

1977



2022

El sistema económico internacional entre 1977 y 2022

Características de la empresa exportadora española

En preparación

- El comercio exterior de servicios

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 3154

Director

Bernardo Hernández San Juan

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Consejo de Redacción: Iria Álvarez Besteiro, Antonio M^a Ávila Álvarez, Fernando Ballesteros Díaz, Marta Bardón Fernández-Pacheco, Alberto Cerdán Borja, José M^a Fernández Rodríguez, Rocío Frutos Ibor, Joaquín López Vallés, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Isabel Riaño Ibáñez, Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres y Marta Valero San Paulo.

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.revistas/ICE.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: S. G. de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Diseño de cubierta: Fernando Fuentes

Composición y maquetación: SAFEKAT, SL

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

Papel:

Exterior: estucado brillo ecológico (150 g)

Interior: offset ecológico FSC/TCF (80 g)

ECPMINCOTUR: 1.ª ed./200/0123

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://cpage.mpr.gob.es/>



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial	3	El sistema económico internacional entre 1977 y 2022: la visión de Francesc Granell
Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial	29	Las características de la empresa exportadora española (2020)
		Colaboraciones
Julio Manuel Poyo-Guerrero Rodríguez (coordinador) y Carmen Agúndez (coordinadora)	63	Últimos desarrollos en economía internacional: resumen de los principales aspectos tratados en el «Workshop in International Economics 2022»



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

EL SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL ENTRE 1977 Y 2022: LA VISIÓN DE FRANCESC GRANELL

La economía mundial ha superado, desde el año 1977, etapas muy diversas determinadas por eventos económicos y políticos muy variados. Ha conocido *shocks* energéticos, reconstrucciones del sistema monetario, fases de crecimiento y de crisis, los avances en la construcción de la Unión Europea, la caída de las economías centralizadas, el auge de las economías emergentes del Sudeste Asiático, el triunfo del multilateralismo comercial, la apertura de China al mundo y su posicionamiento entre las grandes potencias económicas, la Gran Recesión, la vuelta a los regionalismos y bilateralismos, el Brexit, pandemias y guerras, y nuevas preocupaciones, como la gestión de los bienes públicos globales.

El profesor Francesc Granell, a través de las páginas de esta revista, nos proporcionó su visión, la de un testigo privilegiado, sobre todos estos acontecimientos. Escribió un total de 45 artículos, de periodicidad anual, dedicados a estudiar la evolución del sistema económico internacional entre 1977 y 2021.

Como homenaje, y desde el agradecimiento por su extensa colaboración con la familia de revistas ICE, el equipo de redacción del *Boletín Económico de Información Comercial Española* ha elaborado este artículo en el que se sintetizan los análisis del profesor Granell para el periodo 1977-2021 y se destacan algunos de los eventos más notables de 2022.

Palabras clave: economía mundial, comercio mundial, sistema monetario, desarrollo, Ayuda Oficial al Desarrollo, G20, OMC, FMI, Banco Mundial, Unión Europea, China, EE. UU., cambio climático, pandemia.

Clasificación JEL: E50, F02, F10, F13, F21, F45, G15, G28, H30, K33, L80, N17, O10.

1. Introducción

¿Cómo ha evolucionado la economía mundial en el último año? ¿Ha habido cambios significativos? ¿Qué podemos esperar para el

futuro inmediato? ¿Y qué tendencias son más relevantes a largo plazo? En definitiva, ¿hacia dónde se dirige el mundo?

Cada año, desde 1977, el profesor Francesc Granell nos ha venido ofreciendo su respuesta a estas y otras preguntas a través del *Boletín Económico de Información Comercial Española* (BICE). Así, desde la inmediatez de los datos apenas anunciados y aún con un fresco ▷

* Secretaría de Estado de Comercio.
Versión de enero de 2023.
<https://doi.org/10.32796/bice.2023.3154.7541>

aroma de provisionalidad, los lectores del BICE hemos tenido, año tras año, el privilegio de conocer y entender, a través de su lúcida mirada y de su acertada pluma, los hechos más significativos y los cambios más profundos del panorama económico. Hemos disfrutado de su orientación para distinguir los eventos con un impacto meramente transitorio de aquellos que marcaban el nuevo rumbo de las relaciones económicas internacionales. Hemos contemplado cómo se superaban *shocks* energéticos, crisis de deuda, turbulencias cambiarias o paros persistentes y cómo nuevos desafíos, de desarrollo, climáticos, financieros o de integración económica, ocupaban el escenario económico mundial. Hemos visto también cómo algunos grandes actores reducían su presencia en este escenario, mientras que otros ocupaban los primeros planos. Y hemos sido testigos de cómo la dirección escénica de la economía global se adaptaba, a golpe de crisis, a estas transformaciones, innovando en los sistemas de gobernanza para afrontar los nuevos retos.

El profesor Granell publicó en BICE un total de 45 artículos dedicados al sistema económico internacional y referidos al periodo 1977-2021, que constituyen el testimonio de un observador privilegiado sobre la evolución de la economía mundial en las últimas décadas. Privilegiado porque formó parte de la historia económica que narra, desde instituciones tan diversas como la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, la Organización de la Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial o el Instituto de Economía Americana. Fue también uno de los primeros españoles en incorporarse como alto cargo a la Comisión Europea, tras la adhesión de España a las Comunidades Europeas en 1986 (Francesc Granell, 2022). Esta trayectoria

contribuyó, sin duda, a enfocar su mirada hacia la perspectiva europea y global.

La vertiente académica completó su experiencia práctica. El profesor Granell mantuvo siempre un vínculo con la universidad y detentó la cátedra de Organización Económica Internacional en la Universidad de Barcelona (Francesc Granell, 2022). El rigor y la capacidad de análisis propios de la academia se reflejan en sus artículos anuales, que poseen una profundidad que va más allá de lo habitual en escritos dedicados a revisar la coyuntura del último ejercicio.

Desde la redacción del BICE, como humilde homenaje y con sentido agradecimiento por su extensa colaboración con la familia de revistas de Información Comercial Española, os ofrecemos esta síntesis de los artículos que publicó en nuestras páginas. Mediante este trabajo, hemos querido recordar la visión que Francesc Granell nos transmitió durante estos años.

Algunas advertencias previas, lector, antes de que te sumerjas en el artículo. La primera, es que la división en etapas con que lo estructuramos responde tan solo a nuestro criterio. No coincide, necesariamente, con lo que el profesor Granell habría considerado más adecuado, ni refleja convenio alguno sobre la historia económica reciente. Simplemente, hemos procurado atender a algunos hitos significativos y facilitar de esta forma la lectura (y la redacción) del artículo. La segunda, es que los datos y hechos con los que se ilustran los eventos económicos en cada etapa los hemos extraído, directamente, de los artículos del profesor Granell (todos ellos recogidos en el apartado de referencias bibliográficas) y, con seguridad, no coincidirán con informaciones revisadas o datos definitivos. La razón es que, a través de este trabajo, pretendemos hacer una relectura de la historia económica reciente con la misma inmediatez y frescura con la que nos la ofrecía el ▷

profesor, que no disponía del dato definitivo, ni de la ventaja que ofrece la perspectiva histórica. Sus análisis se basaban en las informaciones más recientes, moduladas por su conocimiento e intuición, y así te los hemos querido presentar. Finalmente, si lees o has leído alguno de los artículos originales, observarás que hemos dejado muchos temas al margen y otros los hemos tratado muy someramente. Se trata no solo de una cuestión de espacio, sino también de dotar de una cierta unidad al artículo que se centra en algunas de las cuestiones que Francesc Granell trataba de forma más recurrente: la evolución de la actividad económica, del comercio internacional, del sistema monetario y de los problemas de desarrollo.

Esperamos, estimado lector, que disfrutes tanto de la lectura de este trabajo como lo hemos hecho nosotros preparándolo.

1977-1982. Segunda crisis del petróleo

La economía internacional afronta esta etapa con síntomas de recaída en la recesión. Aunque, inicialmente la OCDE considera que el problema es coyuntural, numerosos expertos señalan que la política económica convencional es insuficiente para lidiar con los desequilibrios que se plantean: desempleo, inflación, desbalances en los pagos internacionales, falta de inversión y crisis de confianza. A mediados del periodo el diagnóstico es unánime: la economía mundial atraviesa una fase de crisis aguda, similar a la de 1973-1974.

En el ámbito monetario destaca la necesidad de reforzar el papel del Fondo Monetario Internacional (FMI), ante las dificultades para reparar el roto sistema de Bretton Woods. El FMI avanza en la desmonetización del oro y en la creación de nuevos mecanismos de apoyo

para países con dificultades de balanza de pagos. El oro llega a cotizar a 855 dólares la onza en 1980, muy lejos de los 35 dólares fijados en Bretton Woods. Se suceden la sexta, séptima y octava revisiones generales de cuotas, que las elevan hasta más de 90.000 millones de derechos especiales de giro (DEG), para aumentar la capacidad de apoyo del FMI. También se refuerza su capacidad de supervisión, ante un sistema cambiario cada vez más permisivo. El intento de los países de la Comunidad Económica Europea (CEE) por formar la serpiente monetaria, que fija el cambio entre sus monedas y de estas respecto al dólar, se abandona a favor del Sistema Monetario Europeo, que obvia los objetivos frente al dólar y en el que se suceden reajustes de paridades, con revaluaciones del marco alemán y del florín holandés, frente a otras divisas.

El comercio internacional se resiente y surgen presiones a favor del proteccionismo, que adopta nuevas formas. Para afrontarlas, además de rebajas arancelarias, el GATT aprueba, en la Ronda Tokio, que culmina en 1979, códigos frente al proteccionismo administrativo y técnico. Con todo, el comercio mundial se desacelera, limita su crecimiento al 2-3 % en 1980 y desciende un 2,5 % en 1982.

Además, progresivamente, se recrudecen las tensiones comerciales. Surgen dificultades para la aplicación del Acuerdo Multifibras III, por el que los países del Lejano Oriente limitan «voluntariamente» sus exportaciones a la CEE; el fuerte superávit de Japón frente a la CEE y EE. UU. da lugar a demandas de mayor apertura de su mercado; la CEE autolimita sus exportaciones de acero a EE. UU. y se establecen conversaciones sobre subvenciones agrarias para evitar nuevas confrontaciones.

Ante los problemas del marco multilateral, se apuesta por reforzar la integración ▷

regional. Estos esfuerzos conocen luces y sombras. En 1981, inicia un camino vacilante la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), continuadora de la fracasada Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), mientras que el Pacto Andino (al que se reincorpora Bolivia) precisa reactivación y asiste, en 1982, al cierre de la frontera de Ecuador con Colombia y Perú. La CEE conoce éxitos, como la desaparición, el 1 de julio de 1979, de los aranceles en la gran zona de libre cambio europea, la creación del Sistema Monetario Europeo, la elección por sufragio universal del Parlamento Europeo, la firma de una nueva convención en Lomé, con 57 países en desarrollo, la adhesión de Grecia, en 1981, y la apertura de negociaciones con España y Portugal. Sin embargo, en 1980 no puede aprobar su presupuesto, ante las presiones de Reino Unido por reformar las políticas agraria y presupuestaria, conflicto que se extiende a los años posteriores. Además, las negociaciones para la ampliación a España y Portugal avanzan muy lentamente y en las relaciones con terceros aflora el proteccionismo: se estudian limitaciones a las exportaciones japonesas y se aplica un enfoque restrictivo a la renovación del sistema de preferencias generalizadas.

Las economías industrializadas se enfrentan a paro e inflación. Los países de la OCDE acumulan 17 millones de parados en 1977, que se elevan a más de 31 millones a finales de 1982. La inflación mundial alcanza cifras de dos dígitos en 1980 y 1981. Aunque la OCDE y el Grupo de los Siete realizan llamamientos para una acción coordinada de las políticas económicas, las tensiones internacionales añaden dificultades. La crisis de los rehenes de la embajada de EE. UU. en Irán; la tensión entre la URSS y China, por la invasión de Camboya por Vietnam; el enfrentamiento irano-iraquí; el

escenario en Yugoslavia, tras la muerte de Tito; la invasión de Afganistán por la URSS; el boicoteo de EE. UU. a los Juegos Olímpicos de Moscú; los movimientos sindicales, encabezados por Lech Walesa, y la posterior declaración de la ley marcial, en Polonia, o la guerra de las Malvinas son eventos que acentúan la tensión entre bloques, dificultan la cooperación y aumentan la incertidumbre.

En este marco, las medidas restrictivas adoptadas por la Administración Carter y la victoria electoral de Reagan en 1980 refuerzan el dólar. Los tipos de interés aumentan. Se produce un rebrote de la «ortodoxia liberal», impulsada por la Administración Reagan, que preconiza la vuelta a mecanismos de mercado y el estímulo de la iniciativa privada.

El informe de la Comisión Independiente sobre el Desarrollo Internacional, presidida por Willy Brandt, al secretario general de las Naciones Unidas, refleja un panorama más sombrío para los países en desarrollo no productores de petróleo. El 38% de los 4.500 millones de habitantes de la Tierra produce tan solo el 3% del PNB mundial y las naciones más pobres afrontan perspectivas de miseria y hambre.

Los precios del petróleo registran fuertes aumentos hasta 1980, en un entorno de psicosis de escasez notable. Los esfuerzos de los miembros de la Agencia Internacional de la Energía no son suficientes para frenar el consumo. Los intentos de despliegue de energía nuclear reciben la contestación de grupos ecologistas, en especial tras el accidente de Harrisburg de 1979.

Los precios de otras materias primas son más volátiles, con alzas estimadas del 15% en el año 1979 y descensos en años posteriores, ante la ralentización de la actividad económica. La creación del Fondo Común para Productos Básicos, en el seno de la UNCTAD, para ▷

estabilizarlos, se demora hasta 1980 y los acuerdos no resultan operativos.

En este marco, los países de la OPEP registran fuertes superávits de balanza de pagos y los países en desarrollo no productores de petróleo acumulan déficits y niveles de endeudamiento crecientes. Los altos tipos de interés y la fortaleza del dólar acentúan los problemas de pagos externos de los países del Cuarto Mundo. Las crisis políticas se suceden en muchos de ellos: Irán, Guinea, Uganda, Camboya, Afganistán, Nicaragua y Bolivia.

1983-1989. Recuperación y crisis de deuda

En 1983 se inicia una recuperación del ritmo de crecimiento de la economía mundial, que se acelera en 1984 y, con altibajos, perdura hasta 1989. La inflación se modera. Inicialmente, el crecimiento se apoya en la marcha de la economía de EE. UU., que, estimulada por el déficit fiscal durante las Administraciones Reagan, genera también un elevado déficit en su balanza por cuenta corriente. Japón aprovecha el efecto locomotora de la economía norteamericana, mientras que la vieja Europa encuentra mayores dificultades para dinamizarse y reducir el elevado nivel de desempleo. El *crack* bursátil de octubre de 1987 genera presagios negativos que pronto son desmentidos por la realidad de la evolución de la actividad económica en 1988 y 1989.

En 1983, los países del tercer mundo ya acumulan 700.000 millones de dólares de endeudamiento exterior a pesar de que, en marzo, por primera vez desde la crisis energética, la OPEP acuerda reducir los precios del petróleo, desde 34 a 29 dólares por barril, limitando así el aumento de los desequilibrios monetarios

internacionales. La fortaleza del «superdólar», al inicio del periodo, y los altos tipos de interés inciden sobre el coste del servicio de la deuda.

Pronto se suceden acuerdos de renegociación de la deuda, tras superar el pesimismo que inicialmente impera. En 1983, los acuerdos alcanzados en el Club de París (acreedores oficiales) afectan a diecisiete países en desarrollo. En 1985, EE. UU. presenta el Plan Baker en la reunión anual del FMI y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF). El plan persigue una solución mancomunada entre bancos privados, instituciones financieras internacionales y países deudores. A pesar de ello, en 1986 el Club de París y el Club de Londres (bancos comerciales) deben acceder a nuevas reprogramaciones. Los episodios de la suspensión de pagos de México en 1982, la declaración unilateral de Perú de dedicar solo el 10% de sus ingresos externos al pago de la deuda y la moratoria decidida por Brasil en 1987 ilustran la gravedad de la situación para muchos países deudores, principalmente latinoamericanos, que se ven sometidos a dolorosos programas de ajuste. En la Cumbre de los Siete Grandes de Toronto, de 1987, se acepta, por primera vez, la posibilidad de condonar parte de la deuda a los países más pobres. En 1989, cuando el problema ha perdido parte de su dramatismo, la recién estrenada Administración Bush lanza el Plan Brady, que complementa al Plan Baker, y es recibido con cierta reticencia por los acreedores bancarios, que deben contribuir a sus objetivos. No obstante, se llega a soluciones parciales para países como Argentina o México.

El FMI realiza esfuerzos notables para mantener la confianza, incrementando los recursos disponibles para prestar apoyos a países con problemas de balanza de pagos. El enfoque inicial de esta institución es condicionar los ▷

apoyos a políticas restrictivas para crear un excedente externo que permita atender el servicio de la deuda. Con el concurso del Banco Mundial, esta dolorosa consigna es, a partir de mediados de la década de 1980, progresivamente sustituida por la idea de ajuste con crecimiento. Se abren nuevas ventanillas, como el Servicio Reforzado de Ajuste Estructural o el Servicio de Financiamiento Compensatorio y para Contingencias, creados en 1987 para apuntalar los programas de ajuste.

En el ámbito comercial, los Gobiernos parecen convencidos de que el proteccionismo no es la solución a los problemas existentes. El comercio global avanza a ritmos que oscilan entre el 2% de 1983 y las tasas entre el 8,5 y el 9% que se alcanzan en años como 1984 y 1987. En el campo multilateral, en septiembre de 1986, se inicia, en Punta del Este, la VIII Ronda de Negociaciones Multilaterales del GATT: la Ronda Uruguay. En el ámbito de integración regional destacan la ampliación de la CEE a España y Portugal y la adopción del Acta Única Europea, con la mirada puesta en el gran mercado europeo para 1992. En 1989 se crea también el Gran Magreb, se activa la Unión Centroamericana de Pagos y se relanza el Grupo Andino, al tiempo que se firma el Cuarto Convenio de Lomé, entre la CEE y los países africanos, del Caribe y del Pacífico.

Los países en desarrollo, aquejados por el peso de la deuda externa, siguen enfrentando dificultades y se consideran perjudicados por el neoproteccionismo que impera en muchas categorías de productos. Entre ellos se encuentran los productos afectados por la Política Agraria Común y algunas manufacturas de industrias maduras, como las textiles. No obstante, se registran avances, como la aprobación (tras doce años de conversaciones) del Fondo Común de Productos Básicos de la UNCTAD.

España alcanza su mayoría de edad económica internacional. En 1986 se adhiere a la CEE y, además, notifica al FMI su plena aceptación del artículo VIII del Convenio Constitutivo. Esto es, su compromiso de no imponer restricciones a pagos o transferencias por transacciones corrientes, no establecer regímenes cambiarios discriminatorios ni tipos de cambios múltiples. Además, se incorpora al Banco Asiático de Desarrollo. En el primer semestre de 1989 ejerce su primera presidencia del Consejo de las Comunidades Europeas y, en junio del mismo año, entra a formar parte del Sistema Monetario Europeo.

La reconversión hacia la economía de mercado de los países del Este es la novedad más importante de todo. En 1989, el año de la caída del muro de Berlín, algunos de estos países se incorporan a las organizaciones internacionales de la economía libre. China, tras la dura represión de Tiananmen, combina el retorno al cierre ideológico con el mantenimiento de un modelo económico más abierto, preconizado por Den Xiao Pin.

1990-1993. Apertura de las economías del Este

La economía mundial entra en una fase de crecimiento débil, con grandes diferencias entre países y grupos de países. La invasión de Kuwait, en agosto de 1990, y la guerra de Kuwait, del 17 de enero al 28 de febrero de 1991, añaden incertidumbre a la situación.

Los países de la OCDE registran en el periodo una cierta atonía de la actividad económica. El crecimiento de la economía de EE. UU. es reducido o negativo en los primeros años, aunque recobra fortaleza en 1992 y 1993. Por el contrario, Japón y Alemania, ▷

que inicialmente parecen desempeñar el papel de locomotoras, ven rápidamente caer sus ritmos de crecimiento.

Las economías socialistas registran caídas drásticas de la producción, al abandonar los esquemas de planificación sin haber encontrado, todavía, una vía correcta para la transición hacia una sana economía de libre mercado. En 1991 se desintegra la Unión Soviética, tras el fallido golpe de Estado del 19 de agosto. Los ajustes de la producción para migrar hacia un sistema de mercado hacen prever que, al finalizar 1993, Rusia acabe siendo la mitad de rica que dos años antes. Nace el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) para impulsar la reconversión de los países de la Europa del Este hacia economías de mercado.

Por el contrario, la zona de crecimiento más rápido es la de Asia Pacífico. Los Siete Dragones del Sudeste Asiático crecen a ritmos muy elevados y China alcanza tasas de crecimiento superiores al 10%, con la reforma económica que sigue desde 1988. América Latina, tras haber llevado a cabo procesos de ajuste estructural, recupera, al final del periodo, la confianza de los inversores y alcanza crecimientos del 3,5%.

La expansión del comercio mundial también es moderada, aunque más viva que la de la producción, lo que pone de manifiesto que se refuerza la interdependencia económica internacional. Esta creciente interdependencia está asociada al papel de las empresas transnacionales y al éxito de diversos expedientes de integración regional. En el ámbito multilateral los avances parecen más difíciles hasta que, al final del periodo, concluye con éxito la Ronda Uruguay del GATT.

En Europa destacan las creaciones del Mercado Único Europeo, el 1 de enero de 1993, y del Espacio Económico Europeo, en el

que se integran la mayoría de los países de la EFTA (excepto Suiza y Liechtenstein), a partir del 1 de enero de 1994. Además, se inician las negociaciones para la adhesión a la ya Unión Europea (UE) de Austria, Suecia, Finlandia y Noruega.

En otras áreas también progresan las integraciones y liberalizaciones regionales. En América, en marzo de 1991, nace Mercosur y, en diciembre de 1992, se adopta el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), que entra en vigor el 1 de enero de 1994. En Asia se avanza en la creación del Área de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (AFTA). En África se crea la Comunidad Económica Africana, en junio de 1991. En sentido contrario, también en junio de 1991, se disuelve el COMECON y se profundiza en la desintegración comercial entre los países del Este.

La gran noticia comercial del periodo es la conclusión, el 15 de diciembre de 1993, de la Ronda Uruguay del GATT, tras seis años de negociaciones entre 117 países. Entre las claves de este éxito están las concesiones de las economías industrializadas en materias como las subvenciones a las exportaciones agrícolas o la eliminación progresiva de restricciones a las exportaciones textiles, enmarcadas en el Acuerdo Multifibras. La reforma de la Política Agraria Común, iniciada en 1992, es uno de los factores que posibilitan este avance, al tiempo que reduce las tensiones comerciales entre EE. UU. y la UE.

La Ronda Uruguay incluye también el acuerdo para la puesta en marcha, prevista para 1995, de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta institución englobará al GATT, adaptado a la realidad comercial del momento, al nuevo Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) y al Acuerdo de ▷

Protección de la Propiedad Industrial y contra el comercio de productos falsificados (TRIPS).

En el ámbito monetario, el FMI se revitaliza, adquiere nuevas capacidades y funciones, mientras que la UE, comprometida en la creación de la Unión Monetaria, hace frente a turbulencias. Así, el volumen de cuotas del FMI supera los 145.000 millones de DEG, se amplía el número de miembros y se crea una línea para la transformación del sistema económico, orientada a los países del Este. En la UE, el «no» danés a Maastricht y los elevados tipos de interés en Alemania, para facilitar la reunificación, alientan movimientos especulativos. En agosto de 1993, la UE tiene que aceptar la desaparición en la práctica de su disciplina cambiaria interna: la banda de flotación del Sistema Monetario Europeo pasa del $\pm 2,25\%$, al $\pm 15\%$, para hacer frente a estas presiones.

La ayuda al desarrollo se vincula crecientemente a objetivos como el respeto a los derechos humanos y la democracia en los países receptores. Los problemas internos de los esquemas de Estado-bienestar de los principales donantes y la orientación de recursos hacia países en transición a la economía de mercado contribuyen a que el viejo objetivo de que la Ayuda Oficial al Desarrollo alcance el 0,7% del PNB de los donantes resulte cada vez más lejano. Muchos países en desarrollo toman conciencia de la importancia de corregir elementos de desgobierno que les son directamente imputables. La mayor parte de ellos abandona las políticas de sustitución de importaciones y abre sus fronteras, bajo el auspicio de los planes de ajuste estructural impulsados por las instituciones de Bretton Woods.

Nuevos temas inciden en el panorama económico internacional. Algunos ejemplos son: las conversaciones sobre desarme, ante la transición de las economías socialistas; la

preocupación por la salud, en respuesta a la expansión del sida; las negociaciones sobre medioambiente, donde destacan los tratados sobre cambio climático y biodiversidad, en el marco de las Naciones Unidas; la nutrición o el narcotráfico.

1994-2002. Liberalización y turbulencias

La economía mundial entra en una fase expansiva en 1994 que se mantiene, con altibajos, hasta la caída del ritmo de crecimiento de la actividad en el año 2001. Esta evolución general esconde notables diferencias entre países y tropieza, en el año 1997, con la crisis asiática.

Así, en los primeros años del periodo, el fuerte crecimiento de EE. UU. y, en menor medida, de las principales economías europeas, impulsa la demanda mundial. La evolución de la actividad económica japonesa es, sin embargo, muy moderada. Las exportaciones de países en desarrollo se reactivan y tanto Asia como América Latina registran fuertes crecimientos. En 1995, tras un quinquenio de duro ajuste, la mayoría de los países del Este comienzan a mostrar crecimientos positivos. África, por el contrario, se queda rezagada.

En 1997, la crisis asiática pone fin al periodo de fuerte crecimiento de los denominados «tigres». A los iniciales movimientos especulativos contra el baht tailandés, en el mes de mayo, les siguen otros frente a las monedas de Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Corea del Sur e incluso India. Además, la contracción de la economía japonesa y la debilidad de su sistema bancario lastran las perspectivas de crecimiento en la región. En paralelo, los países de la antigua Unión Soviética sufren la ▷

mala situación de Rusia, que decide no reembolsar su deuda externa en 1999.

Tras este episodio, la economía mundial recupera dinamismo en 1999 y 2000, con crecimientos superiores al 3%. Europa apoya a EE. UU. como motor del crecimiento y Japón consigue volver a tasas positivas. Esta recuperación se ve favorecida por el repunte de las economías asiáticas, que compensa un peor comportamiento de las latinoamericanas. En 2000 también Rusia retorna al crecimiento.

En el siguiente bienio, sin embargo, la economía mundial se desacelera. En 2001, EE. UU. crece tan solo un 1%, la zona euro, un 1,5%, y el PIB de Japón desciende un 0,4%. El clima de inseguridad general, a raíz de los atentados del 11 de septiembre en EE. UU., contribuye a estos resultados. Las reducciones sistemáticas de tipos de interés practicadas por la Reserva Federal; el Banco Central Europeo (BCE), el Banco de Inglaterra y el Banco de Japón no consiguen impulsar la recuperación. El año 2002, marcado por la incertidumbre sobre un eventual ataque a Irak, que se refleja en elevados precios del petróleo, también es de escaso crecimiento. Otros factores que contribuyen a este resultado son la huelga contra Chávez en Venezuela, que restringe su capacidad de exportación de crudo, las pérdidas económicas inducidas por el atentado del 11 de septiembre, con repercusiones en las compañías aéreas y de seguros, la crisis monetaria en Argentina o las dificultades presupuestarias en los grandes países de la zona euro.

El comercio internacional responde de forma favorable a los pasos librecambistas que se dan en los primeros años del periodo: la entrada en vigor del NAFTA y del Espacio Económico Europeo; la ampliación de la UE a Austria, Finlandia y Suecia; la adopción de una Unión Aduanera en Mercosur; la incorporación de

Vietnam a la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN); la liberalización arancelaria en China, a partir de 1996; y, sobre todo, la puesta en marcha de la OMC. Este organismo comienza a funcionar en 1995, coincidiendo con el 50 aniversario de la firma de la Carta de las Naciones Unidas.

En este clima de impulso al sistema multilateral y a lo que inicialmente puede entenderse como un regionalismo abierto, el comercio mundial avanza a ritmos superiores a los de la actividad económica y llega a registrar un crecimiento récord, superior al 10%, en el año 2000. La liberalización se extiende, además, más allá del comercio de mercancías, con avances en el seno de la OMC, como los acuerdos sobre las telecomunicaciones o los servicios financieros, adoptados en 1996. En 2001, China ingresa en la OMC y comienza a prepararse la incorporación de la Federación Rusa.

Esta evolución no está exenta de problemas. Surgen tensiones comerciales entre las que destacan la «guerra del plátano», que cuestiona el régimen preferencial que la UE otorga a las importaciones de estos productos desde los países de África, Caribe y el Pacífico; la aplicación extraterritorial de la Ley Helms-Burton por EE. UU., que sanciona a empresas que no apliquen el bloqueo a Cuba; el favorable trato fiscal que EE. UU. otorga a las grandes empresas exportadoras; el proteccionismo sobre el acero y el efectuado a través de la aplicación de normativa fitosanitaria. Los mecanismos de solución de diferencias de la OMC dirimen estos conflictos, alcanzando un elevado grado de respeto y solvencia.

Más allá de las tensiones puntuales emergen críticas de fondo. Por un lado, desde los países en desarrollo, que reclaman un sistema más justo y equilibrado. Por otro lado, desde movimientos antiglobalización en países ▷

desarrollados, en los que confluyen el malestar por la deslocalización industrial hacia economías con menor protección laboral y social, con la conciencia sobre el impacto ecológico de patrones de consumo no sostenibles y con la preocupación por preservar la diversidad cultural y los valores y culturas indígenas. La contestación protagonizada por estos movimientos deriva en el fracaso del lanzamiento de la Ronda del Milenio en la reunión del Consejo de la OMC, en Seattle, en 1999.

Tras el *boom* del año 2000, en 2001 y 2002 el comercio mundial registra una acusada desaceleración, con el primer descenso anual desde 1982. A pesar de que, en noviembre de 2001, en Doha, la OMC lanza la nueva ronda de negociaciones multilaterales, las presiones proteccionistas derivan en escasos avances. Solo en áreas concretas se realizan propuestas ambiciosas, como en el ámbito textil, para acelerar la desaparición de los Acuerdos Multifibras, o en el de patentes, con concesiones a países menos adelantados. Al final del periodo, las integraciones regionales están poco activas (salvo en el ámbito de la UE, donde prosiguen las negociaciones de ampliación con una decena de países) y proliferan acuerdos bilaterales que, aunque se refugian en el estatuto de la OMC, parecen alejados del espíritu multilateral: entre EE. UU. y Singapur, la UE y Chile, Japón y México, etc.

En lo relativo a las cuestiones monetarias se generalizan, desde el inicio del periodo, la convertibilidad de las divisas y la supresión de los controles de cambio. Las enormes turbulencias asociadas al peso mexicano, en diciembre de 1994, y las convulsiones de las monedas asiáticas, en 1997, son los principales episodios que rompen la estabilidad del sistema monetario. Les siguen las crisis de Rusia (1998), Brasil (1999) y Argentina (2000 y 2001). Los

erráticos movimientos de capitales impactan en la estabilidad cambiaria, las bolsas y la economía. El FMI refuerza su capacidad de actuación mediante el aumento de cuotas, pero sus propias intervenciones suscitan perspectivas especulativas y es objeto de críticas desde posiciones tan dispares como las de Kissinger, Friedman o Fidel Castro.

La UE avanza, entre estas turbulencias y entre las dudas que suscitan, en la construcción de la Unión Monetaria. En 1994 se pone en marcha el Instituto Monetario Europeo, germen del Sistema Europeo de Bancos Centrales; en 1998 el Consejo Europeo examina el cumplimiento de los criterios de Maastricht, y el 1 de enero de 1999 el euro sustituye a once de las quince monedas nacionales de los Estados miembros de la UE. Al comenzar 2001, Grecia se incorpora como duodécimo miembro de la eurozona.

El problema del desarrollo se enfoca desde nuevas perspectivas, con un creciente peso de la iniciativa privada y de nuevos objetivos, en especial de los vinculados a la sostenibilidad medioambiental. La Ayuda Oficial al Desarrollo no alcanza los niveles deseados, aunque la inversión privada internacional se incrementa, alentada en parte por las privatizaciones. Las economías del Este, en proceso de transición, también absorben recursos. Se establecen programas de reducción de deuda para los países en desarrollo más fuertemente endeudados, aunque su efectiva puesta en marcha se demora y solo cobra impulso tras las reuniones anuales del FMI y el Banco Mundial de 1999. Se reconstituyen los recursos concesionales de la Asociación Internacional de Fomento (ventanilla blanda del Banco Mundial) y se duplica el capital del BERD.

Al mismo tiempo, los objetivos de desarrollo sostenible de la Conferencia de Río de 1992 ▷

se refuerzan en 1997, mediante la Asamblea Extraordinaria de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente, de Nueva York, y mediante la Tercera Conferencia de las partes de la Convención Marco sobre Cambio Climático, celebrada en Kioto. En esta conferencia, ante las posiciones discordantes de EE. UU., la UE y Japón, se alcanza un acuerdo de mínimos, el Protocolo de Kioto, con dudas sobre su futura puesta en funcionamiento. Aunque EE. UU. firma el Protocolo en 1998, no llega a ratificarlo.

También en relación con los nuevos objetivos de desarrollo, en octubre de 2000, la Asamblea General de Naciones Unidas fija los «Objetivos del Milenio» para mejorar la situación de los países pobres en ámbitos como la salud, la educación o la alimentación. En 2002, la Conferencia de Johannesburgo sobre Desarrollo Sostenible define metas adicionales sobre acceso a agua potable, servicios energéticos limpios, restauración de recursos pesqueros, deforestación, etc.

2003-2007. Expansión

La guerra de Irak marca el inicio de este periodo en el que EE. UU. pone en marcha una política de «unilateralismo global». El conflicto exagera los déficits fiscal y comercial del país norteamericano, que, animados también por el ciclo electoral y junto con los bajos tipos de interés, impulsan el crecimiento global. La economía mundial pasa de crecer a tasas cercanas al 3% en 2003 a superar el 5% la mayor parte de los años del periodo.

El impulso al crecimiento es generalizado, aunque presenta diferencias por áreas geográficas. Los países emergentes de Asia y las economías latinoamericanas crecen rápidamente. China, con incrementos de la actividad

económica del orden del 9-10%, ejerce el papel de locomotora, con proyectos como el embalse de las Tres Gargantas, en el río Yantse, que culmina en 2006. Los estudios prospectivos la sitúan como futura primera economía mundial. El aumento de ritmo de la actividad es más limitado en los países industrializados, en especial en Europa y Japón.

Los precios de las materias primas, estimulados por la demanda, favorecen el crecimiento de los países en desarrollo, pero el elevado coste del petróleo suscita preocupación. En 2005 confluyen factores que presionan al alza sobre el valor de la energía: el terrorismo asociado a la guerra de Irak, la muerte del rey de Arabia Saudí, el incremento de la demanda china y las destrucciones del huracán Katrina en el Golfo de México. Europa y EE. UU. movilizan sus reservas estratégicas y consiguen que el precio del petróleo se sitúe por debajo de los 60 dólares. No obstante, la presión al alza subsiste y en 2007 el barril de petróleo rompe la barrera psicológica de los 100 dólares.

En agosto de 2007, tras los aumentos de tipos de interés y la caída de precios inmobiliarios, tienen lugar las primeras quiebras y problemas de liquidez de bancos norteamericanos, vinculados a los impagos de hipotecas de alto riesgo. El crecimiento se desacelera en los países desarrollados, mientras que los emergentes parecen poco afectados. La Reserva Federal, el BCE y otros bancos centrales aplican medidas de inyección de liquidez y reducción de tipos de interés.

El mundo sigue globalizándose: el comercio mundial de bienes crece a tasas superiores a las del conjunto de la economía, y el de servicios a ritmos aún más elevados. Sin embargo, la Ronda Doha, lanzada en 2001, en la cuarta reunión ministerial de la OMC, se enfrenta a ▷

presiones proteccionistas que derivan en un estancamiento.

En 2005 hay signos que invitan al optimismo, como la aprobación de la reforma Fischler de la Política Agraria Común (refuerzo de medidas estructurales y reducción del diferencial entre los precios mundiales y comunitarios) o la normalización del comercio textil internacional. Algunos conflictos comerciales se dirimen ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, como el trato a alimentos genéticamente modificados en la UE o las medidas fiscales de apoyo a las empresas exportadoras y los subsidios al algodón de EE. UU. Los conflictos por las ayudas estatales a Boeing y Airbus están pendientes de resolución.

Sin embargo, las presiones nacionalistas y proteccionistas subsisten. Los denominados temas de Singapur (inversión, competencia y transparencia en la contratación pública) quedan fuera de la agenda de Doha. Aumentan las quejas por el escaso interés de las autoridades de China en hacer respetar a sus empresas las normas de competencia y de propiedad industrial, que deben cumplir desde su incorporación a la OMC. El gigante asiático acumula un creciente superávit comercial, frente al grave déficit externo de EE. UU., y evita una apreciación del yuan que pudiera moderar estos desequilibrios. En junio de 2007, con un Congreso de mayoría demócrata, la Administración Bush ve expirar la US Trade Promotion Act, otorgada en 2002, lo que dificulta una reanudación seria de la Ronda Doha hasta el cambio de presidente, previsto para 2009.

Los procesos de integración regional se estancan, salvo en el caso de la UE, donde se perciben avances y retrocesos. Así, en 2004 se incorporan diez nuevos Estados y en 2007 dos adicionales. Se configura una unión con veintisiete miembros y 492 millones de habitantes.

Desde el 1 de enero de 2008, quince de estos países, con 318 millones de habitantes, forman parte de la zona euro. También se avanza en la reforma de Política Agraria Común y se amplía el espacio Schengen, que supone la libre movilidad, sin controles interiores, para 400 millones de personas en veinticuatro países de la UE, y el Espacio Económico Europeo. Sin embargo, se percibe una fractura política tras la invasión norteamericana de Irak, una incapacidad para hacer cumplir a Francia y Alemania el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, del que se desvían en 2003, y fracasa, tras su rechazo en 2005 en sendos referéndums en Francia y Países Bajos, el intento de ratificar el Tratado por el que se establece una Constitución para Europa. Fuera del ámbito de la UE, los proyectos para crear zonas de libre cambio en el Mediterráneo, en América, en el Pacífico y en el contexto del Acuerdo de Cotonou no registran progresos significativos.

El panorama monetario viene marcado por la notable fortaleza del euro frente al dólar y por las presiones para reevaluar la moneda china. El euro, que en octubre de 2000 alcanzó una cota mínima de 0,82 dólares, cotiza a 1,35 dólares a finales de 2004. Tras un transitorio repunte del dólar en 2005, el euro se intercambia por 1,49 dólares a finales de 2007. La divisa de la UE gana posiciones como moneda internacional de reserva. China accede a flexibilizar el tipo de cambio fijo del yuan, a partir de julio de 2005. En 2007, las autoridades chinas, ante la presión inflacionista interna (en noviembre, los precios alimentarios suben un 18,2% y el índice general de precios, un 6,9%) aceptan la mayor revaluación del yuan desde su entrada en flotación.

El FMI pierde parte de su capacidad de control del sistema monetario internacional, cada vez más privatizado, y se centra en la ▷

asistencia a países en desarrollo con problemas de balanza de pagos. En este ámbito, las condiciones que aplica son cada vez más discutidas. En 2006, Argentina, Brasil e Indonesia cancelan anticipadamente créditos para evitar la condicionalidad impuesta por la institución que preside Rodrigo Rato.

La Ayuda Oficial al Desarrollo pierde protagonismo frente a las inversiones privadas, los ingresos por exportaciones, alentados por el aumento de precios de las materias primas, y las remesas de emigrantes. Catástrofes naturales (como el tsunami de 2004 en el Sudeste Asiático) o producidas por la mano del hombre (guerra y reconstrucción de Irak) compiten con la ayuda al desarrollo por los recursos de los donantes.

En septiembre de 2005 se celebra una reunión de alto nivel en la Asamblea de las Naciones Unidas para evaluar el cumplimiento de los Objetivos del Milenio, fijados en el año 2000. Se constata la lentitud de los avances, a pesar de que el número de pobres en el mundo se reduce, salvo en África, y de que el G8 acuerda mejorar el mecanismo HIPC para países pobres altamente endeudados. Crecen las diferencias entre los países en desarrollo de renta media y los menos avanzados.

En 2006, el New Economic Forum publica el Happy Planet Index. Vanuatu, uno de los cincuenta países menos avanzados, encabeza este *ranking* de las naciones más felices. Toda una invitación a la reflexión sobre la relación entre crecimiento y desarrollo económicos y felicidad humana.

En un mundo cada vez más globalizado, el escenario de incipiente crisis financiera de finales del periodo no impide que la preocupación por el precio de la energía y el cambio climático adquieran un mayor relieve. La Agencia Internacional de la Energía alerta sobre una

posible crisis global por falta de petróleo para 2015. El Informe Stern, encargado por el Reino Unido en 2006; el impulso político del Consejo Europeo de primavera, en 2007; los encuentros del Panel Intergubernamental sobre el cambio climático; el Premio Nobel de la Paz, recogido por su presidente Rajendra K. Pachauri y por Al Gore, y el Óscar al mejor documental, vinculado también a Al Gore, sitúan el problema del cambio climático en primera línea. Se aprueba la creación de un Fondo de Adaptación al Cambio Climático, y la demanda de biomasa para fabricar biocombustibles impacta en los precios agrícolas.

Los avances en la globalización se producen en un marco en el que se observan, también, otras tensiones. Así, destacan en el periodo la preocupación por el terrorismo internacional, por la escalada nuclear de Corea del Norte y las aspiraciones de Irán, los problemas de inserción de inmigración ilegal o el desempleo juvenil.

2008-2013. Gran Recesión

El periodo se inicia con negras perspectivas de recesión mundial e incluso de deflación. Nadie se atreve a pronosticar lo que puede durar la crisis, teniendo en cuenta que los «países locomotora» han entrado en recesión y que muchos de los grandes bancos están al borde de la insolvencia. Se compara la situación con la de 1929, aunque sin las presiones nacionalistas y proteccionistas de entonces.

En la segunda parte de 2007, la economía global parecía haber resistido el embate de la crisis de las hipotecas de alto riesgo. Sin embargo, a lo largo de 2008 la actividad se desacelera. De un crecimiento estimado por el Banco Mundial del 3,7% en 2007 se pasa a un ▷

descenso del 2,5% en 2008 y se espera una caída adicional del 0,9% en 2009.

Las perspectivas, optimistas a principios de 2008, comienzan a enturbiarse en marzo, con el hundimiento de la sociedad de valores Bear Stearns. El 15 de septiembre, con la quiebra de Lehman Brothers, los mercados financieros colapsan. Los bancos centrales lanzan inyecciones masivas de liquidez, que mantienen durante esta etapa, y surgen intentos de coordinación a través del G20 ampliado, en el que participan los grandes países emergentes, marcando el diseño de una nueva gobernanza mundial. El grupo de los BRICS (inicialmente Brasil, Rusia, India, China, a los que se añade luego Sudáfrica) toma forma a lo largo del periodo. A mediados de noviembre, el G20 celebra en Washington la Cumbre sobre los Mercados Financieros y la Economía Mundial.

A finales de 2009 se observan «brotes verdes». En varios de los grandes países de la OCDE se registran indicios de recuperación, quizá por el efecto de las medidas expansionistas coordinadas en el G20, que incluyen reducciones de impuestos y aumentos del gasto público. Parece que la mayoría de los países, desarrollados y subdesarrollados, está saliendo de la crisis. El año 2010 concluye con un crecimiento mundial del 4,8%, a dos velocidades: los países emergentes crecen el 7,2% y los desarrollados, solo el 2,7%.

Al concluir 2010, sin embargo, las perspectivas se tornan negativas, ante los desequilibrios que presenta el crecimiento y la incapacidad de las grandes economías para recuperar el papel de locomotoras. Además, se observan dificultades para afrontar los nuevos retos que se plantean al sistema económico internacional, que incluyen la absorción del impacto de las nuevas tecnologías, las perspectivas demográficas y energéticas y el cambio climático.

En 2011, estas expectativas sombrías se confirman. El mundo recae en una crisis profunda, como consecuencia de los problemas de sobreendeudamiento de muchos países desarrollados que les impiden llevar a cabo políticas presupuestarias expansivas. Crece la contestación social. La revista *Time* dedica su portada anual a los movimientos de protesta que, en España, se conocen con el nombre de los «indignados del 15 de mayo».

En 2012 y 2013 se registra un crecimiento a dos velocidades, con mayor impulso de las economías emergentes, que, no obstante, pierden fuerza en 2013, y mayores dificultades para los países desarrollados. La situación es especialmente dramática para la zona euro, donde las políticas neoconservadoras, centradas en reducir el déficit público y controlar el peligroso crecimiento de la deuda, no sirven para alejarse de la recesión y hacer frente a los elevados niveles de desempleo.

El panorama monetario y financiero internacional es determinante a lo largo del periodo. La crisis de las *subprime* en EE. UU. deja al descubierto problemas de insolvencia de instituciones financieras que habían adquirido derivados de títulos hipotecarios de alto riesgo, calificados, sin embargo, como de elevada calidad por las agencias de calificación de riesgos. El Gobierno americano interviene para facilitar el rescate de Bear Stearns y nacionaliza Fannie Mae y Freddie Mac, pero deja que Lehman Brothers quiebre, pensando que no tendría efectos sistémicos. Pronto se pone de manifiesto que no es así: los bancos europeos están expuestos y resultan gravemente afectados. Los sistemas bancarios de Islandia e Irlanda quiebran. Se suceden planes de rescate en EE. UU. para restablecer la confianza y acciones iniciales asimétricas de los distintos Gobiernos europeos para evitar el pánico ▷

de los ahorradores. A mediados de octubre de 2008, el Consejo Europeo impulsa la recapitalización de los bancos y la regulación de las agencias de calificación; el BCE inyecta liquidez. A finales de octubre de 2008 resulta claro que el problema es global y sistémico y se aborda en la citada Cumbre de Washington sobre los Mercados Financieros y la Economía Mundial.

El refuerzo de la coordinación internacional, a través del G20, el papel renovado del FMI, la superación de la crisis del euro y las reformas impulsadas por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea son los principales rasgos que dibujan la evolución del marco financiero y monetario global.

Las reuniones del G20 en Washington, en 2008, y en Londres y Pittsburgh, en 2009, definen la pauta para la coordinación de las políticas económicas y, sobre todo, para el impulso a las reformas en la gobernanza financiera y monetaria.

El FMI recupera el protagonismo perdido en etapas anteriores, amplía sus recursos mediante la 14.^a revisión de cuotas, a través de la emisión de bonos, por primera vez en su historia, y con el recurso a nuevas emisiones de DEG. Asimismo, extiende sus intervenciones a países, como Grecia o Irlanda, que no presentan desequilibrios de balanza de pagos, sino problemas de liquidez y solvencia. Esta activa intervención en la crisis del euro, coordinada con el BCE y otras instituciones europeas, obliga a cambiar muchos de sus parámetros de actuación. Además, ve reforzado, por mandato del G20, su papel de supervisión del sistema monetario internacional como bien público global.

En la UE, a finales de 2009, el anuncio de un déficit presupuestario del 12,5% del PIB en Grecia es el detonante de la crisis del euro. El

Consejo Europeo es lento en la toma de decisiones, los movimientos especulativos y las huelgas de febrero de 2010 contra las políticas de austeridad en Grecia agravan la situación. Hasta mediados de abril no se conocen los detalles del paquete de rescate a Grecia, apoyado también por el FMI. A principios de mayo, el BCE decide la compra de deuda griega, rebajando su coste del 12% al 7,7%. Es el inicio de una decidida intervención del BCE de apoyo a países vulnerables mediante la compra de paquetes de deuda. El 11 de mayo nace el Mecanismo Europeo de Estabilización Financiera, para preservar la estabilidad financiera de la UE, concediendo apoyos a Estados afectados por severas perturbaciones económicas o financieras.

Superado este episodio inicial, se suceden las tensiones, en forma de aumentos de la prima de riesgo de los países más vulnerables, que incluyen Grecia, Portugal, España o Italia. La batalla ideológica, entre los partidarios de apostar por la reducción del déficit, sacrificando el crecimiento, y la visión keynesiana a favor de políticas expansivas, aún a costa de aumentar los elevados niveles de deuda, se decanta a favor de los primeros. Los planes de rescate, dirigidos por la Troika (Comisión Europea, BCE y FMI), imponen condiciones restrictivas, y el Tratado Europeo de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza de 2012 impulsa la consolidación fiscal. Se crea, en 2012, el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE), para atender las necesidades de los países que no puedan financiarse en los mercados financieros, se registran avances en la unión bancaria o, al menos, en su supervisión y se refuerzan los instrumentos de corrección de los desequilibrios fiscales excesivos (Six Pack y Two Pack). Se atraviesan, en estos años, momentos críticos, como el recurso del Bundestag al ▷

Tribunal Constitucional alemán contra la ratificación del MEDE, o el referéndum irlandés que permitió ratificar el Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza.

Destacan, finalmente, los avances que se producen en la regulación garantista de la solvencia de los bancos a través del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Estos avances culminan en el incremento de requisitos de solvencia mediante la adopción de las nuevas reglas de Basilea III.

La evolución económica y las tensiones monetarias se reflejan en el ámbito comercial. El comercio internacional primero se desacelera y luego cae abruptamente (el 12,2% en volumen en 2009) para recuperarse también con intensidad en 2010 (con un aumento en volumen del 13,5%). A diferencia de lo ocurrido en la crisis del 29, la coordinación a través del G20 y la OMC mantiene un sistema comercial abierto, aunque no exento de conflictos, como los derivados del impacto de las ayudas sectoriales que los Gobiernos están poniendo en marcha a favor de industrias afectadas por la crisis de demanda y que generan distorsiones en las condiciones de competencia leal. El plan de Obama para salvar la industria automovilística de Detroit es un ejemplo. China es otra fuente de preocupación, con incrementos espectaculares de sus exportaciones (41% en 2010), favorecidas por la cotización del yuan, y denuncias en el seno de la OMC. Desde 2009, China es el primer exportador mundial de bienes y el cuarto de servicios.

El sistema multilateral de comercio cumple en 2012 los 65 años de vida y registra avances como la incorporación de Rusia a la OMC a finales de 2011. La organización suma ya 157 Estados miembros. Sin embargo, no se vislumbra la conclusión de la Ronda Doha, lanzada en 2001, y subsisten prácticas proteccionistas.

El Órgano de Examen de Políticas Comerciales de la OMC, en colaboración con la OCDE y la UNCTAD, se encarga de su seguimiento y vigilancia. Ante la falta de avances en el sistema multilateral, se multiplican las uniones económicas regionales y los acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales.

Inicialmente, la crisis afecta tanto a los países desarrollados como a los emergentes y subdesarrollados, castigados por la contracción de la demanda mundial, caídas en los precios de las materias primas y reducción de los flujos de inversión y remesas y de la Ayuda Oficial al Desarrollo. Sin embargo, la recuperación es rápida en Asia y América Latina, no así en África, y se pone de manifiesto que es necesario distinguir entre países de renta media y menos adelantados. También se constata, en los principales foros internacionales vinculados con el desarrollo económico, que los problemas del subdesarrollo no van asociados a la financiación internacional, sino a problemas internos de gobernanza, corrupción, guerras, etc.

Con todo, el avance en los Objetivos de Desarrollo del Milenio, pactados en 2000 para su consecución en 2015, es desequilibrado, con éxitos en ámbitos como la reducción de la pobreza absoluta o el acceso al agua potable, y retrasos, sobre todo, en los países del África subsahariana. La situación económica y presupuestaria de los principales donantes no permite pensar en que vayan a dedicar más recursos financieros a la ayuda al desarrollo, conforme al Consenso de Monterrey de 2002. Cobran importancia criterios cualitativos para mejorar la eficacia de estos recursos y la cooperación Sur-Sur, con protagonismo de países no miembros del Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE, como China o Brasil. El peso de las remesas de emigrantes es más elevado que el de la ayuda oficial. ▷

Al mismo tiempo comienza a debatirse, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible, Río+20, celebrada en 2012, el establecimiento de indicadores cuantitativos de desarrollo sostenible para 2030. El agua potable, la inclusión, la economía verde y la caducidad, en 2012, del Protocolo de Kioto, prorrogado sin mejoras hasta 2020, en un contexto de proliferación de estudios que conectan desarrollo y cambio climático, añaden nuevas incertidumbres y retos a las políticas de apoyo al desarrollo y a la economía mundial. Se entra en una fase de redefinición de la Agenda para el Desarrollo que permita avanzar en el desarrollo sostenible y tenga presentes los cambios en el peso de las principales economías mundiales.

2014-2019. Crecimiento lento y dispar

El periodo se inicia con un crecimiento lento con fuertes disparidades. Así, en términos agregados, los países desarrollados crecen a menor ritmo que las economías emergentes. Sin embargo, EE. UU. y Reino Unido alcanzan pronto tasas de paro próximas al pleno empleo, mientras que la zona euro o Japón se muestran más rezagadas. Entre las economías emergentes, en 2014, el PIB de China supera, en términos de paridad de poder de compra, al de EE. UU. por primera vez desde 1872, aunque su ritmo de crecimiento se va moderando. India registra los avances más intensos, mientras que las economías de Brasil y Rusia se contraen. En el caso de Rusia pesan las sanciones impuestas por EE. UU. y la UE como consecuencia de su apoyo a la independencia y posterior adhesión de Crimea, así como el efecto de los bajos precios del petróleo.

A mediados del periodo, en 2017, el 75% de los países del mundo registra tasas de crecimiento positivas, lo que resulta alentador frente al panorama de 2009, con noventa países en recesión. Las políticas monetarias laxas y los bajos precios del petróleo coadyuvan a esta evolución que se ve ensombrecida por los populismos políticos y las presiones unilateralistas y proteccionistas.

El populismo tiene manifestaciones muy diversas, desde el Brexit, aprobado por referéndum en Reino Unido en junio de 2016, hasta la política de «America First» impulsada por la nueva Administración Trump, que inicia su andadura en 2017. En otros países ascienden partidos de ultraderecha o triunfan candidaturas sin soporte en partidos políticos tradicionales, como la de Emmanuel Macron, en Francia, con su movimiento «En marche». Surgen también ambiciones independentistas de grupos escoceses o catalanistas, o deseos de mayor autonomía en regiones como Lombardía o Córcega.

El ascenso de los movimientos populistas y de sus diversas manifestaciones se ve propiciado por las nuevas tecnologías, los movimientos migratorios y la situación de las finanzas públicas. Las nuevas tecnologías, a través de las redes sociales que permiten la desintermediación, transforman tanto la democracia como la distribución y prestación de servicios. La absorción de migrantes y refugiados marca el calendario político en muchos países desarrollados. El déficit presupuestario y los elevados niveles de endeudamiento acumulados para afrontar la Gran Recesión amenazan el Estado del bienestar y, especialmente en Latinoamérica, alientan rebeliones ciudadanas. La desigualdad creciente moviliza a estudiosos y organismos internacionales. Las obras de Piketti y de Rifkin, que son *bestsellers* en ▷

2014, analizan detenidamente esta situación. El FMI y la OCDE piden aumentos del gasto público para estimular el crecimiento, conseguir un desarrollo más inclusivo y evitar el retroceso de la democracia.

A finales del periodo, aunque la marcha de la economía ha permitido retirar una parte de las medidas monetarias expansivas adoptadas desde la caída de Lehman Brothers, el crecimiento sigue siendo lento y el sistema económico internacional, en el 75 aniversario de Bretton Woods, está en crisis. Las tensiones político-económicas internacionales y las internas en muchos países generan incertidumbre para los inversores y retraen el consumo y la inversión, a pesar de la liquidez existente y de los bajos tipos de interés.

En este contexto, hasta 2017, el comercio internacional crece por debajo del PIB, lo que supone un retroceso en la globalización. La continuidad del sistema multilateral de comercio se enfrenta a un importante reto: la cláusula de nación más favorecida, piedra angular del GATT y la OMC, pasa de ser la regla a constituir la excepción, ante la proliferación de integraciones regionales, en forma de zonas de libre comercio o uniones aduaneras. La UE cierra acuerdos de partenariado económico con la Comunidad de Países del África del Este y con Canadá, e inicia las negociaciones para la firma del Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) con EE. UU. El TTIP, sin embargo, se enfrenta a las presiones de las ONG, sindicatos y *lobbies* en la UE y al relevo de Obama por Trump, que se opone a su firma, en EE. UU. En Asia destaca el Economic Community of ASEAN, que supondría un impulso hacia un mercado único de 625 millones de personas. En Latinoamérica se observan avances para la integración de los países de la Alianza del Pacífico que, en 2016, establecen el

libre comercio para el 92% de los productos. Mercosur, sin embargo, suspende la membresía de Venezuela. En África, el *spaghetti bowl* integrador, con catorce organismos regionales y 54 Estados africanos, de los que veintisiete participan simultáneamente en dos organismos, dieciocho en tres, uno en cuatro y solamente siete en un organismo, conoce una reordenación en 2015, con la firma de un Acuerdo Tripartito de Libre Comercio entre tres de los organismos que abarca a veintiséis países y elimina las membresías múltiples. A finales de 2016, la OMC identifica 267 acuerdos regionales en vigor. Todos los países miembros participan en, al menos, un acuerdo comercial.

En el bienio 2017-2018 el comercio internacional se recupera y vuelve a crecer por encima de la actividad económica. Este crecimiento, sin embargo, se produce en medio de fuertes tensiones. La recién estrenada Administración Trump suspende las negociaciones del TTIP con la UE y la participación americana en el Trans Pacific Partnership. También impulsa una revisión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), alegando que perjudica a EE. UU. Será finalmente sustituido por el Acuerdo entre EE. UU., México y Canadá (USMCA) ante la convicción de que, en ausencia de un acuerdo de libre comercio, las cadenas de producción tejidas entre los tres países colapsarían. EE. UU. mantiene el boicot al nombramiento de tres de los miembros del Órgano de Apelación del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, lo que supone su paralización. Además, realiza un uso abusivo de la excepción de seguridad nacional del GATT y establece aranceles a las importaciones de acero y aluminio de origen chino que se extienden, con posterioridad, a las de origen europeo, canadiense o mexicano. China responde con la imposición selectiva de ▷

sanciones, lo que alerta sobre el riesgo de escalada entre los dos gigantes comerciales, que, provisionalmente, se resuelve con una tregua comercial pactada entre Trump y Jinping.

En 2019, año de celebración del quinto centenario de la vuelta al mundo de Magallanes y Elcano, el crecimiento del comercio es inferior al de la producción y se habla de desglobalización. Las tensiones, principalmente entre EE. UU. y China, dan lugar a una escalada arancelaria. El Órgano de Solución de Diferencias de la OMC da la razón a EE. UU. en el conflicto por las ayudas a Airbus, lo que le permite imponer sanciones por importe de 6.800 millones de dólares frente a la UE. Algunos acuerdos regionales continúan progresando: los países de Asia-Pacífico superan el bloqueo estadounidense al TTIP y ponen en marcha la Asociación Económica Regional Integral (RCEP), a la que se une China, que sustituye a EE. UU. como cabeza de la cooperación en la región. En África, 54 países con 1.200 millones de habitantes firman el Acuerdo Continental de Libre Comercio (AfCTA). En cuanto al marco multilateral, la Ronda Doha, lanzada en 2001, sigue pendiente de conclusión.

En el ámbito monetario, la etapa viene marcada por turbulencias. EE. UU. comienza a reducir la compra de bonos y a aumentar tipos de interés, mientras que la UE y Japón intensifican las políticas monetarias expansivas. Se suceden la crisis del rublo, a finales de 2014; presiones devaluatorias en Argentina, al tener que afrontar, tras una sentencia en EE. UU., el pago completo de su deuda a los «fondos buitres», sin poder extender la condonación parcial pactada en 2005; y en Venezuela se produce el desabastecimiento e inflación galopante generados por las políticas económicas de Maduro. A finales del periodo se suceden nuevas depreciaciones en Argentina, Turquía, Rusia, Brasil,

México y Venezuela, mientras que en Reino Unido se endurece la política monetaria para frenar la depreciación de la libra ante la incertidumbre generada por el Brexit.

El reforzamiento del FMI avanza con dificultades. La 14.^a revisión de cuotas, acordada en 2010, se hace efectiva en 2016, por el retraso en la ratificación del Congreso de EE. UU. A finales de dicho año, el renminbi-yuan, pese a no ser una moneda de uso plenamente libre, se incorpora a la cesta de los DEG, lo que supone un reconocimiento al peso económico de China.

En la UE, la «tragedia monetaria griega» domina los trabajos de la Troika. Tras la victoria de Syriza en las elecciones de enero de 2015, con un programa que prometía no seguir las políticas de ajuste, se imponen los partidarios de las políticas de austeridad, liderados por la canciller Merkel, y el Gobierno griego tiene que recortar pensiones, elevar la edad de jubilación y aumentar impuestos para seguir recibiendo soporte financiero.

Las políticas monetarias aplicadas desde los bancos centrales dan lugar a una expansión monetaria brutal que hace temer presiones inflacionistas y burbujas que pudieran generar inestabilidad. A partir de 2017, tanto la Reserva Federal como el BCE ponen en marcha políticas de aterrizaje suave. Inquieta el problema del impacto que pueden tener los aumentos de tipos de interés para los países con mayor nivel de endeudamiento externo. Sin embargo, en 2019, para evitar una nueva recesión, se mantienen políticas monetarias expansivas, con tipos de interés cercanos a cero o negativos.

Existe una preocupación creciente, manifestada, entre otros, por la OCDE, el G7 y el G20, con relación a la evasión fiscal internacional y los paraísos fiscales. Se acuerdan ▷

mecanismos de transparencia para evitar estas situaciones a partir de 2017. Los escándalos financieros societarios internacionales, como el de «los papeles de Panamá», refuerzan esta preocupación. La especulación en torno a las criptomonedas y, en particular, sobre el bitcoin, suscita, además, inquietud por sus posibles efectos desestabilizadores.

El 1 de enero de 2019 entran plenamente en vigor las reglas de Basilea III, que suponen un claro avance en la normativa prudencial. El objetivo es mejorar las ratios de solvencia evitando que situaciones de pánico puedan hacer caer bancos, que arrastren a naciones y, con ellas, a la estabilidad del sistema monetario internacional. En la UE se avanza en la unión bancaria estableciendo el Fondo Único de Resolución, aunque sin acuerdo para crear un Sistema Europeo de Garantía de Depósitos mutualizado.

La aprobación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), para el periodo 2016-2030, en la Cumbre de la Asamblea de las Naciones Unidas de septiembre de 2015, marca los nuevos ejes para la cooperación al desarrollo. Los diecisiete objetivos definen una ambiciosa agenda que incluye desde la erradicación de la pobreza (objetivo 1) a la lucha contra el cambio climático y sus impactos (objetivo 13), pasando por la igualdad de sexos (objetivo 5).

Con relación a los objetivos de cambio climático, la Conferencia de las Partes de París (COP21 de diciembre de 2015) establece la meta de que la Tierra no sufra un calentamiento superior a los dos grados. La Administración Trump se retira de este acuerdo. Aunque los objetivos relacionados con el cambio climático, cuyos efectos ya resultan patentes, suscitan amplias movilizaciones, no se alcanzan compromisos substanciales, como se observa en la COP25 de Chile, que tuvo que celebrarse

en Madrid a finales de 2019. Se ponen de manifiesto la necesidad de tomar conciencia de la interdependencia del mundo actual, para conseguir los ODS, y la dificultad de que el consumo de los países pobres converja a los niveles de los países más ricos, si se quieren preservar los bienes públicos globales ambientales.

La Ayuda Oficial al Desarrollo, por otra parte, progresa hacia una irrelevancia cuantitativa creciente y la preocupación se centra en su eficacia. En 2019, Banarjee, Duffo y Kremer obtienen el Premio Nobel de Economía por sus estudios sobre la efectividad de medidas para aliviar la pobreza mundial. Europa sigue siendo el primer donante, aunque China, que no impone condicionalidad democrática a sus apoyos, adquiere un protagonismo creciente.

2020-2021. Crisis sanitaria

La pandemia de la COVID-19 determina la evolución de la actividad económica en el periodo. Las perspectivas de crecimiento para 2020, inicialmente situadas por encima del 3%, se ven bruscamente truncadas por la pandemia y los cierres económicos que desencadena en los principales países. El PIB mundial desciende en torno al 4,4%. La crisis afecta muy negativamente al transporte aéreo y al turismo y estimula el teletrabajo y el comercio digital. El año 2021 es de rápida recuperación, impulsada por la demanda contenida durante los cierres por la pandemia y dificultada, sin embargo, por la aparición de cuellos de botella, la insuficiencia de suministros clave y el encarecimiento de la energía y los costes de transporte.

A diferencia de lo ocurrido en 2008, la mayoría de los países aplican políticas fiscales y monetarias expansivas. La UE, que se ve ▷

reducida a 27 miembros, tras la salida del Reino Unido el 1 de enero de 2021, se mantiene unida, lanza un Fondo de Recuperación y aprueba su Marco Financiero Plurianual.

A pesar de estas reacciones, el populismo continúa avanzando impulsado por los problemas económicos y sociales que genera la pandemia. No obstante, en EE. UU., tras ganar las elecciones y pese a un accidentado relevo, la presidencia pasa a manos del demócrata Joe Biden, lo que facilita el retorno del país a organismos y acuerdos internacionales. Sin embargo, se mantienen las tensiones entre EE. UU., China y Rusia, agravadas por los condicionantes geopolíticos de Taiwán y Ucrania. Asimismo, la retirada de Afganistán, en julio de 2021, parece indicar que EE. UU. retrocede en su función de custodio de los valores occidentales.

Desde la perspectiva sanitaria, el bienio finaliza con casi 300 millones de afectados y 5,5 millones de fallecidos por covid. La masiva vacunación anticovid que se produce en los países desarrollados contribuye a que las nuevas variantes, como ómicron, a pesar de ser más contagiosas, resulten menos letales. Los países más pobres confían en recibir vacunas a través de la iniciativa COVAX, que impulsa la Organización Mundial de la Salud.

Los problemas del comercio mundial llevan a cuestionarse la idoneidad de la distribución mundial de las plantas productivas, con un destacado peso del Lejano Oriente. El comercio internacional cae el 5,3% en 2020, según la OMC. Aunque en 2021 crece en torno al 10,8%, de acuerdo con este mismo organismo, se ve sometido a nuevos problemas. El efecto en el turismo internacional es aún más acusado, con un descenso del 74% en 2020 y una caída adicional del 2,7% en 2021.

La pandemia lleva al cierre de puertos y aeropuertos de todo el mundo y, junto a los

controles sanitarios, da lugar a un colapso del tráfico mundial y a un encarecimiento de los costes de transporte, con especial incidencia en el movimiento de contenedores. El atasco del portacontenedores Ever Given en el canal de Suez, en marzo de 2021, contribuye a desestabilizar la cadena mundial de suministros.

Aunque en los principales foros internacionales, como el G7, el G20 o la OCDE, se sigue defendiendo el multilateralismo, lo cierto es que los acuerdos regionales minan la cláusula de nación más favorecida. En el ámbito de la integración regional también hay luces y sombras: se constituye el RCEP en Asia, bajo el liderazgo de China; las relaciones entre EE. UU., México y Canadá se normalizan, y la UE y China firman un acuerdo de inversiones; sin embargo, Mercosur registra tensiones, a las que contribuye el deseo de Brasil, Paraguay y Uruguay, con la oposición de Argentina, de firmar acuerdos individuales con terceros países.

La salida de Reino Unido de la UE se salda con un Acuerdo de Comercio y Cooperación que implica mercados separados con los correspondientes controles aduaneros. Su puesta en práctica no está exenta de dificultades, en particular las relativas al comercio entre Irlanda del Norte y la República Irlandesa.

En el ámbito monetario, los niveles de deuda de la gran mayoría de países aumentan, como reflejo de las políticas monetarias y fiscales puestas en marcha para combatir el impacto económico y social de la pandemia. Las políticas monetarias son expansivas y los tipos de interés, prácticamente nulos en los principales países.

El FMI amplía la capacidad de financiación, mediante giros a favor de 85 países, y pone a disposición de los Estados más pobres los recursos del Fondo Fiduciario para la ▷

Contención y el Alivio de Catástrofes. El Banco Mundial compromete créditos por un total de 125.000 millones de dólares para combatir los impactos sanitarios, económicos y sociales de la pandemia.

A finales de 2021, la inflación comienza a dispararse. Los monetaristas piensan que la expansión monetaria es responsable del fenómeno. No obstante, otros factores estructurales y los desórdenes en el comercio y los suministros ayudan a las tensiones en los precios.

La profundidad del impacto de la pandemia pone en cuestión el realismo de los ODS fijados en la Agenda 2030. Algunos, como la lucha contra el hambre o contra el cambio climático, resultan inaplazables. Un tema que preocupa especialmente es el de la sostenibilidad de la deuda de los países emergentes que afecta, además, a las inversiones y gastos en su sistema de salud. La caída de las remesas de emigrantes, que se habían constituido en una de las principales fuentes de financiación de los países en desarrollo, es un problema adicional.

En el ámbito de los objetivos climáticos, aunque el descenso de la actividad en 2020 se refleja en una reducción del 8% en las emisiones de gases de efecto invernadero, la transición energética podría verse retrasada por los bajos precios del petróleo. El mayor compromiso visible es el Pacto Verde de la UE, adoptado en 2020, que contrasta con los limitados avances de la COP26 de Glasgow, retrasada hasta finales de 2021 con motivo de la pandemia.

2022. Guerra de Ucrania

¿Qué habría destacado el profesor Francesc Granell del año 2022? Ofrecemos solo algunos apuntes sobre un ejercicio marcado por la guerra de Ucrania.

La evolución de la actividad económica mundial en 2022 está fuertemente condicionada por la invasión rusa de Ucrania y la persistencia de la pandemia COVID-19. La titubeante recuperación de 2021 se ve bruscamente interrumpida por la invasión de Ucrania en febrero de 2022. Progresivamente, las perspectivas sobre la evolución de la actividad económica se deterioran. En octubre, el FMI espera que el crecimiento mundial se desacelere hasta el 3,2% en 2022 y el 2,7% en 2023, el perfil más débil desde 2001. Por el contrario, se espera que la inflación aumente hasta el 8,8% en este ejercicio. El FMI recomienda mantener la política monetaria, que adopta un tono antiinflacionario, y una política fiscal acorde que, mediante apoyos selectivos, contribuya a aliviar las presiones sobre el coste de la vida (FMI, 2022). Además de su terrible coste humano, la invasión de Ucrania por Rusia desencadena una crisis energética en Europa, muy dependiente del gas ruso, encarece fertilizantes y materias primas, de los que Ucrania o Rusia son proveedores mundiales, e impacta en el precio de los cereales y otros alimentos.

En China, a lo largo del año, continúan los confinamientos asociados a la política de covid cero que, sin embargo, no impide la propagación de nuevas variantes y es abandonada al final del ejercicio. La evolución de la pandemia en China supone una nueva fuente de incertidumbre para la economía mundial en 2023.

En línea con las previsiones sobre la evolución de la actividad, la OMC estima que el comercio de mercancías habrá crecido en torno al 3,2% en 2022 y se desacelerará hasta el 1% en 2023. La OMC alerta de que, aunque las restricciones al comercio puedan parecer una respuesta tentadora frente a las vulnerabilidades observadas en las cadenas globales de suministro en 2021 y 2022, darían lugar a mayores presiones inflacionistas, y a la reducción del ▷

crecimiento y del nivel de vida. Aboga, por el contrario, por bases de producción más profundas y diversificadas y menos concentradas (OMC, 2022).

La invasión de Ucrania por Rusia dificulta la recuperación económica de las economías en desarrollo tras la pandemia. El Banco Mundial destaca el impacto negativo en los países emergentes de Europa y Asia Central, para los que estima una contracción del 0,2% en la actividad económica en 2022 y una estabilización para 2023 (Banco Mundial, 2022).

Además, la guerra supone, una vez más, una desviación del interés de los países desarrollados hacia objetivos distintos de la promoción del desarrollo. La propia financiación del conflicto, la modulación del coste social de la inflación y los gastos militares compiten por los recursos que podrían haberse destinado a la consecución de los ODS. La COP27, celebrada en Sharm el Sheij en noviembre de 2022, concluye sin un compromiso claro que garantice limitar el calentamiento climático a un máximo de 1,5 grados Celsius, como pide la ciencia, aunque se avanza con la aprobación de un fondo para financiar las pérdidas y daños ocurridos en países en desarrollo más vulnerables motivados por el cambio climático (Naciones Unidas, 2022).

En definitiva, el año que se cierra ha supuesto la aparición de nuevos elementos de incertidumbre, que se mantienen al iniciarse 2023. Echaremos de menos la visión de Francesc Granell y su capacidad para proporcionarnos orientación en las turbulentas aguas por las que navega el sistema económico internacional.

Bibliografía

Banco Mundial. (2022). *Social Protection for Recovery. Europe and Central Asia Economic Update*.

Fall 2022. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/38098>

Fondo Monetario Internacional. (2022). *Perspectivas de la Economía Mundial: Afrontar la crisis del costo de la vida*. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2022/10/11/world-economic-outlook-october-2022>

Francesc Granell. (4 de septiembre de 2022). En *Wikipedia*. https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Francesc_Granell&oldid=145764965

Granell Trías, F. (1978). La economía internacional en 1977. *Boletín Económico de ICE*, (1606).

Granell Trías, F. (1979). La economía internacional en 1978. *Boletín Económico de ICE*, (1658).

Granell Trías, F. (1980). La economía internacional en 1979. *Boletín Económico de ICE*, (1710).

Granell Trías, F. (1981). La economía internacional en 1980. *Boletín Económico de ICE*, (1764).

Granell Trías, F. (1982). La economía internacional en 1981. *Boletín Económico de ICE*, (1814).

Granell Trías, F. (1983). El sistema económico internacional en 1982. *Boletín Económico de ICE*, (1867).

Granell Trías, F. (1984). La economía internacional en 1983. *Boletín Económico de ICE*, (1918).

Granell Trías, F. (1985). El sistema económico internacional en 1984. *Boletín Económico de ICE*, (1971).

Granell Trías, F. (1986). El sistema económico internacional en 1985. *Boletín Económico de ICE*, (2018).

Granell Trías, F. (1987). El sistema económico internacional en 1986. *Boletín Económico de ICE*, (2067).

Granell Trías, F. (1988). El sistema económico internacional en 1987. *Boletín Económico de ICE*, (2118). ▷

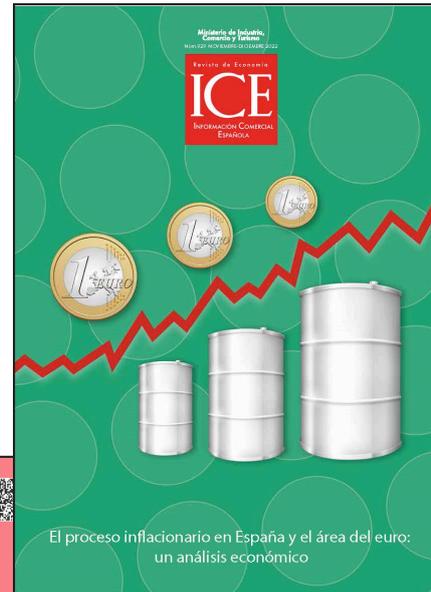
- Granell Trías, F. (1989). El sistema económico internacional en 1988. *Boletín Económico de ICE*, (2168).
- Granell Trías, F. (1990). El sistema económico internacional en 1989. *Boletín Económico de ICE*, (2217).
- Granell Trías, F. (1991). El sistema económico internacional en 1990. *Boletín Económico de ICE*, (2264).
- Granell Trías, F. (1992). El sistema económico internacional. *Boletín Económico de ICE*, (2309).
- Granell Trías, F. (1993). El sistema económico internacional en 1992. *Boletín Económico de ICE*, (2355).
- Granell Trías, F. (1994). El sistema económico internacional en 1993. *Boletín Económico de ICE*, (2397).
- Granell Trías, F. (1995). El sistema económico internacional en 1994. *Boletín Económico de ICE*, (2439).
- Granell Trías, F. (1996). El sistema económico internacional en 1995. *Boletín Económico de ICE*, (2485).
- Granell Trías, F. (1997). El sistema económico internacional en 1996. *Boletín Económico de ICE*, (2528).
- Granell Trías, F. (1998). El sistema económico internacional en 1997. *Boletín Económico de ICE*, (2564).
- Granell Trías, F. (1999). El sistema económico internacional en 1998. *Boletín Económico de ICE*, (2601).
- Granell Trías, F. (2000). El sistema económico internacional en 1999. *Boletín Económico de ICE*, 1(2639). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/2130>
- Granell Trías, F. (2001). El sistema económico internacional en 2000. *Boletín Económico de ICE*, (2677). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/2455>
- Granell Trías, F. (2002). El sistema económico internacional en 2001. *Boletín Económico de ICE*, (2715). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/2763>
- Granell Trías, F. (2003). El sistema económico internacional en 2002. *Boletín Económico de ICE*, (2754). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/3115>
- Granell Trías, F. (2004). El sistema económico internacional en 2003. *Boletín Económico de ICE*, (2792). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/3432>
- Granell Trías, F. (2005a). El sistema económico internacional en 2004. *Boletín Económico de ICE*, (2832). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/3738>
- Granell Trías, F. (2005b). El sistema económico internacional en 2005. *Boletín Económico de ICE*, (2864). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/3972>
- Granell Trías, F. (2006). El sistema económico internacional en 2006. *Boletín Económico de ICE*, (2899). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/4208>
- Granell Trías, F. (2008). El sistema económico internacional en 2007. *Boletín Económico de ICE*, (2930). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/4441>
- Granell Trías, F. (2009). El sistema económico internacional en 2008. *Boletín Económico de ICE*, (2957). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/4658>
- Granell Trías, F. (2010). El sistema económico internacional en 2009. *Boletín Económico de ICE*, 1(2981). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/4854>
- Granell Trías, F. (2011). El sistema económico internacional en 2010. *Boletín Económico de ICE*, (3005). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/5029> ▷

- Granell Trías, F. (2012). El sistema económico internacional en 2011. *Boletín Económico de ICE*, (3023). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/5166>
- Granell Trías, F. (2013). El sistema económico internacional en 2012. *Boletín Económico de ICE*, (3036). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/5259>
- Granell Trías, F. (2014). El sistema económico internacional en 2013. *Boletín Económico de ICE*, (3048). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/5340>
- Granell Trías, F. (2015). El sistema económico internacional en 2014. *Boletín Económico de ICE*, (3059). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/5441>
- Granell Trías, F. (2016). El sistema económico internacional en 2015. *Boletín Económico de ICE*, (3071). <https://doi.org/10.32796/bice.2016.3071.5526>
- Granell Trías, F. (2017). El sistema económico internacional en 2016. *Boletín Económico de ICE*, (3083). <https://doi.org/10.32796/bice.2017.3083.5610>
- Granell Trías, F. (2018). El sistema económico internacional en 2017. *Boletín Económico de ICE*, (3095). <https://doi.org/10.32796/bice.2018.3095.5686>
- Granell Trías, F. (2019). El sistema económico internacional en 2018. *Boletín Económico de ICE*, (3107). <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3107.6752>
- Granell Trías, F. (2020). El sistema económico internacional en 2019. *Boletín Económico de ICE*, (3119). <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3119.6960>
- Granell Trías, F. (2021). El sistema económico internacional en 2020. *Boletín Económico de ICE*, (3131). <https://doi.org/10.32796/bice.2021.3131.7148>
- Granell Trías, F. (2022). El sistema económico internacional en 2021. *Boletín Económico de ICE*, (3142). <https://doi.org/10.32796/bice.2022.3142.7344>
- Naciones Unidas. (20 de noviembre de 2022). *La COP27 llega a un acuerdo decisivo sobre un nuevo fondo de «pérdidas y daños» para los países vulnerables* [Comunicado de prensa]. <https://unfccc.int/es/news/la-cop27-llega-a-un-acuerdo-decisivo-sobre-un-nuevo-fondo-de-perdidas-y-danos-para-los-paises>
- Organización Mundial de Comercio. (5 de octubre de 2022). *Trade growth to slow sharply in 2023 as global economy faces strong headwinds. Trade Statistics and Outlook* [Press Release]. https://www.wto.org/english/news_e/pres22_e/pr909_e.pdf

Información Comercial Española
Revista de Economía

4 números anuales

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



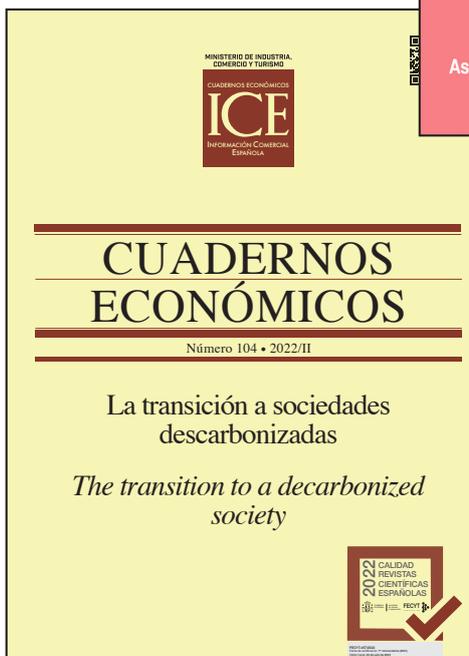
Boletín Económico
de Información Comercial Española

12 números anuales

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



En
INTERNET



Cuadernos Económicos
de ICE

2 números anuales

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



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

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2020)

Este artículo tiene por objeto ofrecer una radiografía de la base de empresas exportadoras de bienes de España y analizar su desempeño exportador distinguiendo entre las diferentes clases de empresas según sus características. El análisis realizado revela la importancia en la exportación de empresas que, además, son importadoras, la relevancia de la pertenencia a grupos multinacionales, de capital español o extranjero, o la incidencia del tamaño empresarial y del sector de actividad en el desempeño exportador de la empresa y en su capacidad para acceder a mercados no comunitarios.

Para realizar el análisis se emplean, principalmente, los datos de comercio exterior por características de la empresa de Eurostat (TEC). Las conclusiones alcanzadas pueden ser una referencia útil para la aplicación de la política comercial o para las propias empresas, para la definición de sus estrategias de internacionalización.

El estudio es principalmente de corte transversal para el año 2020 e incluye, cuando resulta posible y de interés, un análisis comparativo con las empresas de las principales economías de la UE-27 y la media del conjunto. Al final, se incluirá un apartado con la evolución con respecto al año anterior, que permitirá analizar el dispar impacto de la pandemia en las empresas exportadoras.

Palabras clave: España, comercio exterior, empresa exportadora, pyme, propensión exportadora, intensidad exportadora, Eurostat, Aduanas.

Clasificación JEL: F14, F23.

1. Introducción

El objetivo de este artículo es analizar el desempeño exportador de bienes de las empresas españolas, atendiendo a sus principales características. El estudio presenta principalmente un análisis de corte transversal para España en el año 2020, realizado con últimos

datos disponibles de Eurostat¹. Adicionalmente, cuando resulte de interés, se realizará un análisis comparativo de las empresas ▷

¹ *International trade in goods – trade by enterprise characteristics* (TEC) (ext_tec), que Eurostat publica entre dieciocho y veinte meses después del cierre del año de referencia en <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>. Como excepción, la regularidad exportadora se obtendrá de los Datos de Comercio Exterior por características de la empresa del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria (Aduanas): <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/estadisticas/estadisticas-comercio-exterior.html>. Para el cálculo de la propensión exportadora se utilizará además el número total de empresas (exportadoras y no exportadoras) del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE): https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550

* Secretaría de Estado de Comercio.
Versión de enero de 2023.
<https://doi.org/10.32796/bice.2023.3154.7542>

españolas con la media de la UE-27 y sus principales economías. Finalmente, en el último epígrafe se analizará la evolución con respecto al año anterior, lo que permitirá examinar cómo ha afectado la pandemia en el desempeño exportador de las empresas españolas en función de sus características.

El análisis realizado revela una serie de características de la empresa exportadora española cuyo conocimiento es necesario para un correcto diseño de los instrumentos de apoyo a la internacionalización. Entre estas características destacan la importancia de la experiencia como importadores, la relevancia de la pertenencia a grupos multinacionales, de capital español o extranjero, o la incidencia del tamaño empresarial y del sector de actividad en el desempeño exportador de la empresa y en su capacidad para acceder a mercados no comunitarios.

Los datos de Eurostat de comercio exterior de bienes por características de la empresa, sobre los que se basa este artículo, se construyen a partir del cruce de dos operaciones estadísticas distintas: por un lado, el comercio exterior de bienes y, por el otro, el directorio de empresas (DIRCE del INE, en España). Gracias a ello, se pueden explotar las dimensiones del directorio como el tamaño, la actividad principal o el tipo de propiedad, que resultan de gran interés para caracterizar a las empresas exportadoras. No obstante, no todos los operadores de comercio exterior cruzan con el directorio, ni los particulares, ni las empresas no residentes lo hacen, por lo que quedan excluidos del marco de referencia de este artículo. El análisis se circunscribe, por tanto, a las 164.546 empresas exportadoras españolas que en 2020 cruzaron con el DIRCE, que, en conjunto, realizaron exportaciones por valor de 241.781 millones de euros, lo que supone prácticamente el 90% de los 269.521 millones de euros que supusieron las exportaciones españolas realizadas

por cualquier operador, cruce o no cruce con DIRCE, con datos de Eurostat. Salvo indicación en contrario, cuando se haga referencia a totales en este artículo, lo harán a los del marco de análisis del artículo y a sus cruces con las distintas variables. En el anexo de aclaraciones metodológicas se podrá encontrar un mayor detalle sobre la elaboración de estos datos y cómo obtenerlos.

Esta Subdirección General de Estudios y Análisis de Instrumentos de Política Comercial de la SEC ha analizado las características de la empresa exportadora en artículos anteriores², si bien tomando como base de estudio principal los datos de comercio exterior por características de la empresa de Aduanas. En este artículo se ha optado por utilizar preferentemente los datos de Eurostat, por basarse en el comercio total, es decir, que incluye la estimación de las empresas que realizan comercio intracomunitario bajo umbral³ y de no presentación. Aunque el comercio estimado supone tan solo alrededor del 2% de las exportaciones totales, su aportación en número de empresas sí es muy significativa, aproximadamente 70.000 empresas que cruzan con el DIRCE agregadas a las del comercio declarado⁴. Adicionalmente, estos datos facilitan el análisis comparativo de la media de la UE-27 y sus principales economías por tratarse de la misma fuente.

El presente artículo analizará, en primer lugar, el desempeño exportador de las empresas españolas, por número de empresas y por valor de exportación, a partir de sus características principales, como la propiedad nacional o ▷

² Boletín Económico de ICE, números 3085, 3095, 3113, 3118, 3131, en <http://revistasice.com/>

³ En 2020 el umbral de exención para España se situó en los 400.000 euros de exportaciones a la Unión Europea en el año anterior o a lo largo del año de referencia. Solo los operadores que lo superen están obligados a presentar las declaraciones Intrastat; por debajo de ese valor están exentos. Este umbral ha permanecido fijo desde 2015, mientras que entre 2008 y 2014 se situó en los 250.000 euros.

⁴ Con los datos de Aduanas, en 2020 hay 93.557 empresas exportadoras de comercio declarado que cruzan con el DIRCE, frente a las 164.546 empresas con el comercio total de Eurostat.

extranjera, el tamaño por número de asalariados, la actividad principal o si son al mismo tiempo importadoras. Posteriormente se examinarán las decisiones de estas empresas, como la diversificación u orientación geográfica de las exportaciones, la probabilidad de exportar o la intensidad exportadora. A continuación se constatará cuán concentradas están las exportaciones españolas. Finalmente, se dedicará un epígrafe a observar la evolución con respecto al año anterior.

La mayoría de los cuadros presentan el cruce con otras variables, siendo las más habituales el tamaño (pyme o gran empresa), la actividad principal (industria o comercio)⁵ y la zona de intercambio (intra-UE o extra-UE). Con respecto a la actividad principal, al tratarse de datos de Eurostat, se utiliza la clasificación europea NACE Rev. 2⁶.

⁵ La industria en sentido amplio engloba a las secciones B, C, D y E de la clasificación NACE (representada por B-E en los cuadros), siendo la sección C de la industria manufacturera la más relevante. El comercio en sentido amplio corresponde a la sección G de la NACE, y en el análisis por actividad se podrá desagregar en sus tres divisiones (dos dígitos) y en sus principales grupos (tres dígitos). El resto comprende las actividades correspondientes a las demás secciones que no son ni industria en sentido amplio ni comercio, y cuya importancia en las exportaciones españolas es muy limitada, alrededor de un 4,5% de las exportaciones totales

⁶ La clasificación europea NACE Rev. 2 coincide exactamente hasta el nivel de grupo (tres dígitos) con la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009) utilizada en España. En el siguiente enlace del INE se pueden consultar todas las actividades que están comprendidas dentro de las secciones (1 letra), divisiones (2 dígitos) y grupos (3 dígitos) de la NACE (o CNAE) analizados en este artículo:

https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177032&menu=ultiDatos&idp=1254735976614

2. Tipo de operador

La gran mayoría de las empresas exportadoras son a la vez importadoras. Además, las empresas que importan y exportan representan la práctica totalidad de la exportación española, lo que indica que, en promedio, exportan más que las empresas que solo realizan ventas al exterior. La relevancia de las empresas que participan en ambas vertientes del comercio exterior se repite tanto en la industria como en el comercio, y es común para todos los países de la UE y sugiere que la realización de importaciones y la inserción en cadenas globales de valor favorecen la competitividad exterior de las empresas.

En el Cuadro 1 se observa que, en 2020, más de tres cuartos de las empresas exportadoras son al mismo tiempo importadoras (75,6%), pero más relevante todavía es que estas empresas son responsables de la práctica totalidad de las exportaciones (98,6%).

Por actividad principal, tanto en la industria como en el comercio, que conjuntamente representan más del 95% de las exportaciones totales, más del 80% de las empresas son exportadoras e importadoras al mismo tiempo, y el valor exportado por estas empresas alcanza en la industria el 99,6% del total y el 97,7% en el comercio. ▷

CUADRO 1
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR TIPO DE OPERADOR Y ACTIVIDAD PRINCIPAL (NACE) EN 2020

Tipo de operador	Número de empresas				Valor en millones de euros			
	Total	Industria (B-E)	Comercio (G)	Resto	Total	Industria (B-E)	Comercio (G)	Resto
Solo exportador.....	39.644	6.889	12.344	20.411	3.292	625	1.620	1.047
Exportador e importador..	124.902	30.277	52.883	41.742	238.489	160.710	68.026	9.753
Total.....	164.546	37.166	65.227	62.153	241.781	161.335	69.646	10.800
Tipo de operador	% sobre total columna				% sobre total columna			
Solo exportador.....	24,1	18,5	18,9	32,8	1,4	0,4	2,3	9,7
Exportador e importador..	75,9	81,5	81,1	67,2	98,6	99,6	97,7	90,3
Total.....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec06).

En el conjunto de la UE-27 el valor exportado por las empresas que son a la vez exportadoras e importadoras se sitúa en el 98,0% del total. Este porcentaje es superior al 94,0% en todos los países de la UE, con la excepción de Chipre. Este valor tan elevado es claro indicador de la integración de los países comunitarios en las cadenas globales de valor y del hecho de que las empresas más competitivas en los mercados internacionales son al mismo tiempo importadoras.

3. Tipo de propiedad

El análisis del desempeño exportador de las empresas en función del tipo de propiedad permite constatar la enorme importancia de las empresas multinacionales (extranjeras en España y nacionales con filiales) tanto en España como en la UE y comprobar la integración de las empresas exportadoras en las cadenas globales de valor. Esta relevancia se observa en su participación en el valor de lo exportado, en su volumen medio de exportación y en su capacidad para diversificar mercados, más allá del ámbito comunitario.

El tipo de propiedad se refiere al concepto de control y afiliación de una empresa. Los datos de Eurostat permiten distinguir si una empresa está bajo control de un propietario extranjero o nacional y, en este último caso, si tiene filiales en el exterior o no⁷. Por simplicidad, nos referiremos a las mismas como empresas extranjeras o nacionales.

En el Cuadro 2 se puede observar que más del 95% de las empresas exportadoras establecidas en España están bajo control de propietarios nacionales. No obstante, su importancia en términos del valor exportado es inferior, 59,7% del total frente al 40,3% de las empresas bajo control extranjero. Dentro de las que están bajo control nacional destacan las que tiene filiales en el exterior, ya que, siendo únicamente el 2,2% de las empresas, son responsables del 27,5% del total de las exportaciones. La exportación media de estas empresas supera los 18 millones de euros, dato que contrasta con el apenas medio millón de las empresas nacionales sin filiales y es incluso ▷

⁷ El tipo de propiedad se refiere a la delimitación de grupos empresariales y su categorización. En este contexto, prevalece el concepto de control a que se refiere el artículo 3, punto 4 del Reglamento (CE) n.º 177/2008, que establece un marco común para los registros de empresas utilizados con fines estadísticos.

CUADRO 2
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR TIPO DE PROPIEDAD EN 2020

Tipo de propiedad	Número de empresas						Valor en millones de euros						
	Total		Actividad (NACE) (% s.t. columna)		Zona intercambio (% s.t. fila)		Total		Actividad (NACE) (% s.t. columna)		Zona intercambio (% s.t. fila)		Exp. media (M€)
	Empresas	% s. total	Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE	M€	% s. total	Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE	
Propietarios extranjeros	6.961	4,2	5,0	5,1	79,4	75,0	97.407	40,3	48,6	24,8	63,8	36,2	13,99
Propietarios nacionales	157.585	95,8	95,0	94,9	72,4	51,4	144.374	59,7	51,4	75,2	60,2	39,8	0,92
con filiales exterior	3.651	2,2	4,1	1,4	75,8	83,3	66.393	27,5	28,5	25,4	55,4	44,6	18,18
sin filiales exterior	153.934	93,6	90,9	93,6	72,3	50,6	77.981	32,3	22,9	49,8	64,4	35,6	0,51
Total*	164.546	100,0	37.166	65.227	72,7	52,4	241.781	100,0	161.335	69.646	61,7	38,3	1,47
<i>Pro memoria</i>													
Multinacionales**	10.612	6,4	9,1	6,4	78,2	77,9	163.800	67,7	77,1	50,2	60,4	39,6	15,44

* En el total columna por actividad se indica el número de empresas o el valor exportado.

** Empresas bajo control extranjero y bajo control nacional con filiales.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec07).

superior a la media de las empresas extranjeras (14 millones).

Por actividad principal, en el número de empresas destaca, sobre todo, la mayor proporción de empresas nacionales con filiales en el exterior en la industria que en el comercio (4,1% frente al 1,4%). En cuanto al valor exportado, sobresale una mayor preeminencia de las empresas extranjeras en las exportaciones de la industria (48,6%) que en las del comercio (24,8%).

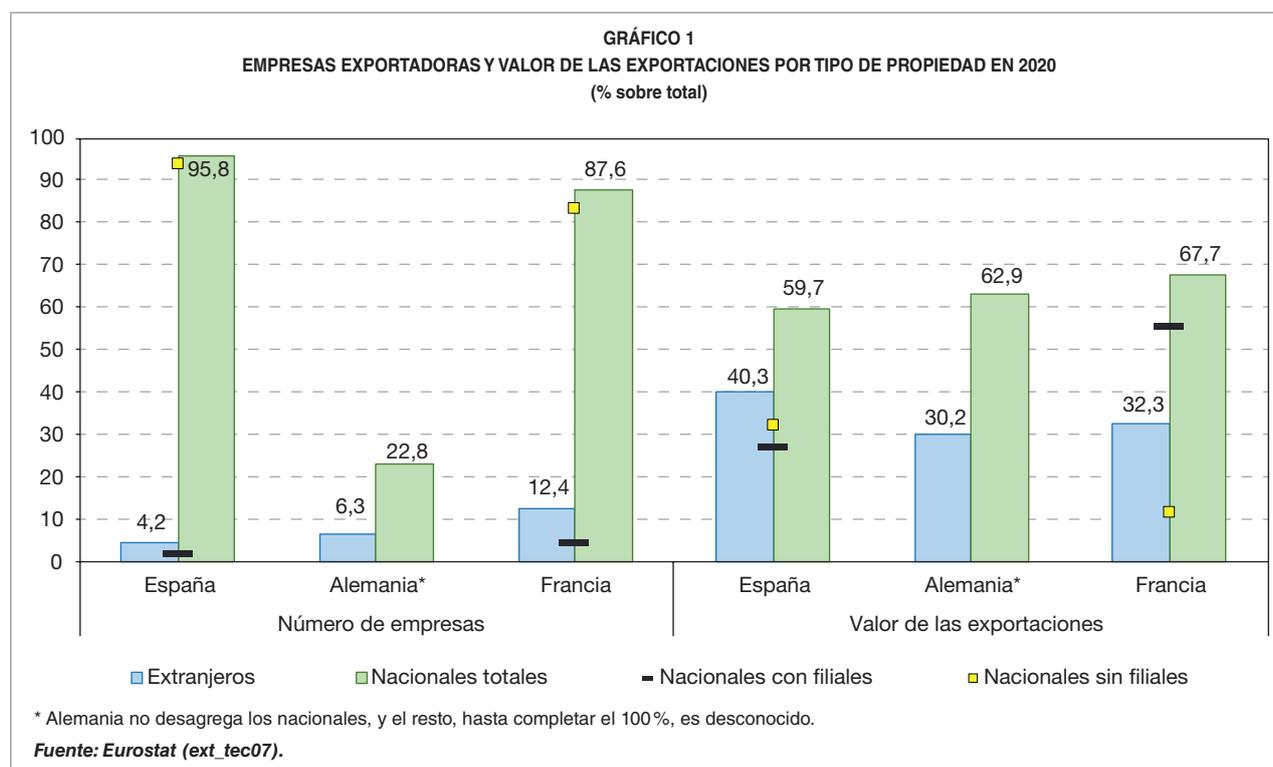
Por zonas de intercambio, las que tienen una menor probabilidad de exportar a mercados extracomunitarios son las empresas exportadoras nacionales sin filiales en el exterior, ya que solo el 50,6% lo hacen, frente al 83,3% de las que tienen filiales en el exterior o al 75% de las extranjeras.

Estos datos también permiten analizar el papel de las multinacionales, por medio de agregar el valor de las empresas extranjeras y

el de las nacionales con filiales. Así, las empresas multinacionales establecidas en España son responsables de más de dos tercios de las exportaciones españolas (67,7%), a pesar de representar únicamente el 6,4% de las empresas exportadoras. Su exportación media supera los 15 millones de euros, muy por encima de los 1,5 millones de la media global. Las multinacionales tienen mayor presencia en las empresas exportadoras de la industria que en las del comercio, tanto en número de empresas (9,1% frente a 6,4%) como, sobre todo, en el valor exportado (77,1% frente a 50,2%).

En la comparativa con los principales países de la UE⁸ (Gráfico 1), en número de empresas, España presenta un menor porcentaje de empresas extranjeras (4,2%) en comparación ▷

⁸ Al tratarse de una tabla opcional, solo está disponible para un número limitado de países, entre los que no se encuentra Italia, y, en el caso de Alemania, presenta un elevado número de empresas de las que se desconoce el tipo de propiedad y no distingue entre las empresas exportadoras nacionales con o sin filiales.



con Francia o Alemania, pero, en cambio, son responsables de una mayor proporción de exportaciones (40,3%). En comparación con Francia, las empresas nacionales sin filiales representan en España un mayor porcentaje sobre el total, tanto en número de empresas (93,6% frente al 83,2% en Francia) como en el valor de sus exportaciones (32,3% del total frente al 11,7% en Francia).

4. Tamaño por número de asalariados

La inmensa mayoría de las empresas exportadoras españolas son pymes y, en particular, microempresas. Sin embargo, la mayor contribución al valor de la exportación corresponde a las grandes empresas. El mayor tamaño empresarial también está asociado a una

mayor capacidad para diversificar mercados, más allá del ámbito comunitario.

Los datos de Eurostat clasifican a las empresas en diferentes estratos por número de asalariados, y permiten distinguir entre microempresa, pequeña y mediana empresa, que de forma agregada se corresponden con las pymes⁹, y las empresas de 250 o más asalariados que se considerarán gran empresa. Los datos muestran que la inmensa mayoría de empresas exportadoras españolas son pymes (por debajo de 250 asalariados), en concreto el 98,4% en 2020. Sin embargo, en términos de valor exportado, su importancia es menor, ya que representan únicamente el 43,6% del total, frente al 56,4% de la gran empresa (Cuadro 3). En ▷

⁹ Estas denominaciones se basan en la Recomendación de la Comisión Europea 2003/361/CE, aunque teniendo únicamente en cuenta el número de asalariados (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TX/T/?uri=LEGISSUM%3An26026>).

CUADRO 3
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR TAMAÑO EN 2020

Tamaño (asalariados)	Número de empresas					Valor en millones de euros					Exp. media
	Total	Actividad (NACE)		Zona intercambio		Total	Actividad (NACE)		Zona intercambio		
		Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE		Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE	
0 - 9 (microempresa) ...	123.515	19.074	53.687	86.458	58.169	23.402	2.233	18.737	16.490	6.912	0,19
10 - 49 (pequeña)	30.198	13.459	8.766	24.666	18.969	30.868	14.880	13.427	19.504	11.365	1,02
50 - 249 (mediana)	8.175	3.711	2.212	6.569	6.682	51.088	36.174	12.345	31.857	19.231	6,25
0 - 249 (pyme)	161.888	36.244	64.665	117.693	83.820	105.358	53.287	44.510	67.850	37.507	0,65
>=250 (gran empresa)	2.658	922	562	1.882	2.383	136.423	108.049	25.136	81.272	55.151	51,33
Total	164.546	37.166	65.227	119.575	86.203	241.781	161.335	69.646	149.123	92.658	1,47
Estrato de asalariados	% sobre total columna					% sobre total columna					
0 - 9 (microempresa) ...	75,1	51,3	82,3	72,3	67,5	9,7	1,4	26,9	11,1	7,5	
10 - 49 (pequeña)	18,4	36,2	13,4	20,6	22,0	12,8	9,2	19,3	13,1	12,3	
50 - 249 (mediana)	5,0	10,0	3,4	5,5	7,8	21,1	22,4	17,7	21,4	20,8	
0 - 249 (pyme)	98,4	97,5	99,1	98,4	97,2	43,6	33,0	63,9	45,5	40,5	
>=250 (gran empresa)	1,6	2,5	0,9	1,6	2,8	56,4	67,0	36,1	54,5	59,5	
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Estrato de asalariados	% sobre total fila					% sobre total fila					
0 - 9 (microempresa) ...	100,0	15,4	43,5	70,0	47,1	100,0	9,5	80,1	70,5	29,5	
10 - 49 (pequeña)	100,0	44,6	29,0	81,7	62,8	100,0	48,2	43,5	63,2	36,8	
50 - 249 (mediana)	100,0	45,4	27,1	80,4	81,7	100,0	70,8	24,2	62,4	37,6	
0 - 249 (pyme)	100,0	22,4	39,9	72,7	51,8	100,0	50,6	42,2	64,4	35,6	
>=250 (gran empresa)	100,0	34,7	21,1	70,8	89,7	100,0	79,2	18,4	59,6	40,4	
Total	100,0	22,6	39,6	72,7	52,4	100,0	66,7	28,8	61,7	38,3	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec01).

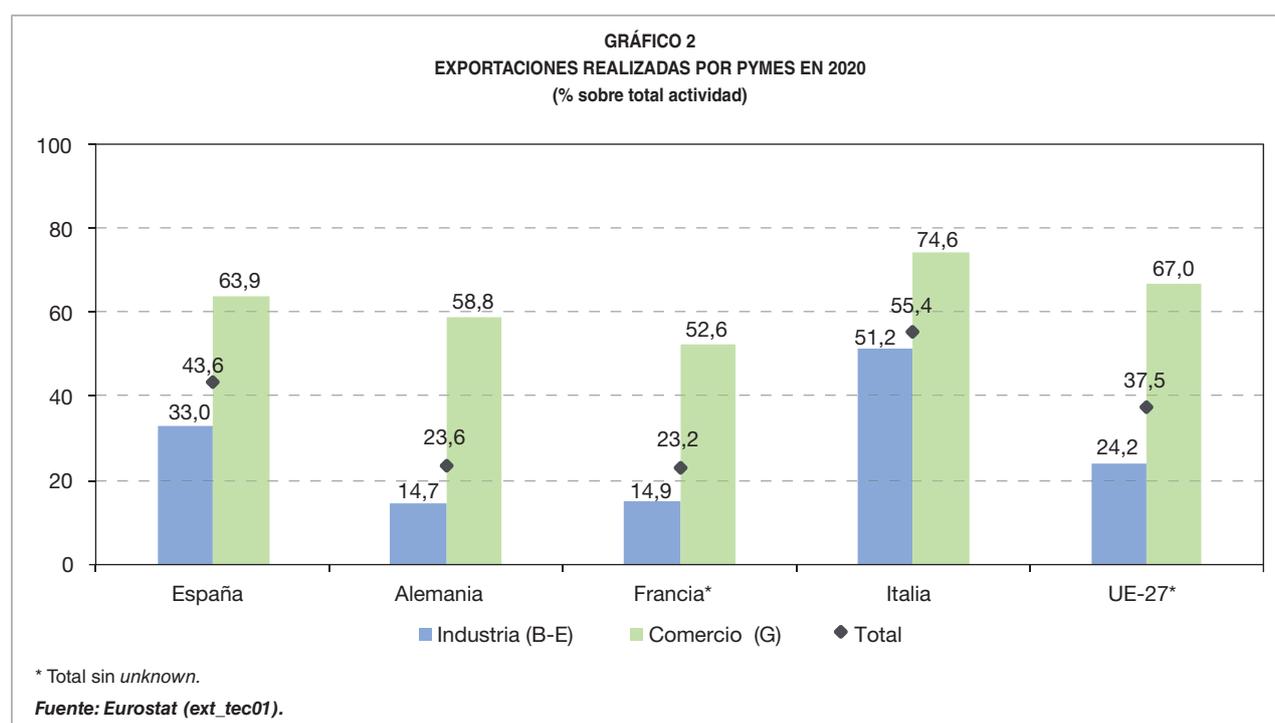
términos relativos, las pymes tienen mayor preeminencia en el comercio que en la industria, y suponen un mayor peso en el comercio intracomunitario que en el extracomunitario.

Dentro de las pymes, las más numerosas son las microempresas (75,1% del total), seguidas de las pequeñas empresas (18,4%) y de las medianas (5,0%), si bien con respecto al valor exportado el orden de importancia se invierte, siendo las medianas las que más valor aportan al total (21,1%).

Por actividad principal, las empresas exportadoras del comercio presentan un tamaño menor que las de la industria, con un 99,1% de pymes frente al 97,5% en la industria, pero sobre todo con un 82,3% de microempresas en el comercio frente al 51,3% en la industria. Estas diferencias se intensifican en el valor exportado, puesto que las pymes en el comercio son responsables de casi dos tercios del valor exportado por el sector (63,9%), frente a apenas un tercio (33,0%) en la industria.

En relación con la zona de intercambio, a medida que aumenta el tamaño de la empresa el porcentaje de exportaciones a la UE va descendiendo, desde el 70,5% de la microempresa hasta el 59,6% de la gran empresa, con una media para el conjunto del 61,7%. Por otro lado, las pymes tienen una mayor preeminencia relativa en el comercio intracomunitario que en el extracomunitario, sobre todo en el tramo de microempresas. Por valor, las pymes son responsables del 45,5% de las exportaciones intracomunitarias, por tan solo el 40,5% en las extracomunitarias.

En términos de exportación media, se observa cómo va aumentando desde los 0,19 millones de euros de la microempresa hasta los 51,3 millones de la gran empresa. También destaca el papel de la mediana empresa (50-249 asalariados), con una exportación media superior a los 6 millones de euros y un 21,1% de las exportaciones totales, a pesar de ser únicamente el 5,0% de las empresas exportadoras. ▷



En el conjunto de la UE-27, el 37,5% de las exportaciones fueron realizadas por pymes (Gráfico 2). Entre sus grandes economías, España se sitúa por encima de la media (43,6%) y más aún Italia (55,4%). En cambio, este porcentaje es muy inferior en Alemania (23,6) y Francia (23,2). Por actividad principal, para la UE y sus principales economías, en las exportaciones del sector comercio predominan las realizadas por las pymes, hecho que no ocurre en la industria, salvo en Italia.

5. Actividad principal (NACE)

5.1. Análisis general

Las empresas del comercio y, sobre todo, las de la industria son responsables de la práctica totalidad de la exportación en España. Esta pauta se repite en los principales países de la UE, donde la contribución a la exportación de la industria es aún más intensa. Las exportaciones de las empresas industriales se orientan en mayor medida que las de las comerciales a destinos extracomunitarios. Las empresas industriales centran sus exportaciones, como cabría esperar, en productos que coinciden con su actividad principal. A través de las empresas comerciales se exporta una diversa gama de productos, entre los que destacan los vehículos, los productos agrícolas, de alimentación o las prendas de vestir.

Atendiendo a la actividad principal de las empresas exportadoras, las de la industria (secciones B, C, D y E de la NACE) y del sector comercio (sección G) son las responsables de la práctica totalidad de las exportaciones españolas (95,5% en 2020), aunque en número de empresas exportadoras representan una proporción menor (62,2%) (Cuadro 4).

El mayor número de empresas exportadoras corresponde al sector comercio (39,6% del total), y, dentro de este, destaca la división del comercio al por mayor con el 27,0% del total, frente al 22,6% de las empresas de la industria, en su mayor parte industria manufacturera (22,0%). Por el contrario, en términos de valor exportado, la industria acapara más de dos tercios de las exportaciones totales (66,7%), por un 28,8% del sector comercio (23,1% correspondiente a la división del comercio al por mayor). Esta preponderancia de la industria en el valor exportado se refleja también en una mayor exportación media, que supera los 4 millones de euros por empresa, frente a algo más del millón en las del sector comercio.

Por tamaño, tanto en pymes como en grandes empresas, las exportaciones de las empresas industriales son superiores a las de las empresas comerciales. Las empresas industriales representan el 79,2% de las exportaciones realizadas por las grandes empresas y un 50,6% de las exportaciones realizadas por las pymes.

En relación con la zona de intercambio, las empresas industriales exportadoras también acaparan una mayor parte del valor exportado en ambas zonas, si bien su peso es superior en las exportaciones extracomunitarias, donde las empresas industriales acaparan el 70,0% de las exportaciones a dicha zona, frente al 64,7% en las exportaciones intracomunitarias. En el reparto de las exportaciones por zonas de intercambio, en términos relativos, las empresas de la industria tienen una mayor orientación extracomunitaria, donde dirigen el 40,2% de sus exportaciones, frente a las del sector comercio, donde destinan solo el 33,0% de sus exportaciones. Dentro del sector comercio destaca la división de la venta y reparación de vehículos, en la que tan solo el 10,1% de las exportaciones son extracomunitarias. ▷

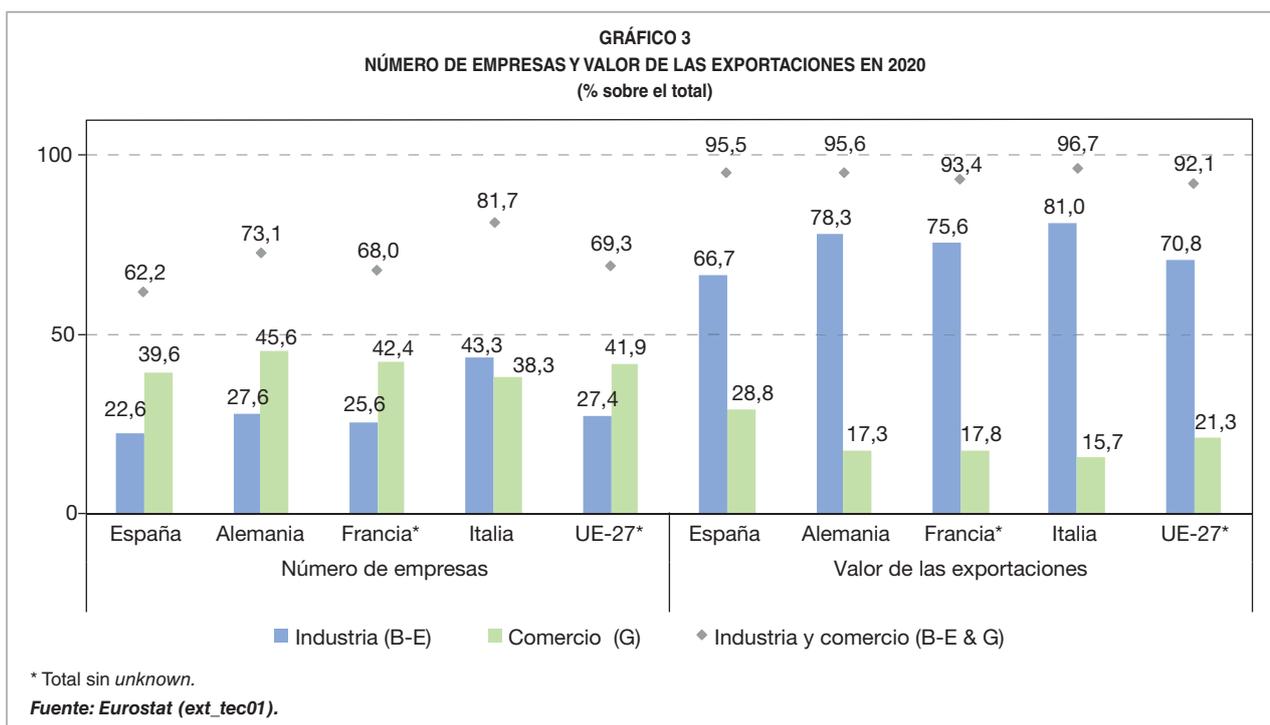
CUADRO 4
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR ACTIVIDAD PRINCIPAL (NACE) EN 2020

Actividad principal (NACE)		Número de empresas					Valor en millones de euros					Exp. media
		Total	Tamaño (asalariados)		Zona intercambio		Total	Tamaño (asalariados)		Zona intercambio		
			Pyme	Gran emp.	Intra-UE	Extra-UE		Pyme	Gran emp.	Intra-UE	Extra-UE	
B-E	Industria	37.166	36.244	922	31.140	23.030	161.335	53.287	108.049	96.470	64.865	4,34
C	Industria manufacturera	36.234	35.361	873	30.455	22.502	159.389	52.472	106.917	95.209	64.180	4,40
G	Comercio al por mayor y menor; rep. vehículos... ..	65.227	64.665	562	48.262	35.754	69.646	44.510	25.136	46.682	22.964	1,07
G45	Venta y reparación de vehículos y motocicletas	5.537	5.478	59	4.247	2.443	7.006	5.985	1.021	6.296	710	1,27
G46	Comercio al por mayor e intermediarios... ..	44.416	44.049	367	35.037	24.472	55.816	37.225	18.592	35.793	20.023	1,26
G47	Comercio al por menor, exc. de vehículos... ..	15.274	15.138	136	8.978	8.839	6.824	1.300	5.524	4.592	2.232	0,45
	Resto	62.153	60.979	1.174	40.173	27.419	10.800	7.561	3.238	5.971	4.829	0,17
	Total	164.546	161.888	2.658	119.575	86.203	241.781	105.358	136.423	149.123	92.658	1,47
Actividad principal (NACE)		% sobre total columna					% sobre total columna					
B-E	Industria	22,6	22,4	34,7	26,0	26,7	66,7	50,6	79,2	64,7	70,0	
C	Industria manufacturera	22,0	21,8	32,8	25,5	26,1	65,9	49,8	78,4	63,8	69,3	
G	Comercio al por mayor y menor; rep. vehículos... ..	39,6	39,9	21,1	40,4	41,5	28,8	42,2	18,4	31,3	24,8	
G45	Venta y reparación de vehículos y motocicletas	3,4	3,4	2,2	3,6	2,8	2,9	5,7	0,7	4,2	0,8	
G46	Comercio al por mayor e intermediarios... ..	27,0	27,2	13,8	29,3	28,4	23,1	35,3	13,6	24,0	21,6	
G47	Comercio al por menor, exc. de vehículos... ..	9,3	9,4	5,1	7,5	10,3	2,8	1,2	4,0	3,1	2,4	
	Resto	37,8	37,7	44,2	33,6	31,8	4,5	7,2	2,4	4,0	5,2	
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Actividad principal (NACE)		% sobre total fila					% sobre total fila					
B-E	Industria	100,0	97,5	2,5	83,8	62,0	100,0	33,0	67,0	59,8	40,2	
C	Industria manufacturera	100,0	97,6	2,4	84,1	62,1	100,0	32,9	67,1	59,7	40,3	
G	Comercio al por mayor y menor; rep. vehículos... ..	100,0	99,1	0,9	74,0	54,8	100,0	63,9	36,1	67,0	33,0	
G45	Venta y reparación de vehículos y motocicletas	100,0	98,9	1,1	76,7	44,1	100,0	85,4	14,6	89,9	10,1	
G46	Comercio al por mayor e intermediarios... ..	100,0	99,2	0,8	78,9	55,1	100,0	66,7	33,3	64,1	35,9	
G47	Comercio al por menor, exc. de vehículos... ..	100,0	99,1	0,9	58,8	57,9	100,0	19,1	80,9	67,3	32,7	
	Resto	100,0	98,1	1,9	64,6	44,1	100,0	70,0	30,0	55,3	44,7	
	Total	100,0	98,4	1,6	72,7	52,4	100,0	43,6	56,4	61,7	38,3	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec01).

En la comparativa con la media de la UE y sus principales economías (Gráfico 3), se observa que las empresas de la industria y el comercio conjuntamente concentran la inmensa mayoría de las exportaciones (92,1% en la media de la UE y el 95,5% en España), pero las mayores diferencias se producen en la

participación de cada sector. Así, en términos relativos, España destaca sobre todo en el mayor peso relativo de las exportaciones del sector comercio, que alcanza un 28,8% del valor total exportado, superior al de la media de la UE-27 (21,3%) y al de las otras grandes economías de la UE. ▷



El Cuadro 5 muestra los datos del número de empresas exportadoras y valor exportado para todas las secciones de la NACE, desagregando a nivel de división (dos dígitos de la NACE) la sección C, correspondiente a la industria manufacturera, y la G, correspondiente al comercio. Estas dos secciones conjuntamente son responsables del 94,7% de las exportaciones totales. En cuanto a la sección C de la industria manufacturera, sus empresas representan el 65,9% del valor exportado, y dentro de esta destaca en valor la de fabricación de vehículos de motor (C29), con el 14,4% de las exportaciones totales; la de industria de la alimentación (C10), con el 9,4%, y la industria química (C20), con el 6,0%. Las empresas de la industria exportan mayoritariamente los productos correspondientes a los de su actividad principal según la Clasificación de Productos por Actividades (CPA)¹⁰, aunque, en menor

medida, también exportan otros tipos de productos¹¹. Las empresas de la sección comercio tienen por actividad principal la prestación de un servicio y no producen ningún producto específico. Por tanto, no se puede establecer una correspondencia directa entre actividad principal y producto exportado. En consecuencia, en el subapartado siguiente se analizará la sección G del comercio de forma más detallada.

En cuanto a la exportación media, las empresas incluidas en la sección de la industria manufacturera (C) alcanzan los 4,4 millones ▷

utilizando la NACE como la clasificación de referencia. Esto significa que el CPA se utiliza de tal manera que cada producto se asigna a una sola partida de la clasificación NACE. La CPA tiene la misma estructura que la NACE Rev. 2 hasta el cuarto nivel jerárquico. Se puede encontrar más información al respecto en la página del INE dedicada a esta clasificación: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177035&menu=ultiDatos&idp=1254735976614

¹¹ Hay algunas excepciones: las exportaciones de las empresas cuya actividad principal es la confección de prendas de vestir (C14) se reparten casi por igual entre prendas de vestir (C14) y productos textiles (C13); las de la actividad principal de artes gráficas (C18), en cambio, realizan mayoritariamente exportaciones categorizadas bajo las rúbricas de papel y productos del papel (C17) y productos de caucho y plásticos (C22); o las de la actividad de reparación e instalación de maquinaria y equipo (C33), cuyas exportaciones corresponden principalmente a maquinaria y equipo (C28).

¹⁰ La clasificación estadística europea de productos por actividad (CPA) se estructura según el criterio del origen industrial de las mercancías

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA ESPAÑOLA (2020)

CUADRO 5
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR SECCIONES DE ACTIVIDAD (NACE) EN 2020

Actividad principal (CNAE-2009)		Número de empresas y % sobre total fila					Valor en millones de euros y % sobre total fila					
		Empresas	Tamaño (asalariados)		Zona intercambio		M€	Tamaño (asalariados)		Zona intercambio		Exp. media (M€)
			Pyme (%)	Gran emp. (%)	Intra-UE (%)	Extra-UE (%)		Pyme (%)	Gran emp. (%)	Intra-UE (%)	Extra-UE (%)	
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	5.235	99,2	0,8	82,7	32,7	2.949	82,4	17,6	68,6	31,4	0,56
B	Industrias extractivas	332	97,9	2,1	71,4	59,9	659	58,8	41,2	42,4	57,6	1,99
C	Industria manufacturera	36.234	97,6	2,4	84,1	62,1	159.389	32,9	67,1	59,7	40,3	4,40
C10	Industria de la alimentación	4.583	95,8	4,2	88,3	58,6	22.707	40,3	59,7	54,3	45,7	4,95
C11	Fabricación de bebidas	2.159	99,0	1,0	83,6	79,3	3.036	65,0	35,0	49,0	51,0	1,41
C12	Industria del tabaco	22	90,9	9,1	81,8	77,3	132	57,7	42,3	78,9	21,1	5,99
C13	Industria textil	1.505	99,4	0,6	85,0	64,4	1.928	85,2	14,8	65,9	34,1	1,28
C14	Confección de prendas de vestir	1.460	99,5	0,5	69,7	69,5	1.010	46,8	53,2	33,5	66,5	0,69
C15	Industria del cuero y del calzado	1.240	99,5	0,5	84,7	65,6	1.343	78,2	21,8	74,3	25,7	1,08
C16	Industria maderera y corcho, excepto muebles... ..	1.299	99,4	0,6	84,4	41,3	1.369	67,5	32,5	66,9	33,1	1,05
C17	Industria del papel	614	95,8	4,2	89,4	62,7	3.217	42,5	57,5	64,8	35,2	5,24
C18	Artes gráficas y reprod. de soportes grabados	2.063	99,5	0,5	83,1	41,5	546	67,2	32,8	77,7	22,3	0,26
C19	Coquerías y refino de petróleo	6	50,0	50,0	100,0	100,0	9.015	0,2	99,8	49,2	50,8	1.502,51
C20	Industria química	1.794	95,6	4,4	87,1	74,1	14.450	41,8	58,2	53,2	46,8	8,05
C21	Fabricación de productos farmacéuticos	230	71,7	28,3	85,2	89,6	6.073	15,3	84,7	51,0	49,0	26,40
C22	Fabricación de productos de caucho y plásticos	1.919	97,3	2,7	89,8	65,8	6.635	47,0	53,0	67,5	32,5	3,46
C23	Fab. de otros productos minerales no metálicos	1.643	96,5	3,5	79,1	60,9	5.644	37,4	62,6	49,4	50,6	3,43
C24	Metalurgia; fab. de productos de hierro, acero... ..	554	92,6	7,4	91,9	65,7	11.851	36,4	63,6	58,6	41,4	21,39
C25	Fab. prod. metálicos, exc. maquinaria y equipo	4.707	98,8	1,2	85,3	52,3	8.794	64,9	35,1	66,8	33,2	1,87
C26	Fab. prod. informáticos, electrónicos y ópticos	828	97,7	2,3	82,6	78,5	1.754	45,5	54,5	54,7	45,3	2,12
C27	Fabricación de material y equipo eléctrico	772	95,3	4,7	86,5	77,5	7.253	29,0	71,0	54,2	45,8	9,40
C28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	2.892	98,3	1,7	87,7	72,2	8.474	62,6	37,4	46,9	53,1	2,93
C29	Fab. vehículos de motor, remolques y semirrem.	677	89,1	10,9	91,7	63,1	34.880	5,6	94,4	72,6	27,4	51,52
C30	Fabricación de otro material de transporte	334	95,8	4,2	80,8	68,3	6.564	13,8	86,2	61,0	39,0	19,65
C31	Fabricación de muebles	1.222	98,8	1,2	77,7	62,7	958	83,9	16,1	65,7	34,3	0,78
C32	Otras industrias manufactureras	1.554	99,4	0,6	72,5	71,9	1.391	71,8	28,2	67,0	33,0	0,90
C33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo ..	2.157	99,0	1,0	79,4	46,7	367	93,6	6,4	51,6	48,4	0,17
D	Suministro energía eléctrica, gas, vapor... ..	123	87,8	12,2	64,2	52,8	724	7,0	93,0	88,3	11,7	5,89
E	Sum. agua, saneamiento, gestión residuos... ..	477	94,3	5,7	77,4	55,3	563	66,8	33,2	60,7	39,3	1,18
F	Construcción	5.628	98,5	1,5	64,0	45,0	1.051	59,6	40,4	49,6	50,4	0,19
G	Comercio al por mayor y menor; rep. vehículos... ..	65.227	99,1	0,9	74,0	54,8	69.646	63,9	36,1	67,0	33,0	1,07
G45	Venta y reparación de vehículos y motocicletas	5.537	98,9	1,1	76,7	44,1	7.006	85,4	14,6	89,9	10,1	1,27
G46	Comercio al por mayor e intermediarios... ..	44.416	99,2	0,8	78,9	55,1	55.816	66,7	33,3	64,1	35,9	1,26
G47	Comercio al por menor, exc. de vehículos... ..	15.274	99,1	0,9	58,8	57,9	6.824	19,1	80,9	67,3	32,7	0,45
H	Transporte y almacenamiento	7.599	98,3	1,7	47,8	58,9	1.717	39,5	60,5	26,2	73,8	0,23
J	Información y comunicaciones	6.245	97,8	2,2	78,0	32,8	821	53,7	46,3	51,4	48,6	0,13
K	Actividades financieras y de seguros	793	95,3	4,7	41,6	61,9	47	87,7	12,3	58,8	41,2	0,06
L	Actividades inmobiliarias	1.216	99,6	0,4	57,6	49,0	66	100,0	0,0	74,7	25,3	0,05
M	Act. profesionales, científicas y técnicas	14.734	98,6	1,4	71,7	37,6	1.957	71,7	28,3	50,0	50,0	0,13
N	Act. administrativas y servicios auxiliares	7.406	98,5	1,5	69,3	38,9	1.627	84,3	15,7	81,4	18,6	0,22
OTH	Otros	13.297	96,8	3,2	52,7	53,7	565	89,3	10,7	30,9	69,1	0,04
	Total.....	164.546	98,4	1,6	72,7	52,4	241.781	43,6	56,4	61,7	38,3	1,47

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec01).

de euros, valor muy superior a la media general de 1,5 millones. Precisamente son las divisiones de esta sección las que muestran valores más altos; en el extremo, las empresas cuya actividad principal son las coquerías y refino de petróleo (C19) tienen unas exportaciones medias superiores a los 1.500 millones de euros; les siguen, a gran distancia, las de la división de fabricación de vehículos de motor (C29), con 51,5 millones, y las de fabricación de productos farmacéuticos (C21), con 26,4 millones.

5.2. *Análisis del comercio (sección G, NACE)*

En este subapartado se profundizará, en primer lugar, en las actividades comerciales, ofreciendo un mayor nivel de desagregación (grupos de tres dígitos de la NACE)¹², para después analizar los principales productos exportados (CPA) por las tres divisiones del sector comercio.

Dentro de la división de venta y reparación de vehículos y motocicletas (G45), más de la mitad de las exportaciones (51,1%) las han realizado las empresas cuya actividad principal es la venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus repuestos y accesorios (grupo G454), seguida por las de venta de vehículos de motor (G451), con el 26,9%, y el comercio de repuestos y accesorios de vehículos de motor (G453), con el 20,6% (Cuadro 6). Conviene recordar aquí que las empresas se clasifican por su actividad principal y, por ejemplo, el grueso de las

exportaciones de automóviles y otros vehículos no lo realizan empresas del sector comercio (sección G), sino las empresas industriales cuya actividad principal es la fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques (C29).

En la división del comercio al por mayor e intermediarios del comercio (G46), el grupo con mayores exportaciones es el del comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco (G463), con el 38,7% de las exportaciones de la división, seguido por el del comercio al por mayor de artículos de uso doméstico (G464), con el 30,3%, y, a cierta distancia, por el grupo de otro comercio al por mayor especializado (G467), con el 15,4% de las exportaciones de la división.

Por último, en la división del comercio al por menor (G47), más del 83% de las exportaciones de las empresas con esta actividad principal correspondieron solo a dos grupos: comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados (G477)¹³, con el 46,9%, y el comercio al por menor no realizado ni en establecimientos, ni en puestos de venta ni en mercadillos (G479), con el 36,7%. Conviene destacar que dentro de este último grupo está incluida la clase (cuatro dígitos) G4791, correspondiente al comercio al por menor por correspondencia o internet.

La exportación media de las empresas del comercio al por menor (G47), 0,45 millones, es muy inferior a la media total de 1,5 millones y a la de las otras dos divisiones de la sección (1,3 millones en ambos casos).

Eurostat proporciona los productos exportados según la clasificación CPA por ▷

¹² Para más información se puede consultar el apartado específico en la web del INE dedicado a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) y a la NACE (Nomenclature of Economic Activities), que hasta el nivel del grupo de tres dígitos coinciden, y en sus notas explicativas se detallan las actividades que están comprendidas bajo cada rúbrica (https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177032&menu=ultiDatos&idp=1254735976614).

¹³ Comprende el comercio al por menor en establecimientos especializados de un determinado grupo de productos no incluidos en otras partes, como prendas de vestir, calzado y artículos de cuero, productos farmacéuticos y artículos médicos, relojes, suvenires, artículos de limpieza, armas, flores y animales de compañía, entre otros.

CUADRO 6
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR GRUPOS DEL COMERCIO
(SECCIÓN G, NACE) EN 2020

Actividad principal (NACE)		Número de empresas			Valor en millones de euros			
		Empresas	% s. total	% s. total división	M€	% s. total	% s. total división	Exportación media (M€)
G	Comercio al por mayor y menor; rep. vehículos...	65.227	39,6	-	69.646	28,8	-	1,07
G45	Venta y reparación de vehículos y motocicletas	5.537	3,4	100,0	7.006	2,9	100,0	1,27
G451	Venta de vehículos de motor	1.751	1,1	31,6	1.883	0,8	26,9	1,08
G452	Mantenimiento y reparación de vehículos de motor	1.803	1,1	32,6	102	0,0	1,5	0,06
G453	Comercio de repuestos y accesorios de vehículos de motor	1.594	1,0	28,8	1.442	0,6	20,6	0,90
G454	Venta, mant. y rep. motocicletas y sus repuestos y accesorios	389	0,2	7,0	3.579	1,5	51,1	9,20
G46	Comercio al por mayor e intermediarios...	44.416	27,0	100,0	55.816	23,1	100,0	1,26
G461	Intermediarios del comercio	4.868	3,0	11,0	783	0,3	1,4	0,16
G462	C. al por mayor de materias primas agrarias y animales vivos	1.900	1,2	4,3	1.796	0,7	3,2	0,95
G463	C. al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco	8.714	5,3	19,6	21.602	8,9	38,7	2,48
G464	C. al por mayor de artículos de uso doméstico	11.406	6,9	25,7	16.899	7,0	30,3	1,48
G465	C. al por mayor de equipos para las tec. información y comunic.	1.734	1,1	3,9	1.983	0,8	3,6	1,14
G466	C. al por mayor de otra maquinaria, equipos y suministros	6.091	3,7	13,7	2.872	1,2	5,1	0,47
G467	Otro comercio al por mayor especializado	7.519	4,6	16,9	8.621	3,6	15,4	1,15
G469	Comercio al por mayor no especializado	2.184	1,3	4,9	1.259	0,5	2,3	0,58
G47	Comercio al por menor, exc. de vehículos...	15.274	9,3	100,0	6.824	2,8	100,0	0,45
G471	C. al por menor en establecimientos no especializados	622	0,4	4,1	375	0,2	5,5	0,60
G472	C. al por menor de p. alimenticios, bebidas y tabaco en est. espec.	966	0,6	6,3	76	0,0	1,1	0,08
G473	C. al por menor de combustible de automoción en est. espec.	73	0,0	0,5	18	0,0	0,3	0,24
G474	C. al por m. equipos para las tec. info. y comunic. en est. espec.	630	0,4	4,1	61	0,0	0,9	0,10
G475	C. al por m. de otros artículos de uso doméstico en est. espec.	3.447	2,1	22,6	397	0,2	5,8	0,12
G476	C. al por menor de artículos culturales y recreativos en est. espec.	1.419	0,9	9,3	180	0,1	2,6	0,13
G477	C. al por menor de otros artículos en establecimientos espec.	5.741	3,5	37,6	3.203	1,3	46,9	0,56
G478	C. al por menor en puestos de venta y en mercadillos	760	0,5	5,0	9	0,0	0,1	0,01
G479	C. al por m. no realizado ni en est. ni puestos venta ni mercadillos	1.616	1,0	10,6	2.506	1,0	36,7	1,55
	Total	164.546	100,0	-	241.781	100,0	-	1,47

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec09).

divisiones de actividad para empresas exportadoras cuya actividad principal corresponde a cualquiera de las tres divisiones del comercio (Sección G), por lo que es posible identificar los principales productos exportados por cada una de ellas. En el Cuadro 7 se muestran los principales productos exportados, según la CPA, que representan al menos el 60% de las exportaciones de cada división.

Así, para la división venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas (G45), el principal producto exportado es el correspondiente al

código CPA C29, vehículos de motor, remolques y semirremolques.

De mayor interés resulta observar los productos exportados por la división de comercio al por mayor e intermediarios del comercio (G46), ya que se observa que los principales productos exportados son los de la agricultura, la silvicultura y la pesca (25,9% de las exportaciones totales de la división), seguidos por los productos alimenticios (13,5%) y las prendas de vestir (11,5%).

Con respecto a las empresas cuya actividad principal es la del comercio al por menor ▷

CUADRO 7
VALOR EXPORTADO DE LAS DIVISIONES DEL COMERCIO (NACE) POR PRINCIPALES PRODUCTOS (CPA) EN 2020

Actividad principal (NACE) y productos (CPA)		Total		Intra-UE	Extra-UE
		M€	% selección s. total división*	% sobre total fila	
G	Comercio al por mayor y menor; rep. vehículos...	69.646	-	67,0	33,0
G45	Venta y reparación de vehículos y motocicletas	7.006	92,1	89,9	10,1
C29	Vehículos de motor, remolques y semirremolques	6.039	86,2	90,9	9,1
C22	Productos de caucho y plásticos	245	3,5	85,9	14,1
C28	Maquinaria y equipo n.c.o.p.	166	2,4	76,2	23,8
G46	Comercio al por mayor e intermediarios...	55.816	63,8	64,1	35,9
A	Productos de la agricultura, la silvicultura y la pesca	14.442	25,9	79,2	20,8
C10	Productos alimenticios	7.563	13,5	62,6	37,4
C14	Prendas de vestir	6.446	11,5	54,3	45,7
C21	Productos farmacéuticos de base y sus preparados	3.620	6,5	22,3	77,7
C20	Productos químicos	3.568	6,4	61,1	38,9
G47	Comercio al por menor, exc. de vehículos...	6.824	60,7	67,3	32,7
C14	Prendas de vestir	2.683	39,3	64,1	35,9
C26	Productos informáticos, electrónicos y ópticos	918	13,5	74,2	25,8
C32	Otros productos manufacturados	540	7,9	66,0	34,0

* En la fila de la división, en lugar del 100% se muestra la suma de los productos principales que aparecen en la tabla.

Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec05).*

(G47), destaca especialmente la exportación de prendas de vestir (39,3%), seguida, a gran distancia, por la de productos informáticos, electrónicos y ópticos (13,5%) y de otros productos manufacturados (7,9%), que incluiría productos variados como, entre otros, joyería, instrumentos musicales, artículos deportivos o instrumentos médicos.

6. Orientación geográfica de las exportaciones

6.1. Por zona de intercambio y destino

La mayor parte de las empresas exportadoras españolas dirigen sus exportaciones a la UE. Las grandes empresas y las del sector industrial muestran mayor propensión a vender en destinos extracomunitarios. Entre los destinos extracomunitarios, el que atrae un mayor

número de empresas exportadoras españolas es la Europa no comunitaria, seguido de América del Norte, resto de Asia (excluidos Oriente Próximo y Medio) y América Latina. Sin embargo, si se atiende al valor de lo exportado, el mayor peso en los destinos extracomunitarios lo tienen la Europa no comunitaria, resto de Asia, América del Norte y África del Norte. En comparación con la media de la UE, las exportaciones españolas están más centradas en el ámbito comunitario, y entre los destinos no comunitarios, en África, América Central y del Sur.

La orientación geográfica de las exportaciones se puede analizar en función de las diferentes variables caracterizadoras de las empresas procedentes del directorio de empresas. El primer nivel de la orientación geográfica determina si el destino es intracomunitario o extracomunitario; en un segundo nivel se puede distinguir por grandes áreas geográficas fuera de la UE, y, por último, tanto para dentro ▷

como fuera de la UE, Eurostat proporciona el detalle hasta nivel de país para una selección de 63 de ellos. Dado que los cruces entre variables se repiten entre distintas tablas, en este apartado se pondrá el foco en la orientación geográfica y en aquellos cruces no tratados previamente.

En relación con el número de empresas exportadoras (Cuadro 8), un mayor número de ellas exportó más a la UE (72,7%) que fuera de ella (52,4%). Destaca que, en conjunto, apenas un cuarto de las empresas exportadoras (25,1%) exportaron al mismo tiempo a destinos de la UE y fuera de ella, algo menos de la mitad (47,6%) exportaron únicamente a la UE y un 27,3% solo fuera de la UE.

Por tamaño, destaca una mayor especialización por los destinos extracomunitarios de las grandes empresas exportadoras, ya que un

89,7% exportaron fuera de la UE, por tan solo el 51,8% de las pymes exportadoras. El porcentaje de empresas que exportan a ambas zonas aumenta hasta el 60,5 en las grandes empresas exportadoras y desciende hasta el 24,5 en las pymes.

Por actividad principal, un mayor porcentaje de las empresas exportadoras de la industria exportan fuera de la UE en comparación con las del sector comercio (62,0% frente al 54,8%), y lo mismo ocurre con las exportadoras a la UE (83,8% frente al 74,0%). En cuanto a las empresas que exportan a las dos zonas de intercambio al mismo tiempo, en las empresas industriales el porcentaje se sitúa en el 45,8, superior al 28,8% en el comercio.

Por valor exportado y tamaño, aunque tanto pymes como grandes empresas dirigen una mayor cantidad de sus exportaciones a la UE, ▷

CUADRO 8
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DEL DIRECTORIO Y VALOR EXPORTADO POR ZONA DE INTERCAMBIO EN 2020

Zona de intercambio	Número de empresas					Valor en millones (€)				
	Total	Actividad (NACE)		Tamaño (asalariados)		Total	Actividad (NACE)		Tamaño (asalariados)	
		Industria (B-E)	Comercio (G)	Pyme	Gran emp.		Industria (B-E)	Comercio (G)	Pyme	Gran emp.
Intra-UE	119.575	31.140	48.262	117.693	1.882	149.123	96.470	46.682	67.850	81.272
Extra-UE	86.203	23.030	35.754	83.820	2.383	92.658	64.865	22.964	37.507	55.151
Total	164.546	37.166	65.227	161.888	2.658	241.781	161.335	69.646	105.358	136.423
Zona de intercambio	% sobre total columna					% sobre total columna				
Intra-UE	72,7	83,8	74,0	72,7	70,8	61,7	59,8	67,0	64,4	59,6
Extra-UE	52,4	62,0	54,8	51,8	89,7	38,3	40,2	33,0	35,6	40,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Zona de intercambio	% sobre total fila					% sobre total fila				
Intra-UE	100,0	26,0	40,4	98,4	1,6	100,0	64,7	31,3	45,5	54,5
Extra-UE	100,0	26,7	41,5	97,2	2,8	100,0	70,0	24,8	40,5	59,5
Total	100,0	22,6	39,6	98,4	1,6	100,0	66,7	28,8	43,6	56,4
Zona de intercambio	Número de empresas					% sobre total columna de número de empresas (izquierda)				
Solo intra-UE	78.343	14.136	29.473	78.068	275	47,6	38,0	45,2	48,2	10,3
Solo extra-UE	44.971	6.026	16.965	44.195	776	27,3	16,2	26,0	27,3	29,2
Intra-UE y extra-UE	41.232	17.004	18.789	39.625	1.607	25,1	45,8	28,8	24,5	60,5
Total	164.546	37.166	65.227	161.888	2.658	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec01).

las pymes muestran una mayor orientación intracomunitaria que las grandes empresas (64,4% y 59,6% de sus exportaciones, respectivamente). De hecho, el 59,5% de las exportaciones fuera de la UE son realizadas por las grandes empresas, proporción superior al 54,5% de las exportaciones intracomunitarias. Por actividad principal, son las empresas del comercio las que, en términos relativos, muestran una mayor orientación comunitaria frente a las de la industria (el 67,0% y el 59,8% de sus exportaciones, respectivamente, se dirigen a dicha zona).

Fuera de la UE, en el análisis del comercio por las diferentes áreas geográficas por número de empresas (Cuadro 9), el área donde más empresas exportan es la de resto de Europa (no UE), que incluye países como el Reino Unido, Suiza o Turquía, con el 46,3% de las empresas que exportan fuera de la UE; le sigue América del Norte con el 28,2%, resto de Asia (Asia, excepto Oriente Próximo y Medio) con el 27,8% y América del Sur con el 26,8%. Estos

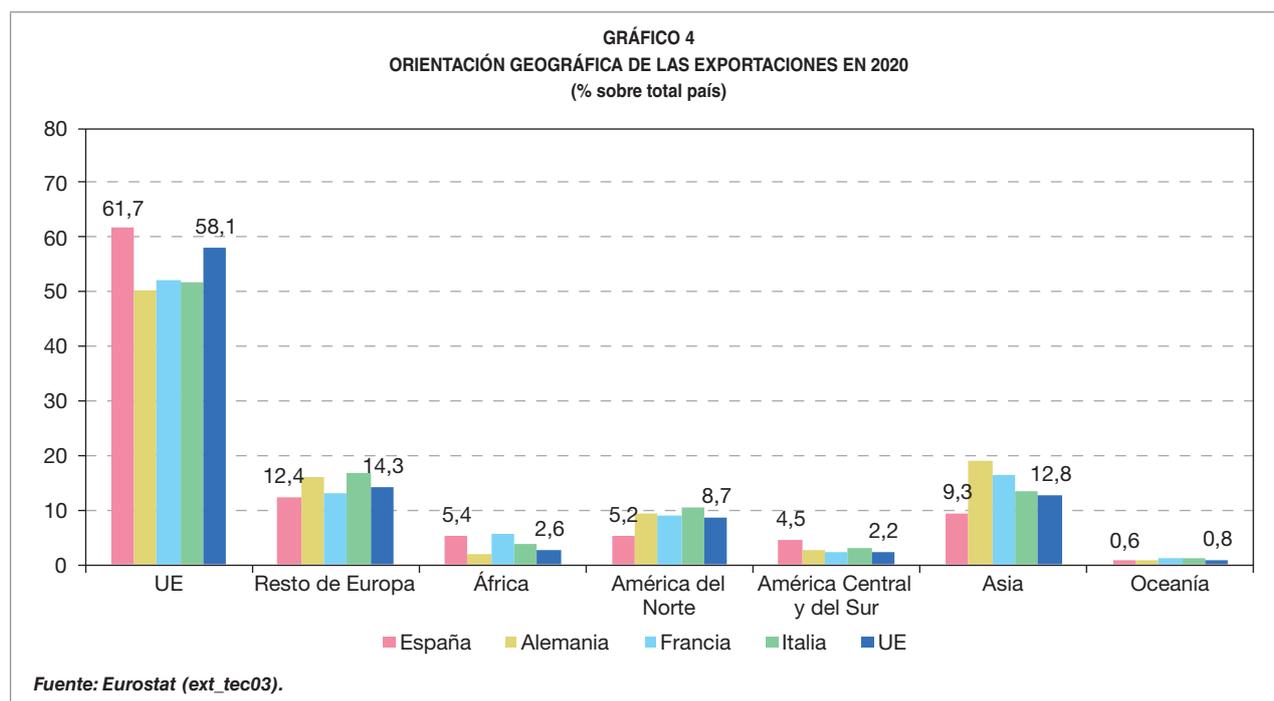
porcentajes varían atendiendo a si las empresas que exportan fuera de la UE tienen como actividad principal la industria o el comercio. Lo primero que se observa es que las empresas industriales exportadoras tienen mayor probabilidad de exportar a cualquiera de las áreas que las empresas del comercio, lo cual indica también que tienen una mayor propensión a exportar a un mayor número de áreas.

En cuanto al valor exportado fuera de la UE, resto de Europa (no UE) vuelve a encabezar el *ranking* con el 32,5% de las exportaciones extracomunitarias; en segunda posición se sitúa ahora resto de Asia con el 17,6%, seguida por América del Norte con el 13,5% y África del Norte con el 10,2%. Según la actividad principal, se observa que las empresas del comercio tienen una orientación más marcada hacia destinos más cercanos, como el de resto de Europa, con el 43,3% de sus exportaciones extracomunitarias dirigidas a esa área, frente al 28,8% de las empresas industriales. ▷

CUADRO 9
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR ÁREA GEOGRÁFICA EN 2020

Área geográfica	Número de empresas				Valor en millones de euros				
	Total		Actividad (NACE)		Total		Actividad (NACE)		Exp. media (M€)
	Empresas	% s. total	Industria (B-E)	Comercio (G)	M€	% s. total	Industria (B-E)	Comercio (G)	
Total mundo	164.546	100,0	37.166	65.227	241.781	100,0	161.335	69.646	1,47
Intra-UE	119.575	72,7	31.140	48.262	149.123	61,7	96.470	46.682	1,25
Extra-UE	86.203	52,4	23.030	35.754	92.658	38,3	64.865	22.964	1,07
	Empresas	% s. Extra-UE	% s. Extra-UE	% s. Extra-UE	M€	% s. Extra-UE	% s. Extra-UE	% s. Extra-UE	Media M€
Resto de Europa	39.904	46,3	60,9	50,1	30.034	32,4	28,8	43,3	0,75
África del Norte	16.257	18,9	29,8	18,6	9.444	10,2	10,8	8,7	0,58
Resto de África	13.412	15,6	20,8	16,2	3.558	3,8	3,7	3,7	0,27
América del Norte	24.291	28,2	38,5	23,1	12.520	13,5	14,9	9,0	0,52
América Central y el Caribe	16.872	19,6	32,0	17,3	5.093	5,5	5,4	5,8	0,30
América del Sur	23.102	26,8	32,7	21,9	5.840	6,3	6,9	4,4	0,25
Oriente Próximo y Medio (Asia) ..	14.428	16,7	25,5	15,5	6.287	6,8	6,3	8,0	0,44
Resto de Asia	23.974	27,8	40,9	27,6	16.275	17,6	19,1	14,2	0,68
Oceanía y reg. polares del Sur ..	8.147	9,5	16,4	7,8	1.538	1,7	2,0	0,9	0,19
Extra-UE, no asignado	1.055	1,2	1,4	1,3	2.068	2,2	2,2	1,9	1,96

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec03).



En la comparativa de la media con la de la UE y sus principales economías¹⁴ (Gráfico 4), en términos relativos, se observa la mayor orientación intracomunitaria de las exportaciones españolas, superior a la media de la UE, y todavía mayor a la de las otras tres grandes economías de la UE. Las áreas en las que España tiene un peso superior a la media comunitaria son África y América Central y del Sur; en cambio, se sitúa por debajo de la media, sobre todo, en América del Norte y Asia.

En los informes de comercio exterior de la SEC con datos de Aduanas¹⁵ se presenta un análisis muy pormenorizado por áreas y países, pero no se indica el número de

operadores o empresas que exportan a esos mercados. Por ello, en el Cuadro 10 se incluyen los datos de las exportaciones españolas que ofrece Eurostat para 63 países, referidos al número de empresas, a la exportación media y al peso sobre el total del mundo. Hay que tener en cuenta que en los datos del comercio intracomunitario para España hay un elevado número de empresas (94.383) que muestran operaciones a países de la UE que no se han podido determinar, si bien el valor de dicho comercio es relativamente bajo (2,3% del comercio total).

Así, los países de la UE a los que exportan un mayor número de empresas españolas son, por este orden, Francia, Italia, Alemania y Portugal; y por valor, Francia, Alemania, Italia y Portugal. Fuera de la UE, los países a los que exportan más empresas son Estados Unidos, Suiza, Marruecos y China; y, por valor exportado, Reino Unido, Estados Unidos, China y Marruecos. ▷

¹⁴ Los datos de Eurostat (ext_tec) utilizados en este artículo y también para construir el gráfico recogen únicamente el comercio de las empresas que cruzan con el directorio de empresas de cada país. Se podría realizar un análisis más completo con el comercio de todos los operadores, aunque no crucen con el directorio, con otra operación estadística de Eurostat: *International trade in goods - detailed data (ext_go_detail)*: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>

¹⁵ https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Paginas/Informes-periodicos.aspx

CUADRO 10
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR ZONA Y PAÍS EN 2020
 (Ordenado por valor)

Área / País	Número de empresas				Valor en millones de euros				
	Total		Actividad (NACE) (% s.t. fila)		Total		Actividad (NACE) (% s.t. fila)		Exportación media (M€)
	Empresas	% s. total	Industria (B-E)	Comercio (G)	M€	% s. total	Industria (B-E)	Comercio (G)	
Total mundo	164.546	100,0	22,6	39,6	241.781	100,0	66,7	28,8	1,47
Intra-UE	119.575	72,7	26,0	40,4	149.123	61,7	64,7	31,3	1,25
Francia	17.012	10,3	50,6	41,2	39.586	16,4	67,2	29,8	2,33
Alemania	12.599	7,7	51,0	39,5	27.526	11,4	69,7	26,8	2,18
Italia	12.780	7,8	49,4	42,9	18.249	7,5	64,7	32,4	1,43
Portugal	15.463	9,4	48,7	45,0	18.130	7,5	51,9	44,1	1,17
Países Bajos	9.298	5,7	50,2	41,0	8.215	3,4	65,8	29,3	0,88
Bélgica	8.562	5,2	56,0	37,4	6.568	2,7	77,3	19,8	0,77
Polonia	7.653	4,7	55,1	36,7	5.673	2,3	60,4	37,7	0,74
Rep. Checa	5.282	3,2	61,3	34,1	2.290	0,9	68,8	28,3	0,43
Suecia	4.596	2,8	60,9	33,6	2.289	0,9	65,2	28,3	0,50
Austria	4.666	2,8	59,1	35,9	2.095	0,9	72,3	25,7	0,45
Dinamarca	4.633	2,8	58,5	35,0	1.890	0,8	70,5	26,7	0,41
Rumanía	4.829	2,9	59,6	36,2	1.675	0,7	70,6	27,4	0,35
Grecia	4.849	2,9	58,6	37,0	1.564	0,6	58,1	37,2	0,32
Hungría	3.872	2,4	61,1	34,6	1.370	0,6	77,5	20,8	0,35
Irlanda	3.890	2,4	59,7	34,9	1.259	0,5	61,3	35,9	0,32
Eslovaquia	2.955	1,8	62,9	33,7	1.062	0,4	74,5	24,0	0,36
Finlandia	3.201	1,9	63,0	31,5	790	0,3	64,9	27,8	0,25
Bulgaria	3.363	2,0	59,6	36,5	517	0,2	60,7	36,9	0,15
Eslovenia	2.585	1,6	58,0	38,3	481	0,2	72,6	26,0	0,19
Luxemburgo	1.800	1,1	55,4	39,8	412	0,2	74,6	20,0	0,23
Croacia	2.258	1,4	58,6	36,7	390	0,2	51,5	45,4	0,17
Malta	2.122	1,3	57,5	39,0	368	0,2	65,1	26,4	0,17
Lituania	2.889	1,8	60,5	35,6	366	0,2	58,8	38,8	0,13
Letonia	2.141	1,3	59,6	36,3	263	0,1	44,0	53,9	0,12
Chipre	2.082	1,3	61,0	35,7	236	0,1	53,7	45,2	0,11
Estonia	2.178	1,3	60,2	36,0	210	0,1	44,1	53,2	0,10
Intra-UE, no asignado	94.383	57,4	21,6	39,1	5.646	2,3	43,8	34,9	0,06
Área / País	Número de empresas del directorio				Valor en millones de euros				
	Total		Actividad (NACE) (% s.t. fila)		Total		Actividad (NACE) (% s.t. fila)		Exportación media (M€)
	Empresas	% s. total	Industria (B-E)	Comercio (G)	M€	% s. total	Industria (B-E)	Comercio (G)	
Extra-UE	86.203	52,4	26,7	41,5	92.658	38,3	70,0	24,8	1,07
Reino Unido	10.757	6,5	51,8	39,1	16.164	6,7	70,2	25,1	1,50
Estados Unidos	22.574	13,7	36,3	33,9	10.868	4,5	77,0	16,2	0,48
China excepto Hong Kong ...	11.756	7,1	42,4	41,5	7.104	2,9	81,5	15,6	0,60
Marruecos	11.874	7,2	45,2	41,1	5.410	2,2	78,0	18,4	0,46
Suiza	16.945	10,3	38,3	38,7	4.628	1,9	30,6	67,5	0,27
Turquía	6.328	3,8	52,8	35,2	3.653	1,5	75,9	22,0	0,58
México	10.633	6,5	47,4	32,9	3.076	1,3	75,2	19,9	0,29
Japón	6.492	3,9	50,5	32,4	2.409	1,0	74,6	21,7	0,37
Brasil	4.782	2,9	52,2	31,2	1.869	0,8	84,0	12,7	0,39
Argelia	3.411	2,1	54,5	37,0	1.756	0,7	70,2	25,6	0,51
Rusia	4.198	2,6	56,9	30,6	1.668	0,7	63,0	33,4	0,40
Arabia Saudita	4.239	2,6	50,7	36,8	1.606	0,7	62,7	29,7	0,38
Canadá	7.440	4,5	47,2	33,2	1.600	0,7	76,7	19,1	0,22
Corea del Sur	4.633	2,8	51,8	33,5	1.407	0,6	75,6	21,8	0,30
Emiratos Árabes Unidos	6.873	4,2	43,0	37,4	1.389	0,6	66,6	29,1	0,20
Egipto	3.311	2,0	51,8	34,6	1.351	0,6	77,3	16,0	0,41
Israel	5.586	3,4	51,1	35,8	1.306	0,5	71,1	26,0	0,23
Australia	7.033	4,3	45,7	34,0	1.266	0,5	82,1	14,0	0,18

CUADRO 10
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR ZONA Y PAÍS EN 2020 (continuación)
(Ordenado por valor)

Área / País	Número de empresas del directorio				Valor en millones de euros				
	Total		Actividad (NACE) (% s.t. fila)		Total		Actividad (NACE) (% s.t. fila)		Exportación media (M€)
	Empresas	% s. total	Industria (B-E)	Comercio (G)	M€	% s. total	Industria (B-E)	Comercio (G)	
Chile	7.673	4,7	42,6	38,4	1.226	0,5	72,2	17,7	0,16
Noruega	6.361	3,9	43,8	37,8	1.115	0,5	69,8	23,2	0,18
Sudáfrica	3.538	2,2	57,4	30,8	1.062	0,4	84,7	12,0	0,30
India	5.003	3,0	53,4	35,5	985	0,4	78,0	18,5	0,20
Hong Kong	5.427	3,3	42,0	41,9	680	0,3	41,4	55,4	0,13
Túnez	3.052	1,9	62,0	32,1	642	0,3	67,8	30,2	0,21
Singapur	3.949	2,4	46,9	35,7	636	0,3	80,1	15,7	0,16
Argentina	4.189	2,5	42,9	33,1	626	0,3	74,5	17,5	0,15
Taiwán	3.703	2,3	51,1	36,6	545	0,2	63,8	28,4	0,15
Tailandia	2.811	1,7	56,2	32,1	469	0,2	78,7	14,5	0,17
Ucrania	3.073	1,9	54,9	34,8	428	0,2	64,0	32,1	0,14
Vietnam	2.244	1,4	60,5	31,3	408	0,2	62,5	24,8	0,18
Qatar	2.487	1,5	50,1	37,2	346	0,1	62,7	34,9	0,14
Indonesia	1.741	1,1	58,0	30,4	311	0,1	75,1	21,3	0,18
Malasia	2.444	1,5	53,7	35,6	282	0,1	68,5	29,0	0,12
Nigeria	2.256	1,4	32,1	40,2	281	0,1	79,0	19,4	0,12
Iran	485	0,3	64,9	27,8	178	0,1	82,6	14,0	0,37
Kazajistán	730	0,4	52,9	37,8	111	0,0	65,5	27,4	0,15
Islandia	1.168	0,7	47,6	39,3	58	0,0	34,3	15,8	0,05
Resto	-	-	-	-	13.740	5,7	61,0	29,8	-

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec03).

6.2. Diversificación geográfica

Las empresas que exportan a múltiples destinos contribuyen en gran medida al valor de la exportación española, aunque son un porcentaje muy reducido del total de empresas exportadoras. Esta pauta de preponderancia de las empresas que exportan a numerosos destinos en el valor de lo exportado se repite, incluso con más intensidad, en el conjunto de la UE.

Eurostat proporciona asimismo el número de destinos a los que exportan las empresas exportadoras de cada país, pero en el caso de España solo puede determinar el número de países correspondientes al comercio declarado (sin incluir el comercio bajo umbral, ni la estimación de no presentación), por ello hay un elevado número de empresas (70.988) para las que no se puede identificar el número de países a los que exportan, por realizar todas

sus operaciones de comercio no declarado. A pesar de suponer el 43,1% de las empresas, en términos de valor, representan únicamente el 1,6% de las exportaciones totales.

Con los datos disponibles, un elevado porcentaje de las empresas exportan a un solo país de destino (29,8% del total), pero sus exportaciones apenas alcanzan el 2,2% del total (Cuadro 11). En cambio, la mayor parte del valor exportado, el 71,3% del total, lo realizan las empresas que exportan a veinte o más destinos. Por actividad principal y, en términos relativos, las empresas industriales exportan a un mayor número de países que las del comercio. Por zona de intercambio, y teniendo solo en cuenta el número de destinos dentro de cada zona, en el comercio intracomunitario, se desconoce el número de destinos del 77,9% de las empresas al realizar únicamente operaciones de comercio ▷

CUADRO 11
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR NÚMERO DE DESTINOS EN 2020

N.º de destinos	Número de empresas y % sobre total columna						Valor en millones de euros y % sobre total columna						
	Total		Actividad (NACE) (%)		Zona intercambio (%)		Total		Actividad (NACE) (%)		Zona intercambio (%)		Exp. media (M€)
	Empresas	%	Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE	M€	%	Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE	
1	49.084	29,8	23,0	30,0	6,6	56,0	5.377	2,2	0,8	4,3	3,5	3,2	0,11
2	12.256	7,4	8,4	9,0	2,7	13,9	3.556	1,5	0,6	2,9	2,9	2,4	0,29
3-5	13.197	8,0	10,8	9,9	4,8	14,4	9.682	4,0	2,3	7,2	8,8	6,2	0,73
6-9	6.760	4,1	6,6	4,9	3,5	6,6	13.419	5,5	3,4	9,5	13,6	8,5	1,98
10-14	4.127	2,5	4,8	2,8	2,3	3,6	16.894	7,0	5,0	10,4	19,4	8,0	4,09
15-19	2.328	1,4	3,2	1,4	1,2	1,8	16.540	6,8	5,0	10,9	19,3	9,7	7,10
>=20	5.806	3,5	9,9	2,8	0,9	3,6	172.393	71,3	82,0	52,4	29,8	62,0	29,69
Desconocido ..	70.988	43,1	33,3	39,3	77,9	0,0	3.921	1,6	0,7	2,4	2,6	0,0	0,06
Total*	164.546	100,0	37.166	65.227	119.575	86.203	241.781	100,0	161.335	69.646	149.123	92.658	1,47

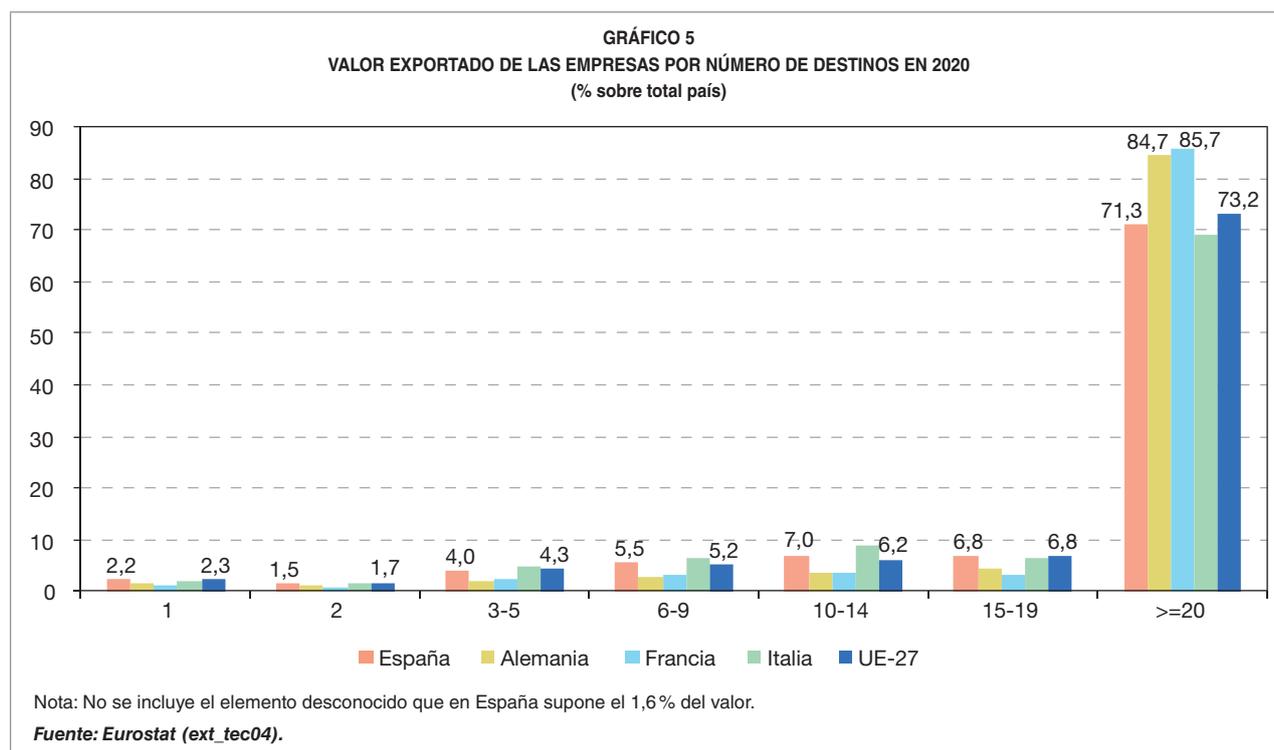
* En la fila total, en lugar del 100% se muestra el número de empresas o el valor en millones según corresponda.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec04).

no declarado en la UE; del resto de empresas, las mayoritarias son las que realizan ventas únicamente a un país de la UE (6,6% del total o 29,9% del comercio declarado), aunque el 29,8% del valor exportado a la UE lo han realizado las empresas que han vendido a veinte o más destinos comunitarios. En el comercio extracomunitario, donde ya no hay empresas con destinos indeterminados, más de la mitad de empresas exportadoras que venden fuera de la UE (56,0%) lo han hecho únicamente a un destino, si bien estas aglutinan un porcentaje pequeño de las exportaciones a dicha zona, 3,2% frente al 62,0% que representan las empresas que exportan a veinte o más destinos. Al analizar la exportación media en millones de euros, se observa un claro incremento, desde los 0,11 millones de euros de las empresas que exportan únicamente a un solo destino hasta los casi 30 millones de las que exportan a veinte o más destinos.

La comparación con la media de la UE y las principales economías se realizará con el valor exportado. Resultaría de interés poder

realizarlo también con el número de empresas para poder observar cuán diversificadas están por número de destinos, pero las comparaciones no se realizarían con datos equivalentes por el elevado número de empresas en España para las que se desconoce el número de destinos (43,1%). En cambio, como el valor exportado de estas apenas es del 1,6%, la comparativa con el valor exportado es más certero, aunque su significado económico es muy distinto, ya que en este caso se estaría mostrando la mayor incidencia sobre el valor total exportado de las empresas más diversificadas geográficamente y es precisamente en el tramo de empresas que exportan a veinte o más destinos donde se observan mayores diferencias entre países (Gráfico 5). Así, estas empresas son responsables por el 71,3% de las exportaciones en España, porcentaje ligeramente inferior a la media de la UE (73,2%), pero muy por debajo de la proporción correspondiente a las empresas de Alemania y Francia. En cambio, en Italia se situaría ligeramente por debajo del de España. ▷



7. Propensión exportadora

La probabilidad de que una empresa exporte es superior en la industria que en el comercio. En particular, en la industria, son las empresas manufactureras las que muestran mayor propensión a exportar y, en el comercio, las empresas de comercio mayorista. En todas las ramas de actividad, la probabilidad de exportar aumenta con el tamaño de la empresa.

En este epígrafe se analiza la propensión a exportar de las empresas españolas en su acepción microeconómica, es decir, entendida como la decisión de exportar de la empresa o la probabilidad de que una empresa exporte. A efectos prácticos, la propensión exportadora se calculará como el cociente entre el número de empresas exportadoras con datos de Eurostat y el número total de empresas (exportadoras y no exportadoras) con los datos del DIRCE del INE, tanto para el conjunto de empresas como para las que cumplan con

determinadas características de tamaño y actividad principal.

El análisis de la propensión exportadora del conjunto de empresas de la economía debe ser tomado con mucha precaución, ya que el denominador incluye a todas las empresas del DIRCE, muchas de las cuales, por su actividad principal, tienen difícil conexión con la exportación de bienes. Por ejemplo, empresas de servicios como bares, bancos o peluquerías.

Por lo tanto, el análisis de la propensión a exportar se centrará especialmente en las actividades de la industria (secciones B a E de la NACE) y, dentro de esta, las de la industria manufactura (C), y del sector comercio (G) y sus tres divisiones: venta y reparación de vehículos (G45), comercio al por mayor (G46) y comercio al por menor (G47).

En el Cuadro 12 se calcula la propensión a exportar por tamaño y actividad principal, a partir de los datos de empresas exportadoras y empresas DIRCE también mostrados. ▷

Como parece razonable, se constata que la propensión a exportar aumenta con el tamaño de las empresas, y es superior en la industria que en el comercio.

Así, el 19,0% de las empresas de la industria (B-E) exportan, frente al 9,0% en el comercio (G), o dentro de estos, la propensión exportadora de la industria manufacturera (C) aumenta hasta el 20,7% y la del comercio al por mayor (G46), al 20,5%. Dentro de la industria manufacturera, el 93,4% de las grandes empresas exportan, porcentaje que cae al 80,1 en la mediana empresa, al 55,0 en la pequeña y al 12,8 en la microempresa. En el comercio al por mayor, el 89,5% de las grandes empresas exportan, el 77,7% de las medianas, el 54,2% de las pequeñas y el 17,8% de las microempresas.

El comercio al por menor (G47) muestra una realidad diferente, ya que conviven unas empresas muy heterogéneas en lo que se refiere a su orientación exportadora. Así, conviven en los extremos un gran número de empresas que no presentan prácticamente presencia exportadora, con un número reducido de pequeñas empresas claramente orientadas a la exportación y existe también un término medio para las que la exportación no es el núcleo de su actividad, sino una actividad complementaria. Por ejemplo, dentro de esta división se encontraría desde el colmado de barrio hasta el portal de referencia en el comercio electrónico. Los principales productos exportados por el comercio al por menor analizado en el epígrafe 4.1 pueden ofrecer ya una idea del tipo de empresa exportadora del comercio minorista; ▷

CUADRO 12
PROPENSIÓN A EXPORTAR POR TAMAÑO Y ACTIVIDAD PRINCIPAL (NACE) EN 2020

Tamaño (asalariados)	Total	B-E	C	G	G45	G46	G47
		Industria	I. manufacturera	Comercio	Vehículos	Mayorista	Minorista
1. Número de empresas exportadoras (Eurostat)							
0 - 9 (microempresa)	123.515	19.074	18.639	53.687	4.009	35.885	13.793
10 - 49 (pequeña)	30.198	13.459	13.108	8.766	1.187	6.518	1.061
50 - 249 (mediana)	8.175	3.711	3.614	2.212	282	1.646	284
0 - 249 (pyme)	161.888	36.244	35.361	64.665	5.478	44.049	15.138
>=250 (gran empresa)	2.658	922	873	562	59	367	136
Total	164.546	37.166	36.234	65.227	5.537	44.416	15.274
2. Número de empresas del directorio (INE, DIRCE)							
0 - 9 (microempresa)	3.250.660	164.435	145.751	701.277	70.711	201.697	428.869
10 - 49 (pequeña)	127.399	25.312	23.840	21.300	3.240	12.032	6.028
50 - 249 (mediana)	21.543	4.830	4.513	3.285	453	2.119	713
0 - 249 (pyme)	3.399.602	194.577	174.104	725.862	74.404	215.848	435.610
>=250 (gran empresa)	4.826	1.038	935	711	75	410	226
Total	3.404.428	195.615	175.039	726.573	74.479	216.258	435.836
3. Propensión a exportar (ratio = 1/2 en %)							
0 - 9 (microempresa)	3,8	11,6	12,8	7,7	5,7	17,8	3,2
10 - 49 (pequeña)	23,7	53,2	55,0	41,2	36,6	54,2	17,6
50 - 249 (mediana)	37,9	76,8	80,1	67,3	62,3	77,7	39,8
0 - 249 (pyme)	4,8	18,6	20,3	8,9	7,4	20,4	3,5
>=250 (gran empresa)	55,1	88,8	93,4	79,0	78,7	89,5	60,2
Total	4,8	19,0	20,7	9,0	7,4	20,5	3,5

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (ext_tec01) e INE (DIRCE).

así destaca por encima de los demás la exportación de prendas de vestir y, en mucha menor medida, la de productos informáticos, electrónicos y ópticos, además de otros productos manufacturados (entre ellos joyería, instrumentos musicales, artículos deportivos o instrumentos médicos).

En el Gráfico 6 se muestra la evolución de la propensión exportadora por actividad principal. Entre 2018 y 2019 se ha producido una ruptura de la serie derivada del cambio de definición de empresa.

A continuación se presenta el mismo gráfico para las empresas de 10 o más asalariados (Gráfico 7), en el que se observa lógicamente una mayor propensión a exportar de las empresas de cualquier actividad principal. A diferencia del gráfico anterior, las empresas de 10 o más asalariados muestran una reducción de la propensión a exportar en 2020, coincidiendo con la irrupción de la pandemia de COVID-19.

8. Intensidad exportadora

Un elevado grado de compromiso de las empresas con los mercados exteriores parece un factor clave para la exportación española. Las empresas que destinan más de la mitad de su facturación a la exportación representan la mayor parte del valor total exportado, aunque son un porcentaje minoritario del total de empresas exportadoras.

La intensidad exportadora se refiere a la participación de las exportaciones en la facturación total de la empresa, mostrando así la importancia de los mercados internacionales en sus ventas. Así, la mayoría de las empresas exportadoras (76,4%) tienen exportaciones inferiores al 25% de su cifra de negocios, pero en conjunto son responsables únicamente del 13,8% de las exportaciones totales en España (Cuadro 13). La mayor parte del valor exportado (56,4%) es realizado por las empresas para las que las exportaciones suponen más de la mitad de su cifra de negocios. ▷

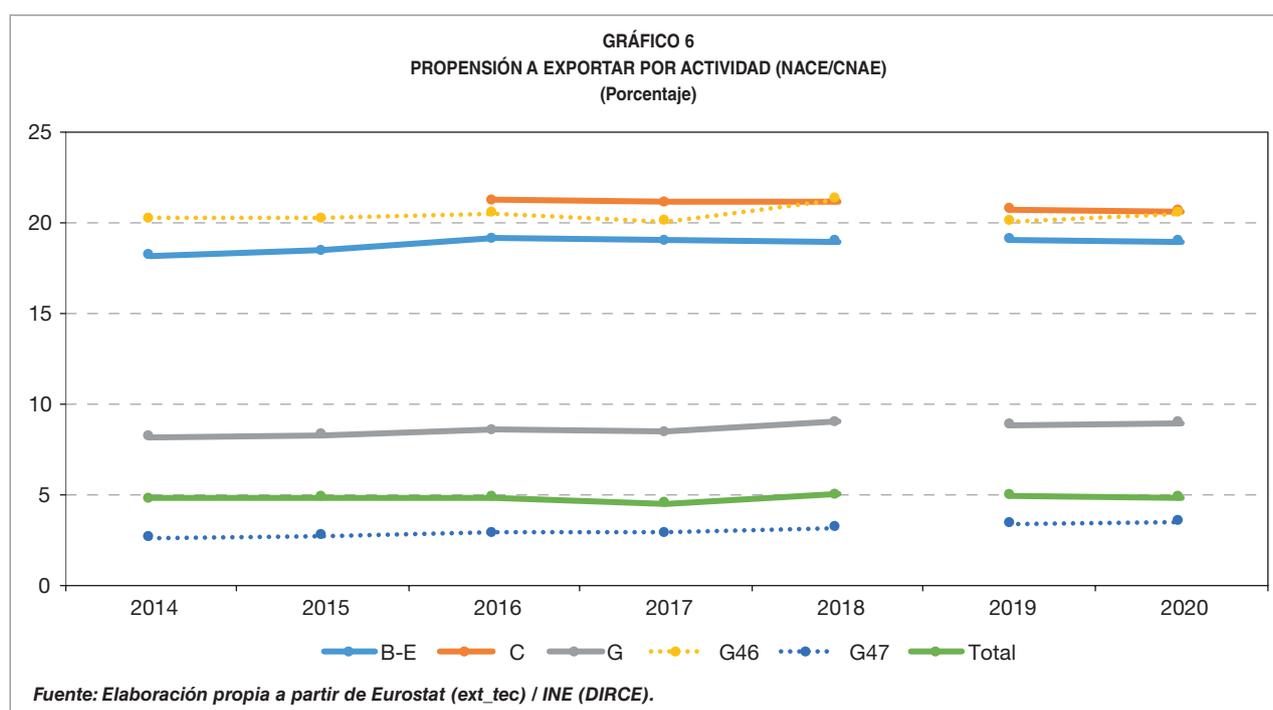
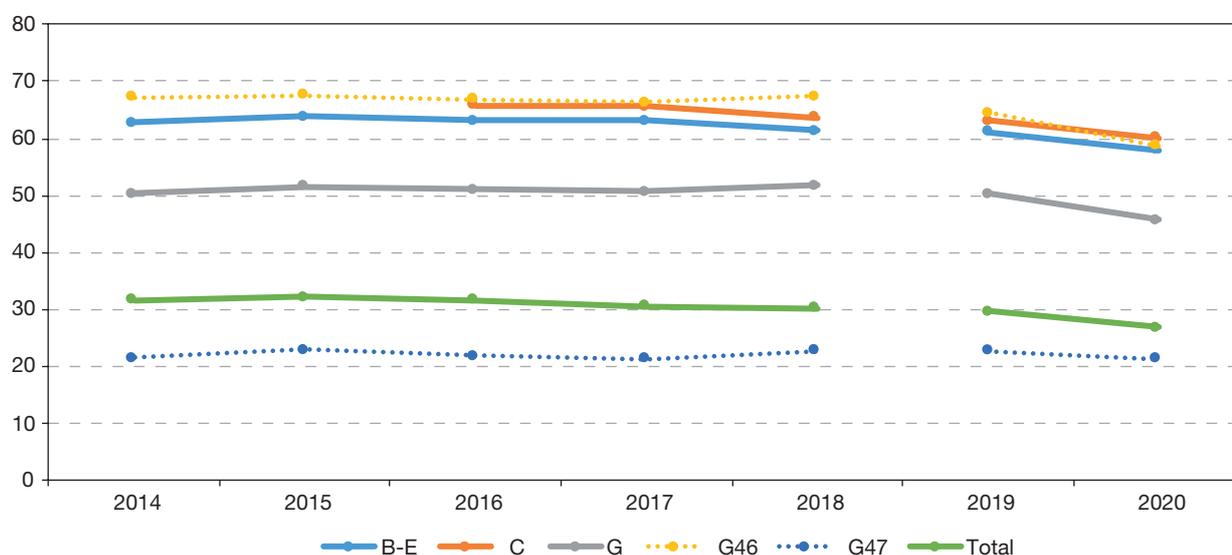


GRÁFICO 7
PROPENSIÓN A EXPORTAR POR ACTIVIDAD (CNAE): EMPRESAS DE 10 O MÁS ASALARIADOS
(Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (ext_tec) / INE (DIRCE).

El análisis de la exportación media podría ofrecer más luz; así, la exportación media de las empresas que exportan menos del 25% de la facturación es inferior a 0,27 millones de euros, aumenta hasta 5 millones para las que exportan entre el 25% y el 50% de su facturación, supera los 10 millones para las que exportan entre el 50% y el 75%, y desciende a 3,3 millones para las que exportan más del 75%. Este último dato

es una indicación de que las empresas con mayor orientación exterior no son necesariamente las más grandes. El tramo con menor número de empresas, pero con mayor peso en las exportaciones totales, es el de las empresas cuyas exportaciones suponen entre el 50% y el 75% de su cifra de negocio, que suponen solo el 5,2% de las empresas exportadoras, pero el 35,5% del valor total exportado. ▷

CUADRO 13
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO SEGÚN SU INTENSIDAD EXPORTADORA EN 2020

% exp. sobre facturación	Número de empresas						Valor en millones de euros						Exp. media (M€)
	Total		Actividad (NACE) (% s.t. columna)		Zona intercambio (% s.t. fila)		Total		Actividad (NACE) (% s.t. columna)		Zona intercambio (% s.t. fila)		
	Empresas	%	Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE	M€	%	Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE	
0-24%	125.744	76,4	73,6	78,4	70,8	52,0	33.482	13,8	20,6	15,1	67,4	32,6	0,27
25-49%	14.506	8,8	12,3	8,0	88,3	54,0	71.938	29,8	27,8	29,3	60,8	39,2	5,0
50-74%	8.523	5,2	7,5	4,8	87,3	56,6	85.799	35,5	30,3	36,3	63,0	37,0	10,1
> 75%	15.520	9,4	6,4	8,6	64,4	52,4	50.554	20,9	21,3	19,3	56,9	43,1	3,3
Desconocido .	253	0,2	-	-	-	-	8	0,0	-	-	-	-	-
Total*	164.546	100,0	37.166	65.227	72,7	52,4	241.781	100,0	161.335	69.646	61,7	38,3	1,5

* En la fila total, en lugar del 100% por actividad principal se muestra el número de empresas o el valor en millones según corresponda.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec08).

Atendiendo a la orientación geográfica de las exportaciones, son las empresas cuyas exportaciones son superiores al 75% de su facturación las que muestran una mayor orientación extracomunitaria, con el 43,1% del valor exportado, seguidas por las del tramo de entre el 25% y el 49%, con el 39,2%, cifras superiores a la media para el conjunto de empresas (38,3%).

9. Regularidad exportadora (datos de Aduanas)

Las empresas que exportan de forma regular, lo que también supone un elevado grado de compromiso con los mercados exteriores, representan la práctica totalidad del valor de la exportación. La regularidad aumenta con el tamaño de la empresa y es mayor en la industria que en el comercio.

Las tablas de Eurostat no muestran si las empresas exportan de forma regular o no y, por ello, se van a utilizar los datos de Aduanas de comercio exterior por características de la empresa¹⁶ para analizar la regularidad exportadora. El exportador regular (o estable, en terminología de Aduanas) se define como aquel que ha exportado en el año de referencia y en cada uno de los tres años precedentes.

Los datos de Aduanas responden a una metodología diferente y solo tienen en cuenta el comercio declarado, sin incluir, por tanto, el comercio intracomunitario bajo umbral y la estimación de no presentación que sí están incluidos en los datos de Eurostat¹⁷. Así, en el Cuadro 14 se ha optado por mostrar únicamente

la tasa de regularidad entendida como el cociente entre las empresas exportadoras regulares y el total de las empresas exportadoras¹⁸, y, para el valor exportado, el cociente entre las exportaciones realizadas por empresas regulares y las exportaciones totales. Podemos inferir que la tasa de regularidad con datos de Eurostat es necesariamente menor, puesto que las empresas que solo realizan comercio bajo umbral son, por lo general, de menor tamaño y no son tenidas en cuenta en los datos de Aduanas. No obstante, estos datos siguen siendo útiles para obtener hechos estilizados perfectamente válidos, en lo que se refiere al análisis por tamaño y actividad principal de la empresa. Las mismas conclusiones se pueden extraer tanto con los datos de 2019 como con los de 2020.

Por tamaño, la tasa de regularidad exportadora aumenta con el mismo y, en 2020, va desde el 34,7% en las microempresas exportadoras hasta el 83,7% en la gran empresa. En cuanto al valor exportado, la dominancia de los exportadores regulares es generalizada, desde el 81,1% de las microempresas regulares hasta el 99,0% de las grandes empresas regulares.

En cuanto a la actividad principal, las empresas de la industria muestran una mayor tasa de regularidad que las correspondientes al sector comercio, 69,2% frente al 50,9%. Dentro del sector comercio, la tasa de regularidad del comercio al por mayor (59,5%) es muy superior a la del comercio al por menor (28,4%). Con respecto al valor exportado, tanto para la industria como para el comercio, está claramente dominado por las empresas regulares, variando desde el 93,5% del comercio al por mayor hasta el 98,3% de la industria manufacturera. ▷

¹⁶ Disponibles en <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/estadisticas/estadisticas-comercio-exterior.html>

¹⁷ Mientras que Eurostat muestra para España 164.546 empresas que cruzan con el DIRCE en 2020, con los datos de Aduanas el número de empresas exportadoras que cruzan con el DIRCE es muy inferior, en concreto 93.557, ya que corresponde únicamente al comercio declarado.

¹⁸ Totales se refiere aquí al total de la población de estudio, comercio declarado de Aduanas de empresas exportadoras que cruzan con el DIRCE.

CUADRO 14
RATIO DE EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES SOBRE TOTAL EN 2019 Y 2020

Tamaño (asalariados) y actividad principal (NACE)	2019		2020	
	Empresas	Exportaciones	Empresas	Exportaciones
Por tamaño (asalariados)				
0 - 9 (microempresa)	34,1	81,6	34,7	81,1
10 - 49	66,7	95,1	68,9	93,1
50 - 249	78,9	96,4	80,7	96,6
0 - 249 (pyme)	45,9	93,0	46,2	92,4
>=250 (gran empresa)	80,4	99,5	83,7	99,0
Total	46,9	96,9	47,2	96,2
Por actividad principal (NACE)				
BCDE: Industria	68,1	98,8	69,2	98,2
C: Industria manufacturera	68,6	98,8	69,6	98,3
G: Comercio al por mayor y menor; rep. vehículos...	50,8	93,3	50,9	94,0
G45: Venta y reparación de vehículos y motocicletas	40,8	87,3	42,3	96,0
G46: Comercio al por mayor e intermediarios...	59,0	93,6	59,5	93,5
G47: Comercio al por menor, exc. de vehículos...	28,6	96,3	28,4	96,7
Resto	23,8	87,1	23,7	77,7
Total	46,9	96,9	47,2	96,2

Fuente: Elaboración propia a partir de los Datos de Comercio Exterior por características de la empresa de Aduanas (Agencia Tributaria).

10. Concentración de las exportaciones

En el comercio internacional de bienes, las principales empresas exportadoras representan un porcentaje muy elevado de las exportaciones. Esa elevada concentración se repite tanto por zona de intercambio como atendiendo a la actividad principal de las empresas. Entre las principales empresas exportadoras predominan las que tienen por actividad principal la industria. La concentración de las exportaciones españolas es, en general, inferior a la media comunitaria.

Los datos de Eurostat permiten analizar la concentración de las exportaciones atendiendo al valor exportado por un número reducido de principales empresas. En el Cuadro 15 se observa cómo las 20 principales empresas exportadoras son responsables de más de un cuarto de las exportaciones españolas en 2020 (25,1 %), las de las 500 empresas principales superan con creces la mitad de las

exportaciones (57,8 %), y las de las 1.000 principales superan los dos tercios (67,0 %).

Atendiendo a las principales empresas exportadoras por zona de intercambio, se observa una mayor concentración en el comercio intracomunitario hasta las 50 principales empresas y en el comercio extracomunitario a partir de las 100. En este caso, una misma empresa puede exportar a ambas zonas y estar clasificada como una de las principales en ambos casos.

Con respecto a la actividad principal de la empresa, las exportaciones del sector comercio están más concentradas que las de la industria hasta las 10 principales empresas y las de la industria a partir de las 20 principales. Cada empresa exportadora solo puede estar categorizada en una única actividad principal. Por ello puede resultar de interés analizar la exportación media de las principales empresas y las diferencias en función de su actividad principal, así la media de exportaciones de las 5 principales empresas alcanza los más de ▷

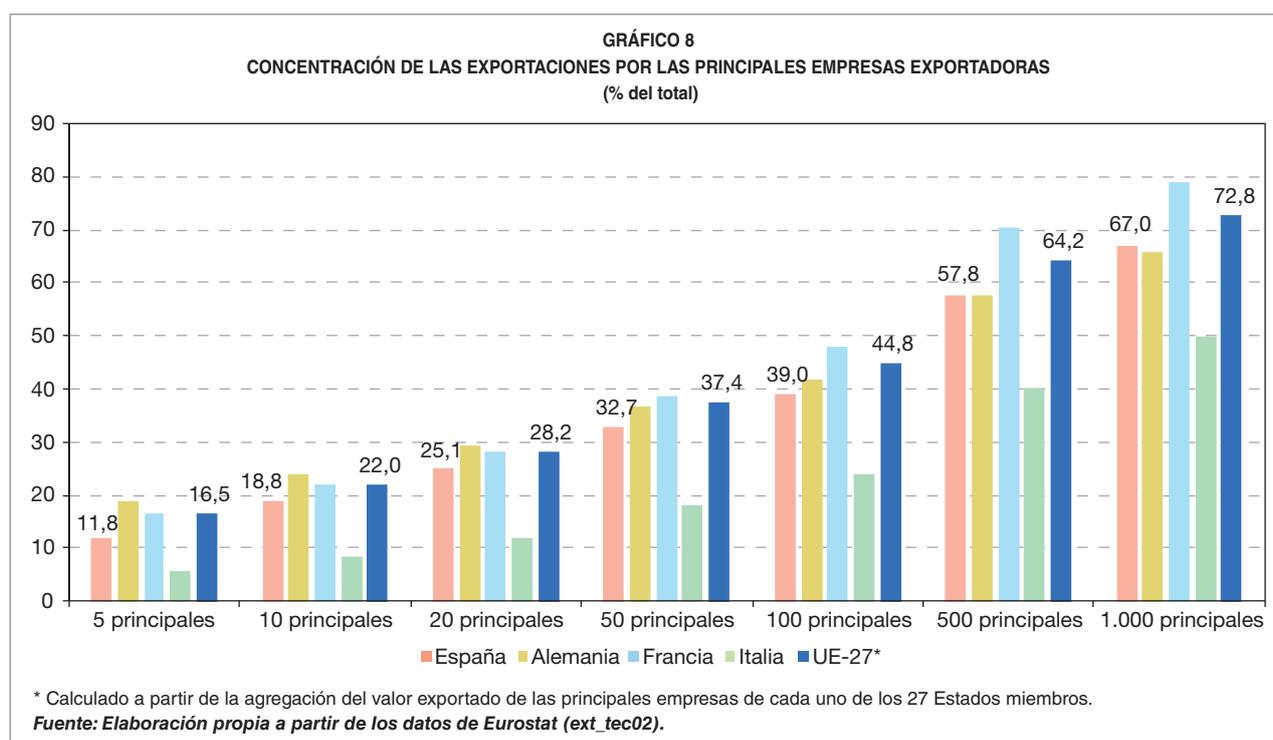
CUADRO 15
CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS POR ACTIVIDAD PRINCIPAL Y ZONA DE INTERCAMBIO EN 2020

Principales empresas	Valor en millones de euros					% sobre total columna					Exportación media (M€)		
	Total	Actividad (NACE)		Zona intercambio		Total	Actividad (NACE)		Zona intercambio		Total	Actividad (NACE)	
		Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE		Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE		Industria (B-E)	Comercio (G)
5 prin. ...	28.522	28.228	14.751	20.130	10.265	11,8	17,5	21,2	13,5	11,1	5.704	5.646	2.950
10 prin. ...	45.570	40.129	17.737	31.631	15.458	18,8	24,9	25,5	21,2	16,7	4.557	4.013	1.774
20 prin. ...	60.604	50.394	20.949	40.095	20.919	25,1	31,2	30,1	26,9	22,6	3.030	2.520	1.047
50 prin. ...	79.144	64.563	26.305	49.928	30.407	32,7	40,0	37,8	33,5	32,8	1.583	1.291	526
100 prin. ...	94.296	76.536	31.383	58.528	38.424	39,0	47,4	45,1	39,2	41,5	943	765	314
500 prin. ...	139.779	110.727	44.686	85.843	57.678	57,8	68,6	64,2	57,6	62,2	280	221	89
1.000 prin. ...	162.003	126.773	51.012	100.027	66.160	67,0	78,6	73,2	67,1	71,4	162	127	51
Total	241.781	161.335	69.646	149.123	92.658	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1,47	4,34	1,07

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec02).

5.700 millones de euros, mientras que las de las 1.000 principales se queda en los 162 millones y la media del conjunto de las empresas, en 1,47 millones. Por actividad principal, la exportación media de las empresas de la industria prácticamente cuadruplica la de las empresas del comercio. Cuando esta variable se analiza para las principales empresas, siguen

liderando las empresas de industria, aunque con una ratio menor. Así, para las cinco principales empresas de la industria, la exportación media es muy similar a la general, 5.646 millones, y la del comercio baja hasta 2.950 millones, y para el resto de sectores (que no son ni industria ni comercio y no aparecen en el cuadro) cae drásticamente hasta apenas 394 ▷



millones. Entre las principales empresas del conjunto de la economía son predominantes las que tienen como actividad la industria.

El Gráfico 8 permite observar un análisis comparativo con la media de la UE y sus cuatro principales economías. De esta forma, la concentración de las exportaciones de España en todos los casos analizados es inferior a la de la UE-27 en su conjunto¹⁹, así como a la de Francia y Alemania (excepto en las 1.000 principales), pero inferior a la de Italia.

11. Evolución con respecto al año anterior

En 2020 se produjeron dos hechos muy relevantes por su impacto en el comercio: por un

lado, la irrupción de la pandemia de la COVID-19; por el otro, tuvo lugar el Brexit el 31 de enero. En el análisis con respecto al año anterior no es posible distinguir el efecto de estos y otros factores, sino simplemente analizar el impacto conjunto. La repercusión del Brexit en el comercio fue en 2020 todavía limitada, dado que se aplicó un periodo transitorio hasta finales de ese mismo año, y, en todo caso, lo que se pudo observar en el último trimestre del año fue precisamente un repunte de ventas en anticipación al aumento de restricciones a partir de enero de 2021.

En 2020, las exportaciones españolas disminuyeron un 9,5% con respecto al año anterior²⁰ y el número de empresas exportadoras cayó ▷

¹⁹ Calculada a partir de la agregación del valor exportado de las principales empresas de cada uno de los 27 Estados miembros.

²⁰ Comercio total de empresas que cruzan con el DIRCE con datos Eurostat, frente a la caída del 9,4% interanual de exportaciones de comercio declarado con datos definitivos de Aduanas, según se presentan en el Informe Mensual de Comercio Exterior de la Secretaría de Estado de Comercio.

CUADRO 16
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR TAMAÑO Y ACTIVIDAD PRINCIPAL (NACE) EN 2020
 (Tasa de variación anual en %)

Tamaño por estrato de asalariados	Número de empresas					Valor en millones de euros				
	Total	Actividad (NACE)		Zona intercambio		Total	Actividad (NACE)		Zona intercambio	
		Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE		Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE
0 - 9 (microempresa)	0,5	-1,1	1,7	-1,9	1,8	-8,6	-10,8	-8,5	-10,2	-4,3
10 - 49 (pequeña)	-7,0	-2,6	-10,4	-7,8	-5,8	-4,6	-5,8	-6,2	-11,1	8,9
50 - 249 (mediana)	-8,8	-7,0	-6,1	-9,6	-6,9	-6,1	-7,3	-6,9	-13,4	9,0
0 - 249 (pyme)	-1,5	-2,3	-0,4	-3,6	-0,7	-6,3	-7,0	-7,4	-12,0	6,3
>=250 (gran empresa)	-7,8	-2,2	-8,3	-10,7	-6,2	-11,9	-13,4	-6,6	-21,2	6,7
Total	-1,6	-2,3	-0,5	-3,7	-0,9	-9,5	-11,4	-7,1	-17,3	6,5
Actividad principal (NACE)	Número de empresas					Valor en millones de euros				
	Total	Tamaño (asalariados)		Zona intercambio		Total	Tamaño (asalariados)		Zona intercambio	
		Pyme	Gran emp.	Intra-UE	Extra-UE		Pyme	Gran emp.	Intra-UE	Extra-UE
B-E Industria	-2,3	-2,3	-2,2	-3,6	-1,8	-11,4	-7,0	-13,4	-20,6	7,0
C Industria manufacturera	-2,3	-2,3	-2,7	-3,7	-1,8	-11,5	-6,9	-13,5	-20,7	7,0
G Comercio al por mayor y menor; rep. vehículos... ..	-0,5	-0,4	-8,3	-2,7	0,0	-7,1	-7,4	-6,6	-11,4	3,0
G45 Venta y reparación de vehículos y motocicletas	-3,6	-3,4	-18,1	-4,2	-5,9	-6,3	-6,7	-3,8	-7,6	7,2
G46 Comercio al por mayor e intermediarios... ..	-0,7	-0,7	-5,4	-2,1	-1,1	-7,0	-7,6	-5,6	-11,7	3,0
G47 Comercio al por menor, exc. de vehículos... ..	1,6	1,7	-11,1	-4,5	5,1	-9,0	-3,6	-10,2	-13,5	1,8
Resto	-2,4	-2,2	-11,5	-5,0	-1,4	5,8	7,7	1,6	-2,3	18,0
Total	-1,6	-1,5	-7,8	-3,7	-0,9	-9,5	-6,3	-11,9	-17,3	6,5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec01).

un 1,6% (Cuadro 16). Esta disrupción del comercio fue mayormente derivada de la irrupción de la pandemia de la COVID-19 con todas sus implicaciones asociadas.

Con respecto al impacto en el número de empresas exportadoras, conviene analizar conjuntamente el cruce por tamaño y actividad principal, ya que muestran un comportamiento muy dispar. Así, en la industria, las pymes y las grandes empresas muestran caídas similares (-2,2% y -2,3% respectivamente), si bien dentro de las pymes el mayor descenso se da en las medianas empresas (-7,0%). En cambio, en las empresas comerciales destaca el incremento en el número de microempresas exportadoras (1,7%) y fuertes caídas en el resto de tramos. El número de grandes empresas del sector comercio descendió un 8,3% interanual, pero, de estas, las que menos se redujeron fueron las correspondientes al comercio al por mayor (-5,4%, no mostrado en el cuadro).

En relación al valor exportado, el peso de las pymes se incrementó hasta el 43,6%, desde el 42,1% en 2019. Conviene recordar aquí que en el año 2018 y anteriores el valor exportado por las pymes rondaba el 50% del total. Esta caída en la participación de las pymes se ha debido, en gran parte, al cambio metodológico en la definición de empresa a efectos estadísticos, que hasta 2018 equivalía a la unidad legal y a partir de 2019 pasó a computarse la unidad estadística empresarial, que tiene en cuenta la pertenencia a un grupo empresarial. Este cambio metodológico, al integrar a los grupos empresariales en una única unidad²¹, redundó en un menor número de empresas, en general, y de empresas exportadoras, en particular. El mayor efecto se deriva de la

integración de aquellas pymes exportadoras, que hasta 2018 computaban de forma independiente, en su correspondiente grupo empresarial. Al integrar sus exportaciones a las del grupo empresarial, en muchos casos grandes empresas, el peso de las exportaciones de las pymes se ha visto claramente reducido por este motivo.

Como referencia histórica, ya que esta subdirección no ha realizado un artículo específico con los datos del año 2019, se incluye el Cuadro 17, que replica el Cuadro 3 con datos de 2019, y muestra el número de empresas y valor exportado por tamaño y cruzando actividad principal y zona de intercambio.

12. Conclusiones

El análisis de los datos de comercio exterior de bienes por características de Eurostat ha permitido realizar una radiografía extensa de las características principales de la base exportadora española, así como observar sus preferencias, reveladas a través de variables como la propensión a exportar, la exportación media, la diversificación geográfica o la intensidad y regularidad exportadora. Donde resultaba de interés se ha podido realizar un análisis comparativo con las empresas de las principales economías de la UE-27 y la media del conjunto con la misma fuente de datos. A partir de este análisis pueden inferirse las siguientes conclusiones.

La integración en cadenas internacionales de valor parece ser una de las claves del éxito de las empresas exportadoras. Varios indicios apuntan en este sentido. Por un lado, la mayoría de las empresas exportadoras son también importadoras y, además, suponen la práctica totalidad del valor exportado. Por ▷

²¹ La siguiente nota de prensa del INE ofrece mayor detalle al respecto: «El INE adapta el concepto estadístico de Empresa para medir con mayor precisión la actividad económica de los grupos empresariales».

CUADRO 17
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VALOR EXPORTADO POR TAMAÑO EN 2019

Tamaño (asalariados)	Número de empresas					Valor en millones de euros					Exportación media
	Total	Actividad (CNAE)		Zona intercambio		Total	Actividad (CNAE)		Zona intercambio		
		Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE		Industria (B-E)	Comercio (G)	Intra-UE	Extra-UE	
0 - 9 (microempresa)	122.941	19.279	52.770	88.108	57.117	25.592	2.503	20.471	18.369	7.222	0,208
10 - 49 (pequeña)	32.462	13.820	9.787	26.752	20.147	32.373	15.788	14.320	21.939	10.434	0,997
50 - 249 (mediana)	8.960	3.989	2.356	7.264	7.176	54.423	39.031	13.257	36.779	17.644	6,074
0 - 249 (pyme)	164.363	37.088	64.913	122.124	84.440	112.388	57.322	48.047	77.088	35.300	0,684
>=250 (gran empresa)	2.883	943	613	2.107	2.540	154.862	124.760	26.914	103.187	51.674	53,715
Total	167.246	38.031	65.526	124.231	86.980	267.249	182.083	74.961	180.275	86.974	1,598
Estrato de asalariados	% sobre total columna					% sobre total columna					
0 - 9 (microempresa)	73,5	50,7	80,5	70,9	65,7	9,6	1,4	27,3	10,2	8,3	
10 - 49 (pequeña)	19,4	36,3	14,9	21,5	23,2	12,1	8,7	19,1	12,2	12,0	
50 - 249 (mediana)	5,4	10,5	3,6	5,8	8,3	20,4	21,4	17,7	20,4	20,3	
0 - 249 (pyme)	98,3	97,5	99,1	98,3	97,1	42,1	31,5	64,1	42,8	40,6	
>=250 (gran empresa)	1,7	2,5	0,9	1,7	2,9	57,9	68,5	35,9	57,2	59,4	
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Estrato de asalariados	% sobre total fila					% sobre total fila					
0 - 9 (microempresa)	100,0	15,7	42,9	71,7	46,5	100,0	9,8	80,0	71,8	28,2	
10 - 49 (pequeña)	100,0	42,6	30,1	82,4	62,1	100,0	48,8	44,2	67,8	32,2	
50 - 249 (mediana)	100,0	44,5	26,3	81,1	80,1	100,0	71,7	24,4	67,6	32,4	
0 - 249 (pyme)	100,0	22,6	39,5	74,3	51,4	100,0	51,0	42,8	68,6	31,4	
>=250 (gran empresa)	100,0	32,7	21,3	73,1	88,1	100,0	80,6	17,4	66,6	33,4	
Total	100,0	22,7	39,2	74,3	52,0	100,0	68,1	28,0	67,5	32,5	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat (ext_tec01).

otro lado, las empresas bajo control extranjero y las empresas nacionales con filiales en el exterior son responsables de más de dos tercios del valor de las exportaciones.

El tamaño de la empresa y su actividad principal son dos de las características que más influyen en el comportamiento exportador de las empresas. La probabilidad de que una empresa exporte (propensión exportadora) aumenta significativamente con el tamaño y es mayor en la industria que en el comercio

Aunque la gran mayoría de las empresas exportadoras son pymes, son las grandes empresas las que dominan en el valor exportado. Se constata, además, que la exportación media de las empresas aumenta con el tamaño. Las grandes empresas son especialmente

predominantes en la industria y tienen también una mayor disposición a exportar a destinos extracomunitarios. En términos comparativos, en España el peso de las pymes en número de empresas y en valor exportado es superior a la media comunitaria y al de los principales países comunitarios, con la excepción de Italia.

La práctica totalidad de las exportaciones españolas la realizan empresas cuya actividad principal corresponde a la industria o al sector comercio, siendo residual el peso del resto de actividades. Las empresas industriales dominan el valor de las exportaciones, aunque son inferiores a las comerciales en número. Además, las empresas industriales muestran mayor orientación a mercados extracomunitarios que las comerciales. No obstante, en comparación con ▷

la media de la UE y las grandes economías comunitarias, en España el sector comercio muestra una mayor importancia relativa en cuanto al valor exportado.

Las exportaciones españolas se concentran en el mercado intracomunitario, tanto en número de empresas como en valor. Esta concentración es superior a la del conjunto de empresas exportadoras de la UE. En los destinos extracomunitarios, España muestra una mayor presencia que la UE en África y América Central y del Sur. Aunque un elevado número de empresas (29,8%) exporta solo a un país, la mayor parte de las exportaciones (71,3%) las realizan las empresas que exportan a veinte o más destinos.

El grado de compromiso de la empresa con los mercados exteriores parece un factor clave para el éxito en la exportación. Este compromiso puede aproximarse por la intensidad exportadora, entendida como el porcentaje que representan las exportaciones en la facturación de la empresa, o por la regularidad con que atiende mercados exteriores.

En relación con la intensidad exportadora, la mayor parte del valor exportado la realizan las empresas cuyas exportaciones suponen más de la mitad de su cifra de negocios, a pesar de que representan un porcentaje reducido del total de empresas exportadoras.

En relación con la regularidad, las empresas que exportan regularmente son responsables de la práctica totalidad de las exportaciones españolas. La regularidad exportadora de las empresas aumenta con el tamaño, y es mayor en la industria que en el comercio.

Las exportaciones españolas muestran un elevado grado de concentración en un número reducido de empresas. Sin embargo, esta concentración es menor que la media comunitaria y que en las principales economías de la UE, salvo Italia.

En 2020, el número de empresas exportadoras se redujo un 1,6% interanual, coincidiendo con la irrupción de la pandemia de COVID-19, pero con un impacto dispar según el tamaño y la actividad principal, siendo las más afectadas las pequeñas y las grandes empresas del comercio y, en menor medida, las medianas de la industria.

Para el diseño e implementación de las políticas de apoyo a la internacionalización resulta necesario tener una radiografía lo más completa posible de la base exportadora, en la que pretende contribuir el presente artículo. Precisamente en la *Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027* y en sus sucesivos planes bienales de aplicación se define, como primer eje de actuación, la adaptación del apoyo a las necesidades y el perfil de la empresa. Los instrumentos de apoyo a la internacionalización deben ir respondiendo a los cambios en la base exportadora, para así facilitar y acompañar con mayores garantías de éxito a las empresas en su estrategia de internacionalización.

Bibliografía

- Instituto Nacional de Estadística. Unidad Estadística Empresa. (17 de diciembre de 2019). *El INE adapta el concepto estadístico de Empresa para medir con mayor precisión la actividad económica de los grupos empresariales. La modificación, que se realiza de forma coordinada en el Sistema Estadístico Europeo, tendrá un efecto estadístico en el 3,1 % de las empresas* [Nota de prensa]. https://www.ine.es/prensa/nueva_definicion_empresa.pdf
- Secretaría de Estado de Comercio. (Varios años). *Informes de Comercio Exterior*. https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Paginas/Informes-periodicos.aspx
- Secretaría de Estado de Comercio. (2017). *Estrategia de Internacionalización de la Economía* ▷

Española 2017-2027. https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/Estrategia-Internacionalizacion-2017-2027.aspx

Secretaría de Estado de Comercio. (2021). *Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-2022*. https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Documents/Plan_Accion_Intern_Economia_Espanola_21-22.pdf

Páginas web

Agencia Tributaria. Estadísticas de Comercio Exterior. <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/estadisticas/estadisticas-comercio-exterior.html>

Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales (Agencia Tributaria). Datos de Comercio Exterior por Características de la Empresa. <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/estadisticas/estadisticas-comercio-exterior.html>

Eurostat. International trade in goods – trade by enterprise characteristics (TEC) (ext_tec). Datos y metadatos. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>

Eurostat. Manuals and Guidelines. European business statistics compilers' manual for international trade in goods statistics – trade by enterprise

characteristics – 2022 Edition. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/methodology/manuals-and-guidelines>

Instituto Nacional de Estadística. Clasificación de Productos por Actividades. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177035&menu=ultiDatos&idp=1254735976614

Instituto Nacional de Estadística. Clasificación Nacional de Actividades Económicas. CNAE. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177032&menu=ultiDatos&idp=1254735976614

Instituto Nacional de Estadística. Directorio Central de Empresas. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Data-Comex. Estadísticas de comercio exterior de bienes de España y la UE. <https://datacomex.comercio.es/>

Unión Europea. Microempresas, pequeñas y medianas empresas: definición y alcance. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3An26026> ▷

ANEXO

ACLARACIONES METODOLÓGICAS

Los datos de Eurostat en los que se ha basado mayoritariamente este artículo corresponden a los de *International trade in goods – trade by enterprise characteristics (TEC)* (*ext_tec*) disponibles en su sitio web en <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>

Los datos correspondientes a España son remitidos a Eurostat por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria (Aduanas) atendiendo a la metodología definida por Eurostat en *European business statistics compilers' manual for international trade in goods statistics – trade by enterprise characteristics*, que se puede consultar en <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/methodology/manuals-and-guidelines>

La población de referencia de los datos de Eurostat está constituida por las empresas que, habiendo realizado operaciones de comercio exterior de bienes, bien con países de la UE, bien con terceros países, figuren también en el año de referencia en el directorio de empresas del país, y en el caso de España, en el Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE. Se trata, por tanto, de un ámbito más restringido que el de los operadores de comercio exterior.

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

- entre operadores y empresas del directorio de empresas,
- entre comercio declarado y comercio total.

El término operador exportador es más amplio que el de empresa exportadora, ya que incluye cualquier unidad que haya realizado al menos una operación de exportación, aunque no se trate necesariamente de una empresa, en el sentido amplio del término. Los operadores de comercio declarado son aquellas unidades que, siguiendo la legislación vigente, han declarado al menos una operación de comercio exterior. La legislación impone obligaciones de declaración distintas según se trate de operaciones extracomunitarias (sistema Extrastat) o de operaciones intracomunitarias (sistema Intrastat).

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

Por su parte, en las operaciones intracomunitarias (sistema Intrastat), el obligado a presentar la declaración estadística Intrastat es la persona física o jurídica sujeta al IVA, que haya formalizado el contrato cuyo efecto sea la expedición o introducción de las mercancías y que haya superado el correspondiente umbral de exención (fijado en 400.000 euros anuales por flujo de forma independiente desde el año 2015). La existencia de este umbral de exención permite que aquellos operadores que realicen operaciones de ámbito intracomunitario por debajo del mismo no estén obligados a presentar las declaraciones Intrastat. De ahí que haya una parte de comercio que no se declara, pero que sí ha tenido lugar, y cuya estimación conforma la principal diferencia entre el comercio declarado y el comercio total. Existe un segundo elemento, aunque de menor cuantía, que corresponde a las operaciones intracomunitarias de operadores que, habiendo superado el

umbral y, por tanto, habiendo dado lugar a la obligación de presentar las declaraciones Intrastat, no la hayan presentado. Para poder ofrecer estos componentes, Aduanas ha implementado un método de estimación robusto basado en las declaraciones recapitulativas de operaciones intracomunitarias realizadas por los sujetos pasivos del IVA.

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

Los datos de los operadores, ya sean de comercio declarado o de comercio total, se cruzan con los del directorio de empresas de cada país generalmente a través del número de identificación fiscal. Los datos que están disponibles en la web de Aduanas para España cruzan los datos de los operadores de comercio declarado con el DIRCE, mientras que los que se remiten a Eurostat cruzan también con el DIRCE los de los operadores de comercio total, aunque con algunos ajustes adicionales¹.

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

En el caso de España, en los datos de Comercio Exterior por Características de la Empresas que Aduanas publica en su web, para el año 2020 había 93.557 empresas exportadoras de comercio declarado que cruzaban con el DIRCE y que habían realizado exportaciones por valor de 237.859,6 millones de euros. Con los datos de Eurostat, sobre los que mayoritariamente se ha realizado este artículo, en 2020 había 164.546 empresas exportadoras de comercio total que cruzaban con el DIRCE y que habían realizado unas exportaciones por valor de 241.781 millones.

Asimismo, se puede hacer un seguimiento mensual del comercio exterior de bienes de España (por cualquier tipo de operador, cruce o no con el DIRCE), en el [sitio web DataComex de la SEC](#) con los datos de Aduanas, así como del correspondiente a los países de la UE, incluyendo España, con los datos de Eurostat. Los primeros son en los que se basan los informes de comercio exterior de la SEC, disponibles en su [sitio web](#). Asimismo, en DataComex, también podrá consultar los datos de operadores exportadores de comercio declarado en Datos Empresas. En el apartado V del Informe Mensual de Comercio Exterior de la SEC encontrará los principales cuadros resumen y podrá también obtener informes personalizados en el apartado del Perfil de la empresa exportadora española en el [sitio web del ICEX](#). Los datos de estas tres fuentes deben coincidir.

¹ Por ejemplo, el diferente tratamiento de Ceuta y Melilla.



Julio Manuel Poyo-Guerrero Rodríguez (coordinador)*

Carmen Agúndez (coordinadora)*

ÚLTIMOS DESARROLLOS EN ECONOMÍA INTERNACIONAL: RESUMEN DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS TRATADOS EN EL «WORKSHOP IN INTERNATIONAL ECONOMICS 2022»

El objetivo de este artículo es acercar al lector los últimos desarrollos académicos en el campo de la economía internacional, a través de un resumen de los mensajes más destacados del Workshop in International Economics 2022. Se presentaron diez ponencias de investigadores de primer nivel sobre cuestiones tan diversas como impacto de la COVID-19 en la formación de expectativas, ruptura de las cadenas de suministro e inflación, reenfoque de la globalización, economía del desarrollo, política urbanística, correlación entre avances tecnológicos y bienestar, percepción de la política fiscal por parte de los individuos, efectos desbordamiento del conocimiento, paternalismo del Estado o índices de complejidad económica. Las ponencias y el diálogo con los asistentes han permitido constatar como elementos comunes principales las posibilidades que el *big data* abre para todos los subcampos de análisis y la dificultad añadida en la formación de expectativas y en la toma de decisiones en el complejo contexto geopolítico actual.

Palabras clave: cadenas de suministro, economía internacional, globalización, política urbanística, política fiscal, *big data*, COVID-19.

Clasificación JEL: E62, F01, O33.

1. Introducción

La Asociación de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado (ATCEE) busca impulsar la puesta en marcha de un Programa de Formación Continua, en el que se enmarca

el XII Workshop in International Economics (en adelante Workshop) que se ha organizado en el Real Colegio Complutense de la Universidad de Harvard. Celebrado ininterrumpidamente desde el año 2009 hasta 2019, y tras dos años de suspensión por la pandemia de la COVID-19, este año el evento ha vuelto a tener la gran acogida habitual y a ocupar el eje central del plan de formación de la ATCEE. ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de diciembre de 2022.

<https://doi.org/10.32796/bice.2023.3154.7543>

La asociación contó una vez más con el apoyo financiero de ICEX-CECO y de la Fundación Rafael del Pino para el desarrollo del programa, que se articuló en diez sesiones académicas, de dos horas de duración cada una, impartidas en inglés por profesores de amplia experiencia y reconocido prestigio con publicaciones relevantes en sus campos de especialización. Este año el protagonismo ha correspondido a Diego Comín, Dani Rodrik, Daron Acemoglu, Melissa Dell, David Atkin, Stefanie Stantcheva, Ricardo Hausman, Andrei Shleifer, Treb Allen y David Laibson.

Como no podría ser de otra forma, la covid y sus consecuencias han tenido un papel importante en un número relevante de ponencias, y ha sido abordado desde distintos puntos de vista, desde una visión más macro con el análisis de Diego Comín sobre su impacto en la inflación a través de las rupturas de cadenas de valor hasta una visión más micro centrada en la utilidad de su estudio (por la carencia de experiencias previas) para el análisis de la formación de expectativas y asignación de probabilidades por parte de los agentes económicos, que centró la ponencia de Andrei Shleifer.

Además de Shleifer, otros ponentes del Workshop han analizado las actitudes y percepciones de los agentes económicos en sus ponencias. En materia de política fiscal, Stefanie Stantcheva aporta un análisis novedoso sobre la misma, centrándose en cómo es percibida por los agentes y concluyendo que estos prestan cada vez más apoyo a sistemas fiscales según sus implicaciones sobre la equidad y prestan menos atención a la eficiencia. David Laibson, por su parte, justifica en ocasiones un mayor paternalismo del Estado a través del novedoso concepto de «elección activa» ante la

constatación de la racionalidad limitada de los agentes.

Por supuesto, la evolución del *big data* y las atractivas posibilidades de su aplicación a los modelos han jugado un papel relevante en el Workshop. Los profesores David Atkin y Treb Allen aprovechan estas herramientas para desarrollar sus modelos. Atkin aprovecha datos de geolocalización de teléfonos móviles para profundizar en el estudio de los efectos desbordamiento del conocimiento, mientras que Allen aprovecha lo que él llama «revolución cuantitativa» en los datos sobre tráfico, movilidad, precios, salarios y rentas para estudiar nuevas posibilidades en planificación urbana y construcción de infraestructuras.

Como en otros *workshops*, se han presentado tesis disruptivas que replantean modelos económicos tradicionales. Mientras Melissa Dell, en el campo de la economía del desarrollo, llega a contradecir las conclusiones de mucha literatura que ha hecho hincapié en el impacto negativo de la colonización sobre los países colonizados, Ricardo Hausman presentó una evolución del tradicional concepto de ventaja comparativa con su explicación de la teoría de la complejidad económica. Por su parte, Daron Acemoglu puso en duda en su ponencia que los avances tecnológicos siempre ayuden al factor trabajo y cómo esta correlación ha venido siendo apoyada o desafiada a lo largo de la historia. Por último, el profesor Rodrik plantea la necesidad de un cambio de modelo de globalización, dada su insostenibilidad y su repercusión en el sistema de bienestar.

A continuación se resumen las principales conclusiones extraídas por los participantes en el WIE 2022 de las ponencias desarrolladas por estos autores. ▷

2. Resúmenes de las ponencias

Supply Chain Constraints and Inflation **(Diego Comín)**

Resumen elaborado por Luis Valero Artola¹

En la presentación realizada, Diego Comín introdujo su modelo elaborado en colaboración con Diego Anzoategui y Robert C. Johnson, cuyo objetivo es el de conocer el efecto que han tenido sobre la inflación las restricciones sufridas en la cadena de suministros por la COVID-19 tanto sobre los procesos productivos como sobre las importaciones.

Para ello, en un modelo nekeynesiano multiseccional de economía abierta se incorporan dos tipos de restricciones: una que limita la capacidad de producción de las empresas extranjeras y otra que limita la capacidad de producción de las empresas nacionales.

Tanto en una situación generalizada de inflación a nivel mundial derivada de procesos de inflación de oferta (sector energético) como de demanda, este tipo de estudios tienen especial interés.

Aplicando el modelo para interpretar los datos recientes de EE. UU., encontramos que las restricciones vinculantes explican más de la mitad del aumento de la inflación durante 2021-2022, con una cuarta parte de este efecto debido a las restricciones a la importación y el resto a las restricciones internas.

El modelo permite estudiar cómo se comportan las curvas de Phillips en EE. UU. en lo referente a precios domésticos y precios de las importaciones. Los autores asocian el desplazamiento observado en las curvas a un *shock* en los *mark-ups*, lo que es coherente, a primera vista, con el hecho de que los márgenes de

beneficio de Estados Unidos fueran robustos durante 2021.

Este cúmulo de circunstancias, sumado a la existencia de una gran demanda embalsada, ha desencadenado un proceso inflacionario importante y rápido que ha afectado a bienes y servicios de la economía estadounidense.

De hecho, el modelo distingue perturbaciones de oferta y demanda. Por el lado de la oferta, el modelo supone que los niveles de las restricciones de capacidad están exógenamente sujetas a perturbaciones estocásticas. Esta formulación capta el tipo de escasez de oferta variable en el tiempo inducida por los cierres de fábricas. En cuanto a la demanda, un aumento de la misma puede agotar el exceso de capacidad e inducir a que las restricciones de capacidad se atenúen en el modelo. Este mecanismo alternativo es importante, ya que la recuperación brusca de la demanda en 2021 (demanda embalsada) parece haber puesto a prueba la capacidad de la cadena de suministro.

Separar estos dos mecanismos (las limitaciones de la cadena de suministro pueden ser el resultado de una fuerte demanda o de interrupciones en la capacidad de la cadena de suministro) representa un desafío cuantitativo que los autores abordan de la siguiente manera: un *shock* de demanda empuja tanto a la inflación como a la cantidad de producción al alza, mientras que un *shock* de oferta negativo eleva la inflación al tiempo que reduce la producción. Por tanto, cabe esperar una correlación positiva o negativa entre ambas variables según el *shock* sea de demanda o de oferta, respectivamente, y los autores utilizan estos patrones cuantitativos para identificar las perturbaciones cuando aplican el modelo a los datos filtrados.

En la presentación se mencionaron los cuellos de botella sufridos en el puerto de Los ▷

¹ Técnico Comercial y Economista del Estado.

Ángeles y la falta de semiconductores como restricciones sufridas en las cadenas de suministros. Estos casos han puesto de manifiesto que las cadenas logísticas que funcionaban bien hasta esas fechas tenían debilidades. En el caso de los semiconductores, la concentración de su producción en pocos países ha hecho pensar en errores cometidos en materia de política industrial en sectores sensibles para EE. UU. y la UE.

El modelo no analiza el efecto que pudieran tener los costes laborales, aunque cabe suponer que influyen en el sector servicios de forma más significativa.

La aportación de Comín, Anzoategui y Johnson podría ser útil para ayudar a aplicar medidas de política monetaria adecuadas. En la presentación se planteó la posibilidad de aplicar el modelo a la economía europea, mucho más abierta que la americana.

Globalisation, Good Jobs, and What Comes After the Welfare State (Dani Rodrik)

Resumen elaborado por Urbano Murillo García²

El profesor Rodrik centró su exposición en la necesidad de un cambio de modelo de globalización, dada su insostenibilidad y su repercusión en el sistema de bienestar. Esto es posible ya que, según el autor, la globalización es un fenómeno no permanente, no inmutable y endógeno, cuya endogeneidad se desprende de normas y reglas.

Además, fruto de la denominada hiperglobalización, conviven muchos tipos de globalización que muestran contradicciones internas. Rodrik destaca, entre estas, la desigual distribución de costes y ganancias reflejada en el enfoque del «tamaño de la tarta» y su reparto enfrentando el

modelo chino de diversificación (A. Hamilton) con el modelo de especialización (México).

En este marco, el autor reflexiona sobre la gobernanza global y el papel que esta debe jugar. Analiza si es realmente necesaria en el contexto de una mayor integración de la economía global y valora si las reglas globales deben elevarse sobre las diferencias nacionales e imponer soluciones comunes, apoyándose en fundamentos económicos.

Una razón sería la existencia de efectos desbordamiento, pero no es condición suficiente para justificar una gobernanza global. Otra sería la existencia de bienes públicos globales (ej., cambio climático), pero la economía global no es un *global commons* y, por tanto, la política económica no es un bien público global. Por último, se podría justificar debido a la existencia de políticas de empobrecimiento del vecino (*beggar thy neighbour*). No obstante, argumenta que muchas de estas son, en realidad, empobrecedoras para los países que las adoptan, si bien otras pueden generar efectos domésticos positivos.

En este último escenario, la justificación de una gobernanza global es débil y es superada por los efectos indeseados que puedan surgir de su aplicación. Esto no quiere decir que la política de un país grande no genere efectos desbordamiento negativos en otros países, sino que tales errores de política surgen de diseños equivocados de política doméstica y no de fallos en la gobernanza global. De hecho, la existencia de restricciones externas fruto de reglas globales puede agravar el problema. Según el autor, las decisiones de política económica se ven restringidas por factores externos. Este es el caso de políticas adoptadas para fomentar inversión extranjera, que son dificultadas por factores como la movilidad del capital, mostrando cómo restricciones externas ▷

² Técnico Comercial y Economista del Estado.

pueden bloquear posibles acciones internas para corregir desequilibrios.

Consecuentemente, la solución defendida por el profesor Rodrik se separa de una gobernanza global basada en el establecimiento de reglas externas que restrinjan la adopción de políticas domésticas. Al contrario, aboga por una gobernanza global impulsora de la democracia centrada en imponer solamente obligaciones procedimentales (*soft requirements*) en forma de requisitos de transparencia, rendición de cuentas, amplia representación de participantes (*stakeholders*) y el uso de evidencia científica en los procedimientos de toma de decisión doméstica.

Este modelo de gobernanza global podría acelerar la convergencia a lo que el profesor denomina coexistencia económica pacífica (*peaceful economic co-existence*). Se podría ver reflejada, por ejemplo, en las políticas que buscan defender los valores propios de un país o región, pues se enfatizaría la importancia de su legitimación sin buscar exportarlas a terceros países. Otro ejemplo sería el *dumping* social, ya que se podrían generar debates e incentivos para que no hubiera acusaciones de este tipo de prácticas entre competidores. A su vez, esta coexistencia podría materializarse en el establecimiento de unos prerrequisitos para las políticas exteriores de las grandes potencias: no aislamiento, primacía o agresión.

A continuación, Rodrik destaca la importancia de incidir en la polarización del mercado de trabajo y la caída de remuneración de la clase media, señalando su correlación con el auge de grupos de extrema derecha. Hila esta idea con el trabajo realizado junto a Stefanie Stantcheva, que defiende la búsqueda de soluciones ante la incapacidad del capitalismo de generar «buenos empleos», citando como elementos claves para esta estrategia: (i) políticas activas de empleo vinculadas a los empleadores, (ii) políticas

industriales y regionales dirigidas a estos empleos, (iii) políticas de innovación que incentiven tecnologías amistosas con el empleo y (iv) políticas económicas internacionales que faciliten estándares sociolaborales elevados.

Ejemplo de estas políticas son los «programas de formación sectorial» de EE. UU., valorados (Maguire *et al.*, 2010; Schaberg, 2017; Roder y Elliott, 2019; Katz *et al.*, 2020) en repetidas ocasiones arrojando resultados muy satisfactorios. La diferencia entre estos programas y los europeos radica en el enfoque dual que busca la orientación hacia el empleador a través de medidas como la formación en habilidades específicas, a fin de lograr una intensa cooperación entre oferentes y demandantes de empleo. En este marco, Rodrik reflexiona sobre la importancia de volver a políticas sectoriales, siempre teniendo en cuenta la conexión entre la oferta local y los empleadores.

Por último, Rodrik resalta la vinculación entre el papel del comercio internacional y el cambio tecnológico con la justicia distributiva. Así, señala el impacto de las tecnologías mediocres (*so-so technologies*), no siendo buenas para la productividad ni para la sociedad en conjunto, ilustrando esta idea con el ejemplo de Tesla y su apuesta por el uso de robots para ejecutar tareas en sus factorías y su cambio de decisión posterior al constatar que no tenía los efectos deseados.

In the Name of Progress: our Hundred-year Struggle over Technology and Prosperity (Daron Acemoglu)

Resumen elaborado por Silvia Torices de la Varga³

La ponencia gira en torno al concepto de *productivity bandwagon* (o efecto arrastre ▷

³ Técnico Comercial y Economista del Estado.

de productividad, según el cual los avances tecnológicos siempre ayudan al factor trabajo) y cómo este concepto ha venido siendo apoyado o desafiado a lo largo de la historia.

Acemoglu cita diversos ejemplos históricos que ponen en cuestión el concepto, citando desde ejemplos ya lejanos en el tiempo (como el estancamiento del ingreso real medio de los trabajadores a pesar de importantes avances tecnológicos desde el siglo XVIII hasta el año 1840) hasta otros más recientes (como el de que la caída de la participación del trabajo en el *output* total en Estados Unidos ha descendido entre 1987 y 2016).

Para el autor, nuestra percepción actual de la tecnología está influenciada no solo por una fuerte creencia en el efecto arrastre de la productividad, sino también porque tendemos a ignorar que la tecnología es «altamente maleable». Esto significa que existe opción a la hora de determinar cómo y en qué dirección se desarrolla la tecnología, y cada una de las diferentes direcciones que pueden suceder, generando distintos ganadores y perdedores. Si abandonamos la creencia en el efecto arrastre de la productividad, la elección sobre la dirección en que la tecnología debe desarrollarse se convierte en una decisión crítica. Y es, además, una decisión muy discutida.

La ausencia de un efecto arrastre de productividad automático, así como la elección del camino tecnológico a seguir y, con ello, el tipo de prosperidad a alcanzar, son los cimientos del marco conceptual que propone Acemoglu.

Bajo estas premisas, el efecto *productivity bandwagon* puede no operar si se dan determinadas circunstancias, entre ellas:

- La automatización: si los aumentos en la productividad proceden de cambios tecnológicos que reducen el papel del

factor trabajo en la producción. Acemoglu encuentra una importante correlación negativa tanto en relación con el empleo local como en la evolución de los salarios. Frente a la automatización, el progreso tecnológico podría darse bajo una fórmula más intensiva en trabajo, por ejemplo, desplazando la maquinaria en favor de nuevas actividades más intensivas en trabajo.

- *Rent-sharing* o reparto de rentas dominante en la sociedad: los aumentos en la productividad no se traducen automáticamente en mayores salarios si el reparto no es equilibrado y, según Acemoglu, el poder de negociación del factor trabajo se reduce continuamente y se va debilitando debido a los cambios institucionales, cambios en las percepciones sociales en cuanto a la forma más eficiente de organización económica y el desarrollo de nuevas tecnologías que favorecen una monitorización y supervisión del trabajo mucho más estrecha.

Además, el análisis empírico apunta a que el aumento de la productividad no parece ser lo suficientemente sustancial como para generar siquiera este efecto, dado que la automatización sí que produce un gran efecto desplazamiento del factor trabajo, pero no genera ganancias sensibles de productividad (incluso el impacto en la productividad total de los factores podría ser negativo).

Volviendo a la revisión histórica, Acemoglu reconoce y documenta mejoras notables en las condiciones laborales y la prosperidad compartida a finales del siglo XIX y durante buena parte del siglo XX, pero los datos muestran que esta bonanza compartida termina a mediados de los años 70 y principios de los 80, y cita como ▷

motivos fundamentales la pérdida de poder de negociación por parte de los trabajadores y, sobre todo, la aparición de las tecnologías digitales, empleadas hacia la mayor automatización en lugar de hacia una mayor descentralización y autonomía de los trabajadores.

Acemoglu cita un tercer factor adicional a la automatización y el reparto de rentas: los cambios en la política económica. Así, por ejemplo, en Estados Unidos la imposición ha evolucionado a favor de subsidiar los tipos de capital más empleados en la automatización, ya de por sí inferiores a los del factor trabajo.

El siguiente paso evidente en el avance del progreso tecnológico lo constituye la introducción de la inteligencia artificial. ¿Cómo afecta esta al factor trabajo?

Para el autor, lo que debería perseguirse no es la inteligencia de la máquina, sino la utilidad de la máquina: cuán útil es ese capital para el hombre. En el primer caso, la automatización basada en la inteligencia artificial generalmente genera los mismos efectos no deseados en términos de desplazamiento del factor trabajo y escasas ganancias de productividad. Aun así, la inteligencia artificial sí puede proporcionar algo de gran utilidad para la empresa, y es la recolección masiva de datos e información, como forma última de monitorización y control del factor trabajo. La monitorización es, en última instancia, un factor de desplazamiento de rentas, que no fomenta la productividad pero sí contribuye a presionar los salarios a la baja. Por el contrario, un concepto de inteligencia artificial basado en la utilidad de la máquina no es fútil, y ya ha sido empleado con éxito en el pasado de cara a crear nuevas tareas para el factor trabajo (Norbert Wiener, Douglas Engelbart y JCR Licklider son pioneros en ello).

Avanzar en la dirección de una inteligencia artificial más o menos enfocada a la utilidad

de la misma para el ser humano, y no a la sustitución del mismo, no es solo una cuestión de incentivos económicos, también es una cuestión de la visión y concepción social de la misma.

Acemoglu defiende, además, que las tecnologías que conducen a la automatización no son adecuadas para los países en desarrollo, ya que economizan los factores que son precisamente los más abundantes en los países emergentes: el factor trabajo y, especialmente, el menos cualificado. Así, la automatización no hará sino exacerbar las desigualdades entre el Norte y el Sur, así como dentro del propio conjunto de países en desarrollo (Acemoglu y Zilibotti, 2001). Así, el futuro del factor trabajo en el mundo desarrollado tiene una enorme influencia en el futuro del factor trabajo en el mundo en desarrollo.

¿Cómo redirigir entonces el avance tecnológico hacia otros caminos que sean más beneficiosos en términos distributivos? Para el autor, la dirección en la que avanza la tecnología es altamente maleable, y de hecho las tecnologías digitales son tecnologías «multipropósito», fácilmente empleables en formas complementarias al factor trabajo en lugar de hacia la vía de la automatización. Un ejemplo de esto sería, según el autor, el caso de las energías renovables, por el que ha sido posible desarrollar una «contranarrativa» frente a la visión prevalente, organizar un poder compensatorio factual y desarrollar políticas específicas que sirvan de punto de partida al movimiento social, a la regulación pública y a los incentivos de mercado.

El autor está convencido de que este mismo modelo se aplicaría a otras tecnologías y desarrollos para así influir en el camino por el que fluye su aplicación en la sociedad. No es, sin embargo, un camino fácil. ▷

Persistence and Transformation in Economic Development (Melissa Dell)

Resumen elaborado por Isabela Delgado

Ruiz-Gallardón⁴

La profesora de la Harvard University Melissa Dell presentó los resultados de sus investigaciones en temas de desarrollo económico en determinadas zonas de las antiguas colonias de países occidentales. Estos pueden calificarse como disruptores, toda vez que contradicen las conclusiones de mucha literatura que ha hecho hincapié en el impacto negativo de la colonización. No en vano, la profesora Dell ha sido distinguida por instituciones prestigiosas tales como el Fondo Monetario Internacional o *The Economist* como una de las más brillantes jóvenes economistas.

Señala que, cuando hablamos de desarrollo económico, hay muchos factores que entran en juego, desde la calidad institucional hasta la cultura o la geografía de una determinada región. Melissa Dell ha tratado de estudiar toda esta gama factores para determinar el impacto que ha tenido el colonialismo en el desarrollo económico de ciertas zonas.

A menudo se tiende a pensar que los modelos de colonización extractivos son una causa importante por la que algunas regiones siguen siendo más pobres que otras. Es por ello que el trabajo de Melissa Dell resulta tan interesante, al demostrar que este vínculo no siempre se da e, incluso, el efecto a largo plazo puede llegar a ser precisamente el contrario. Las potencias coloniales solían organizar la actividad económica de manera que lograsen maximizar sus beneficios. Ahora bien, en muchos casos las estructuras económicas implantadas para estimular la producción han perdurado en el

tiempo y han tenido como resultado un mayor grado de desarrollo económico a largo plazo, como por ejemplo una mayor renta per cápita de dichas zonas en relación con sus vecinos.

Un ejemplo es el sistema de cultivo holandés implantado en la isla de Java durante el siglo XIX para la producción de azúcar. La profesora Dell pone de manifiesto que las zonas cercanas a los lugares donde se establecieron fábricas de azúcar están, a día de hoy, más industrializadas, tienen mejores infraestructuras, mayores niveles de educación y son más prósperas que las ubicadas en lugares con las mismas características y que habrían sido igual de aptas para el establecimiento de fábricas de azúcar. Estos resultados se explican, en buena parte, por las infraestructuras que crearon las potencias coloniales para poder llevar dichos productos a sus países, las economías de aglomeración por medio de los vínculos insumo-producto y la acumulación de capital humano. En efecto, el impacto positivo a largo plazo del sistema de cultivo de azúcar en Java sobre la actividad económica se debe a las características propias del mismo: el procesamiento tenía que hacerse in situ, se construyó una infraestructura de transporte moderna que conectaba la extensa red de fábricas de azúcar con los puertos internacionales, y el azúcar procesado, que en parte se vendía en los mercados locales, tenía fuertes vínculos con industrias que siguieron siendo relevantes después de la independencia de Indonesia.

Es importante resaltar que los resultados obtenidos en Java no son extrapolables al resto de regiones colonizadas por los holandeses, algunas de las cuales siguen contando con altos niveles de subdesarrollo en la actualidad, sino que se deben a las características de ese modelo de extracción en particular. Esto es aplicable al resto de países colonizadores, ▷

⁴ Técnico Comercial y Economista del Estado.

en los que los resultados a largo plazo deberían analizarse región por región, ya que dependen de las características particulares de cada caso.

En este sentido, los holandeses no fueron los únicos que reorganizaron la actividad económica en las colonias para optimizar la producción, ni los javaneses los únicos que aprovecharon las estructuras coloniales para impulsar la actividad económica mucho después de que los colonizadores se hubieran marchado. Otro ejemplo, proporcionado en una de las lecturas que recomendó la profesora Dell, es Perú. En esta investigación compara zonas de minería de plata y mercurio con otras donde el sistema económico principal eran grandes latifundios, cuyo nivel de desarrollo económico y social hoy es superior.

En conclusión, el innovador trabajo de Dell demuestra que los efectos económicos a largo plazo del colonialismo en ciertas zonas han podido ser positivos en la medida en que se cumplieran ciertas características del modelo de organización colonial aplicado en dichas zonas.

Knowledge Flows, Trade and Learning by Exporting (David Atkin)

Resumen elaborado por Amparo Sanchis Llopis y Juan Sanchis Llopis⁵

La presentación del profesor David Atkin abordó el análisis de la difusión del conocimiento (*knowledge spillovers*) y el aprendizaje a través de la exportación (*learning by exporting*), dos cuestiones muy relevantes para impulsar el crecimiento económico tanto de países en desarrollo como de países desarrollados, así como para el diseño de las políticas de fomento del crecimiento.

⁵ Universidad de Valencia.

La mayoría de los trabajos existentes solo identifican mecanismos amplios para captar las *knowledge spillovers*, que operan a través de la proximidad geográfica entre las empresas. La medición de los rendimientos de las interacciones cara a cara entre individuos es fundamental, pero abrir la caja negra de la difusión del conocimiento es un tema complejo. Esto es así porque «los flujos de conocimiento son invisibles, no dejan rastros en papel por los cuales puedan ser medidos y rastreados» (Krugman, 1991), y porque las interacciones mismas no se registran.

En su reciente trabajo, Atkin *et al.* (2022) utilizan datos de geolocalización de teléfonos inteligentes y analizan el impacto de las interacciones persona a persona entre trabajadores en la generación de *knowledge spillovers*. Para llevar a cabo su estudio, primero vinculan las interacciones de los trabajadores (medidas por la probabilidad de que un trabajador de una empresa «se encuentre» con un trabajador de otra empresa al estar en el mismo lugar al mismo tiempo) con las citas de patentes entre sus empleadores (una variable observable que aproxima los flujos de conocimiento). Para calcular la probabilidad de que dos individuos coincidan en una determinada localización combinan los datos de geolocalización de los teléfonos inteligentes con mapas de localización de los edificios de todas las empresas que patentan en el Silicon Valley, y asignan los trabajadores a las empresas en función de dónde pasan gran parte de sus horas durante el día. Los datos relacionados con las citas de patentes a nivel de empresa los extraen de las solicitudes de patentes recientes.

Implementando este enfoque, el trabajo de Atkin *et al.* (2022) revela que las reuniones cara a cara entre trabajadores aumentan significativamente las citas de patentes entre ▷

empresas, con un efecto dos veces superior al encontrado en relación con la distancia física de las compañías, incluso después de controlar por varios indicadores de distancia física entre las empresas. Estos resultados sobre el impacto de las interacciones cara a cara en los flujos de conocimiento constituyen la principal contribución del artículo. Las estimaciones del trabajo también permiten calcular el impacto potencial en los flujos de conocimiento en el caso en el que las empresas del Silicon Valley permitieran el trabajo remoto de forma permanente, una tendencia que se ha acelerado en gran medida por la pandemia. Así, el cálculo revela que si una cuarta parte de los trabajadores de oficina trabajaran desde casa, las reuniones cara a cara se reducirían en un 17% y la citas, en un 5,2%.

En la segunda parte de su ponencia, el profesor Atkin se centra en el concepto del «aprendizaje a través de la exportación» (*learning-by-exporting*), según el cual el comercio internacional genera ganancias en eficiencia de manera que a través de la exportación de sus productos las empresas mejoran su productividad. En particular, el profesor Atkin presenta un trabajo que analiza el impacto del *learning-by-exporting* sobre los resultados que obtienen las empresas, apoyándose para ello en un experimento aleatorio realizado utilizando una muestra de pequeñas empresas fabricantes de alfombras en Fowa, Egipto. Este trabajo fue publicado en 2017 en el *Quarterly Journal of Economics*, junto a Amit K. Khandelwal y Adam Osman (Atkin *et al.*, 2017).

Mediante este experimento aleatorio los autores tratan de sortear los dos retos a los que se enfrenta la medición empírica del *learning-by-exporting* y su impacto causal sobre los resultados de las empresas. El primero es el efecto selección: las empresas más productivas

se autoseleccionan para entrar en los mercados de exportación, de modo que lo que aparentemente es una mayor productividad de las empresas exportadoras puede ser simplemente resultado de su autoselección. La segunda dificultad tiene que ver con la falta de datos y de información detallada acerca de si los cambios en los resultados de las empresas se deben o no a la exportación.

El experimento que describe el profesor Atkin y sus coautores con una muestra de empresas productoras de alfombras aborda ambos retos. Primero, en relación con la autoselección, el experimento ofreció de forma aleatoria a un grupo de empresas de la muestra (denominadas empresas tratadas) la posibilidad de exportar alfombras a mercados de renta alta. Segundo, en relación con la identificación del impacto de exportar, se obtuvieron datos minuciosos de los resultados de las empresas tratadas (aquellas que recibieron la posibilidad de exportar) y las empresas de control (las que no tuvieron esa oportunidad). Los datos recogidos proporcionaron información a nivel de línea de producto, no solo en relación con la cantidad, sino también con la calidad de las alfombras producidas y sus especificaciones a un nivel muy detallado. Este nivel de detalle permitió controlar mejor los cambios en la variedad de productos debido a la exportación.

Los resultados del experimento mostraron que, en comparación con las empresas que solo producen para el mercado doméstico, aquellas empresas que acceden al mercado de exportación experimentaron un incremento en sus beneficios de entre el 16% y el 26%, junto a una considerable mejora en la calidad de sus productos, así como una reducción en su producción por hora. El profesor Atkin sostiene que estos resultados no reflejan únicamente que las empresas obtienen mayores ▷

beneficios por fabricar alfombras de mayor calidad y mayor coste, sino que aportan evidencia de la existencia de un aprendizaje a través de la exportación por medio del cual exportar mejora la eficiencia técnica de las empresas. En primer lugar, las empresas tratadas presentaron una mayor productividad y calidad, controlando las especificaciones de las alfombras. En segundo lugar, cuando se les pidió que produjeran alfombras domésticas idénticas utilizando los mismos *inputs* y los mismos telares, las empresas tratadas produjeron alfombras de mayor calidad, aunque el tiempo de producción fue el mismo para todas. En tercer lugar, las empresas tratadas mostraron curvas de aprendizaje y transferencia de conocimiento con un aumento de la calidad desde los compradores de los países de rentas altas hasta los productores de alfombras. Como conclusión, el trabajo aporta evidencia de la existencia de *learning-by-exporting* en los datos analizados, y de qué parte de este aprendizaje está relacionado con la transferencia de conocimiento desde los compradores hasta las empresas productoras.

How Well Do People Understand Economic Policies? (Stefanie Stantcheva)

Resumen elaborado por Clara Guzmán Zapater⁶

Stefanie Stantcheva presenta los objetivos y las principales conclusiones de su estudio *Understanding Tax Policy: How Do People Reason?*, publicado en 2021 (Stantcheva, 2021), en el que trata de explicar cómo las personas entienden, razonan y aprenden sobre la política fiscal, concretamente en lo referente a impuestos sobre la renta y el patrimonio. Con ese fin, en 2019, en EE. UU. se realizaron

encuestas a una muestra representativa de la población con objeto de conocer las opiniones de los encuestados sobre temas como la distribución de la riqueza y de los ingresos y, lo que era más importante, cuál era su comprensión de los mecanismos de la política fiscal y su razonamiento al respecto.

La encuesta presentaba los tres principales factores que están en la base de todo modelo tributario (incluido el norteamericano) y que pueden llevar al apoyo o la oposición de las medidas fiscales de un Gobierno: efectos de eficiencia, implicaciones sobre la distribución de la riqueza y consideraciones de equidad. El diseño de las encuestas jugó un papel fundamental a la hora de llevar al encuestado a reflexionar y a pronunciarse sobre las cuestiones principales, ya que se utilizaron preguntas abiertas que luego se evaluaron con métodos de análisis de texto.

Los resultados de la encuesta mostraron que, independientemente de la ideología política de los encuestados, el apoyo a la política fiscal está más fuertemente correlacionado con los beneficios sobre la redistribución de la riqueza y con el concepto de equidad, mientras que los efectos de eficiencia derivados de la política fiscal jugaban un papel menor.

El enfoque experimental también versó en mostrar una serie de vídeos explicativos sobre el funcionamiento y las consecuencias de algunos aspectos principales de la política fiscal (redistribución y eficiencia), así como el *trade-off* que se producía entre ambos conceptos (economista). De nuevo, e independientemente de la ideología política, los experimentos mostraron un mayor apoyo a sistemas fiscales más progresivos, mientras que el conocimiento proporcionado sobre datos reales de los efectos de eficiencia de los sistemas fiscales no tuvo apoyo. Ello a pesar de que el enfoque ▷

⁶ Técnico Comercial y Economista del Estado.

economista sí que incluía la explicación acerca del coste económico de una mayor progresividad fiscal.

Sin embargo, la ideología política de los encuestados (demócratas o republicanos) sí generaba divergencias en las opiniones políticas finales y, más importante, generaba diferencias en los razonamientos sobre los mecanismos subyacentes, más concretamente sobre las consideraciones de equidad. Se comprobó cómo las divergencias entre demócratas y republicanos en la percepción de la política fiscal se basaban, en última instancia, en el apoyo a las decisiones de los Gobiernos y en consideraciones personales (debe o no heredarse la riqueza y en qué medida) más que en distintas percepciones sobre las implicaciones de eficiencia de los impuestos.

Con esta investigación, la autora muestra la importancia de conocer los mecanismos que subyacen en la creación de opiniones ante políticas fiscales que llevan a las personas a apoyarlas o a rechazarlas. Asimismo, la autora opina que esta puede servir de base para estudiar posibles reacciones de la población ante otras políticas fundamentales, como son aquellas relacionadas con la sanidad pública, la inmigración o el comercio internacional.

En relación con la metodología, Stantcheva pretende demostrar con su estudio la importancia de las encuestas como herramientas clave para descubrir intangibles tales como percepciones, actitudes, razonamientos y puntos de vista, que constituyen verdaderos retos para nuestros métodos tradicionales de revelación de las preferencias de los consumidores. La fiabilidad de los resultados dependerá de la calidad de la encuesta, de su adecuado diseño y de que se trate de una muestra representativa razonable.

La Teoría de la Complejidad Económica (Ricardo Hausman)

Resumen elaborado por Joan Rodríguez i Salleras⁷

El profesor de la Universidad de Harvard Ricardo Hausman, presentando sus investigaciones más novedosas, planteó cómo pueden los países crear nuevos bienes y aumentar su nivel de desarrollo económico.

La cuestión se encuadra dentro de la teoría de la complejidad económica, desarrollada por el propio Hausman e Hidalgo. Este enfoque alternativo asocia las diferencias en el crecimiento del PIB per cápita con las diferentes capacidades productivas (humanas, tecnológicas, físicas o institucionales) acumuladas por una economía. El profesor Hausman señala que, al igual que las letras se asocian para construir palabras, las capacidades se asocian para fabricar variedades de bienes. A mayor número de capacidades, bienes más sofisticados, más intensivos en conocimiento. Asimismo, cuanto mayor es la singularidad de estos bienes, menor es el número de países que pueden producirlos y, por ende, mayor es el número de bienes que exporta el país al ostentar su ventaja comparativa. A esto lo denominan «complejidad económica».

La complejidad económica se mide a través del índice de complejidad económica, medida que combina las herramientas y los procedimientos que proporciona la tecnología con el saber hacer del colectivo de individuos que las manejan.

La complejidad económica se asocia a mayor nivel de renta per cápita. Las economías más desarrolladas son las más complejas, en tanto que las más pobres producen una ▷

⁷ Técnico Comercial y Economista del Estado.

menor variedad de bienes y menos sofisticados que, en consecuencia, compiten con muchos oferentes en el mercado mundial. El secreto de los países desarrollados radica en el gran volumen de conocimientos colectivos de sus economías, poseyendo cada individuo una pequeña parte de dicho conocimiento. En este punto, es importante diferenciar el conocimiento explícito (conocimiento teórico incluido en los libros, fácilmente transferible) del conocimiento tácito (conocimiento práctico, por ejemplo, el juego de tenis de Rafael Nadal). El problema reside en que la parte crucial del desarrollo económico es el conocimiento tácito, siendo el más difícil de transferir. Así, la mayor complejidad de las actividades productivas se asocia a mayor conocimiento tácito. Para el autor, esto explicaría la poca convergencia que ha habido en términos de renta a nivel mundial a pesar del aumento de la convergencia en términos educativos.

Al mismo tiempo, y reinterpretando la teoría de Adam Smith, el conocimiento explícito se refleja en la división del trabajo. Esta permite a un país acceder a una cantidad de conocimientos que ninguno de nosotros sería capaz de obtener de manera individual, existiendo entonces una estrecha correlación entre el nivel de complejidad y el nivel de renta de los países.

En este contexto, el autor planeó un modelo de economía abierta de desarrollo económico en el margen industrial extensivo en el que las industrias difieren en sus necesidades de factores productivos de tareas no comercializables. La economía crece si las empresas deciden entrar en industrias nuevas y más avanzadas, lo que requiere la formación de los trabajadores en las nuevas ocupaciones. Como consecuencia, es más probable que los países sean más propensos a entrar en industrias «cercanas», es decir, industrias que requieren menos ocupaciones nuevas.

Del análisis de Hausman sobre la teoría de la complejidad económica pueden destacarse dos conclusiones. Por un lado, una teoría sobre la ventaja comparativa estática, cuya evolución viene marcada por la capacidad de absorber conocimiento productivo (tácito). Por otro lado, una teoría de crecimiento económico que predice divergencia, puesto que los países que tienen más capacidades tienen más dificultades de converger.

Imagining the Future: Memory, Simulation and Beliefs about Covid (Andrei Shleifer)

Resumen elaborado por Juan José de Lucio Fernández⁸

Una vez más, Andrei Shleifer participa en el Workshop aportando su visión sobre la generación de expectativas de los agentes económicos (Crespo *et al.*, 2019). El punto de partida de su trabajo (Bordalo *et al.*, 2022) es el desajuste entre la generación de expectativas en el mundo real y su tratamiento en la ciencia económica, proporcionando evidencia sobre los supuestos necesarios para construir un marco más adecuado para el tratamiento de las expectativas.

La aproximación probabilística a la configuración de expectativas requiere de intuiciones sobre cómo identificar los antecedentes y una asignación de probabilidades. Sin embargo, ante eventos más novedosos como el covid, las experiencias previas son pocas o nulas. Cuando los individuos se enfrentan a nuevas situaciones, la evaluación del riesgo no es racional y en la toma de decisiones interactúan la acumulación previa de experiencias y la interferencia que generan entre sí estas experiencias previas, algunas de ellas irrelevantes. ▷

⁸ Universidad de Alcalá de Henares (Madrid).

Para la configuración de expectativas, se propone un mecanismo de simulación basado en la memoria. En este marco, una nueva experiencia genera un *trade-off*, pudiendo aumentar la capacidad de simular el evento, pero también de interferir con otras experiencias. De esta manera, experiencias irrelevantes pueden modelar la percepción de los riesgos, ya que los individuos traen experiencias de otros dominios, de manera que el recuerdo del pasado y la predicción del futuro son básicamente la misma cosa. La similitud, la frecuencia y la interferencia configuran un modelo de memoria, compitiendo para proporcionar una evaluación del nuevo riesgo.

El análisis empírico se construye sobre los resultados de una encuesta relativa al covid a través de la cual se obtiene información de creencias sobre la mortalidad (en otros y en el mismo encuestado), comparándose con la incidencia real. Adicionalmente, la encuesta extrae información sobre experiencias personales, características socioeconómicas y políticas, preferencias y comportamiento, y una estimación de eventos improbables.

Los resultados muestran una cierta sobreestimación de la probabilidad de eventos improbables con bastante dispersión, determinada por experiencias pasadas, y con grupos que se equivocan sistemáticamente en la misma dirección, si bien existe un grupo numeroso de personas que realizan estimaciones cercanas a la realidad.

Adicionalmente, utilizando los datos de las encuestas y modelos de regresión se concluye que: (i) las experiencias irrelevantes —no relacionadas con covid— dan forma a la percepción de los riesgos de covid; (ii) las experiencias similares al covid —por ejemplo, enfermedades pasadas— aumentan el pesimismo de covid, mientras que las experiencias menos similares

—por ejemplo, adversidades no relacionadas con la salud— impulsan el optimismo de covid; (iii) las personas mayores son menos pesimistas porque son menos sensibles a cualquier experiencia, mientras que las personas jóvenes sobreestiman el propio riesgo, y (iv) las personas que confían más en las simulaciones son más sensibles a cualquier experiencia, presentando, en promedio, una sobreestimación de eventos improbables.

En definitiva, las expectativas responden a una memoria selectiva, basada en la similitud, pudiendo traer a la mente experiencias menos relevantes para el evento concreto. Los mecanismos de la memoria determinan qué experiencias se recuerdan y cómo se utilizan para dar forma a las creencias. Todo ello configura las expectativas. Este papel de las experiencias de otros dominios también explica la persistencia de las diferencias de creencias a pesar de nuevas experiencias compartidas.

Por lo tanto, para entender y actuar sobre las expectativas se necesita conocer tanto las experiencias previas como aquellas que vienen a la mente de los agentes económicos cuando se toman nuevas decisiones.

Tourism, Traffic and the Spatial Structure of Cities (Treb Allen)

Resumen elaborado por Jaime García-Legaz Ponce⁹

Treb Allen (profesor del Dartmouth College e investigador del NBER) dedicó su sesión a profundizar en el análisis de lo que conocemos como la «nueva economía de las ciudades» o *new urban economics*.

La ponencia comenzó recordando la «revolución cuantitativa» producida en esta área, donde el empleo del *big data* y del *spatial* ▷

⁹ Técnico Comercial y Economista del Estado.

data permiten grandes avances en la evaluación de las políticas de planificación urbana existentes, y en el diseño de políticas de planificación urbana más eficientes.

El profesor Allen desarrolla el modelo que ha permitido explotar esta revolución cuantitativa y, a partir de lo anterior, describir dos avances recientes en este terreno: la incorporación al modelo de la congestión de tráfico de carácter endógeno (Allen y Arkolakis, 2022) y la conexión del modelo «cuantitativo» con las técnicas tradicionalmente aplicadas (Allen *et al.*, 2021).

El modelo cuantitativo se diseña inicialmente de forma básica (*vanilla framework*), para incorporar posteriormente elementos de análisis más complejos. Se trata de un modelo de equilibrio general construido bajo el supuesto de racionalidad en el comportamiento de los agentes (maximización del bienestar).

Se parte de un conjunto de agentes económicos que viven en barrios, y que deciden libremente dónde trabajar, dónde vivir y dónde gastar. Desplazarse desde el lugar en el que uno vive hasta el lugar en el que realiza sus compras o el lugar en el que trabaja tiene un coste para cada agente (*commuting cost*), que, a su vez, considera en sus decisiones de trabajo, gasto y residencia: (i) el salario percibido por trabajar en un determinado lugar; (ii) el coste de la vida en el barrio donde tiene su residencia —sin considerar el pago de rentas de alquiler, por el momento— y (iii) el valor otorgado al barrio en el que reside. El modelo considera, asimismo, preferencias idiosincráticas de los ciudadanos sobre el barrio de residencia.

El modelo incorpora ecuaciones de gravedad y permite calcular los equilibrios en el mercado de bienes y servicios y en el mercado de trabajo, que se traducen en determinados resultados de flujos de desplazamiento de los lugares de residencia al trabajo o a los lugares de

compra, con unos costes de desplazamiento determinados para los agentes, que son los que minimizan la pérdida de bienestar asociada a los mismos, teniendo en cuenta el salario percibido en el lugar de trabajo al que se desplaza, el coste de vivir en cada barrio y el bienestar asociado por cada agente a residir en ese barrio, tanto por el valor que en sí tiene como por las preferencias idiosincráticas de dicho agente.

El modelo sencillo se puede hacer más complejo, por ejemplo, modelizando los costes de desplazamiento como variable endógena, de manera que ahora dichos costes no son una variable fija de carácter exógeno, sino que dependen de: (i) las decisiones de optimización de los agentes en su selección de las rutas de desplazamiento utilizando la red de infraestructuras viarias existentes y (ii) de la congestión en el tráfico. Esto se traduce en un cambio importante en el modelo: la congestión en el tráfico condiciona no solo las decisiones sobre las rutas en los desplazamientos de casa al trabajo, sino también las propias decisiones sobre dónde vivir, dónde comprar y dónde trabajar.

El profesor Allen aplicó el modelo a la ciudad de Seattle. La elección de Seattle no es casual: el tráfico en Seattle es muy pesado; es la segunda urbe de los Estados Unidos con mayores tiempos de desplazamiento dentro de la ciudad y no existe un sistema desarrollado de transporte público. A lo anterior se añade la disponibilidad de buenas fuentes de datos.

Se aplica el modelo a la inversión en nuevas infraestructuras de transporte, concretamente, en un nuevo carril de una milla de longitud en cada segmento de la ciudad, y se calcula la tasa de rendimiento sobre la inversión en términos anuales¹⁰. Se obtienen resultados muy ▷

¹⁰ Bajo el supuesto de una depreciación lineal del 10 % anual.

heterogéneos, con enorme disparidad en las tasas de retorno sobre la inversión. Esto se traduce en implicaciones muy relevantes sobre las decisiones de construcción de nuevas carreteras bajo la perspectiva de la maximización del bienestar, partiendo de los datos espaciales disponibles.

El profesor Allen ha aplicado este modelo extendido a la ciudad de Barcelona (España), con el fin de evaluar el impacto del turismo (flujos externos de personas que acceden a la ciudad) sobre el bienestar de los barceloneses. En este caso, un *shock* externo de demanda en un determinado barrio provocado por el turismo genera efectos sobre los precios de los bienes y servicios, sobre los salarios y sobre las rentas de la zona impactada, generándose los correspondientes mecanismos de ajuste hacia un nuevo equilibrio.

En definitiva, la «revolución cuantitativa» registrada en el campo de la «economía de las ciudades» está conduciendo al desarrollo de modelos sustentados en datos reales en los que la incorporación de dichos datos sobre tráfico, movilidad, precios, salarios y rentas permiten diseñar políticas de planificación urbana y de construcción de infraestructuras guiadas por la posibilidad de optimizar las ganancias de bienestar para los ciudadanos.

Present bias and paternalism (David Laibson)

Resumen elaborado por Juan Fernández-Cuervo¹¹

Los factores psicológicos juegan un papel fundamental en la toma de decisiones económicas, siendo en ocasiones difíciles de predecir por los modelos econométricos actuales. Por este motivo, David Laibson ha desarrollado su carrera académica tratando de estudiar el

comportamiento de los individuos con base en elementos más reales como la racionalidad limitada de las personas, su capacidad de atención, sus motivaciones sociales, el escaso autocontrol o su preferencia por el bienestar presente frente al futuro.

Partiendo de estudios académicos que muestran que los individuos a menudo tienen un comportamiento irracional, Laibson plantea la necesidad de aplicar un paternalismo fuerte en la implementación de las políticas públicas destinadas a mejorar el bienestar de la sociedad.

El estudio de Choi, Laibson, Madrian y Metrick (2002) demuestra la clara preferencia por el consumo presente frente a un mayor consumo futuro, a pesar de que los individuos sean conscientes de la necesidad de ahorro y los beneficios futuros que este reporta, mostrando un comportamiento económicamente irracional. Esta línea de investigación se enmarca en lo que se conoce como la «teoría psicológica de las buenas intenciones», en la que profundiza Laibson, quien plantea como solución la aplicación de la «elección activa» en determinados escenarios donde se justifique forzar al agente a tomar una decisión racional para lograr un mayor beneficio social.

Un caso paradigmático son los sistemas de pensiones estadounidenses. Estos suponen una pequeña contribución por parte del trabajador que se complementa con una aportación equivalente de la empresa donde trabajan. Los trabajos de Madrian y Shea (2002) y de Choi, Laibson, Madrian y Metrick (2004) demuestran que, debido a que se tarda alrededor de una hora en rellenar los trámites administrativos para registrarse en este sistema de pensiones, muchas personas por pereza no se registran, perdiendo por tanto su acceso a una pensión de jubilación. ▷

¹¹ Técnico Comercial y Economista del Estado.

Como solución a este problema generalizado, Laibson plantea usar un paternalismo duro, a través de la «elección activa». En el estudio de Carrol, Choi, Laibson, Madrian y Metrick (2009) se demuestra que si a los trabajadores se les inscribe por defecto en el sistema de pensiones, aunque se les dé la opción de salir del plan mediante un trámite administrativo (*opt-out enrollment*), se elimina la procrastinación y las tasas de registro en las pensiones aumentan considerablemente hasta el 90%, frente al 40% en el trámite habitual de suscripción voluntaria.

Estos estudios sobre el registro voluntario en los sistemas de pensiones de empresa se han repetido en otros países tan diversos como Reino Unido y Afganistán, ofreciendo datos similares, siendo estos resultados contrarios a cualquier racionalidad económica. De ahí que los modelos actuales jamás predecirían un resultado así.

Este tipo de comportamientos irracionales también se ha visto en otras esferas, como las ventajas fiscales. Las personas con mayores recursos las aprovechan, pero las de menores recursos no, alimentándose una mayor desigualdad.

Basándose en estos comportamientos, Laibson introduce lo que se conoce como *choice architecture*, es decir, mecanismos públicos para facilitar que las personas tomen decisiones racionales. Sin embargo, para aplicar correctamente un paternalismo fuerte es necesario tener en cuenta una serie de principios: (i) los incentivos financieros no siempre son efectivos; (ii) la información suele ser ineficiente; (iii) es necesario identificar agujeros psicológicos entre intenciones y acciones; (iv) cuando la decisión humana no es necesaria hay que automatizar, (v) mientras que cuando sí es necesaria hay que simplificar; (vi) la imposición de plazos ayuda a

la lucha contra la inercia; (vi) hay que considerar dimensiones éticas y el bienestar comunitario evitando el paternalismo que es no bienvenido, como la prohibición de bebidas azucaradas, pero (viii) sin tener miedo al paternalismo duro cuando es necesario, como sería el caso del sistema de pensiones estadounidense.

En resumen, las personas tenemos buenas intenciones, pero somos en general impacientes. El sesgo hacia el presente es muy fuerte y explica parcialmente decisiones irracionales. Desde el regulador es preciso considerar soluciones escalables, baratas y liberales para ajustar intenciones y acciones reales en beneficio de los ciudadanos.

3. Conclusiones

En definitiva, la edición de 2022 del WIE ha supuesto un año más una privilegiada oportunidad para los asistentes de aproximarse al horizonte actual de la investigación en materia de economía internacional. Los retos y oportunidades que la economía de los datos ofrece para esta disciplina, en términos de potenciación del análisis a nivel tanto macroeconómico como microeconómico, y los desafíos institucionales del entorno geopolítico permiten anticipar prometedores desarrollos futuros a nivel académico en este campo.

Bibliografía

Acemoglu, D., & Zilibotti, F. (2001). Productivity Differences. *The Quarterly Journal of Economics*, 116 (2), 563-606. <https://doi.org/10.1162/00335530151144104>

Allen, T., & Arkolakis, C. (2022). The Welfare Effects of Transportation Infrastructure Improvements. ▷

- The Review of Economic Studies*, 89(6), 2911-2957. <https://doi.org/10.1093/restud/rdac001>
- Allen, T., Fuchs, S., Ganapati, S., Graziano, A., Madera, R., & Montoriol-Garriga, J. (2021). *Urban Welfare: Tourism in Barcelona* (Working Paper 2021). https://s2.smu.edu/romadera/papers/AFGGMM_Barcelona_LSE.pdf
- Atkin, D., Chen, M. K., & Popov, A. (2022). *The Returns to Face-to-Face Interactions: Knowledge Spillovers in Silicon Valley* (Working Paper n.º 30147). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w30147>
- Atkin, D., Khandelwal, A. K., & Osman, A. (2017). Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Experiment. *The Quarterly Journal of Economics*, 132(2), 551-615. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx002>
- Bordalo, P., Burro, G., Coffman, K. B., Gennaioli, N., & Shleifer, A. (2022). *Imagining the future: memory, simulation and beliefs about COVID* (NBER Working Papers 30353). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w30353>
- Carroll, G. D., Choi J.J., Laibson, D., Madrian, B.C., & Metrick, A. (2009). Optimal Defaults and Active Decisions. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1639-1674. <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1639>
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2002). Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Choices, and the Path of Least Resistance. *Tax Policy and the Economy*, 16, 67-113. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/654750>
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2004). *Employees' investment decisions about company stock* (Working Paper 10228). <https://www.nber.org/papers/w10228>
- Crespo, C., Galiano, M., López Barceló, Á., Merchante, A., Navarro de Vicente-Gella, A. y Montes Gan, V. J. (2019). Conversaciones sobre economía internacional: resumen de los principales aspectos tratados en el «Workshop in International Economics 2019». *Boletín Económico de ICE*, (3118). <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3118.6936>
- Katz, L. F., Roth, J., Hendra, R., & Schaberg, K. (2020). *Why do Sectoral Employment Programs Work? Lessons from WorkAdvance* (Working Paper 28248). National Bureau of Economic Research. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w28248/w28248.pdf
- Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*. The MIT Press.
- Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The Power of Suggestion: Inertia in 401 (k) Participation and Savings Behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149-1187. <https://doi.org/10.1162/003355301753265543>
- Maguire, S., Freely, J., Clymer, C., Conway, M., & Schwartz, D. (2010). *Tuning in to Local Labor Markets: Findings from the Sectoral Employment Impact Study*. Public/Private Ventures. <https://ppv.issuelab.org/resources/5101/5101.pdf>
- Roder, A., & Elliott, M. (2019). *Nine-year gains: Project QUEST's continuing impact*. Economic Mobility Corporation. <https://clear.dol.gov/Study/Nine-year-gains-Project-QUESTs-continuing-impact-Roder-Elliott-2019>
- Schaberg, K. (2017). *Can Sector Strategies Promote Longer-Term Effects? Three-Year Impacts from the WorkAdvance Demonstration*. MDRC. <https://eric.ed.gov/?id=ED577948>
- Stantcheva, S. (2021). Understanding Tax Policy: How do People Reason? *The Quarterly Journal of Economics*, 136(4), 2309-2369. <https://doi.org/10.1093/qje/qjab033>

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

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS AL AÑO)			
	ESPAÑA 1 año	EUROPA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	65,00 €	65,00 €
Gastos de envío en España	6,88 €	9,93 €	12,86 €
Mas 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,88 €		
TOTAL	74,76 €	74,93 €	77,86 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	EUROPA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	7,00 €	7,00 €
Gastos de envío en España	0,58 €	0,83 €	1,08 €
Mas 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	7,88 €	7,83 €	8,08 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	EUROPA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO O NÚMERO DOBLE	12,00 €	12,00 €	12,00 €
Gastos de envío en España	0,83 €	1,23 €	1,57 €
Mas 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,51 €		
TOTAL	13,34 €	13,23 €	13,57 €

Suscripciones y venta de ejemplares sueltos

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

C/ Panamá, 1. Planta 0, despacho 1.

Teléfonos: 91 349 43 35 (suscripciones y ventas)

Correo 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. Solo 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/jell/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>
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. y Apellido, B. B. (Año). *Título*. Editorial o URL

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

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 o URL

Gilmartín, M. A. (2008). Ambientes escolares. En J. A. Aragonés y M. Américo (Eds.), *Psicología ambiental* (pp. 221-237). Pirámide.

Publicaciones periódicas

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>

Castañeda Naranjo, L. A. y Palacios Neri, J. (2015). Nanotecnología: fuente de nuevos paradigmas. *Mundo Nano. Revista Interdisciplinaria en Nanociencias y Nanotecnología*, 7(12), 45-49. <https://doi.org/10.22201/ceiich.24485691e.2014.12.49710>

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>

Working Paper o Documento de trabajo

Apellido, N. N. (año). *Título del documento de trabajo* (Documento de trabajo n° xxx). Nombre del editor. URL

Deming, D., & Dynarski, S. (2008). *The lengthening of childhood* (NBER Working Paper n.º 14124). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w14124>

Periódico en línea

Apellido, N. (fecha completa). Titular del artículo en el periódico. *Nombre del periódico en cursiva*. <https://www.direccion.de/recuperacion-para-el-lector/>

Carreño, L. (9 de febrero de 2020). La disputa gremial por los aranceles a las prendas de vestir. *El Espectador*. <https://www.elespectador.com/economia/la-disputa-gremial-por-los-aranceles-las-prendas-de-vestir-articulo-903768>

Ley/Reglamento

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

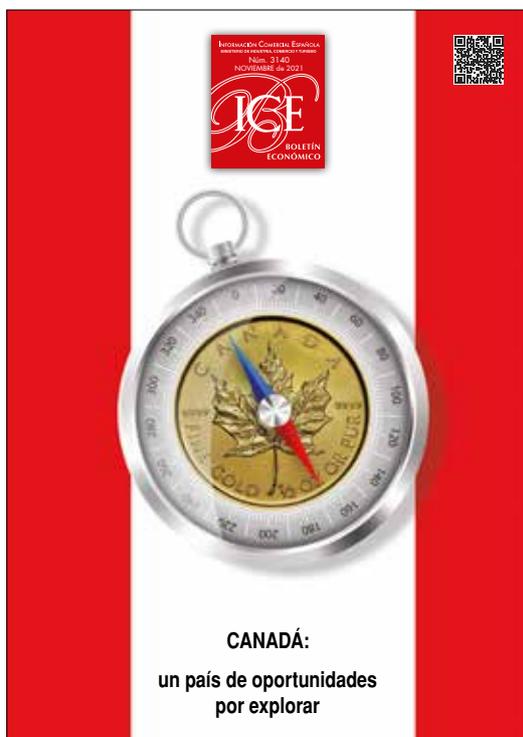
Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. *Boletín Oficial del Estado*, n.º 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <https://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

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

ISSN 0123-3768 0 3 1 5 4



9 770123 376801 • 7 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO