dado el amplio abanico de instrumentos disponible, resulta relevante poder trazar el impacto diferencial en las magnitudes analizadas, tanto a corto como a medio plazo, por tipologías de apoyo y grupos de empresas. Esto nos permitirá poder definir y proponer los apoyos óptimos y más efectivos según los perfiles.

Hacer un seguimiento de la empresa apoyada para poder ofrecerle un acompañamiento efectivo y continuado a través de servicios adicionales que anticipen sus necesidades presentes y futuras, de modo que el impulso que provea el apoyo de ICEX al principio pueda ser sostenido a medio y largo plazo. Esta labor de acompañamiento debe ser continua, personalizada e integral, superando visiones parciales, de forma que se ofrezca y proporcione el ▷

instrumento o el servicio que, en cada fase del proceso de internacionalización, la empresa requiera según sus características y necesidades, en términos de resultados y de mejora de las competencias clave. En este sentido, una gestión del cliente de ICEX más global contribuiría a maximizar el resultado del uso de los recursos públicos y a consolidar en el tiempo los efectos positivos del apoyo recibido.

Estas recomendaciones, que contemplan atender un mayor número de empresas, seleccionadas en función de su perfil y potencial de internacionalización, y evolucionar a un tipo de acompañamiento con un enfoque más transversal, próximo y continuado, basado en el perfil específico y las necesidades de cada empresa y en la efectividad del apoyo en términos de resultados, están perfectamente alineadas con varios de los nuevos proyectos de ICEX, que facilitarán también la explotación interna del conocimiento de los clientes y la identificación de los servicios más adecuados para ellos, así como los argumentos explicativos y las ventajas esperables, basado en un modelo de autoaprendizaje que irá perfeccionándose progresivamente. El valor añadido que aportará supondrá, sin duda, un importante impulso al enfoque al cliente que el proyecto CRM Global ICEX viene consolidando en la organización y contribuirá decisivamente a la explotación de la analítica de datos como palanca de gestión interna y de toma de decisiones en el marco del proceso de transformación digital en el que nos hallamos inmersos.

De forma complementaria, la red de Oficinas Económicas y Comerciales continuará siendo actor clave en la atención y asesoramiento especializado a las empresas al disponer, en tiempo real, de valiosa información de los mercados que puede convertirse en oportunidades de negocio. Su proximidad y

conocimiento de los cambios que se están produciendo resulta esencial para las empresas a la hora de identificar y minimizar riesgos, promoviendo la toma de decisiones basada en la inteligencia competitiva que pueda conducir las a una mejor diversificación y estabilidad en los mercados internacionales.

Los resultados de las evaluaciones de necesidades realizadas y en curso proporcionan, adicionalmente, una información clave en estos momentos para conocer con mayor precisión los aspectos y áreas en los que las empresas demandan una mayor atención y apoyo en esta situación tan disruptiva y volátil, con nuevos retos y riesgos y con un impacto asimétrico tanto sectorial como geográfico.

La flexibilización de servicios ya existentes, el enriquecimiento de algunos instrumentos o el desarrollo de nuevas herramientas se configuran como mecanismos eficaces para impulsar y mantener la presencia internacional de las empresas y para consolidar los efectos positivos atribuidos a nuestro apoyo, si bien su implementación conlleva retos internos que en algunos casos ya están siendo abordados pero que deberán reforzarse y afianzarse. La apuesta por las nuevas tecnologías como aliadas imprescindibles para la toma de decisiones basadas en los datos, el análisis y la anticipación requerirá de mayores recursos en ICEX, tanto en términos financieros como de perfiles especializados que en estos momentos escasean en la plantilla.

Finalmente, son claras y muy destacables las ventajas de la colaboración institucional y con el ámbito académico que permiten el análisis de los datos provenientes de fuentes de distintos organismos y entidades, ya que proporcionan un alcance mucho más potente y unos resultados y conclusiones de gran riqueza y utilidad, como muestra este estudio. En ▷

consecuencia, se considera conveniente fortalecer las líneas de trabajo orientadas a intensificar las evaluaciones y a profundizar en los análisis transversales que ayuden a obtener un mayor conocimiento de las intervenciones más efectivas por tipos de empresa y de las variables clave en términos de resultados para que el acompañamiento de ICEX proporcione unos resultados más exitosos y duraderos en los itinerarios internacionales de las empresas.

Bibliografía

- Ariño, M.A. (2017). *Evolución del tejido empresarial español de 2006 a 2014*. (WP-1179) IESE Business School. <https://media.iese.edu/research/WP-1179.pdf>
- Gertler, P. J., Martínez, S., Premand, P., Rawlings, L. B., Vermeersch, C. M. J. (2016). *Impact Evaluation in Practice*, Second Edition. Inter-American Development Bank and World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25030>
- Helpman, E., Melitz, M.J., y Yeaple, S.R. (2003). Export versus FDI. *NBER Working Paper Series*, (9439). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w9439.pdf>
- Muendler, M.A. (2014). Export or merge? Proximity vs. concentration in product space. *NBER Working Paper*, (19751). <https://www.nber.org/papers/w19751>
- Núñez Varo, J.M. (2017). *La evaluación del apoyo público a la internacionalización empresarial*. *Academia*. <https://www.academia.edu/37555717/>
- La_evaluaci%C3%B3n_del_apoyo_p%C3%BAblico_a_la_internacionalizaci%C3%B3n_empresarial
- Núñez Varo, J., y Gómez González, M. del M. (2020). El valor estratégico de la evaluación en ICEX. *Boletín Económico de ICE* (3123). <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3123.7003>
- Pérez López, C. y Moral Arce, I. (2015). *Técnicas de evaluación de impacto*. Garceta.
- Prados de la Escosura, L. (2017). *Spanish Economic Growth, 1850-2015*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-58042-5>
- Subdirección General de Estrategia de Internacionalización (2019). El Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020. *Boletín Económico de ICE* (3111). <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3111.6827>
- Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial (2020). *Informe de Evaluación del Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2017-2018*. https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/informe-evaluacion-plan-2017_18.aspx
- UKTI (5 June 2014). *Technical Note: UKTI's monitoring and evaluation evidence*. <https://www.gov.uk/government/publications/technical-note-uktis-monitoring-and-evaluation-evidence/technical-note-uktis-monitoring-and-evaluation-evidence>
- Yang-Ming, C., y Gayle, P.G. (2009). Exports versus FDI: do firms use FDI as a mechanism to smooth demand volatility? *Review of World Economics*. 145 (3), 447-467. <https://www.jstor.org/stable/40587823>

*Hiram Marquetti Nodarse**

LA CULMINACIÓN DEL PROCESO DE UNIFICACIÓN MONETARIA Y CAMBIARIA EN CUBA: POSIBLES IMPACTOS

El desarrollo del arreglo monetario, que se verifica en la actualidad en Cuba, comprende la realización de dos transformaciones interconexas. Por una parte, deberá verificarse la unificación monetaria, es decir, que será suprimida la circulación de uno de los signos monetarios que se utilizan en las condiciones actuales; por otra, la introducción de ajustes profundos en la política cambiaria, que supondrían la sustancial devaluación del tipo de cambio oficial, medida que se aplicaría por primera vez en los últimos sesenta años. En este contexto, se examinan las condiciones que presenta la economía de la isla para enfrentar una reforma de esta naturaleza. Así mismo, se abordan las razones que explican por qué la supresión de la dualidad económica no implicaría que se erradique de inmediato el esquema monetario dual. Por último, se analizan las implicaciones que se derivarán del reajuste cambiario.

Palabras claves: dualidad económica, devaluación monetaria, dolarización magnética.

Clasificación JEL: F21, F23, F31, F32 y E33.

1. Introducción

El Consejo de Ministros, en su reunión ampliada del 22 de octubre del año 2013, adoptó el acuerdo de comenzar a trabajar en el proceso de unificación monetaria y cambiaria (Granma, 2013).

La ulterior divulgación de esta decisión generó diversas expectativas a escala nacional, en particular en el ámbito de la economía real, dado que la paulatina implementación de esta medida debería contribuir a superar diferentes

distorsiones que lastran el funcionamiento de la economía cubana. Al mismo tiempo se lograría disponer de una base uniforme y fiable del registro contable de todas las operaciones económicas, en tanto que en la actualidad no resulta posible determinar con la certeza requerida cuál es el costo efectivo de las diversas actividades económicas.

El arreglo monetario acumula como premisas para su ulterior aplicación las siguientes decisiones: i) la promulgación de los documentos legales que regulan las condiciones contables y de formación de precios que deberán asumir las empresas al suprimirse la dualidad monetaria, es decir, cuando se alcance el denominado día 0 (Ministerio de Finanzas y Precios, 2014); ii) la ▷

* Profesor Titular y Consultor en el Centro de Estudios de la Administración Pública, adjunto a la Universidad de La Habana.

Versión de octubre de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3130.7135>

puesta en circulación de signos monetarios de mayor denominación destinados a agilizar los movimientos monetarios y dar respuesta a los cambios que se derivaran del ajuste cambiario; iii) la legalización de la coexistencia de diversas estructuras cambiarias en adicción a la oficial, cuya finalidad teórica es incentivar los suministros al turismo, mejorar la eficiencia en diferentes ramas de la economía y facilitar el funcionamiento de la Zona Especial del Mariel.

Las complejidades técnicas y las diversas implicaciones socioeconómicas que están relacionadas con el ordenamiento monetario coadyuvaron a que la ejecución práctica de esta decisión se dilatara por un prolongado periodo de tiempo. Sin embargo, en fecha reciente, esta disposición comenzó a recorrer su etapa más crítica, ya que se ha previsto, en la estrategia gubernamental destinada a reactivar la economía en la etapa pos-COVID-19, concluir la unificación monetaria y cambiaria, lo que presupone que, en los próximos meses, se iniciará la implementación efectiva de esta compleja y estratégica transformación.

Un propósito explícito de la referida estrategia es restituir mayor dinamismo al proceso de actualización del modelo económico¹ y, en sus efectos, eliminar los retrasos que aún mantienen, en su ejecución, un conjunto de reformas que se había previsto implementar en el periodo 2016-2021.

También la estrategia gubernamental pos-COVID-19 contempla entre sus prioridades transformar el entorno monetario de la inversión extranjera, modificar el sistema de distribución de las divisas que rigen en la economía, aumentar y diversificar las exportaciones,

conceder al sector no estatal facultades para realizar operaciones de comercio exterior, incrementar los incentivos fiscales a las exportaciones, diseñar e implementar el mercado de deuda pública con la participación de diversos actores y culminar el proceso de unificación monetaria y cambiaria (Díaz Canel, 2020).

La conclusión del proceso de ordenamiento monetario es de capital importancia en la consecución de una articulación más efectiva entre el sector estatal y el no estatal, así como en la futura materialización de un grupo de decisiones que se ha previsto introducir en el ámbito fiscal, entre las que destacan el diseño e implementación del mercado de deuda pública, la reducción gradual del rol del Estado en la financiación de la Seguridad Social y la aplicación de una política de precios más inclusiva (Meisi, 2020b).

El desarrollo del ordenamiento monetario presupone que se verifique la aplicación de forma interrelacionada de las decisiones siguientes: el fortalecimiento del mecanismo de coordinación macroeconómica vigente en la nación², la realización de una reforma general de salario que implicaría el crecimiento del fondo salarial de la nación 4,9 veces (Murillo, 2020), la sustancial mejoría del sistema del pago de pensiones, la reducción significativa de los subsidios que se conceden a la población y la realización de una marcada devaluación del tipo de cambio oficial vigente en la isla, que es de 1 CUC = 1 dólar USA.

La devaluación tendría un creciente impacto en el conjunto de la economía, ya que supondría un sustancial reajuste de todos los costos relativos e implicaría de forma inevitable la ▷

¹ El proceso de actualización del modelo económico se inició en el verano de 2011 y comprende un amplio proceso de reformas, cuya implementación deberá contribuir a superar las principales restricciones estructurales, institucionales y funcionales que afectan al desempeño de la economía cubana.

² Se refiere al Comité de Coordinación Macroeconómica en que participan el Ministerio de Economía y Planificación (MEP), el Ministerio de Finanzas y Precios, el Banco Central de Cuba y otras instituciones ministeriales. Véase MEP (2020, p. 25).

variación sustancial de sistema de precios (mayoristas y minoristas). En el ámbito empresarial estos movimientos provocarían que un coeficiente no depreciable de las empresas estatales no estaría en condiciones de soportar los ajustes que se derivarían de la devaluación.

El impacto de la devaluación en la población deberá caracterizarse por ser significativo también, no solo por el incremento que experimentarán los costos de la vida fruto de la aplicación de esta decisión, sino también porque la devaluación estará relacionada con la reducción en niveles sustanciales de los subsidios que se le conceden en la actualidad.

En suma, el desarrollo de la unificación monetaria presentará como hándicap que su implementación introducirá inevitablemente afectaciones tanto al sistema empresarial como a la población. En relación con este último aspecto cabe apuntar que resultará muy difícil instrumentar mecanismos compensatorios de alcance general, y es muy probable que tiendan a erosionarse las condiciones de equidad que han prevalecido en la sociedad cubana por espacio de más de sesenta años.

Finalmente, la devaluación, en conjunto, de los diferentes instrumentos de apoyo que se ha previsto aplicar a las exportaciones, podría propiciar en el futuro el incremento de las ventas internacionales de la isla, al tiempo que se podrá avanzar en una proyección más consistente y de alcance nacional en la promoción de las inversiones al capital extranjero.

2. La situación del contexto económico nacional y el desarrollo de la unificación monetaria

El mayor reto que se ha enfrentado en el desarrollo de la unificación monetaria desde que

se produjo el anuncio público de su inicio y los avances que ha experimentado se han verificado en condiciones económicas que pueden conceptuarse de complejas e incluso distantes de las que demandaría la realización de una transformación de esta naturaleza. De hecho, las referidas condiciones han tendido a agravarse, producto de los trastornos que ha generado la evolución de la pandemia asociada a la COVID-19.

El desempeño macroeconómico se ha caracterizado por el mantenimiento de la inestabilidad en los ritmos de crecimiento económico e incluso por la propensión al estancamiento, en particular en el periodo 2016-2019. En ese sentido, los progresos que se obtuvieron en este cuatrienio fueron de apenas el 1,2% en términos reales (Oficina Nacional de Estadística e Información, ONEI, 2016 y 2019), mientras que para 2020 se preveía que se alcanzaría el 1% de incremento del PIB. No obstante, el impacto de las afectaciones que se derivaron de la expansión de la COVID-19 y de la intensificación de la política de bloqueo que aplica Estados Unidos provocará que resulte muy difícil cumplir estas predicciones.

En estas circunstancias, resulta posible vislumbrar que la economía de la isla experimentará un sensible decrecimiento en 2020 (Cuadro 1), cuyo retroceso podría resultar superior al 8%, (CEPAL, 2020a y 2020c), contracción que solo sería comparable con los descensos que se produjeron a inicios de los años noventa del pasado siglo.

La severidad de la contracción que experimentará la economía en 2020 estaría determinada principalmente por la incidencia de la pandemia de la COVID-19, cuya evolución implicó la parálisis de la actividad turística internacional, la introducción de profundos reajustes en el sector educativo y en otras ▷

CUADRO 1
CUBA: EVOLUCIÓN DEL DÉFICIT DE PRESUPUESTO COMO PROPORCIÓN DEL PIB 1986-2019

Años	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
%	-1,1	-3,3	-6	-6,7	-9,4	-21,4	-29,7	-30,4
Años	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
%	-3,5	-2,5	-2	-2,4	-2,3	-2,4	2,5	-3,2
Años	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
%	-3,5	-4,2	-3,2	-3,2	-0,7	-4,9	-3,5	-1,7
Años	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020(*)
%	-1,3	-2,2	-5,8	-6,7	-8,9	-8,1	-7,1	-10,4

(*) Proyecciones.

Fuente: Hernández Martínez (2018), ONEI (2019, pp. 8 y 10) y Meisi (2020a).

ramas que integran el sector social que representan cerca del 30 % en la estructura del PIB (ONEI, 2019). A esto se adiciona la sustancial contracción de las exportaciones e importaciones de bienes, así como el reacomodo que experimentó la actividad económica en La Habana, provincia que interviene de un modo u otro en la creación de más del 40 % de PIB nacional.

El panorama fiscal tampoco muestra una situación favorable, dado que, en similar periodo al indicado con anterioridad, resultó necesario enfrentar las afectaciones de múltiples eventos meteorológicos, el impacto de la crisis venezolana y las consecuencias derivadas de múltiples medidas aplicadas por parte de Estados Unidos dirigidas a reforzar la incidencia del bloqueo. Al respecto cabe señalar que en el periodo de gobierno de la Administración que lidera el presidente Donald Trump se acrecentó la proyección extraterritorial de las acciones sancionatorias instrumentadas, sobresaliendo en este contexto la aplicabilidad integral de la Ley Helms-Burton.

La evolución de los trastornos antes indicados implicó la necesidad de realizar erogaciones presupuestarias y de apoyos fiscales que no estaban planificadas. En estas circunstancias, el déficit presupuestario con relación al PIB que había mantenido la tendencia a

minorarse desde 1994 hasta 2008, en esta última fecha vio modificado su comportamiento, dado que tendió a incrementarse el referido indicador, al pasar de 2,8% a niveles superiores al 6% (Cuadro 2).

En 2017 se preservó la tendencia al deterioro del referido indicador al ascender el déficit hasta el 8,9% de PIB. Al año siguiente se logró la mejoría transitoria del mismo al ubicarse en un 7,1 %, mientras que en 2019 volvió a deteriorarse al representar el 8,1 % del PIB (Meisi, 2020a). Sin embargo, se puede prever que durante 2020 la evolución de este indicador volverá a presentar un desempeño negativo fruto de los impactos negativos que se ▷

CUADRO 2
CUBA: EVOLUCIÓN DEL PIB 2009-2020 (%)

Año	Crecimiento Planificado del PIB	Crecimiento Real del PIB
2009	2,5	1,4
2010	1,9	2,4
2011	3,0	2,7
2012	3,4	3,0
2013	3,7	2,7
2014	2,2	1,0
2015	4,0	4,3
2016	2,0	0,5
2017	2,0	1,6
2018	2,0	2,2
2019	1,2	0,5
2020*	1,0	-8,7

Fuente: cálculos realizados con base en ONEI, 2016, 2019 y 2020, y CEPAL, (2020b).

derivaron de la expansión de la SARS-COV 2, que implicaron realizar reajustes en las asignaciones del presupuesto y en el cobro de los impuestos, tanto al sector privado como al sistema empresarial estatal. En adicción, resultó necesario asumir un conjunto de erogaciones imprevistas en el ámbito específico del sector de la salud que representaron gastos adicionales en el orden de los mil millones de pesos (Meisi, 2020b).

El incremento de los gastos del sector público se produjo sin poder disponer del correspondiente aumento de los ingresos, lo que provocará que se produzca el acrecentamiento de la deuda pública, la cual deberá sobrepasar los 11.395 USD, 6 millones de pesos, cifra que representaría aproximadamente el 11,2% del PIB (Meisi, 2020a).

En el orden monetario, ha evolucionado la tendencia al incremento de los indicadores de la circulación monetaria en los últimos años. El progreso de esta tendencia ha implicado el aumento de la emisión monetaria, lo que ha traído aparejada la reactivación de un viejo problema, que es el relativo a la acentuación de la liquidez monetaria en circulación sin en el correspondiente respaldo mercantil.

El sector exterior conserva las complejidades que tradicionalmente lo han caracterizado a lo largo de las últimas tres décadas. En primer término, el desempeño exportador ha preservado un comportamiento inestable y distante de constituir un factor de estímulo al crecimiento sostenido de la economía.

Huelga recordar que las exportaciones de bienes sufrieron una severa contracción con posterioridad a 1990, tendencia que perduró hasta 2008, año en que los resultados alcanzados representaron aproximadamente el 68% del nivel que se obtuvo en 1990. La mejoría del desempeño exportador de bienes se

extendió hasta 2012, momento en que se consiguió superar en un 3% las cotas que se habían alcanzado en 1990. Sin embargo, a partir de 2013 se inició un nuevo periodo de decrecimientos de las ventas internacionales, acumulándose un descenso de 42,6% en 2018 con relación a 2013 (ONEI, 2019). Este desempeño desfavorable de la comercialización internacional de mercancías tendió a agravarse de forma ostensible en los primeros meses de 2020, en que se contrajeron, hasta mayo, en un 29,8%, y se prevé que al cierre del año el descenso ascenderá hasta el 20% (CEPAL, 2020b).

En contraste con este desempeño desfavorable de las ventas internacionales de mercancías, las exportaciones de servicios mantuvieron un significativo dinamismo a partir de 2005, desempeño que estuvo impulsado inicialmente por el turismo, al que se le sumó con posterioridad la comercialización internacional de los servicios profesionales y, de forma particular, los de salud, que, al cierre de 2018, representaron el 56,7% de lo aportado por las transacciones externas de servicios (ONEI, 2019). No obstante, en 2019 descendieron producto de la profundización de la crisis venezolana y en 2020 por las consecuencias derivadas de la COVID-19.

En general, el sostenido crecimiento de las exportaciones de servicios permitió que los ingresos que se obtuvieron por estas transacciones cubrieran el déficit del balance comercial de bienes.

En fecha reciente, se decidió extender al sector no estatal la posibilidad de realizar operaciones de comercio exterior, decisión que ha posibilitado que, a pesar del poco tiempo transcurrido desde su implementación, se hayan concretado varias acciones de exportación, entre las que sobresale la comercialización ▷

de decenas de toneladas de lima y limón persa y de aguacates a los mercados español e italiano (Granma, 2020).

La involucración del sector no estatal en la realización de operaciones de comercio exterior debe entenderse como un proceso novedoso e indicativo de que los posibles progresos futuros, en pro de la diversificación de las exportaciones de la isla, involucrarán de forma activa a todos los eslabones de la economía.

La evolución de las importaciones ha estado sujeta a las posibilidades financieras con las que ha logrado disponer el país. Por supuesto, el desarrollo de este ejercicio no ha estado exento de ciertas complejidades, ya que la economía de la isla caribeña reacciona con mayor intensidad al comportamiento de las importaciones, incluso se ha estimado que para lograr un crecimiento del 1 % del PIB se requiere del incremento de las compras externas en el orden del 2 % (Quiñones, 2012).

La dirección del Gobierno se ha propuesto trabajar en pro de la minoración de la dependencia importadora de la economía cubana. Sin embargo, la posible materialización de este propósito podría constituir un ejercicio complejo y difícil de concretar en el corto y el mediano plazo: i) el autoabastecimiento pleno solo se alcanza en un reducido número de renglones productivos; ii) existen insumos vitales que por la satisfacción de la demanda doméstica requieren —y demandarán en el futuro— de un 100 % de la adquisición en el exterior y iii) el deterioro que acumula la planta productiva nacional constituye un incentivo al incremento de las compras externas.

El insatisfactorio comportamiento de las exportaciones de bienes, al que se hizo referencia en los párrafos anteriores, incidió negativamente en la evolución de la situación de las

finanzas externas, cuyo panorama actual se puede definir de muy tenso, dado que persiste el incumplimiento de los pagos de adeudos acumulados y perdura la presencia de factores que apuntan a la permanencia de riesgo de iliquidez.

En estas condiciones se reinició un nuevo proceso de intercambio con los integrantes del Grupo de Acreedores del Club de París, el cual ha posibilitado que este grupo de países esté en disposición de evaluar la posibilidad de diferir el pago de los adeudos que se acumulan, cuyos montos se estima que superan los 5.000 millones de dólares (Cuba Económica, 2020).

3. La eliminación de la dualidad económica y la persistencia del esquema monetario dual

El reconocimiento de la dualidad económica y monetaria estuvo relacionada con la necesidad de explorar nuevas alternativas de ingresos en divisas —por ejemplo, las remesas monetarias provenientes desde el exterior— que con anterioridad no habían poseído ninguna relevancia económica. Al mismo tiempo, se aspiró a crear un esquema monetario y financiero más coherente con la promoción del sector del turismo, que, a su vez, representará un incentivo a la apertura de la inversión foránea que se produjo en el empalme de los años ochenta y noventa del pasado siglo (Marquetti y Pérez, 1995).

El establecimiento de un sistema económico y monetario dual condujo a ajustar el mecanismo de regulación y de funcionamiento de la economía sustentado en la divisa; primero, con relación al dólar de Estados Unidos y, con posterioridad, en función del peso cubano ▷

convertible (CUC)³, decisión que resultó inevitable adoptar producto de la incapacidad de la moneda nacional —el peso— de cumplir sus funciones monetarias básicas.

La universalización de los mecanismos operacionales de la economía sustentados en las divisas extranjeras —en particular en el dólar estadounidense— contribuyó a que la dualidad monetaria se transformara en un mecanismo de estabilización macroeconómica ante el impacto del *shock* externo que se produjo a inicios de los años noventa, que funcionó como un mecanismo que reflejó de forma más adecuada las señales de precios necesarias para la asignación de los recursos y facilitó, también, el gradual avance hacia la mayor disciplina en el sistema empresarial en lo concerniente al empleo de los recursos financieros.

En términos de corto plazo, la dualidad económica y monetaria aportó también otros resultados positivos: i) facilitó hasta el presente el crecimiento de la economía con bajas tasas de inflación; ii) el segmento del mercado doméstico que opera en divisas se transformó en una de las principales fuentes de ingreso en divisa de la economía (Oficina Nacional de Estadística, ONE, 2008); iii) actuó como un factor de estímulo a los avances que alcanzó el sector del turismo en el periodo 1995-2003; y iv) permitió incorporar con éxito en la gestión empresarial determinados enfoques y criterios internacionales (Marquetti, 2008).

A partir del verano de 2003 se inició la supresión del empleo del dólar en las transacciones interempresariales. Con posterioridad, en 2004, esta decisión se extendió al contexto de las operaciones de la población. El desarrollo de este proceso representó, en el orden práctico, el inicio de la transformación a fondo del

ordenamiento monetario imperante en la economía cubana.

El desarrollo de la desdolarización coincidió, en términos temporales, con la evaluación y revisión del programa de reformas que se había desarrollado al inicio de los años noventa. El sesgo que caracterizó este examen fue el retorno al empleo de las prácticas centralizadoras, las cuales se justificaron por el mantenimiento de insuficiencias en la utilización de las divisas y, sobre todo, en lo relativo al control de los gastos, el cual era posible acrecentar sin grandes dificultades (González, 2003).

La prioridad conferida por las autoridades gubernamentales a la centralización de todas las operaciones asociadas a la divisa estuvo vinculada con la sobrevaluación del tipo de cambio del CUC, cuyo resultado más inmediato fue la generación de afectaciones a la competitividad de diversas actividades económicas y, de forma especial, en el caso del turismo. En paralelo, se produjo también el incremento de las emisiones de CUC, lo que condujo al debilitamiento del anclaje del CUC en relación con el dólar y, en consecuencia, el gradual incremento de la circulación CUC sin el respaldo efectivo en dólares (Marquetti, 2008).

La pérdida del anclaje en la emisión del CUC con relación al dólar condujo a la ulterior introducción de los certificados de capacidad de liquidez (CL), haciendo que se erosionara el esquema de convertibilidad que dio origen a la aparición del CUC, ya que los CL eran los que disponían de convertibilidad con relación a otras monedas convertibles. En estas circunstancias, el sistema monetario doméstico comenzó a operar con tres monedas: peso tradicional (CUP), pesos convertibles (CUC) y los certificados de capacidad liquidez (CL). ▷

³ En 1994 se introdujo en la circulación el CUC.

Huelga destacar que el funcionamiento del CUC se concibió con similares características al régimen cambiario conocido como *caja de conversión*, análogo al que se asumió en Argentina en los años noventa con su moneda. Este régimen descansaba en el supuesto de que por cada peso convertible en circulación debe haber un dólar de reserva en el Banco Central (Vidal, 2010), condiciones que desaparecieron con posterioridad al desarrollo de la desdolarización.

El debilitamiento del mecanismo de la caja de conversión generó afectaciones al régimen de tipo de cambio fijo vigente en Cuba, ya que quedó evidenciado que la operacionalidad de este esquema cambiario podía mantenerse funcionando sin disponer de la cobertura de reservas financieras que lo respaldaran en términos efectivos.

En el último trimestre de 2019, como resultado directo del incremento de las tensiones derivadas del bloqueo, el Gobierno decidió incorporar al mercado nacional una red de establecimientos comerciales que efectuarían todas sus operaciones en monedas libremente convertibles y cuyos montos monetarios estarían registrados en tarjetas magnéticas, medida que algunos expertos nacionales definieron como «dolarización magnética».

La implementación de esta decisión debe entenderse como pertinente en el sentido de que pretendía evitar que volúmenes no depreciables de recursos monetarios nominados en divisas se gastaran en el exterior por los nacionales.

La apertura de los mencionados establecimientos se realizó bajo la lógica de que se especializarían en la comercialización de efectos electrodomésticos de partes y piezas de automóviles de superior calidad a la media de los que se ofrecen en CUC.

El incremento de las tensiones en torno a la capacidad de ingresos financieros externos de la nación, provocadas por el retroceso de los ingresos turísticos y la ulterior parálisis de estos servicios fruto de la evolución de la pandemia de la COVID-19, implicó que la dirección del Gobierno adicionara a las ventas en moneda libremente convertibles la comercialización de alimentos y de otros bienes. A esto se añade la extensión de la utilización de los medios magnéticos al desarrollo de operaciones de comercio exterior por el sector no estatal.

En consecuencia, se produjo la sustancial ampliación del segmento de mercado que opera en monedas libremente convertibles en soportes magnéticos. De igual manera, tendió a acrecentarse la segmentación monetaria y de los mercados que caracterizan la realidad mercantil de la economía cubana.

El retorno a la dolarización en su modalidad magnética presenta el hándicap adicional de que la situación del mercado financiero doméstico enfrenta limitaciones inéditas en términos de capacidad de liquidez, las cuales constituyen un incentivo directo al incremento de la actividad del mercado informal de divisas. En paralelo se produjo el incremento de la precariedad en las posibilidades de utilizar CUC; de hecho, se puede afirmar que la ampliación de este segmento de mercado contribuyó a que se erosionaran las limitadas funciones monetarias que cumplía el CUC.

Finalmente, la evolución de la «dolarización magnética» ha contribuido, desde otra perspectiva, a reactivar un problema que se suponía había sido superado, que es la persistencia de la dolarización económica, situación que determina que el esquema monetario dual se mantenga por un periodo de tiempo dado. ▷

4. La introducción de ajustes en el sistema cambiario

El ajuste cambiario que acompañará a la unificación monetaria constituye, probablemente, el ámbito más complicado y el que tendrá la mayor incidencia en la dinámica económica y social de la nación.

El desarrollo del ordenamiento monetario de la nación estará acompañado de la sustancial devaluación monetaria, decisión que sería implementada por primera vez en los últimos sesenta años. La aplicación de esta medida implicará de forma inevitable variaciones en la estructura de los costos relativos y, consiguientemente, un importante movimiento de los precios —mayoristas y minoristas—, es decir, que se incorporarán al quehacer económico nacional presiones inflacionarias que se habían mantenido reprimidas por espacio de más de treinta años y que son expresión de otros desajustes estructurales existentes en la economía, en concreto la creciente segmentación que caracteriza al mercado doméstico.

Resulta oportuno recordar que la legalización de un sistema monetario dual tuvo como uno de sus propósitos explícitos evitar acudir al expediente de las devaluaciones (Marquetti y Pérez, 1995). En ese sentido, se asumió como criterio de política económica mantener sin grandes movimientos el tipo de cambio, lo que a la postre posibilitó que el movimiento de la tasa de inflación se mantuviera en niveles que han resultado manejables por las autoridades monetarias.

En este contexto, las autoridades gubernamentales decidieron crear un marco de «mayor flexibilidad» en el manejo de la política cambiaria, apoyándose en este empeño en la utilización de diferentes estructuras cambiarias (Cuadro 3).

La existencia de la diversidad de estructuras cambiarias que recoge el Cuadro 3 podría entenderse como parte del experimento que ha antecedido a la ejecución del ordenamiento monetario, aunque en opinión de algunos especialistas la existencia de esta multiplicidad cambiaria representa, en esencia, un mecanismo ▷

CUADRO 3
TIPOS DE CAMBIOS VIGENTES EN CUBA EN 2020

Instituciones	Actividades Involucradas	Tipo de cambio
Ministerio, empresas e instituciones.....	Operaciones comerciales y financieras por instituciones estatales.....	1 CUC = 1 DÓLAR USA
Grupo AZCUBA*.....	Adquisición de combustible.....	1 CUC = 2 CUP
	Para los productos no incluidos en la Resolución n.º 259 MFP.....	1CUC = 3 CUP
Turismo.....	Ventas directas de productores individuales y cooperativas de instalaciones turísticas.....	1 CUC = 9 CUP
	Resolución del Ministerio de Finanzas y Precios, 2013	
Zona Especial de Desarrollo del Mariel...	Para el cálculo del pago de los salarios.....	1 CUC = 10 CUP
Proyectos de Inversión Extranjera.....	Cálculos del pago a los trabajadores contratados, IED.....	1 CUC = 2 CUP
Casas de Cambios.....	Transacciones con la población.....	1 CUC= 24 CUP
		1 CUC = 25 CUP
Tiendas Recaudadoras de Divisas y Establecimientos Turísticos.....	Compra y ventas de servicios a la población.....	1CUC = 25 CUP

* Grupo Empresarial de la Industria Azucarera.
Fuente: Nova González (2020).

de compensación directa o indirecta a la ineficiencia del sistema empresarial estatal (Vidal, 2020). Por consiguiente, la efectividad económica de esta pluralidad cambiaria es cuestionable, dado que, lejos de contribuir a un funcionamiento normal del entorno monetario, lo que ha contribuido es a complejizarlo.

Otro de los temas que requiere de una profusa evaluación serían los márgenes en que podría moverse el tipo de cambio al calor de la unificación monetaria, aunque todo indica que en la primera etapa de la unificación monetaria coexistirían varios tipos de cambios. Primero, el tipo de cambio que se aplica por las Casas de Cambios (CADECA) —o uno próximo a este nivel— en las transacciones con la población y que es también el que utilizan las tiendas que operan en divisas. Esta estructura cambiaria ha estado funcionando de un modo u otro como un «tipo de cambio de equilibrio» para la economía en su conjunto —producto de su incidencia en el manejo de las estructuras de los precios internos, por la capacidad recaudatoria y el impacto en el movimiento de los agregados monetarios—. Así mismo, el propósito de fomentar relaciones más orgánicas entre el sector estatal y el no estatal se ajusta también a esta estructura cambiaria.

El principal problema que enfrenta la unificación cambiaría es que el tipo de cambio que se asuma deberá contribuir a la mejor orientación del sistema empresarial, a potenciar las exportaciones y a avanzar hacia un proceso de sustitución de importaciones efectivo.

Por las razones antes expuestas, el tema de mayor complicación lo constituiría definir el rango en que se movería el tipo de cambio oficial que regirá para la totalidad de la economía, ya que las cotas en que se ubicaría el mismo deberán estar directamente relacionadas con los márgenes previsibles en que se moverán

los montos de apoyo fiscal y el otorgamiento de subsidios que previsiblemente será necesario conceder al sistema empresarial y a determinados segmentos de la población. Además, la determinación en que se movería el tipo de cambio oficial facilitaría la estimación de las probables metas de inflación que sería necesario fijar, tema que resultaría totalmente nuevo para Cuba.

La ejecución de la devaluación provocaría que un segmento reducido del sistema empresarial se ajustaría sin grandes complicaciones a la nueva estructura de los costos relativos que se derivarían del ajuste cambiario; otro segmento requeriría de volúmenes apreciables de subsidios, mientras que el resto de las empresas estaría cercano al umbral de la quiebra. En ese sentido, el universo empresarial que sufriría el impacto de la devaluación podría abarcar más del 30% de estas entidades.

Las adecuaciones que se produzcan en el sistema cambiario provocarán movimientos en los indicadores de la circulación monetaria, los cuales, por razones diversas, han tendido a incrementarse en los últimos años. El aumento de la emisión monetaria ha traído aparejada la reactivación de un viejo problema, que es el relativo al incremento de la liquidez en circulación sin el correspondiente respaldo mercantil, para lo cual se requiere explorar diferentes alternativas de respuestas a este potencial problema.

Otro ámbito que experimentará cambios sustanciales es la política de subsidio que el Gobierno ha mantenido de forma invariable hasta el presente. En ese sentido, es previsible que se produzcan profundos reajustes en la misma, especialmente en los subsidios que se conceden a la población mediante la canasta básica alimenticia, cuya sostenibilidad presupone erogaciones estatales que oscilan entre 700 y 1.000 millones de dólares anuales. ▷

La minoración y ulterior desaparición del sistema de subsidio generalizado que recibe la totalidad de la población cubana puede conceptuarse como un paso inevitable, no solo en respuesta a la unificación monetaria, sino que debe entenderse también como un requerimiento de desarrollo futuro de la sociedad cubana. Sin embargo, la materialización futura es muy probable que incorpore nuevas contradicciones sociales al panorama nacional, en tanto que la estratificación social, que caracteriza a la sociedad cubana en la actualidad, tenderá a profundizarse.

Una condición cardinal que debería acompañar la variación de la política de subsidios es que se requiere recuperar la normalidad en la oferta de bienes y servicios, tema que se ha caracterizado en los últimos años por la creciente inestabilidad, y todo apunta a que esta situación no resultará reversible en el corto plazo.

5. Conclusiones

El completamiento del ordenamiento monetario deberá estar acompañado del fortalecimiento de la institucionalidad de la política monetaria y del esquema de coordinación macroeconómica interinstitucional vigente, que coadyuven al análisis oportuno y a la toma de decisiones correspondientes.

El proceso de unificación monetario, que deberá materializarse en fecha próxima, arrastra como limitante la preservación de la dualidad monetaria —de forma transitoria—, dado que la ampliación del mercado doméstico que funciona con base en la dolarización en su modalidad magnética implicará que el esquema monetario dual mantenga su vigencia por un determinado periodo de tiempo.

El desarrollo de la unificación monetaria y cambiaria impondrá importantes y complejos retos a la realidad económica y social de Cuba, no solo por el inevitable incremento del segmento de la población cercano a las condiciones de pobreza crítica, sino porque será necesario implementar mecanismos más flexibles en la economía y con capacidad de sortear las variaciones recurrentes de la coyuntura económica, así como crear de forma acelerada la capacidad de convertibilidad de la moneda nacional.

El arreglo monetario en proceso de culminación deberá propiciar la creación de un esquema para el funcionamiento de las empresas extranjeras —incluidas las españolas—, en que le resultará posible trabajar con informaciones macroeconómicas más confiables y veraces, así como la posibilidad de poder emplear un tipo de cambio más realista y acorde con las condiciones de inserción internacional de la economía cubana.

La culminación del proceso de unificación monetaria y cambiaria incluye, como uno de sus componentes esenciales, la modificación de las relaciones financieras con la inversión extranjera, en tanto que resultará necesario adecuar en estas condiciones los márgenes de convertibilidad y cambiarios vigentes. Así mismo, deberá acompañar a la implementación de estas medidas la eliminación del esquema de las empresas empleadoras, las cuales representan un mecanismo de intermediación que resultaría innecesario en las nuevas condiciones.

Bibliografía

Bolaños Weiss, M. (30 de enero 2020). Se tomarán medidas con aquellos que insisten en formar precios especulativos. *Cubadebate*. <http://mesa-redonda.cubadebate.cu/mesa-redonda/2020/> ▷

01/30/meisi-bolanos-se-tomaran-medidas-con-aquellos-que-insisten-en-formar-precios-especulativos/

Bolaños Weiss, M. (28 de julio 2020). Estrategia socioeconómica cubana de los sectores bancarios y financieros en el país. *Cubadebate*. <http://mesaredonda.cubadebate.cu/mesa-redonda/2020/07/28/novedades-bancarias-y-financieras-de-la-estrategia-socioeconomica-cubana-video/>

CEPAL (13 de julio 2020). *América Latina y el Caribe: actualización de proyecciones de crecimiento 2020*. www.eclac.org

CEPAL (6 de agosto 2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. www.eclac.org

CEPAL (2020c). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2020. Principales condicionantes de las políticas fiscal y monetaria en la era pospandemia de COVID-19*. www.eclac.org

Del Sol González, Y. (26 de septiembre de 2020). Suscritos 40 contratos entre empresas del comercio exterior y formas de gestión no estatal. *Granma*. <http://www.granma.cu/cuba/2020-09-26/suscritos-40-contratos-entre-empresas-del-comercio-exterior-y-formas-de-gestion-no-estatal-26-09-2020-00-09-00>

El Club de París estudia suspender las obligaciones de Cuba este año (16 de octubre de 2020). *CubaEconómica*. <https://cubaeconomica.com>

González Gutiérrez, A. (2003). El Sistema de planificación y circulación monetaria dual en la etapa actual. *Economía y Desarrollo* (134), 23-42.

Hernández Martínez, R. (2018). Diseño para la emisión de bonos públicos en Cuba. *Revista Cubana de Finanzas y Precios*, 2(4), 45-58. http://www.mfp.gob.cu/revista_mfp/index.php/RCFP/article/view/06_V2N42018_RHM

Marquetti Nodarse, H. (2008). *Cuba: Proceso de desdolarización de la economía. Impactos y perspectiva*. CEEC Publicaciones. www.ceec.uh.cu

Marquetti Nodarse, H., y Pérez Villanueva, O. E. (1995). La liberación de la circulación de divisas extranjeras en Cuba. *Boletín Económico de Información Comercial Española* (3038), 85-90.

Ministerio de Economía y Planificación (septiembre 2020). *Cuba y su desafío económico y social. Síntesis de la estrategia económico-social para el impulso de la economía y el enfrentamiento a la crisis mundial provocada por la COVID-19*. La Habana.

Ministerio de Finanzas y Precios (6 de marzo de 2014). Resoluciones 19, 20 y 21 de 2014. *Gaceta Oficial de la República de Cuba* (12). <http://media.cubadebate.cu/wp-content/uploads/2016/01/unificacion-gaceta-marzo-2014.pdf>

Murillo Jorge, M. (14 de octubre 2020). Ordenamiento monetario: proceso imprescindible para transformar la economía. *Granma*.

Gobierno de la República de Cuba (25 de octubre 2013). Nota oficial. *Granma*.

Nova González, A. (11 de febrero 2020). Cuba: en el umbral de la unificación monetaria y cambiaria. *Rebelión*. www.rebelion.org

ONEI (2008). *Ventas de la producción nacional con destino a tiendas y turismo*.

ONEI (2011). *Anuario Estadístico de Cuba 2010*. Editorial Estadísticas.

ONEI (2019). *Anuario Estadístico de Cuba 2018*. Editorial Estadísticas.

ONEI (2020). *Anuario Estadístico de Cuba 2019*. Editorial Estadísticas.

Quiñones, N. (2012). *El déficit externo de Cuba en 1990-2009. Un análisis desde la sostenibilidad*. Tesis en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas. Facultad de Economía de la Universidad de La Habana.

Redacción digital (17 de julio 2020). Díaz-Canel: ¡Fuerza, Cuba, que seguiremos viviendo, ▷

impulsando la economía y venciendo! *Granma*. <http://www.granma.cu/cuba-covid-19/2020-07-17/version-integra-de-las-palabras-pronunciadas-por-el-presidente-de-la-republica-de-cuba-miguel-diaz-canel>

Vidal Alejandro, P. (2010). *La crisis bancaria cubana actual*. www.espaciolaical.org.esp

Vidal Alejandro, P. (5 de marzo de 2020). *Fórmulas recicladas de los años 90 para reanimar la economía cubana*. Real Instituto Elcano. http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/america+latina/ari20-2020-vidal-formulas-recicladas-anos-90-para-reanimar-economia-cubana-en-2020

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

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
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 €		
TOTAL	70,60 €	90,16 €	94,72 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
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 €		
TOTAL	7,53 €	9,56 €	9,81 €

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
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 €		
TOTAL	13,24 €	18,30 €	20,66 €

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



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

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

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Se recomienda a los autores consultar la página web del grupo de revistas de *Información Comercial Española* (Revistas ICE), donde aparecen publicados los artículos en formato electrónico y se recogen los principios y políticas editoriales de publicación (www.revistasice.com).

1. Los originales se remitirán a la dirección de correo electrónico revistasice.sccc@mincotur.es. También pueden enviarse a través de la página web de Revistas ICE.
2. Sólo se aceptan trabajos originales no publicados previamente ni en proceso de evaluación en otra revista. Mientras no reciban notificación de su rechazo o los retiren voluntariamente, los autores no enviarán los originales a otros medios para su evaluación o publicación.
3. El equipo editorial podrá rechazar un artículo, sin necesidad de proceder a su evaluación, cuando considere que no se adapta a las normas, tanto formales como de contenido, o no se adecúe al perfil temático de la publicación.
4. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word. 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 incluirán la fuente de información y, en su caso, notas aclaratorias.
5. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20 (aproximadamente entre 5.000 y 6.000 palabras). La fuente será Times New Roman, tamaño 12, espaciado doble y paginado en la parte inferior derecha.
6. Cada original incluirá, en una primera página independiente, 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.
7. En la primera página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas (aproximadamente 150 palabras) 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/jel/guide/jel.php>
8. El texto del artículo seguirá la siguiente estructura: introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía. Si hubiera anexos, se insertarán tras la bibliografía y deberán llevar título.
9. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continua 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
10. Las notas a 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.
11. Las ecuaciones y expresiones matemáticas irán centradas y, en su caso, la numeración irá entre corchetes y alineada a la derecha.
12. La forma de citación seguirá los criterios de la última versión de las normas de la American Psychological Association (APA) que se pueden consultar en la siguiente dirección <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/citations/paraphrasing>
13. Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
14. Al final del texto se recogerá la bibliografía utilizada, ordenada alfabéticamente según las Normas APA. Se recuerda que siempre que el artículo tenga DOI, este se deberá incluir en la referencia. Se pueden consultar las normas generales y ejemplos de las referencias más frecuentes en <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/references/examples>

Formato y ejemplos de las referencias más frecuentes:

Libro

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Editorial.

Pilling, D. (2019). *El delirio del crecimiento*. Taurus.

Libro electrónico con DOI (o URL)

Apellido, A. A. (Año). *Título*. <https://doi.org/xxx>

Freud, S. (2005). *Psicología de las masas y análisis del yo*. <https://doi.org/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 C. C. Apellido (Ed.), *Título del libro* (pp. xx-xx). Editorial.

Demas, M., & Agnew, N. (2013). Conservation and sustainable development of archaeological sites. En I. Rizzo y A. Mignosa, *Handbook on the Economics of Cultural Heritage* (pp. 326-343). Edward Elgar.

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.

Parés-Ramos, I. K., Gould, W. A., & 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 online con DOI (o URL)

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. <https://doi.org/xxx>

Fernández-Blanco, V., Orea L., y Prieto-Rodríguez, J. (2009). Analyzing consumers' heterogeneity and self-reported tastes: an approach consistent with the consumer's decision making process. *Journal of Economic Psychology*, 30(4), 622-633. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2009.04.005>

Informe oficial en web

Organismo (Año). *Título del informe*. <http://www...>

Fondo Monetario Internacional (2019). *Global Financial Stability Report*. <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2019/10/01/global-financial-stability-report-october-2019>

Ley/Reglamento

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

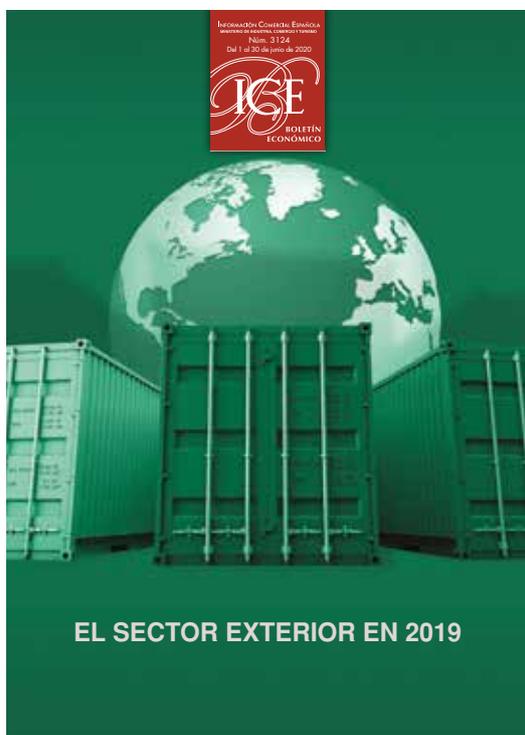
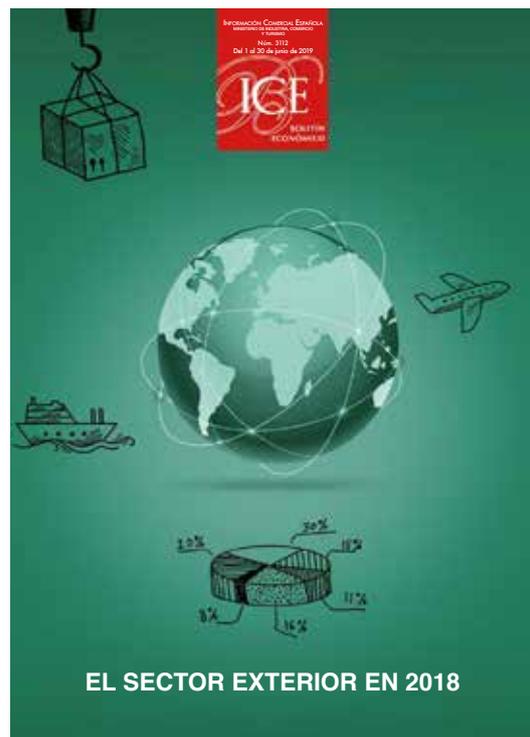
Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. *Boletín Oficial del Estado*, n.º 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <http://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

Orden de la lista de referencias bibliográficas

Las referencias se ordenan alfabéticamente y, en caso de varios trabajos realizados por el mismo autor/a, el criterio es el siguiente:

- Primero los trabajos en los que el/la autor/a figura solo/a. Correlativos de año más antiguo a año más actual de publicación.
- Segundo, aquellos trabajos colectivos en los que el/la autor/a es el/la primero/a. Correlativos por fecha.
- Tercero, en caso de coincidencia exacta de autor y fecha, debe citarse cada trabajo añadiendo una letra a la fecha. Ej.: 2014a, 2014b, etc.

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO