



UNIVERSIDAD DE JAÉN
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ESPAÑÓLES Y BARRERAS ARANCELARIAS 2009-2015

Alumno: Cristina Torres Blanca

Julio, 2015

RESUMEN ESPAÑOL

El objetivo de este trabajo es estudiar cómo han ido evolucionando las exportaciones españolas en 2009-2014, conocer cuáles son los principales sectores y áreas geográficas a los que España exporta en 2015 y en qué medida los aranceles son un obstáculo para las exportaciones españolas.

Tras este análisis, hemos llegado a las siguientes conclusiones. Las exportaciones españolas han ido aumentando hasta la actualidad, excepto en 2009. Los principales sectores destino de las exportaciones españolas son el de bienes de equipo, alimentos y automóvil. Sus socios comerciales más importantes han sido los países de la Unión Europea (UE). Se han producido numerosas negociaciones con el resto del mundo al objeto de reducir los aranceles. Se observa cómo el incremento o decremento de los aranceles afecta a las ventas españolas en países fuera de la UE y en ciertos sectores, como el del automóvil y el de aceites y grasas.

RESUMEN INGLÉS

The objective of this job is to study how Spanish exports have evolved in 2009-2014. It will be important to know which the main sectors are and geographic areas to which Spanish exports in 2015, and in what extend tariffs are an obstacle to increase Spanish exportations.

After this analysis we have reached the following conclusions. The Spanish exports have been increasing to the present day, except in 2009. The main sectors on which our country sells outside are capital goods, food and automobile. Most important partners of Spain have been the Union European countries. We observe that have been numerous negotiations with the rest of the world in order to reduce tariffs. Furthermore, we have analyzed how the increase and the decrease of tariffs affect to Spanish sells in outside Europe countries and in certain sectors such as the automobile and the oils and fats.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	6
1.1 Justificación y oportunidad de la investigación	6
1.2 Objetivos generales y específicos.....	7
2. METODOLOGÍA.....	7
2.1 Estructura de la investigación	9
3. MARCO TEÓRICO	10
3.1 Comercio exterior real: Fundamentos básicos	10
3.2 Perfil de la empresa exportadora española	13
3.3 Aranceles: fundamentos básicos.....	25
3.4 Efectos de las exportaciones y de los aranceles en la economía de un país y consecuencias de la eliminación de los aranceles	26
4. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN EL MUNDO EN EL PERIODO 2009-2014	29
5. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR SECTORES Y ÁREAS GEOGRÁFICAS EN 2015	43
5.1 Principales sectores y áreas geográficas de destino en la UE	43
5.2 Principales sectores y áreas geográficas en el resto del mundo.....	47
6. IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS SOBRE EL TOTAL MUNDIAL	50
7. NEGOCIACIONES ARANCELARIAS CON EL RESTO DEL MUNDO	51
7.1 Análisis de la influencia de los aranceles de los países extracomunitarios en las exportaciones españolas.....	52
8. CONCLUSIONES.....	55
9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	57

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y CUADROS

• Gráficos

Gráfico 1. Evolución del nº de empresas exportadoras españolas por destino geográfico	15
Gráfico 2. Evolución del volumen de las exportaciones españolas según el destino geográfico (en miles de euros)	15
Gráfico 3. Evolución del nº de empresas de los 5 primeros países destino de la exportación	18
Gráfico 4. Distribución de los 10 principales países destino de la exportación (volumen de la exportación, expresado en porcentaje)	18
Gráfico 5. Evolución del nº de empresas exportadoras por sectores	21
Gráfico 6. Evolución del nº de empresas exportadoras por sectores de exportación (en miles de euros)	21
Gráfico 7. Evolución del nº de empresas exportadoras en las principales CC.AA. exportadoras	23
Gráfico 8. Evolución del volumen de exportación en las principales CC.AA. exportadoras (en miles de euros)	23
Gráfico 9. El comercio internacional en un país exportador	27
Gráfico 10. Efectos de un arancel	28
Gráfico 11. Ranking de los 10 destinos con mayor y menor contribución a la tasa de variación anual de las exportaciones totales (febrero 2015)	48
Gráfico 12. Ranking de los 10 sectores con mayor y menor contribución a la tasa de variación anual de las exportaciones totales (febrero 2015)	49

• Tablas

Tabla 1. Evolución de la concentración de las empresas exportadoras (por volumen de exportación y porcentaje sobre el total)	14
Tabla 2. Ranking de los 10 principales países destino de la exportación	17

Tabla 3.	Evolución del nº de empresas. Exportación española por sectores (nº de empresas y volumen de exportación)	19
Tabla 4.	Ranking de los 10 principales sectores exportadores españoles (nº de empresas y volumen de exportación)	20
Tabla 5.	Ranking de las 10 principales provincias exportadoras (nº de empresas y volumen de exportación en miles de euros)	24
Tabla 6.	Balanza comercial (miles de euros y tasa de variación anual en porcentaje)	30
Tabla 7.	Principales magnitudes del comercio exterior español (en millones de euros y tasa de variación anual en porcentaje)	30
Tabla 8.	Contribución de las exportaciones españolas por sectores 2009* (en porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)	31
Tabla 9.	Contribución de las exportaciones españolas por países 2009* (en millones de euros, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)	32
Tabla 10.	Principales magnitudes del comercio exterior español (en millones de euros y tasa de variación anual en porcentaje)	33
Tabla 11.	Contribución de las exportaciones españolas por sectores 2010* (en porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)	33
Tabla 12.	Contribución de las exportaciones españolas por países 2010* (en millones de euros, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)	34
Tabla 13.	Principales magnitudes del comercio exterior español (en millones de euros y tasa de variación anual en porcentaje)	35
Tabla 14.	Contribución de las exportaciones españolas por sectores 2011* (en porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)	36
Tabla 15.	Contribución de las exportaciones españolas por países 2011* (en millones de euros, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)	37
Tabla 16.	Principales magnitudes del comercio exterior español (en millones de euros y tasa de variación anual en porcentaje)	38

Tabla 17.	Contribución de las exportaciones españolas por sectores 2012* y 2013* (en porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)	39
Tabla 18.	Contribución de las exportaciones españolas por países 2012* y 2013* (en millones de euros, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)	41
Tabla 19.	Principales sectores de las exportaciones españolas en 2014 (valor en miles de euros, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)	42
Tabla 20.	Evolución de las exportaciones en los 10 principales países en 2014 (valor en miles de euros, ranking, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)	43
Tabla 21.	Comercio exterior por sectores en febrero de 2015 (porcentaje sobre el total, tasa de variación anual en porcentaje y contribución del sector a la tasa de variación de exportaciones e importaciones)	45
Tabla 22.	Comercio exterior por áreas geográficas en febrero de 2015 (porcentaje sobre el total, tasa de variación anual en porcentaje y contribución del sector a la tasa de variación de exportaciones e importaciones)	46
Tabla 23.	Ranking de los principales países exportadores (ranking, % del total de exportación mundial)	50
Tabla 24.	Base de datos arancelaria (en tanto por uno)	54

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación y oportunidad de la investigación

En épocas de crisis económica, como la que está atravesando España en los últimos años, el consumo interno, base del gasto de la economía española, con mayor peso que el gasto exterior, se encuentra en una situación de debilidad debido a los elevados niveles de endeudamiento, los cuantiosos recortes por parte del Estado y el estrangulamiento del sector financiero. Por tanto, una posible solución a esta situación, podría ser exportar para poder crecer en un periodo de tiempo reducido, así como modificar la estructura productiva española haciéndola más sólida y sostenible. En efecto, así ha sucedido en estos años de crisis, en los que las exportaciones han sido el único componente del Producto Interior Bruto (PIB) que ha ido creciendo de forma constante. Sin embargo, tenemos que tener en cuenta que hay sectores cuyo gasto aumenta y otros en los que disminuye compensándose estos últimos con el incremento de los primeros. Además, los principales países en los que España realiza sus exportaciones forman parte de la UE, por lo que un tema bastante interesante, es analizar el comportamiento de las exportaciones españolas de bienes y servicios, por sectores y áreas geográficas y averiguar si las tarifas arancelarias son o no un factor que condiciona las exportaciones en países externos a la UE. Éste es un fenómeno de gran interés ya que las exportaciones se han convertido en uno de los motores de la economía española y en una posibilidad de salvación de muchas empresas, ya que supone unos mayores ingresos para éstas y también permiten la conservación o creación de empleo.

En 1947 se creó el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en la Ronda de Ginebra, que posteriormente fue sustituido por la Organización Mundial del Comercio (OMC) que se creó en 1995, cuyo propósito era liberalizar el comercio entre los países y entre sus medidas la más importante era eliminar o reducir los aranceles. Por lo que a lo largo de los años la OMC fue realizando nuevas negociaciones con el objetivo de disminuir las barreras comerciales (aranceles).

Uno de los motivos del establecimiento de aranceles a las importaciones es la penalización por consumir un determinado producto o servicio que procede fuera del país y así incrementar la recaudación fiscal, consolidar la balanza comercial, aumentar el precio de los productos procedentes del exterior a favor de los nacionales e incrementar la producción del país. Por lo que podemos señalar que su finalidad como impuesto es recaudatoria y ordenatoria. Vivimos en un mundo totalmente interconectado por lo que parece una oportunidad estudiar cómo han

ido evolucionando las exportaciones españolas a lo largo del periodo 2009-2014, cuáles son los principales sectores y áreas geográficas en los que España exporta en 2015 y en qué medida los aranceles son un obstáculo para que las exportaciones españolas aumenten en determinados sectores y países ajenos a la UE.

1.2 Objetivos generales y específicos

Como anteriormente hemos indicado tenemos dos grandes líneas de trabajo que conectamos entre sí: aduanas y comercio exterior real. En concreto, nos centramos, por un lado, en el estudio de las aduanas, principalmente, en las tarifas arancelarias. Por otro lado, en relación al comercio exterior real esta investigación versará sobre las exportaciones españolas.

Por tanto, el objetivo general de este proyecto consiste en estudiar, en primer lugar, el comportamiento de las exportaciones españolas en la época de crisis y así conocer cuál ha sido su evolución en el periodo 2009-2014 y, en segundo término, analizar si los aranceles podrían tener un efecto negativo para las exportaciones españolas.

Los objetivos específicos planteados son tres: Primero, el examen de las exportaciones de España por sectores y áreas geográficas en 2015, es decir, cuáles son los principales bienes y servicios que España exporta y los principales países a los que se dirigen sus productos, tanto dentro como fuera de la UE. Segundo, la comparación de las exportaciones que realiza España con el resto de países fuera de la UE. El tercer objetivo es conocer las distintas negociaciones arancelarias que se han producido con el resto del mundo en 2015.

Para poder alcanzar estos objetivos, tanto generales como específicos, es necesario tener un conocimiento previo sobre el comercio exterior (exportaciones-importaciones), así como sobre las barreras comerciales, en especial, las arancelarias y examinar cuáles son los factores determinantes de las exportaciones y de los aranceles. Por otro lado, se estudia el perfil de la empresa exportadora en España y, por último, se analizan qué repercusiones tienen las exportaciones y los aranceles en la economía de un país, en qué medida el comercio exterior se ve afectado por las tarifas arancelarias y cuáles son las consecuencias de su eliminación.

2. METODOLOGÍA

Como ya se ha mencionado, este proyecto analiza el comportamiento de las exportaciones españolas en el periodo 2009-2014 y cuál ha sido su evolución. En un principio nos basaremos en una de las revistas de la Secretaría de Estado de Comercio de Información Comercial Española (ICE) llamada Sector Exterior, concretamente, en el capítulo 3 dedicado

al comercio exterior en España en el periodo 2009-2013 y para el año 2014 se utilizará un estudio realizado por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) del comercio exterior español elaborado a partir de los datos proporcionados por la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT); se trata del informe del análisis del comercio exterior que plasma el estado y la evolución de las exportaciones españolas y también el informe del perfil de la empresa exportadora española. Para conocer los principales sectores y áreas geográficas en 2015 se estudiará el informe realizado mensualmente por el Ministerio de Economía y Competitividad de España a partir de los datos proporcionados mayoritariamente por la AEAT. A partir de este estudio se obtienen una serie de conclusiones sobre la situación y evolución del comercio exterior por sectores, productos de la Tarifa Integrada de la Comunidad Europea, *Tarif Intégrée de la Communauté* (TARIC), países, etc. Adicionalmente, se ha consultado información en artículos, libros y otras páginas de organismos internacionales para completar el resto de la documentación del proyecto y que figuran en las referencias bibliográficas.

Además de este estudio se ha realizado otro en relación con los aranceles centrandó la atención en sus efectos sobre las exportaciones españolas en los lugares de destino. Para ello se ha utilizado información del Ministerio de Economía y Competitividad de España sobre las barreras comerciales. En concreto, los aranceles en 10 países que nos permitirá conocer los productos y/o servicios sujetos a este tipo de barreras comerciales (aumentos o reducciones), así como los que están exentos de ese tipo de gravamen y en cuáles de ellos España se verá negativamente afectada. A partir de esta información se conoce qué países tienen unos aranceles cuyas repercusiones son más negativas para España y se constata si una de las principales razones por las que España exporta más a unos países que a otros son los aranceles. La información procede de 42 países de los cuales nos centraremos en 10 (Argelia, Australia, China, Ecuador, Estados Unidos (EE.UU.), Marruecos, Noruega, Rusia, Brasil y Japón) y los tipos de aranceles son crestas arancelarias, diferencias entre aranceles consolidados y aplicados (se consideran tipos arancelarios aplicados, los establecidos por las aduanas sobre las mercancías importadas. Son las tarifas publicadas por las autoridades aduaneras nacionales para fines de administración de servicio. Estas son a menudo inferiores a los tipos consolidados de la OMC. Y los aranceles consolidados son los tipos máximos consignados en las listas de compromisos de los países miembros de la OMC. Representan compromisos de no aumentar los aranceles por encima de los tipos indicados) y otras barreras arancelarias.

También se ha utilizado la base de datos Intracen proporcionada por el Centro de Comercio Internacional, *International Trade Center* (ITC) que es un organismo conjunto de la Organización Mundial del Comercio y de las Naciones Unidas que desarrolla el *Market Access Map* para dar información sobre aranceles aduaneros, entre otros muchos temas. En concreto, nos centraremos en los aranceles del sector del automóvil y de aceites y grasas animales, ya que estos son algunos de los sectores que han tenido mayor y menor contribución a la tasa de variación anual de las exportaciones totales, en 14 de los países del Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM) considerados como mercados preferentes en el Plan Estratégico de Internacionalización de la economía española 2014-2015 publicado por el Ministerio de Economía y Competitividad de España (2014).

2.1 Estructura de la investigación

Para alcanzar los objetivos propuestos, esta investigación se estructura de la siguiente forma: comenzaremos con la introducción que está formada por la justificación, la oportunidad de la investigación y los objetivos generales y específicos. En segundo lugar, está la metodología, integrada por la estructura de la investigación y el tercer apartado, corresponde al marco teórico. En el marco teórico se muestra, en primer lugar, el concepto de comercio exterior haciendo mayor hincapié en las exportaciones, puesto que este trabajo consiste principalmente en el análisis de éstas y se estudian cuáles son los factores determinantes que las causan. En segundo término, se presenta el perfil de la empresa exportadora española y a continuación, se estudia el concepto del arancel y sus tipos más importantes, así como los principales factores que determinan su existencia. Por último, se analiza cuáles son los efectos de las exportaciones y de los aranceles en la economía de un país, cómo estos afectan al comercio exterior y qué consecuencias tendría su eliminación.

Una vez abordado el marco teórico, en el apartado cuarto se realiza un análisis sobre la evolución de las exportaciones españolas en el mundo en el periodo 2009-2014. En segundo lugar, se estudian las exportaciones por sectores y áreas geográficas para determinar cuáles son los principales sectores y países donde se dirigen las exportaciones españolas tanto fuera como dentro de la UE en 2015. En tercer lugar, se realiza una comparación para averiguar en qué posición se encuentra España con respecto al resto de países en relación a las exportaciones. Finalmente, se conocen qué negociaciones arancelarias se han producido con el resto del mundo para mejorar el comercio exterior y un análisis de cómo los aranceles afectan a las exportaciones.

Una vez realizado el estudio, se han recopilado todos los datos obtenidos y se han extraído unas conclusiones de ellos.

3. MARCO TEÓRICO

3.1 Comercio exterior real: Fundamentos básicos

El comercio exterior real abarca el conjunto de relaciones de intercambio de bienes y servicios comerciales de un país (residentes) con socios extranjeros (no residentes) mediante ventas o compras que originan créditos y obligaciones, relación que implica obligatoriedad jurídica nacional e internacional.

Las principales formas del comercio exterior real son (La fuente, 2012):

- Exportación: venta de bienes y servicios comerciales producidos por un país a socios extranjeros, lo cual origina operaciones transfronterizas y créditos.
- Importación: compra de bienes y servicios extranjeros para el uso y el consumo nacional o para su elaboración ulterior, lo que origina operaciones económicas de ingreso en la frontera interior y conlleva obligaciones.
- Comercio de tránsito: es, en suma, la realización de servicios económicos por lo general limitados al comercio mercantil, en el que el ejecutor de la operación no tiene domicilio social en el país importador, ni en el exportador, o sea, está establecido en un tercer país.

Ventajas del comercio internacional

El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, generando como consecuencia las siguientes ventajas (Peña, 2009):

- Cada país se especializa en aquellos productos en los que tiene una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- Los precios tienden a ser más estables.
- Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
- Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo, a otros países en otros mercados (exportaciones).

A continuación de los tipos de comercio exterior, solamente estudiamos las exportaciones, ya que éstas son uno de los objetivos principales de este proyecto. Por tanto, es importante mencionar los principales tipos de exportaciones(Arteaga, 2013):

- Exportación directa: consiste en vender a un comprador final situado en un mercado exterior. La empresa desarrolla por sí misma la actividad exportadora, sin delegarla a otros, es decir, todas las tareas relacionadas con la investigación de mercados, el contacto con clientes, etc., son controladas por la empresa. Las principales dificultades son: localizar a los clientes potenciales, negociar con ellos, asegurar la calidad del servicio así como fidelizar a la clientela.
- Exportación indirecta: consiste en contratar los servicios de un intermediario que se convierte en el cliente de la empresa exportadora para que gestione las distintas fases de la operación internacional y venda el producto a otras empresas en otros mercados.

Factores determinantes de las exportaciones

Los gustos de los consumidores por los bienes producidos por su país y por los bienes extranjeros: Tienen una relación directa con el aumento o descenso de las exportaciones. Es decir, si los gustos de los consumidores extranjeros son favorables a los productos de nuestro país las exportaciones aumentarán y viceversa si los gustos de los consumidores extranjeros son desfavorables (Mankiw, 2012).

Los precios de los bienes en su país y en el extranjero: Un aumento de los precios europeos encarece relativamente los bienes y servicios de los países de la zona euro lo que generará una reducción de las exportaciones (realmente el valor monetario solo disminuirá si la demanda de exportaciones es inelástica) y con ellas la de demanda de euros. Si tuviese lugar una disminución de los precios nacionales, los productos europeos se abaratarían lo que haría que aumentasen las exportaciones y la demanda de euros. Un aumento de los precios extranjeros abarata relativamente los bienes y servicios europeos, lo que incrementará las exportaciones y la demanda de euros. Por el contrario, una disminución de los precios extranjeros encarecerá relativamente los bienes y servicios europeos, haciendo que las exportaciones se reduzcan y con ellas la demanda de euros (Mochón, 2009).

Los tipos de cambio para comprar o vender monedas extranjeras: Las exportaciones dependen del tipo de cambio real, esto es, del precio relativo de los bienes nacionales con respecto a los extranjeros, ya que unos precios relativos bajos estimulan las exportaciones. Un aumento del

tipo de cambio nominal, del euro con respecto al dólar, es decir, una apreciación del tipo de cambio dólar/euro, hace que las exportaciones europeas resulten más caras pues encarece el precio que los extranjeros pagan por los bienes y servicios europeos (más dólares por euro) reduciéndose en consecuencia las exportaciones y, con ellas, la demanda de euros. Por el contrario, una disminución del tipo del cambio nominal del euro con respecto al dólar (una depreciación del tipo de cambio dólar/euro) abarata las exportaciones europeas (menos dólares por euro) y hace que estas aumenten y, paralelamente, también aumenta la demanda de euros (Mochón, 2009).

La renta nacional y la de los extranjeros: Las exportaciones de un país aumentan (y con ellas la demanda de euros) cuando crece la renta extranjera, ya que buena parte de la demanda externa se ejerce sobre bienes de consumo y ésta es sensible a la renta disponible. Además, la demanda de productos de inversión también está ligada al nivel de producción. Por otro lado, cuando la renta extranjera disminuye las exportaciones se reducen (Mochón, 2009).

El coste del transporte internacional de bienes: Cada vez es más importante para los países reducir sus costes de transporte, ya que este factor influye sobre la competitividad de las exportaciones. Una reducción del coste del transporte fomenta directamente las exportaciones. Si se encarece el transporte de las ventas al exterior, eso implica una reducción de ingresos del país exportador o simplemente una pérdida de mercado, dependiendo de la elasticidad de la demanda y la disponibilidad de sustitutos (Marcotradenews, 2012).

La política del gobierno con respecto al comercio internacional: La política comercial es la política del gobierno que influye directamente en la cantidad de bienes y servicios que un país exporta. Adopta varias formas, una frecuente es el arancel, cuyos efectos se analizan en el apartado 3.4. En el caso de que un país imponga un contingente que es otra forma de política comercial, se reducirán tanto las importaciones como las exportaciones, pero las exportaciones netas no variarán. La razón por la que las exportaciones netas pueden permanecer constantes, aunque disminuyan las importaciones, se halla en la variación del tipo de cambio real: cuando la moneda nacional se aprecia en el mercado de divisas, los bienes interiores se encarecen en relación con los extranjeros. Esta apreciación fomenta las importaciones y reduce los incentivos para exportar; ambos cambios contrarrestan el aumento directo de las exportaciones netas (Mankiw, 2012).

3.2 Perfil de la empresa exportadora española

Para este análisis nos vamos a basar en el informe del perfil de la empresa exportadora en España, elaborado por el ICEX, que nos ofrece una visión del estado actual de la oferta de las empresas exportadoras españolas y cómo han ido evolucionando.

En la tabla 1 se muestra cómo el mayor número de empresas que exportan lo hacen por menos de 5.000€ anuales, en 2011 era el 47,6 por 100 de empresas y observamos cómo se ha ido incrementado el porcentaje a lo largo del tiempo situándose en 2014 en el 52,7 por 100 del total de empresas. Por lo que podemos decir que el 50 por 100 de las empresas exportadoras españolas lo hacen con una facturación inferior a 5.000€ anuales.

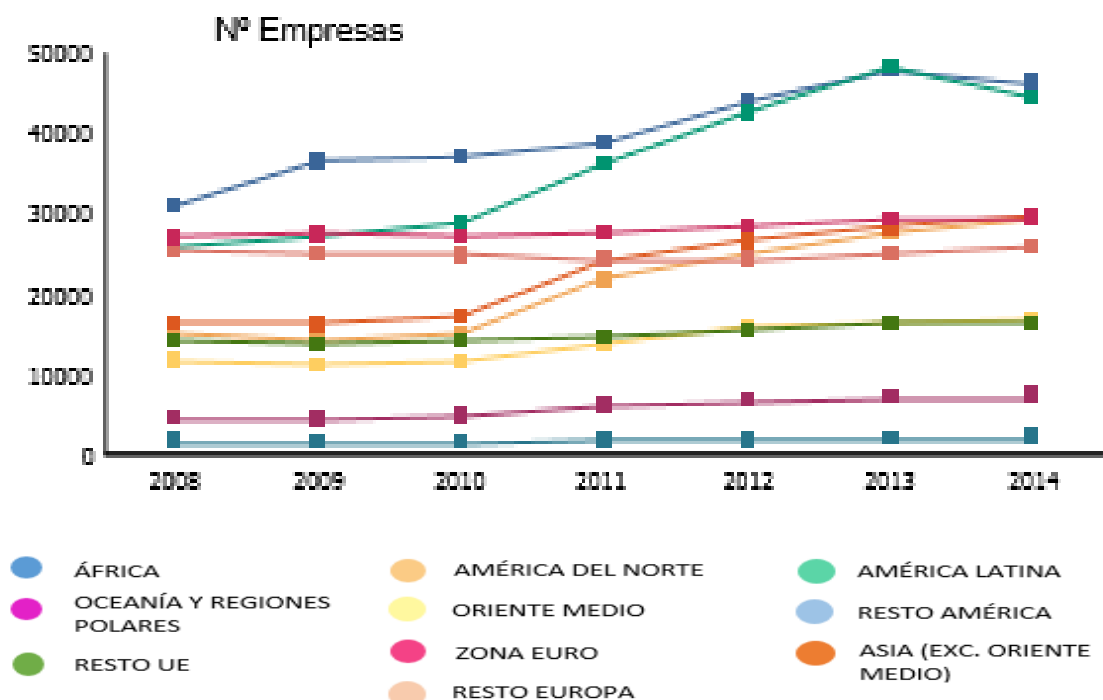
En el gráfico 1, se observa que desde el año 2008 África fue el principal destino de las exportaciones españolas, aumentando con los años el número de empresas exportadoras situándose en 2013 por encima de las 40.000 empresas que exportaron a esta zona, aunque en 2014 sufrió un pequeño descenso. Otro destino que fue aumentando de forma muy significativa hasta alcanzar en 2013 a África fue América Latina, aunque también en 2014 disminuyó. Los cuatro destinos que no superaron las 20.000 empresas a los que se dirigieron las exportaciones españolas fueron Oriente Medio, el resto de la UE, Oceanía y regiones polares y el resto de América, éstas dos últimas áreas no superaron las 10.000 empresas. En el gráfico 2, observamos cómo el principal destino desde el año 2008 y muy separado de los demás en el que el valor de las exportaciones superó los 100.000.000€ fue la zona euro, seguida por el resto de la UE, que superó ligeramente los 20.000.000€ y por debajo se encuentran todos los demás destinos mencionados anteriormente.

Tabla 1. Evolución de la concentración de las empresas exportadoras (por volumen de exportación y porcentaje sobre el total)

	2011		2012		2013		2014	
	Nº Emp	Export	Nº Emp	Export	Nº Emp	Export	Nº Emp	Export
Menos de 5000€ % / Total	58.612 47,6	69.790,1 0,0	67.837 49,3	77.824,6 0,0	78.650 52,0	87.133,9 0,0	77.786 52,7	80.948,3 0,0
Entre 5000€-25000€ % / Total	21.587 17,5	251.967,3 0,1	24.415 17,8	282.752,4 0,1	25.959 17,2	300.517,7 0,1	23.408 15,8	272.987,7 0,1
Entre 25000€-50000€ % / Total	6.803 5,5	242.966,4 0,1	7.522 5,5	267.554,6 0,1	7.594 5,0	268.339,1 0,1	7.298 4,9	259.346,7 0,1
Entre 50000€-500000€ % / Total	17.880 14,5	3.470.592,4 1,6	19.057 13,9	3.703.676,6 1,6	19.660 13,0	3.776.569,6 1,6	19.615 13,3	3.764.935,8 1,6
Entre 500000€-5MILL€ % / Total	13.589 11,0	22.794.599,7 10,6	13.868 10,1	23.186.997,5 10,3	14.317 9,5	23.801.181,2 10,1	14.524 9,8	24.354.981,2 10,1
Entre 5MILL€-50MILL€ % / Total	4.116 3,3	59.222.276,5 27,5	4.258 3,1	60.947.379,0 27,0	4.407 2,9	63.398.462,5 26,9	4.511 3,1	64.366.484,1 26,8
Entre 50MILL€-250MILL€ % / Total	452 0,4	45.095.659,6 21,0	476 0,3	47.483.969,9 21,0	473 0,3	47.559.045,9 20,2	488 0,3	48.691.132,8 20,3
Entre 250MILL€-más % / Total	89 0,1	84.082.482,7 39,1	95 0,1	90.164.439,4 39,9	100 0,1	96.622.819,2 41,0	101 0,1	98.244.055,2 40,9

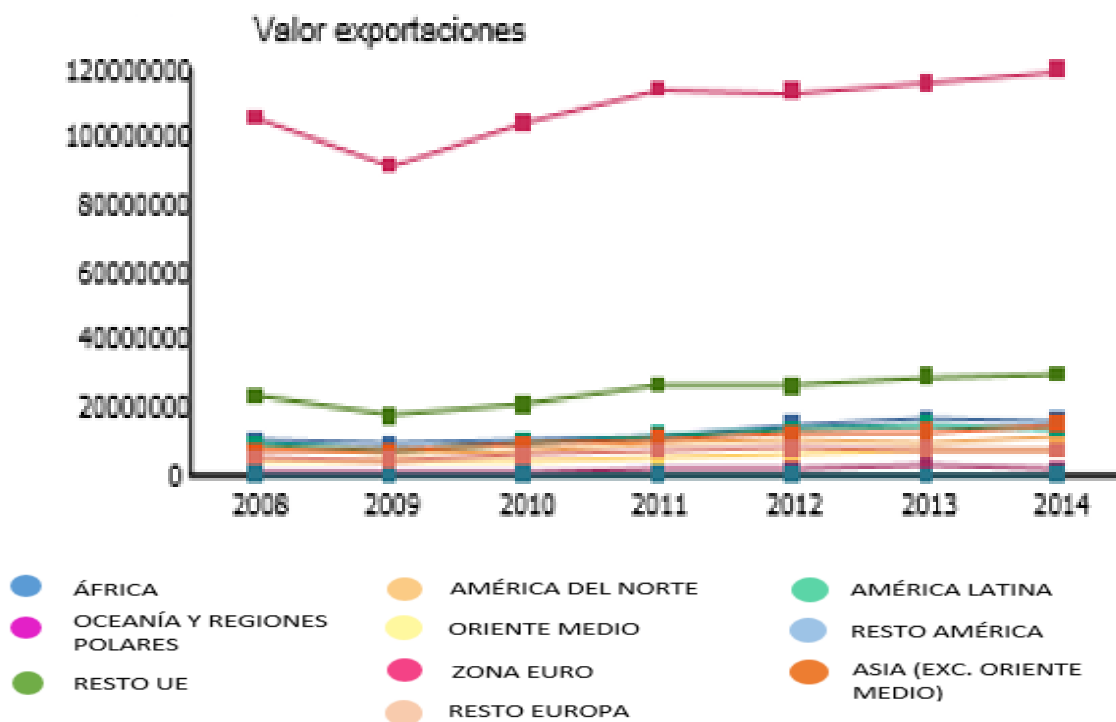
Fuente: Elaboración propia con datos tomados del ICEX (2015)

Gráfico 1. Evolución del nº de empresas exportadoras españolas por destino geográfico



Fuente: ICEX (2015)

Gráfico 2. Evolución del volumen de las exportaciones españolas según el destino geográfico (en miles de euros)



Fuente: ICEX (2015)

En la tabla 2, se aprecian los 10 principales países destino de la exportación española. Los tres con un mayor volumen de exportación fueron Francia, Alemania e Italia en 2012. Sin embargo, en los siguientes años Francia y Alemania mantuvieron sus posiciones pero Italia fue sustituida por Portugal. Los tres últimos países fueron Bélgica, Marruecos y Polonia, respectivamente, estos sí se mantuvieron con valores similares desde 2012.

En los gráficos 3 y 4 se constata que el principal destino de la exportación española fue Francia, país al que exportaron más de 16.000 empresas desde 2008, superando las 18.000 en 2014, con un volumen de exportación del 16,7 por 100 del total. Seguida de Portugal a la que exportaron más de 16.000 empresas españolas con un volumen de exportación del 8 por 100 del total. Por debajo de 14.000 empresas estaban Alemania, Italia y Reino Unido, respectivamente. Alemania contó con un porcentaje de exportación del 10,4 por 100 del total. Italia representó un 7,2 por 100 del total y Reino Unido un 6,9 por 100 del total.

En la tabla 3, se observa cómo el sector en el que exportaron más empresas españolas fue en el de materias primas, productos industriales y bienes de equipos, seguido del sector de bienes de consumo y agroalimentario y en el sector en el que menos se exportó desde 2012 hasta 2014 fue el de bebidas en el que se mantuvo esta situación.

A continuación en la tabla 4, se muestra cuáles fueron los 10 principales sectores en los que hubo un mayor volumen de exportación. Los tres primeros fueron automóviles, combustibles y lubricantes y equipos, componentes y accesorios, respectivamente, excepto en 2013 en el que éste último sector tuvo un mayor volumen de exportación que combustibles y lubricantes. En los tres últimos puestos se encontraban confección, hortalizas y verduras frescas y cítricos.

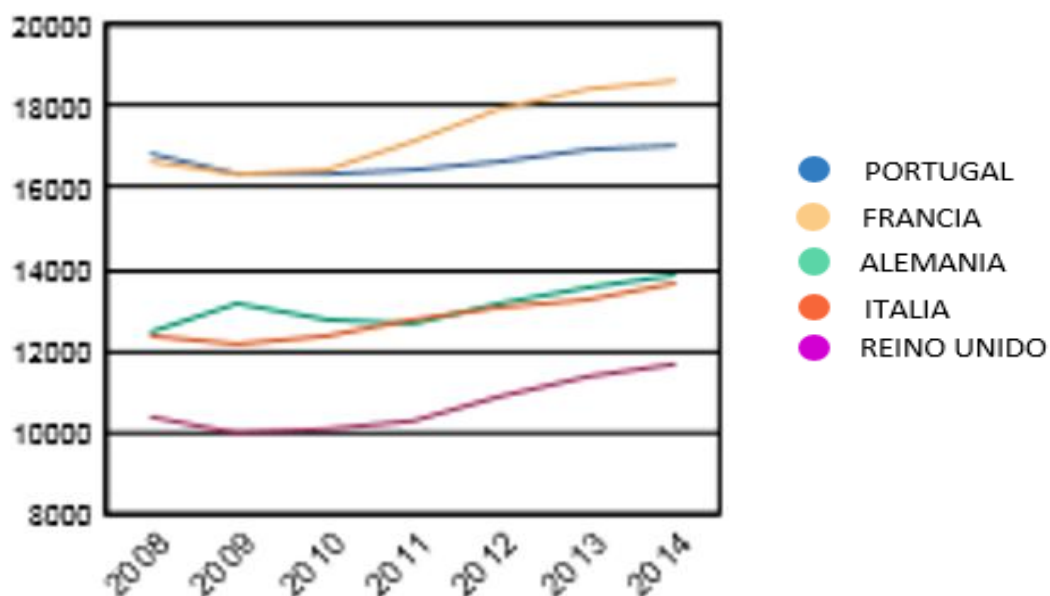
Se constata en los gráficos 5 y 6, que el mayor número de empresas exportó en el sector de las materias primas, productos industriales y bienes de equipo, entre 60.000-120.000 empresas, con un volumen de exportación entre 100.000.000-160.000.000 de euros. En segundo lugar, el de bienes de consumo, cuyo número de empresas que exportaron en este sector fue de 40.000 y su volumen de exportación estuvo entre 20.000.000-40.000.000 de euros. En tercer y cuarto lugar estaban el sector agroalimentario y de bebidas, respectivamente, cuyo número de empresas dedicado a la exportación en estos sectores fue inferior a 20.000 y en el sector agroalimentario el volumen de exportación fue de 20.000.000€ y por debajo de los 20.000.000€ el de bebidas.

Tabla 2. Ranking de los 10 principales países destino de la exportación

	2012				2013				2014			
	Nº Emp	Export	Media	Rk	Nº Emp	Export	Media	Rk	Nº Emp	Export	Media	Rk
Francia	17.920	36.973.757,5	2.040,9	1	18.397	37.935.404,7	2.062,0	1	18.631	37.649.023,6	2.020,8	1
Alemania	13.149	23.871.570,5	1.815,5	2	13.517	23.899.267,4	1.768,1	2	13.900	24.902.096,1	1.791,5	2
Reino Unido	10.827	14.242.908,4	1.315,5	5	11.365	16.103.850,5	1.417,0	5	11.719	16.510.717,3	1.408,9	5
Italia	13.013	16.798.256,0	1.290,9	3	13.234	15.447.307,4	1.242,8	4	13.613	17.249.829,9	1.267,2	4
Portugal	16.627	15.826.898,1	951,9	4	16.965	17.220.517,6	1.015,1	3	17.064	18.013.878,1	1.055,7	3
Estados Unidos	23.401	9.020.261,8	385,5	6	25.731	8.762.040,4	340,5	6	27.339	10.642.816,9	389,3	6
Países Bajos	9.005	6.982.901,5	775,4	7	9.203	5.949.319,4	755,1	7	9.387	7.414.358,9	789,9	7
Bélgica	8.441	6.265.214,4	742,2	8	8.531	5.153.270,3	721,3	8	8.797	6.061.135,6	689,0	8
Marruecos	18.823	5.294.760,0	281,3	9	19.125	5.521.255,5	288,7	9	17.672	5.834.572,0	330,2	9
Polonia	6.271	3.497.059,0	557,7	10	6.651	3.844.179,2	578,0	10	6.979	3.925.389,9	562,5	10
TOTAL	137.477	138.773.587,2	10.156,8		142.719	139.836.412,4	10.188,6		145.101	148.203.818,3	10.305,0	

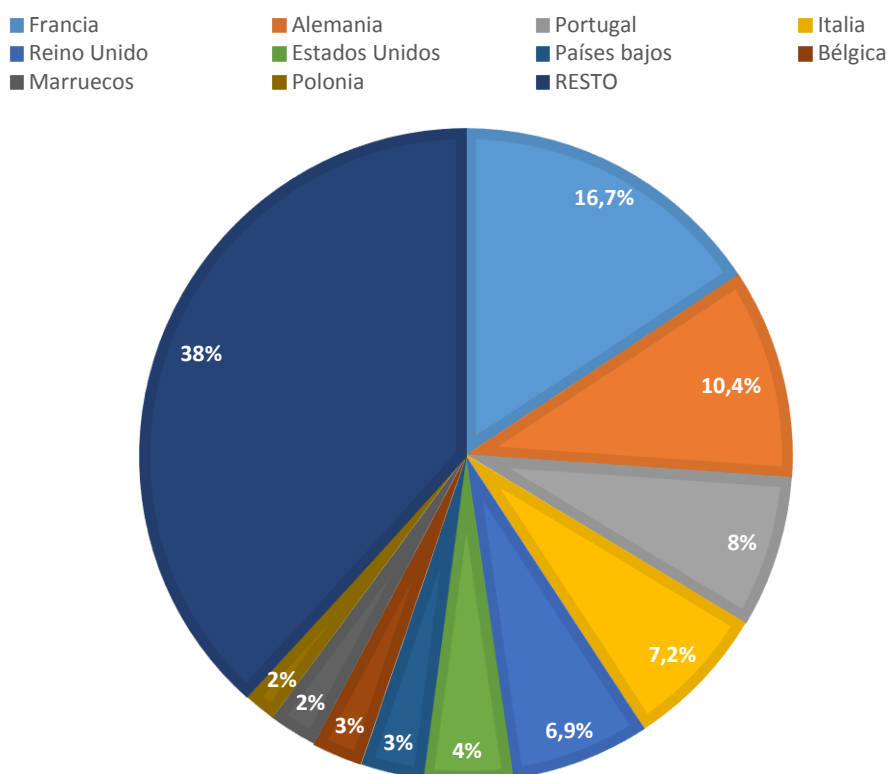
Fuente: Elaboración propia con datos tomados del ICEX (2015)

Gráfico 3. Evolución del nº de empresas de los 5 primeros países destino de la exportación



Fuente: ICEX (2015)

Gráfico 4. Distribución de los 10 principales países destino de la exportación (volumen de exportación, expresado en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX (2015)

Tabla 3. Evolución del nº de empresas. Exportación española por sectores (nº de empresas y volumen de exportación)

	2012			2013			2014		
	Nº Emp	Export	Media	Nº Emp	Export	Media	Nº Emp	Export	Media
Agroalimentarios	12.434	30.846.670,7	2.480,8	13.385	32.104.621,3	2.398,6	13.920	33.637.806,6	2.415,5
Bebidas	4.518	4.206.005,5	930,5	5.028	4.493.127,5	893,6	5.011	4.336.517,2	855,4
Bienes de consumo	43.781	32.169.565,3	734,8	47.781	34.282.926,2	717,5	47.790	35.480.365,4	742,4
Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	107.980	158.892.352,5	1.471,5	118.549	164.933.394,0	1.391,3	115.632	166.580.182,5	1.440,6
TOTAL	168.713	226.114.594,0	5.617,6	184.743	235.814.069,0	5.401,0	182.353	240.034.871,7	5.453,9

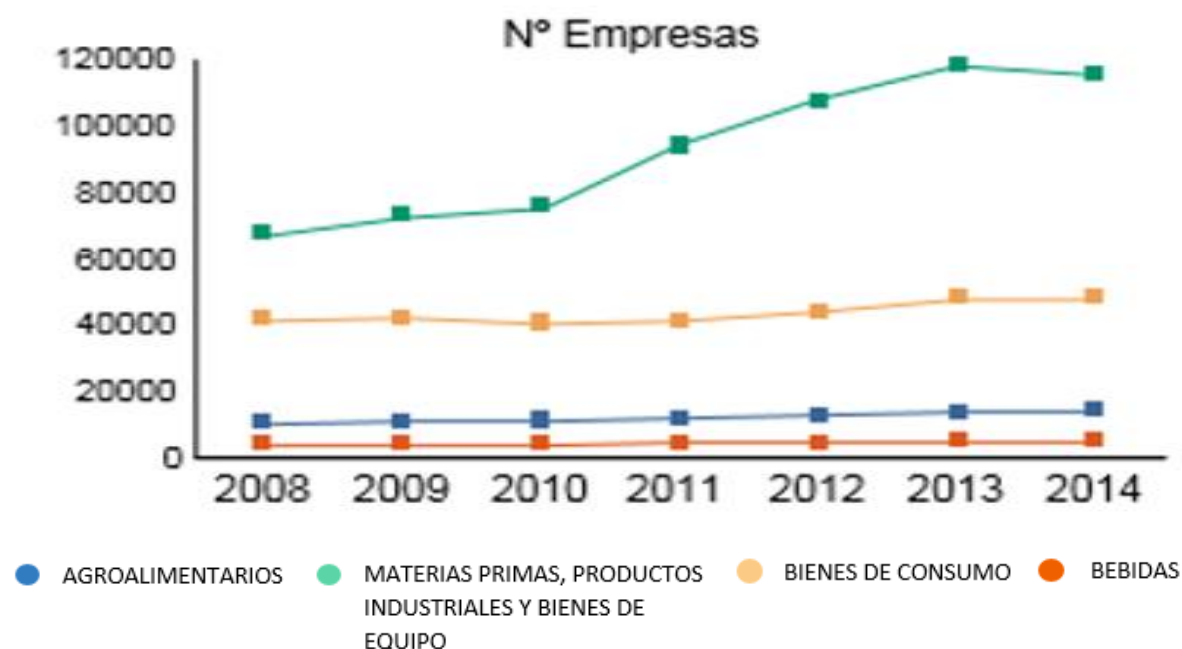
Fuente: Elaboración propia con datos tomados del ICEX (2015)

Tabla 4. Ranking de los 10 principales sectores exportadores españoles (nº de empresas y volumen de exportación)

	2012				2013				2014			
	Nº Emp	Export	Media	Rk	Nº Emp	Export	Media	Rk	Nº Emp	Export	Media	Rk
Automóviles	16.526	23.989.181,3	1.451,6	1	18.499	27.422.585,9	1.482,4	1	15.127	29.901.948,6	1.976,7	1
Equipos, componentes y accesorios	8.497	15.069.850,0	1.773,5	3	8.987	15.651.058,6	1.741,5	2	8.952	15.948.353,9	1.781,5	3
Productos siderúrgicos	7.059	10.744.955,8	1.522,2	4	7.429	10.589.854,3	1.425,5	4	7.745	10.549.617,8	1.362,1	4
Farmaquímica	763	9.705.321,5	12.719,9	6	795	9.584.533,4	12.056,1	6	851	9.246.569,6	10.739,3	6
Combustibles y lubricantes	1.084	16.219.978,0	14.963,1	2	1.176	15.287.419,0	12.999,5	3	1.226	16.373.574,9	13.355,3	2
Hortalizas y verduras frescas	1.827	4.048.359,0	2.215,9	9	2.016	4.516.878,3	2.240,5	9	2.071	4.342.945,4	2.097,0	9
Materias primas y semimanufacturas de plástico	8.596	7.291.971,4	848,3	7	8.882	7.495.440,5	844,0	7	9.558	8.082.931,2	845,7	7
Confección	5.878	5.723.061,9	975,2	8	6.062	6.392.829,9	1.054,6	8	6.671	6.929.159,6	1.038,7	8
Otros productos no comprendidos en otro sector	56.199	10.048.230,7	178,8	5	63.186	9.840.547,8	155,7	5	62.515	9.448.307,5	151,1	5
Cítricos	1.202	2.802.942,2	2.331,9	10	1.237	2.977.517,0	2.407,1	10	1.296	2.877.803,3	2.220,5	10
TOTAL	107.631	105.643.851,8	38.980,4		118.269	109.758.664,7	36.406,9		116.012	113.701.211,8	35.567,9	

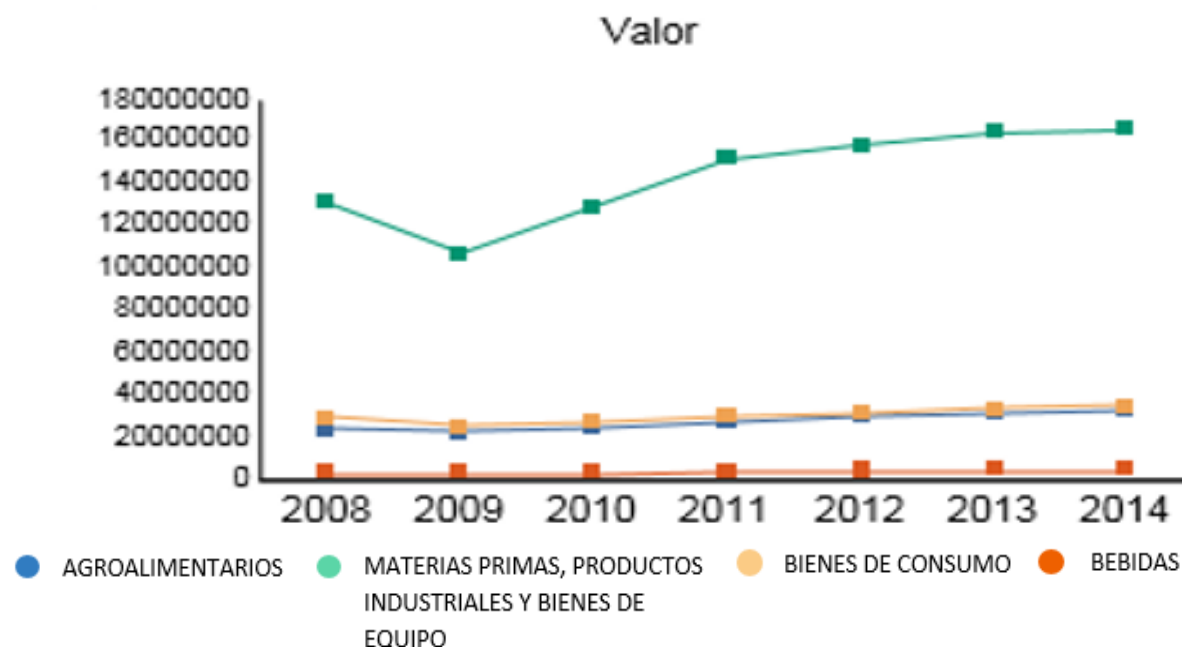
Fuente: Elaboración propia con datos tomados del ICEX (2015)

Gráfico 5. Evolución del nº de empresas exportadoras por sectores



Fuente: ICEX (2015)

Gráfico 6. Evolución del nº de empresas exportadoras por sectores de exportación (en miles de euros)



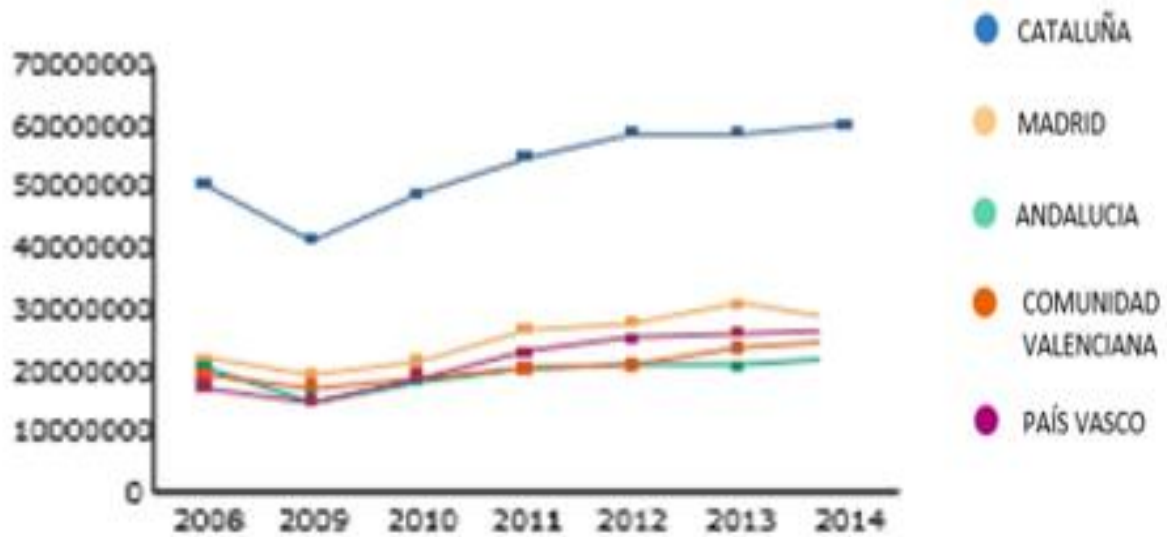
Fuente: ICEX (2015)

Desde el 2008 se observa en los gráficos 7 y 8, que las principales Comunidades Autónomas (CC. AA.) en las que se encuentra la mayor parte de las empresas exportadoras son las siguientes: Cataluña con más de 40.000 empresas en 2014, número que fue aumentando a lo largo del tiempo ya que en 2008 estaba por debajo de 40.000 y contaba con un volumen de exportación de más de 50.000.000€. Madrid con más de 30.000 empresas en 2014. Del mismo que Cataluña en 2008 contaba con unas 20.500 empresas pero con el paso de los años fue aumentando y su volumen estaba por debajo de los 30.000.000€. Y por último, por debajo de 20.500 empresas exportadoras y con un volumen inferior a 30.000.000€ estaban Andalucía, Comunidad Valenciana y el País Vasco.

A partir de la tabla 5, se conocen cuáles fueron las principales provincias exportadoras. Las tres primeras provincias, según su volumen de exportación, fueron Barcelona, Madrid y Valencia, desde 2012 a 2014. Y las tres últimas fueron Tarragona, Navarra y Pontevedra; no obstante, en 2013, Zaragoza entró en las tres últimas posiciones sustituyendo a Tarragona que pasó al último puesto y, en 2014, las tres últimas provincias fueron Navarra, A coruña y Tarragona.

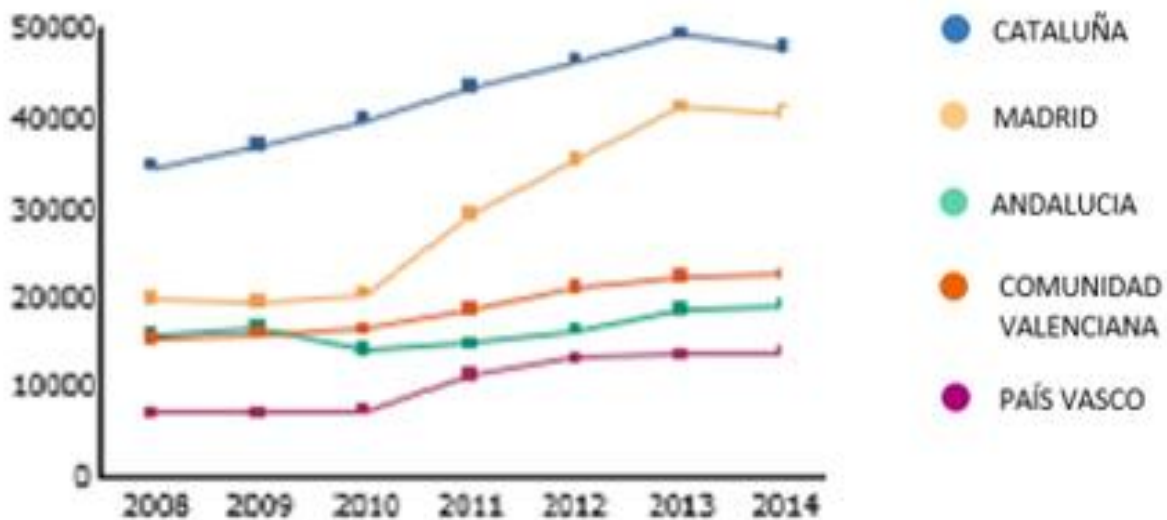
Como conclusión, podría definir a la empresa exportadora española media como una empresa localizada en Barcelona, Madrid o Valencia, que exporta menos de 5.000€ al año dedicada sobre todo al sector de materias primas, productos industriales y bienes de equipo y cuyos países de destino, principalmente, se ubican en la UE (Francia, Portugal, Alemania, Italia y Reino Unido).

Gráfico 7. Evolución del nº de empresas exportadoras en las principales CC. AA. exportadoras



Fuente: ICEX (2015)

Gráfico 8. Evolución del volumen de exportación en las principales CC. AA. exportadoras (en miles de euros)



Fuente: ICEX (2015)

Tabla 5. Ranking de las 10 principales provincias exportadoras (nº de empresas y volumen de exportación en miles de euros)

	2012				2013				2014			
	Nº Emp	Export	Media	Rk	Nº Emp	Export	Media	Rk	Nº Emp	Export	Media	Rk
Barcelona	40.926	45.444.273,1	1.110,4	1	43.486	45.828.807,6	1.053,9	1	41.951	47.057.269,2	1.121,7	1
Madrid	35.077	27.941.684,6	796,6	2	41.008	30.771.354,8	750,4	2	40.258	27.999.314,5	695,5	2
Valencia	12.860	11.473.583,1	892,2	3	13.576	13.421.857,0	988,6	3	13.452	14.092.095,1	1.047,6	3
Zaragoza	3.279	7.705.044,9	2.349,8	7	3.589	7.667.477,5	2.136,4	9	3.590	8.299.929,7	2.312,0	7
Murcia	4.407	8.956.223,4	2.032,3	4	4.786	9.353.003,7	1.954,2	4	4.860	10.377.185,7	2.135,2	4
Pontevedra	3.450	7.010.119,2	2.031,9	10	3.581	8.434.143,1	2.355,2	7	3.480	8.327.548,5	2.443,5	6
Vizcaya	3.672	8.491.136,0	2.312,4	5	3.832	8.721.062,0	2.275,9	5	3.923	9.468.376,1	2.413,6	5
Navarra	2.446	7.235.764,4	2.958,2	9	2.587	7.447.174,9	2.878,7	9	2.599	8.099.523,9	3.116,4	8
Tarragona	2.890	7.545.474,9	2.610,9	8	2.925	7.122.240,0	2.435,0	10	2.996	7.045.974,3	2.351,8	10
A Coruña	2.054	8.018.265,9	3.903,7	6	2.282	8.495.498,8	3.722,8	6	2.207	7.717.058,9	3.496,6	9
TOTAL	111.061	139.821.569,5	20.998,4		121.652	147.262.619,4	20.551,1		119.316	148.484.275,9	20.086,3	

Fuente: Elaboración propia datos tomados del ICEX (2015)

3.3 Aranceles: fundamentos básicos

Los aranceles son impuestos que se les aplica a los productos que se importan. Este concepto incluye cualquier tasa o cargo aplicado a la importación de un producto o servicio. Existen tres tipos de aranceles: Ad-valorem es un gravamen que se impone a una mercancía en términos de porcentaje sobre el valor de la misma. Específicos es el que se impone en términos de cobro monetario específico por unidad o cantidad de mercancía importada. Y compuesto o mixto es aquel arancel que combina los gravámenes arancelarios *ad-valorem* y específicos (Vergara, 2012).

Los aranceles, aun siendo una barrera relevante en determinados mercados, es una barrera comercial más previsible que otras. Dada la progresiva ampliación de la red de acuerdos comerciales de la UE permite que en muchos de los principales destinos de las exportaciones españolas, los aranceles se hayan reducido muy significativamente, si no eliminado. No obstante, existen todavía importantes mercados de destino que tienen unos tipos medios elevados, por encima del 10 por 100. Por ejemplo Brasil, Argentina, Rusia e India. Además de estos tipos medios, tenemos que considerar la existencia de picos arancelarios muy importantes que se concentran en sectores como el calzado, los productos cerámicos, o la automoción, entre otros (Plan de Internacionalización, 2014).

Factores determinantes de los aranceles

Unas de las razones que ofrecen los detractores del libre comercio es que las transacciones con otros países destruyen puestos de trabajo interiores. Piensan que todo podría producirse de una forma más barata en el extranjero y no dotar de empleo a su población. Sin embargo, una razón a favor del libre comercio es que las ganancias del comercio no se basan en la ventaja absoluta sino en la ventaja comparativa. Aunque un país sea mejor que otro en la producción de todo, cada uno de ellos puede salir ganando si comercian con otros. Los trabajadores de cada uno de los países acabarán encontrando empleo en la industria en la que ese país tenga una ventaja comparativa.

Las nuevas industrias defienden las restricciones comerciales temporales con el fin del ayudarlas a ponerse en marcha. Muchos economistas dudan del argumento de la industria naciente, ya que las empresas de algunos sectores experimentan pérdidas temporalmente con la esperanza de crecer y ser rentables en el futuro y muchas lo consiguen sin protección ante la competencia extranjera.

Muchos responsables de la política económica declaran que defienden el libre comercio pero sostienen, al mismo tiempo, que las restricciones comerciales pueden ser útiles cuando se negocia con los socios comerciales. Sin embargo, puede que la amenaza no de resultado. En ese caso la puede llevar a cabo y aplicar la restricción, lo cual reduciría su propio bienestar económico, o puede dar marcha atrás en su amenaza lo cual reduciría su prestigio (Mankiw, 2012).

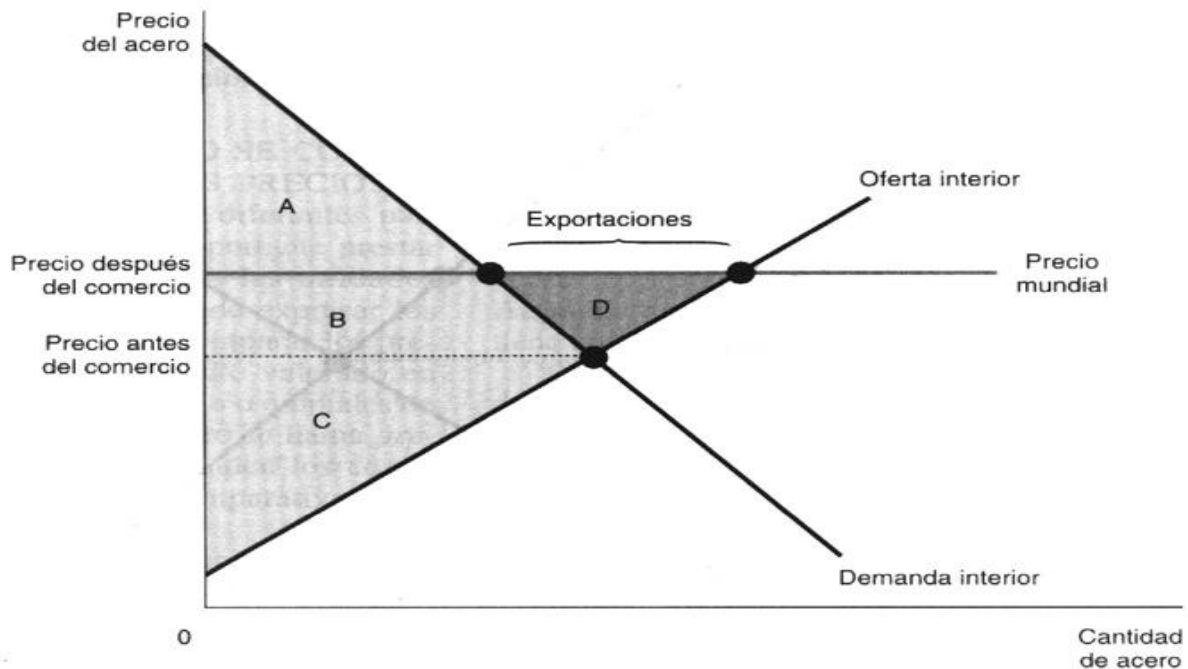
Otras razones para establecer aranceles son: incrementar el ingreso fiscal, corregir la balanza de pagos y trasladar la carga impositiva al extranjero (Vergara, 2012).

3.4 Efectos de las exportaciones y de los aranceles en la economía de un país y consecuencias de la eliminación de los aranceles

Efectos de las exportaciones en la economía de un país

El comercio obliga al precio de un bien del país exportador a subir hasta ser igual al precio mundial. Los productores ven mejorar su bienestar porque ahora pueden vender a un precio más alto, pero los consumidores ven empeorar su bienestar porque tienen que comprarlo a un precio también más elevado. En el gráfico 9, el excedente del consumidor es el área A (el área situada entre la curva de demanda y el precio mundial). El excedente del productor es el área B+C+D (el área situada entre las curva de oferta y el precio mundial). Por lo tanto, el excedente total con comercio es el área A+B+C+D. Por lo que los vendedores se benefician, ya que el excedente del productor aumenta de C a B+C+D. Los compradores ven empeorar su situación, ya que el excedente del consumidor disminuye de A+B a A. Como las ganancias de los vendedores son superiores a las pérdidas de los compradores en el área D, el excedente total del país exportador aumenta en una cuantía igual al área D, lo que indica que las exportaciones aumentan el bienestar económico del país en su conjunto (Mankiw, 2012).

Gráfico 9. El comercio internacional en un país exportador



Fuente: Mankiw (2012)

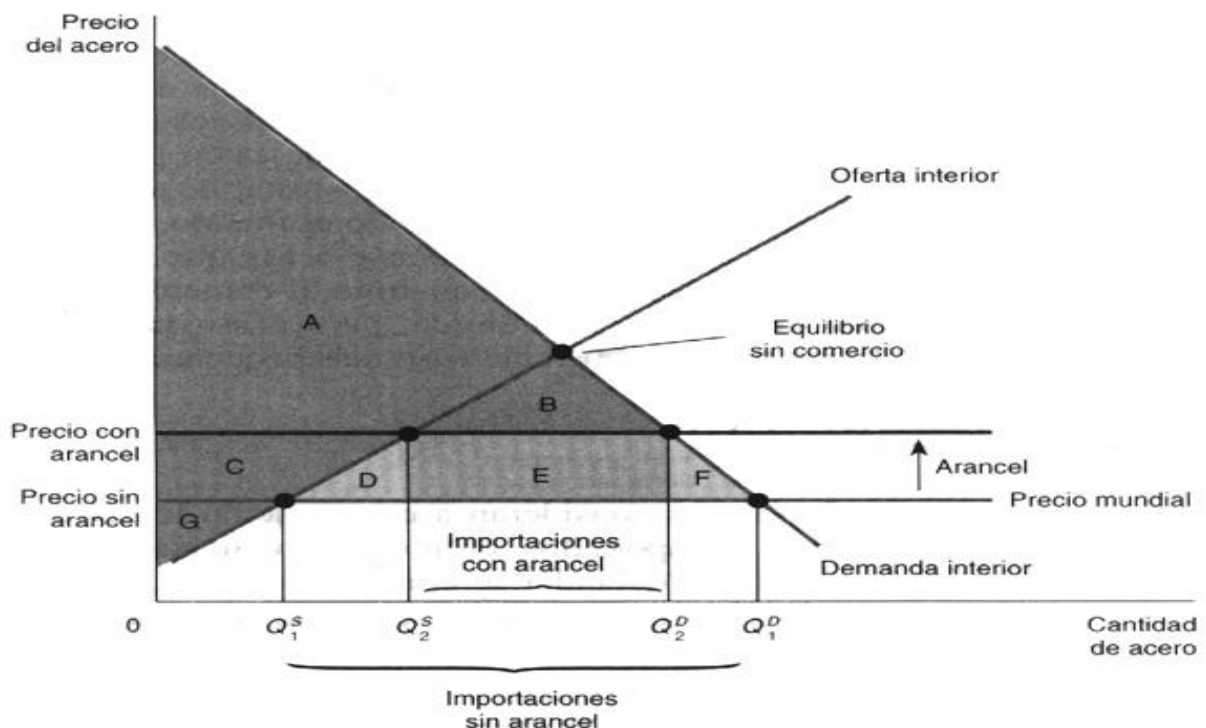
Además las exportaciones hacen posible que cada país se especialice en aquello que mejor hace en términos comparados. Permitiendo incrementar los niveles de bienestar de los países, puesto que pueden acceder a un punto de consumo que se encuentra fuera de la curva de posibilidades de producción del país, esto es lo que se denomina beneficios estáticos. Pero también hay beneficios dinámicos debido a la posibilidad de aprovechar más plenamente las economías de escala, al incremento de la competencia que propicia un aumento en la variedad de bienes ofertados, a las mejoras en la calidad de los productos, al progreso en las condiciones de eficiencia de las empresas y, por último, permite el acceso a las tecnologías más innovadoras (Rodríguez, 2013).

Efecto de los aranceles en la economía de un país

En condiciones de libre comercio, el precio de un bien de un país es igual al mundial. Un arancel eleva el precio del producto importado por encima del precio mundial en la cuantía del arancel. Los oferentes del producto exportado, compiten con los oferentes del producto importado, ahora pueden vender su producto al precio mundial más la cuantía del arancel. Por lo tanto, el precio del producto sube en esa cuantía y, en consecuencia, es más cercano al precio que estaría vigente sin comercio. Como el arancel aumenta el precio del producto, reduce la cantidad demandada de Q_1 a Q_2 y eleva la cantidad ofrecida de Q_1 a Q_1 . Por consiguiente, el arancel reduce la cantidad de importaciones y acerca al mercado exportador a

su equilibrio sin comercio. Las pérdidas y ganancias derivadas del arancel suponen que al elevar el precio, el bienestar de los vendedores mejora y el de los compradores empeora y, por otra parte, el Estado recauda ingresos. Una vez que el gobierno establece un arancel, el precio del país vendedor es superior al mundial en la cuantía de ese arancel. En el gráfico 10, el excedente del consumidor es el área A+B. El excedente del productor es el área C+G y los ingresos del Estado, que son la cantidad de importaciones después del arancel multiplicada por la cuantía del arancel, es el área E. Por lo tanto, el excedente total con el arancel es el área A+B+C+E+G. Los efectos totales que produce el arancel en el bienestar son la suma de la variación del excedente del consumidor (que es negativa), la variación del excedente del productor (que es positiva) y la variación de los ingresos del Estado (que es positiva). El excedente total del mercado disminuye en el área D+F. Esta disminución del excedente total se denomina pérdida irrecuperable de eficiencia provocada por el arancel. Esta pérdida se produce, simplemente, porque es una clase de impuesto. Al igual que la mayoría de impuestos, el arancel distorsiona los incentivos y aleja la asignación de los recursos escasos del óptimo (Mankiw, 2012).

Gráfico 10. Efectos de un arancel



Fuente: Mankiw (2012)

El arancel permite que la producción nacional menos eficiente pueda competir con las importaciones. Como consecuencia, se incrementa la producción nacional y se promueve una reducción de las importaciones. Esto genera una serie de costes, como hemos dicho anteriormente, en el bienestar de los consumidores, ya que tienen que pagar unos precios más altos.

Consecuencias de su eliminación

Teniendo en cuenta cómo los aranceles afectan a la economía, podemos considerar que su eliminación, entre otras consecuencias, se identifica con la existencia del libre flujo de bienes y, por lo tanto, de una correcta asignación de los recursos. Los países se pueden beneficiar de la especialización en la producción de aquellos bienes y servicios en los cuales tienen una ventaja relativa e importar aquellos productos en los cuales tienen una desventaja relativa. Se elimina la desventaja que presenta la existencia de unos altos aranceles ya que promueven la influencia en la industria nacional y da señales inequívocas en el mercado internacional de la poca competitividad de los productos de un determinado país. También se pueden conseguir economías externas de escala por el acceso a capitales más baratos, a trabajadores más cualificados y a una tecnología superior (Vergara, 2012).

4. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN EL MUNDO EN EL PERIODO 2009-2014

En este apartado procedemos a realizar un análisis de serie temporal para conocer como han ido evolucionando las exportaciones a lo largo del periodo 2009-2014. En la tabla 6, se observa cómo las exportaciones decrecieron de manera importante en 2009 (-15,50 por 100) respecto a 2008. Los años de mayor crecimiento fueron: 2010, que crecieron un 16,82 por 100 respecto a 2009 y 2011 que aumentaron un 15,23 por 100 respecto a 2010. El resto de años también la variación fue positiva pero en un porcentaje inferior.

Tabla 6. Balanza comercial (miles de euros y tasa de variación anual en porcentaje)

	Exportación		Importación		Saldo	
	Valor	% Año anterior	Valor	% Año anterior	Valor	% Año anterior
2008	189.227.851,41	2,27	283.387.764,36	-0,58	94.159.912,95	-5,85
2009	159.889.550,15	-15,50	206.116.174,51	-27,27	46.226.624,36	-50,91
2010	186.780.070,55	16,82	240.055.850,10	16,47	53.275.779,55	15,25
2011	215.230.370,71	15,23	263.140.740,65	9,62	47.910.369,94	-10,07
2012	226.114.593,97	5,06	257.945.631,01	-1,97	31.831.037,04	-33,56
2013	235.814.069,04	4,29	252.346.775,23	-2,17	16.532.706,19	-48,06
2014	240.034.871,68	2,47	264.506.725,94	5,72	24.471.854,26	53,38

Fuente:Elaboración propia con datos tomados del ICEX (2015)

A continuación se realiza un análisis para cada año del periodo 2009-2014:

AÑO 2009

En la tabla 7 en la que figuran las principales magnitudes del comercio exterior español, se aprecia que en 2009 las exportaciones fueron de 158.254 millones de euros, lo que supuso un descenso nominal del 15,9 por 100, respecto a 2008 siendo el mayor descenso de todos estos años.

Tabla 7. Principales magnitudes del comercio exterior español (en millones de euros y tasa de variación anual en porcentaje)

Periodo	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO COMERCIAL	
	Millones de €	% variación respecto al año anterior	Millones de €	% variación respecto al año anterior	Millones de €	% variación respecto al año anterior
2006	170.439	10,0	262.687	12,8	-92.249	18,3
2007	185.029	8,6	285.038	8,5	-100.015	8,4
2008	189.228	2,3	283.388	-0,5	-94.160	-5,9
2009*	158.254	-15,9	206.437	-26,2	-50.183	-46,7

*Datos provisionales

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2010)

En la tabla 8 se muestra la contribución de las ventas españolas al resto del mundo por sectores de actividad en 2009. En este año, como consecuencia de la crisis, se observa que todos los sectores disminuyeron respecto a 2008, salvo otras mercancías que si aumentaron un 8 por 100. No obstante, no tiene mucha importancia ya que representaba solo un 2,8 por 100 del total de las exportaciones españolas. Los principales sectores fueron el de bienes de equipo que representaba el 20,5 por 100 del total sufriendo un descenso del 16,2 por 100 debido fundamentalmente a la disminución de las ventas de material de transporte. El sector

del automóvil suponía el 17,3 por 100 del total, con un descenso del 15,1 por 100 debido sobre todo a las menores ventas de componentes. El tercer sector más importante, el de alimentos, con un 15,7 por 100 del total, decreció un 7,1 por 100, principalmente, por las ventas de bebidas y otros alimentos.

Tabla 8. Contribución de las exportaciones españolas por sectores 2009*(en porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)

SECTORES	% SOBRE EL TOTAL	TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL (%)
TOTAL	100,0	-161,6
Semimanufacturas no químicas	11,2	-27,7
Bienes de equipo	20,5	-16,2
Productos energéticos	4,5	-41,0
Automóvil	17,3	-15,1
Productos químicos	14,6	-6,7
Alimentos	15,7	-7,1
Bienes de consumo duradero	2,1	-34,8
Manufacturas de consumo	9,2	-6,5
Materias primas	2,0	-14,5
Otras mercancías	2,8	8,0
*Datos provisionales		

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2010)

En la tabla 9, se muestra que en 2009 la principal área geográfica destino de las exportaciones españolas era la UE, a la cual se destinó el 68,9 por 100 de las exportaciones españolas. No obstante, descendió un 15,9 respecto a 2008. Las exportaciones a la Zona Euro descendieron un 13,7 por 100. Los principales países de la UE a los que España exportó fueron: Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido. Sin embargo, las ventas se redujeron a todos estos países. Las exportaciones a países extracomunitarios en 2009 disminuyeron un 16,0 por 100. Respecto a Asia las ventas decrecieron un 7,9 por 100, sobre todo porque las ventas a Japón y Oriente Medio se contrajeron. América del Norte tuvo un importante descenso del 23,4 por 100, principalmente, debido a EE.UU. y Canadá. A continuación, las ventas a América Latina bajaron un 16,8 por 100, principalmente, por Brasil. Y por último, África aumentó su peso sobre el total de las exportaciones españolas ascendiendo al 5,9 por 100, siendo el principal descenso de ventas a Marruecos (-15,4 por 100).

Tabla 9. Contribución de las exportaciones españolas por países 2009* (en millones de euros, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)

	EXPORTACIONES		
	Millones de €	% sobre el total	Variación % 08/07
INTRA-UE	109.003,6	68,9	-15,9
Zona Euro	89.740,8	56,7	-13,7
Francia	30.200,7	19,1	-11,7
Alemania	17.570,3	11,1	-11,7
Portugal	14.456,4	9,1	-12,6
Italia	12.951,3	8,2	-14,1
Resto de UE	19.262,8	12,2	-24,6
Reino Unido	9.984,2	6,3	-24,5
EXTRA-UE	49.250,7	31,1	-16,0
Asia	11.270,4	7,1	-7,9
Oriente Medio	3.900,7	2,5	-15,3
Japón	1.217,2	0,8	-18,1
América del Norte	6.538,7	4,1	-23,4
EE.UU.	5.803,5	3,7	-24,6
Canadá	735,0	0,5	-13,3
América Latina	7.551,5	4,8	-16,8
Brasil	1.339,3	0,8	-17,4
África	9.287,8	5,9	-7,8
Argelia	2.089,9	1,3	-1,1
Marruecos	3.081,2	1,9	-15,4
TOTAL**	158.254,3	-	-15,9
*Datos provisionales			
**Teniendo en cuenta el resto de países no incorporados a la tabla			

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2010)

AÑO 2010

Como muestra la tabla 10 las exportaciones en este año tuvieron un valor de 185.799 millones de euros, suponiendo un incremento nominal del 17,4 por 100 respecto a 2009, el mayor aumento de los últimos diez años, lo que supuso la recuperación de las cifras previas al comienzo de la crisis.

Tabla 10. Principales magnitudes del comercio exterior español (en millones de euros y tasa de variación anual en porcentaje)

Periodo	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO COMERCIAL	
	Millones de €	% variación respecto al año anterior	Millones de €	% variación respecto al año anterior	Millones de €	% variación respecto al año anterior
2007	185.023,2	8,6	285.038,3	8,5	-100.015,1	64,9
2008	189.227,9	2,3	283.387,8	-0,6	-94.159,9	56,8
2009	159.889,6	-15,5	206.116,2	-27,3	-46.226,6	77,6
2010*	185.799,0	17,4	236.081,6	14,2	-52.282,6	78,0

*Datos provisionales

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad (2011)

Se observa en la tabla 11 que en 2010, a diferencia del año anterior, todos los sectores aumentaron respecto a 2009. Los principales sectores siguieron siendo en 2010 el de bienes de equipo que representaba el 20,1 por 100 del total, aumentando un 15,2 por 100 debido, fundamentalmente, a las ventas de equipos de oficina y telecomunicaciones. El automóvil aumentó de forma más moderada, un 9,1 por 100 debido sobre todo al segmento de componentes. El tercer sector más importante, el de alimentos, con un 15 por 100 del total, aumentó un 12,2 por 100, principalmente, por las ventas de bebidas y otros alimentos.

Tabla 11. Contribución de las exportaciones españolas por sectores 2010* (en porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)

SECTORES	% SOBRE EL TOTAL	TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL (%)
TOTAL	100,0	217,2
Productos químicos	15,3	23,3
Bienes de equipo	20,1	15,2
Semimanufacturas no químicas	12,1	26,7
Alimentos	15,0	12,2
Sector automóvil	16,1	9,1
Productos energéticos	5,1	32,4
Otras mercancías	3,4	39,0
Manufacturas de consumo	8,6	9,3
Materias primas	2,4	42,9
Bienes de consumo duradero	1,9	7,1

*Datos provisionales

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2011)

En la tabla 12, se aprecia que las exportaciones en 2010 aumentaron tanto en la UE como en países extracomunitarios; sin embargo, el incremento en estos últimos fue mayor. La UE siguió siendo el principal socio comercial de España, el cual supuso el 67,7 por 100 de las exportaciones españolas y aumentó un 15,4 por 100 respecto a 2009. Este año, las exportaciones a la Zona Euro se incrementaron un 15 por 100. Los principales países de la UE siguieron siendo: Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido. Las ventas crecieron hacia Italia (25,8 por 100), Reino Unido (15,1 por 100), Portugal (14,7 por 100), Francia (12,4 por 100) y Alemania (10,7 por 100), respecto a 2009. Las ventas a países extracomunitarios aumentaron su peso en el total de las exportaciones, situándose en un 32,3 por 100. Entre sus motivos estaban el proceso de diversificación geográfica de las exportaciones españolas y los planes de desarrollo integral de mercados. Las ventas destinadas a Asia se incrementaron un 23,9 por 100, sobre todo por las ventas a Hong Kong, India y China. En América del Norte se registró un aumento anual del 13,7 por 100, principalmente protagonizado por EE.UU. y Canadá. A continuación, en América Latina se incrementaron las ventas un 32,5 por 100, sobre todo, por Brasil. Finalmente, las exportaciones hacia África crecieron un 12,3 por 100, fundamentalmente por el destino Marroquí.

Tabla 12. Contribución de las exportaciones españolas por países 2010*(en millones de euros, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)

	EXPORTACIONES		
	Millones de €	% sobre el total	Variación % 08/07
INTRA-UE	125.766,7	67,7	15,4
Zona Euro	103.241,4	55,6	15,0
Francia	33.955,9	18,3	12,4
Alemania	19.452,9	10,5	10,7
Portugal	16.577,7	8,9	14,7
Italia	16.296,2	8,8	25,8
Resto de UE	22.525,3	12,1	16,9
Reino Unido	11.496,4	6,2	15,1
EXTRA-UE	60.032,4	32,3	21,9
Asia	13.961,8	7,5	23,9
Hong-Kong	729,2	0,4	40,2
India	1.185,8	0,6	48,8
China	2.648,1	1,4	33,1
América del Norte	7.432,6	4,0	13,7
EE.UU.	6.529,7	3,5	12,5
Canadá	902,5	0,5	22,8
América Latina	10.003,0	5,4	32,5
Brasil	2.137,8	1,2	59,6
África	10.429,2	5,6	12,3
Argelia	2.037,0	1,1	-2,5
Marruecos	3.448,9	1,9	11,9
TOTAL**	185.799,0	-	17,4

*Datos provisionales

** Teniendo en cuenta el resto de países no incorporados a la tabla

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2011)

AÑO 2011

En el año 2011 se observa en la tabla 13 que las exportaciones fueron de 214.485,6 millones de euros, lo que supuso un incremento nominal del 15,4 por 100, respecto a 2010, suponiendo la segunda mayor tasa de avance de las exportaciones de los últimos diez años.

Tabla 13. Principales magnitudes del comercio exterior español (en millones de euros y tasa de variación anual en porcentaje)

Periodo	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO COMERCIAL	
	Millones de €	% variación respecto al año anterior	Millones de €	% variación respecto al año anterior	Millones de €	% variación respecto al año anterior
2007	185.023,0	8,6	235.038,0	8,5	100.015,0	8,4
2008	182.227,9	2,3	283.387,8	-0,6	-94.159,9	-5,9
2009	159.869,6	-15,5	206.116,2	-27,3	-46.226,6	-50,9
2010	186.780,1	16,8	240.055,9	16,5	-53.275,8	15,2
2011*	214.485,6	15,4	260.823,3	9,6	-46.337,7	-11,4

*Datos provisionales

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2012)

Como muestra la tabla 14, en este año las exportaciones crecieron en todos los sectores, salvo en el de los bienes de consumo duradero. Sin embargo, el aumento se ralentizó respecto a 2010. Nuevamente, los dos sectores más importantes continuaron siendo, por un lado, el de bienes de equipo con un 20,1 por 100 del total, aumentando un 15,2 por 100 debido, fundamentalmente, a las ventas de material de transporte y, por otro, el automóvil (15,4 por 100 del total) aumentando un 10,6 por 100, sobre todo, por el peso de los componentes y vehículos terminados. El tercer sector más relevante fue el de alimentos con un 14,2 por ciento del total, creciendo un 8,9 por 100, principalmente, por las ventas de bebidas, carne y pesca. Finalmente, el sector de bienes de consumo duradero (1,7 por 100 del total) decreció un 1,1 por 100, esencialmente, por la electrónica de consumo que tuvo una fuerte caída.

Tabla 14. Contribución de las exportaciones españolas por sectores 2011* (en porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)

SECTORES	% SOBRE EL TOTAL	TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL (%)
TOTAL	100,0	217,3
Productos energéticos	7,4	68,3
Bienes de equipo	20,1	15,2
Semimanufacturas no químicas	12,2	16,1
Otras mercancías	4,4	53,3
Sector automóvil	15,4	10,6
Alimentos	14,2	8,9
Manufacturas de consumo	8,2	9,8
Materias primas	2,7	32,7
Productos químicos	13,7	3,5
Bienes de consumo duradero	1,7	-1,1
*Datos provisionales		

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2012)

Se observa en la tabla 15 que, del mismo modo que ocurrió en el año 2010, las exportaciones aumentaron tanto en la UE como en países fuera de la UE, sin embargo el incremento de estos últimos fue mayor. La UE siguió siendo la principal área geográfica de destino de las ventas de productos españoles la cual suponía el 66 por 100 de las exportaciones españolas, aumentando un 12,6 por 100 respecto a 2010. Las exportaciones a la Zona Euro se incrementaron un 9,6 por 100. Los principales países de la UE continuaron siendo: Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido. Las ventas se incrementaron en Reino Unido (19,5 por 100), Francia (10,8 por 100), Alemania (12,2 por 100) y los dos países que tuvieron un menor crecimiento, ya que estaban más afectados por la crisis fueron, Italia (4,4 por 100) y Portugal (3,7 por 100). Las exportaciones a países fuera de la UE, aumentaron su peso situándose en un 34 por 100 del total. Entre las razones señalamos las mismas que en el año anterior. Las ventas destinadas a Asia aumentaron un 20,1 por 100, sobre todo, por las exportaciones a Japón, China, Tailandia y Hong Kong. En América del Norte se registró un aumento anual del 22,1 por 100, justificado por el peso de EE.UU. y Canadá. En América Latina las ventas crecieron un 20,2 por 100, con mayor influencia en Argentina y Brasil. Finalmente, las exportaciones hacia África se incrementaron un 11,6 por 100, fundamentalmente por los destinos de Marruecos y Argelia.

Tabla 15. Contribución de las exportaciones españolas por países 2011* (en millones de euros, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)

	EXPORTACIONES		
	Millones de €	% sobre el total	Variación % 11/10
INTRA-UE	141.656,1	66,0	12,6
Zona Euro	113.233,4	52,8	9,6
Francia	38.455,2	13,3	10,8
Alemania	21.823,9	10,2	12,2
Portugal	17.191,6	8,0	3,7
Italia	17.007,3	7,9	4,4
Resto de UE	28.422,7	13,3	26,6
Reino Unido	13.739,5	6,4	19,5
EXTRA-UE	72.829,4	34,0	21,3
Asia	11.118,2	5,2	20,1
Hong-Kong	901,1	0,4	23,6
Japón	1.861,2	0,9	30,8
China	3.389,8	1,6	28,0
Tailandia	401,7	0,2	23,9
América del Norte	9.071,7	4,2	22,1
EE.UU.	7.889,3	3,7	20,8
Canadá	1.182,2	0,6	31,0
América Latina	12.021,6	5,6	20,2
Brasil	2.584,2	1,2	20,9
Argentina	1.003,5	0,5	21,8
África	11.638,6	5,4	11,6
Argelia	2.484,0	1,2	21,9
Marruecos	4.114,1	1,9	19,3
TOTAL**	214.485,6	-	15,4
*Datos provisionales			
** Teniendo en cuenta el resto de países no incorporados a la tabla			

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2012)

AÑO 2012 y 2013

Se observa en la tabla 16 que las ventas al exterior alcanzaron una cuantía de 222.643,9 millones de euros en 2012 y de 234.239,8 en 2013, lo que supuso un incremento nominal del 3,8 por 100, respecto a 2011 y un 5,2 por 100 en 2013, respecto a 2012.

Tabla 16. Principales magnitudes del comercio exterior español (en millones de euros y tasa de variación anual en porcentaje)

Periodo	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO COMERCIAL	
	Millones de €	% variación respecto al año anterior	Millones de €	% variación respecto al año anterior	Millones de €	% variación respecto al año anterior
2008	189.227,9	2,3	283.387,8	-0,6	-94.159,9	-5,9
2009	159.889,6	-15,5	206.116,2	-27,3	-46.226,6	-50,9
2010	186.780,1	16,8	240.055,9	16,5	-53.275,8	15,2
2011	215.230,4	15,2	263.140,7	9,6	-47.910,4	-10,1
2012*	222.643,9	3,8	253.401,2	-2,8	-30.757,4	-33,6
2013*	234.239,8	5,2	250.195,2	-1,3	-15.955,4	48,1

*Datos provisionales

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2013 y 2014)

En la tabla 17, se aprecia que en estos dos años todos los sectores crecieron, excepto el sector del automóvil, de semimanufacturas no químicas y el de bienes de consumo duradero, en 2012 y el sector de las manufacturas no químicas, los productos energéticos y las otras mercancías, en 2013. Los principales sectores siguieron siendo el de bienes de equipo, que representaba el 19,5 por 100 del total de las exportaciones, con un ligero incremento del 1,6 por 100 en 2012 y en 2013 supone un 20,7 por 100 del total, con un aumento del 10,9 por 100, fundamentalmente por las ventas de maquinaria para la industria y material de transporte. El automóvil suponía el 13,7 por 100 del total, disminuyendo un 7,6 por 100 en 2012, principalmente por la menor venta de vehículos terminados, quedando así por debajo de las exportaciones de alimentos que se convirtió en el segundo sector más importante, suponiendo un 15,3 por 100 del total y con un incremento del 11,7 por 100 debido sobre todo a las bebidas, carne y fruta y legumbres en 2012. En 2013 el sector del automóvil se mantuvo en tercera posición, representando un 14,3 por 100 del total de las exportaciones, con un incremento del 9,7 por 100, esencialmente por la venta de vehículos terminados. Manteniéndose en segunda posición el sector de los alimentos con un 15,2 por 100 del total, aumentó un 4,9 por 100, sobre todo, por la exportación de frutas y legumbres. El sector de productos químicos representaba el 14,1 por 100 del total en 2012 y el 14,2 por 100 del total en 2013, creciendo un 6,4 por 100 y un 6 por 100, respectivamente, debido a los productos químicos orgánicos, otros productos químicos y los abonos en 2012 y al año siguiente debido a los medicamentos. Por otra parte, las semimanufacturas no químicas (11,5 por 100 del total

en 2012 y en 2013 10,8 por 100 del total) decrecieron un 2,1 por 100 en 2012 y al año siguiente un 1 por 100. Las ventas de manufacturas de consumo que suponían en 2012 el 8,4 por 100 del total y en 2013 el 8,8 por 100 del total, se incrementaron un 6,8 por 100 y un 9,8 por 100, respectivamente, sobre todo, por el textil y otras manufacturas en 2012 y en 2013, principalmente, por las mayores ventas de confección, juguetes y calzado. El sector de productos energéticos representaba el 7,4 por 100 del total en 2012 y al año siguiente supuso un 6,9 por 100 del total, aumentando de forma poco significativa en 2012 un 3,5 por 100 y disminuyendo un 1,7 por 100 en 2013, debido en mayor medida a la disminución en las ventas de petróleo y derivados. En 2012 y 2013 el sector de las materias primas suponía el 2,6 por 100 del total, avanzando en ambos años pero de forma muy inferior a los ejercicios anteriores en un 0,6 por 100 y en un 1,9 por 100, respectivamente. Finalmente, el sector de bienes de consumo duradero (1,6 por 100 del total en 2012 y 1,5 por 100 del total en 2013), descendió un 1,9 por 100, a causa de la electrónica de consumo el primer año y aumentando en la misma cuantía el segundo año, principalmente por la fuerte caída de las ventas de electrodomésticos que contrarrestó el incremento de las ventas de muebles.

Tabla 17. Contribución de las exportaciones españolas por sectores 2012* y 2013* (en porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)

SECTORES	% SOBRE EL TOTAL		TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL (%)	
	2012	2013	2012	2013
AÑOS				
TOTAL	100,0	100,0	54,7	33,6
Alimentos	15,3	15,2	11,7	4,9
Otras mercancías	5,9	5,0	35,7	-8,8
Productos químicos	14,1	14,2	6,4	6,0
Manufacturas de consumo	8,4	8,8	6,8	9,8
Bienes de equipo	19,5	20,7	1,6	10,9
Productos energéticos	7,4	6,9	3,5	-1,7
Materias primas	2,6	2,6	0,6	1,9
Bienes de consumo duradero	1,6	1,5	-1,9	1,9
Semimanufacturas no químicas	11,5	10,8	-2,1	-1,0
Sector automóvil	13,7	14,3	-7,6	9,7
*Datos provisionales				

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2013 y 2014)

La tabla 18 muestra que en el año 2012 las exportaciones destinadas a la UE disminuyeron, mientras que las dirigidas a países fuera de la UE aumentaron y en 2013 las ventas al exterior aumentaron en ambos destinos. La UE siguió siendo el principal socio comercial, el cual suponía el 62,8 por 100 de las exportaciones españolas en 2012 y en 2013 el 62,6 por 100, disminuyó un 1,3 por 100 en 2012 respecto a 2011 y aumentó de 2012 a 2013 un 4,7 por ciento. En 2012 las exportaciones a la Zona Euro se redujeron un 2,7 por 100 y al año siguiente se incrementaron un 4,1 por 100. Los principales países de la UE siguieron siendo: Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido. Las ventas en 2012 se incrementaron en Alemania (6,7 por 100) y en Reino Unido, aunque casi estabilizadas (0,9 por 100), sin embargo retrocedieron en Francia (6,2 por 100), Italia (3,1 por 100) y Portugal (11,3 por 100). En 2013 las ventas aumentaron en Portugal (14,6 por 100), Reino Unido (14,2 por 100), Francia (4,3 por 100), Alemania (1,2 por 100) y en Italia se redujeron (0,4 por 100). Las exportaciones a países fuera de la UE aumentaron su peso en el total de las exportaciones, situándose en un 37,2 por 100 en 2012 y en 2013 en un 37,4. Las ventas destinadas a Asia aumentaron un 14,3 por 100 en 2012, sobre todo por las exportaciones a Singapur, Corea del Sur, Indonesia y Taiwán y en 2013 se incrementaron un 3,2 por 100, a causa de las ventas a China y Japón. En América del Norte se registró un aumento anual del 13,2 por 100 en 2012 y en 2013 un retroceso del 4,7 por 100, debido a EE.UU. y Canadá. En América Latina se incrementaron las ventas un 14,9 por 100, principalmente, por Chile y México en 2012 y al año siguiente aumentaron un 8,6 por 100, por Argentina y Brasil. Por último las exportaciones en África fueron las que más crecieron un 30,6 por 100 en 2012 y en 2013 se incrementaron un 8,4 por ciento, fundamentalmente por Marruecos y Argelia.

Tabla 18. Contribución de las exportaciones españolas por países 2012* y 2013*(en millones de euros, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)

	EXPORTACIONES		
	Millones de €	% sobre el total	Variación % 08/07
INTRA-UE	139.862,8	62,8	-1,3
Zona Euro	110.208,4	49,5	-2,7
Francia	36.079,5	16,2	-6,2
Alemania	23.287,6	10,5	6,7
Portugal	15.253,2	6,9	-11,3
Italia	16.478,6	7,4	-3,1
Resto de UE	29.654,4	13,3	4,3
Reino Unido	13.866,3	6,2	0,9
EXTRA-UE	82.781,1	37,2	13,7
Asia	12.711,0	5,7	14,3
Singapur	838,9	0,4	83,2
Corea del Sur	1.077,6	0,5	32,5
Indonesia	388,6	0,2	32,1
Taiwán	439,5	0,2	20,6
América del Norte	10.305,1	4,6	13,2
EE.UU.	9.012,7	4,0	14,2
Canadá	1.281,2	0,6	8,4
América Latina	13.818,2	6,2	14,9
Chile	1.098,3	0,5	24,3
México	3.272,4	1,5	11,3
África	15.203,6	6,8	30,6
Argelia	3.464,0	1,6	39,5
Marruecos	5.294,6	2,4	28,7
TOTAL**	222.643,9	-	3,8
*Datos provisionales			
** Teniendo en cuenta el resto de países no incorporados a la tabla			

	EXPORTACIONES		
	Millones de €	% sobre el total	Variación % 08/07
INTRA-UE	146.645,2	62,6	4,7
Zona Euro	114.721,8	49,0	4,1
Francia	37.620,7	16,1	4,3
Alemania	23.560,9	10,1	1,2
Portugal	17.485,6	7,5	14,6
Italia	16.418,6	7,0	-0,4
Resto de UE	31.923,3	13,6	6,8
Reino Unido	15.836,7	6,8	14,2
EXTRA-UE	87.594,7	37,4	6,1
Asia	13.115,3	5,6	3,2
China	3.942,8	1,7	4,7
Japón	2.216,5	0,9	6,8
América del Norte	9.822,7	4,2	-4,7
EE.UU.	8.678,8	3,7	-3,7
Canadá	1.115,1	0,5	-13,0
América Latina	15.003,7	6,4	8,6
Argentina	1.336,5	0,6	36,3
Brasil	3.634,5	1,6	28,9
África	16.487,2	7,0	8,4
Argelia	3.859,1	1,6	11,4
Marruecos	5.508,7	2,4	4,0
TOTAL**	234.239,8	-	5,2
*Datos provisionales			

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2013 y 2014)

AÑO 2014

Dado que el Ministerio de Economía y Competitividad de España aún no ha publicado en su Boletín Económico los datos de 2014, vamos a utilizar la información de los informes que elabora el ICEX sobre el comercio exterior y el perfil de la empresa exportadora, teniendo en cuenta que realiza una clasificación diferente por sectores y áreas geográficas. Analizando la tabla 19, se observa cómo las exportaciones en el año 2014 alcanzaron un volumen de 240.034.871,68 €, lo que supuso un incremento nominal del 2,5 por 100 respecto a 2013.

En el año 2014 todos los sectores tuvieron un incremento en tasa de variación anual, excepto el de bebidas. El sector con mayor peso exportador fue el de materias primas, productos industriales y bienes de equipo, que representaba un 69,4 por 100 del total de las exportaciones, con un incremento del 1,8 por 100, en tasa anual. Seguido del de bienes de consumo que suponía el 14,8 por 100 del total y tuvo un aumento del 3,4 por 100. A continuación se encontraba el sector agroalimentario, con un peso del 14 por 100 sobre el total, fue el que más aumentó sus ventas al exterior en un 5,4 por 100. Por último, el sector de bebidas (1,8 por 100 del total) sufrió un retroceso del 2,5 por 100.

Tabla 19. Principales sectores de las exportaciones españolas en 2014 (valor en miles de euros, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)

SECTORES	2014		
	VALOR	%/TOTAL	% TVA
Agroalimentarios	33.637.806,62	14,0	5,4
Bebidas	4.336.517,16	1,8	-2,5
Bienes de consumo	35.480.365,43	14,8	3,4
Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	166.580.182,47	69,4	1,8
TOTAL	240.034.871,68	100,0	8,1

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del ICEX (2015)

Como muestra la tabla 20, durante 2014 las exportaciones en los 10 principales países se incrementaron, excepto en el caso de Bélgica. Los países de la UE continuaron siendo los principales socios de España: en primer lugar, Francia, que representaba el 15,7 por 100 del total, con un incremento del 0.1 por ciento. En segundo término, Alemania (10,4 por 100 del total) que aumentó un 5,7 por 100, seguido de Portugal, que con un incremento del 3 por 100 representaba el 7,5 por 100 del total. Italia con un 7,2 por 100 del total también se incrementó en un 5,1 por 100. Reino Unido que este año tuvo un crecimiento del 4,3 por 100, supuso el 6,9 por 100 del total. Fuera de la UE, los países a los que España destinó la mayor parte de

sus exportaciones fueron: Estados Unidos, que representaba el 4,4 por 100 del total y fue el país que más aumentó la compra de productos españoles (22,6 por 100) y Marruecos que aumentó un 5,9 por 100 y representaba el 2,4 por 100 del total.

Tabla 20. Evolución de las exportaciones a los 10 principales países de destino en 2014 (valor en miles de euros, ranking, porcentaje sobre el total y tasa de variación anual en porcentaje)

2014				
	VALOR	Rk	%/TOTAL	% TVA
Francia	37.649.023,62	1	15,7	0,1
Alemania	24.902.096,14	2	10,4	5,7
Reino Unido	16.510.717,33	5	6,9	4,3
Italia	17.249.829,86	4	7,2	5,1
Portugal	18.013.878,11	3	7,5	3,0
Estados Unidos	10.642.816,90	6	4,4	22,6
Países Bajos	7.414.358,88	7	3,1	8,9
Bélgica	6.061.135,58	8	2,5	-0,9
Marruecos	5.834.572,04	9	2,4	5,9
Polonia	3.926.389,88	10	1,6	3,4
TOTAL	148.204.818,34		61,7	58,1

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del ICEX (2015)

5. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR SECTORES Y ÁREAS GEOGRÁFICAS EN 2015

A continuación realizaremos un análisis de corte transversal para conocer cuáles son las principales áreas geográficas y sectores a los que se dirigen las exportaciones españolas en febrero de 2015, fuera y dentro de la UE.

5.1 Principales sectores y áreas geográficas de destino en la UE

Para conocer los principales sectores y áreas geográficas destino de las exportaciones españolas en la UE, vamos a utilizar los datos aportados por el Ministerio de Economía y Competitividad de España en el informe del comercio exterior, concretamente, en febrero de 2015, que es el mes más reciente del que se dispone información.

En la tabla 21, se observa cómo los sectores cuya aportación es más positiva a la tasa de variación anual de las ventas al exterior son: el sector del automóvil (2,5), alimentación, bebidas y tabaco (0,8), manufacturas de consumo (0,7) y productos químicos (0,5).

Como muestra la tabla 22, la UE continua siendo el principal socio comercial, representando un 65,7 por 100 del total, un 1,4 más que en febrero de 2014. Esto se debe a la mayor participación en la zona euro que aumentó hasta el 51,8 por 100 y el resto de Europa se redujo al 13,9 por 100. En cuanto a los países fuera de la UE suponen un 34,3 por 100 del total, descendiendo un 1,5 por 100 respecto a febrero de 2014.

Las ventas de productos españoles en la UE se incrementaron un 5,1 por 100, fundamentalmente, por las mayores exportaciones a Francia en los sectores de automóviles y motos, motores y aparatos electrónicos; Italia por el petróleo y derivados, frutas, hortalizas y legumbres y aparatos eléctricos; Portugal por los automóviles y motos, metales no ferrosos y carbón y electricidad; e Irlanda por el petróleo y derivados, productos químicos orgánicos y automóviles y motos. Hay que resaltar las menores exportaciones a Bélgica, en especial, en petróleo y derivados y materiales de transporte por carretera; Portugal por el petróleo y derivados y maquinaria específica y otros alimentos y, por último, Bulgaria, especialmente, por los minerales.

Las ventas al resto de Europa descendieron a causa, sobre todo, de las menores exportaciones a Rusia de frutas, hortalizas y legumbres, componentes del automóvil y automóviles y motos; Gibraltar como consecuencia, de las menores ventas de petróleo y derivados y, finalmente, Suiza, especialmente, por materiales no ferrosos y otras mercancías.

Tabla 21. Comercio exterior por sectores en febrero de 2015 (porcentaje sobre el total, tasa de variación anual en porcentaje y contribución del sector a la tasa de variación de exportaciones e importaciones en porcentaje)

SECTORES	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	% TOTAL	VAR. 15/14	CONTRIBUCIÓN A LA TASA DE VAR DEL LAS X/M TOTALES (%)	% TOTAL	VAR. 15/14	CONTRIBUCIÓN A LA TASA DE VAR DEL LAS X/M TOTALES (%)
Alimentación, bebidas y tabaco	16,4	4,8	0,8	10,2	10,4	1,0
Productos energéticos	3,9	-21,7	-1,1	14,6	-28,7	-6,2
Materias primas	2,4	-1,1	0,0	3,4	1,3	0,0
Semimanufacturas no químicas	10,5	0,6	0,1	7,3	4,9	0,4
Productos químicos	14,3	3,5	0,5	15,9	7,9	1,2
Bienes de equipo	20,6	1,2	0,3	19,5	18,2	3,1
Automóvil	17,7	16,2	2,5	14,2	25,3	3,0
Bienes de consumo duradero	1,3	-6,4	-0,1	2,6	16,1	0,4
Manufacturas de consumo	9,9	7,0	0,7	12,0	12,9	1,4
Otras mercancías	3,0	-19,8	-0,8	0,3	53,7	0,1
TOTAL	100,0	-15,7	2,9	100,0	122	4,4

Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2015)

Tabla 22. Comercio exterior por áreas geográficas de destino en febrero de 2015 (porcentaje sobre el total, tasa de variación anual en porcentaje y contribución del sector a la tasa de variación de exportaciones e importaciones en porcentaje)

ÁREAS GEOGRÁFICAS	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	% TOTAL	VAR. 15/14	CONTRIBUCIÓN A LA TASA DE VAR DEL LAS X/M TOTALES (%)	% TOTAL	VAR. 15/14	CONTRIBUCIÓN A LA TASA DE VAR DEL LAS X/M TOTALES (%)
INTRA-UE	71,4	3,9	2,7	62,3	7,7	4,6
UNIÓN EUROPEA	65,7	5,1	3,3	56,3	12,9	6,7
ZONA EURO	51,8	7,1	3,5	45,2	12,5	5,3
Alemania	11,2	3,0	0,3	13,2	10,1	1,3
Francia	16,4	7,8	1,2	11,4	11,3	1,2
Italia	7,5	9,3	0,7	6,0	7,6	0,4
Portugal	7,2	6,4	0,4	4,0	14,9	0,5
RESTO UE	13,9	-1,7	-0,3	11,1	14,3	1,5
Reino Unido	7,2	-10,1	-0,8	4,1	15,7	0,6
RESTO EUROPA	5,7	-8,4	-0,5	6,0	-25,0	-2,1
AMÉRICA	10,7	-1,5	-0,2	10,4	4,3	0,5
AMÉRICA DEL NORTE	4,9	9,8	0,5	5,4	23,7	1,1
Estados Unidos	4,3	5,2	0,2	4,9	16,7	0,7
AMÉRICA LATINA	5,6	-10,3	-0,7	4,6	-10,2	-0,5
Brasil	1,1	-26,9	-0,4	0,7	-28,6	-0,3
ASIA	8,8	6,2	0,5	18,9	16,7	2,8
ASIA (Exc. Oriente Medio)	6,2	8,0	0,5	16,0	21,7	3,0
China	1,8	2,5	0,0	8,8	24,1	1,8
Japón	1,1	2,7	0,0	1,0	12,1	0,1
ORIENTE MEDIO	2,7	2,2	0,1	2,8	-5,7	-0,2
ÁFRICA	5,9	-12,3	-0,9	8,0	-28,0	-3,2
Marruecos	2,2	-0,7	0,0	1,5	23,7	0,4
OCEANÍA	2,0	226,4	1,4	0,3	-44,8	-0,3
OTROS	1,2	-43,9	-0,9	0,2	240,9	0,1
TOTAL	100,0	2,8	2,8	100,0	4,5	4,5
EXTRA-UE	6.807,7	34,3	-1,5	9.566,3	43,7	-4,6

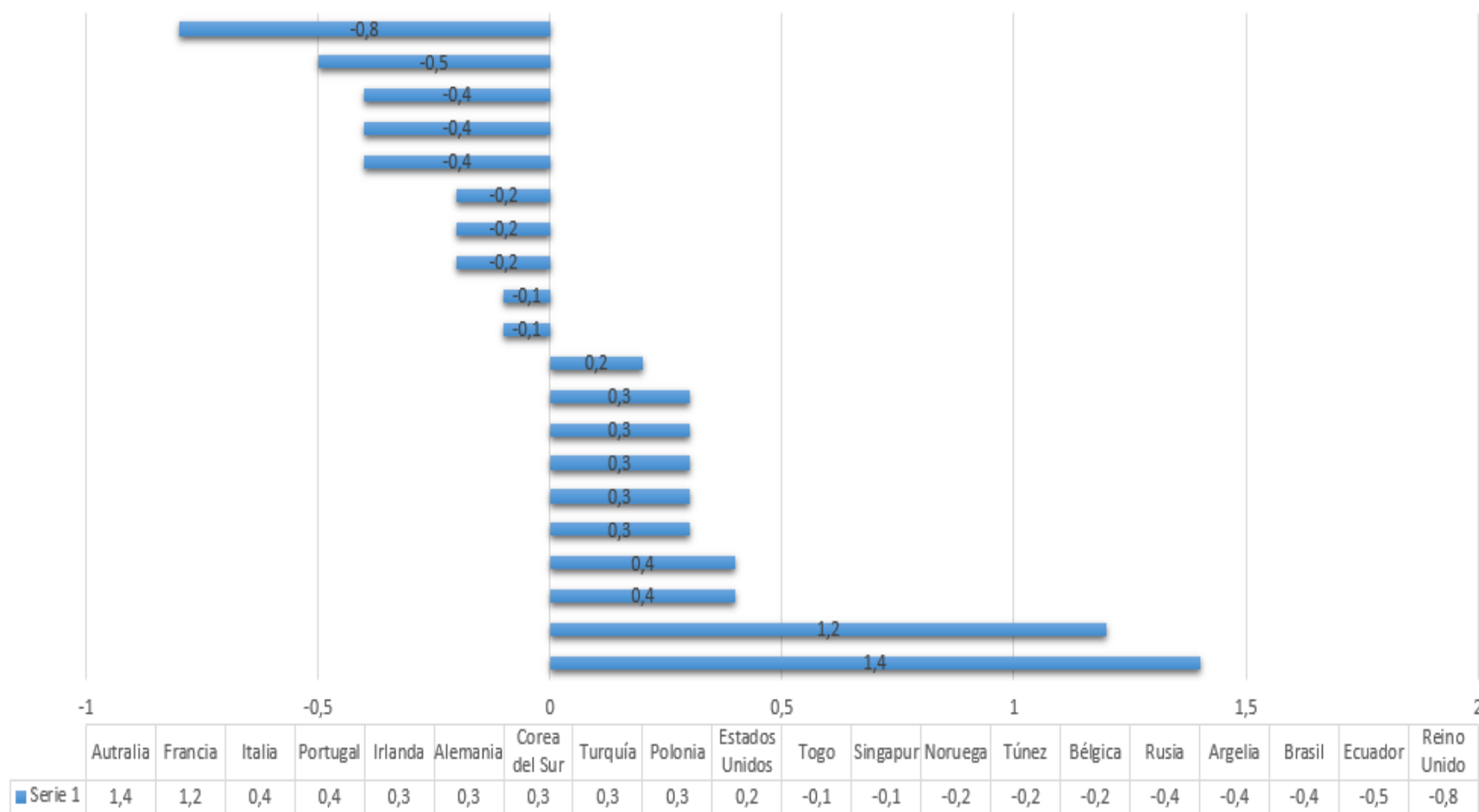
Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2015)

5.2 Principales sectores y áreas geográficas en el resto del mundo

Como hemos señalado en la tabla 22, los países extracomunitarios suponen un 34,3 por 100 del total, descendiendo un 1,5 por 100 respecto a febrero de 2014.

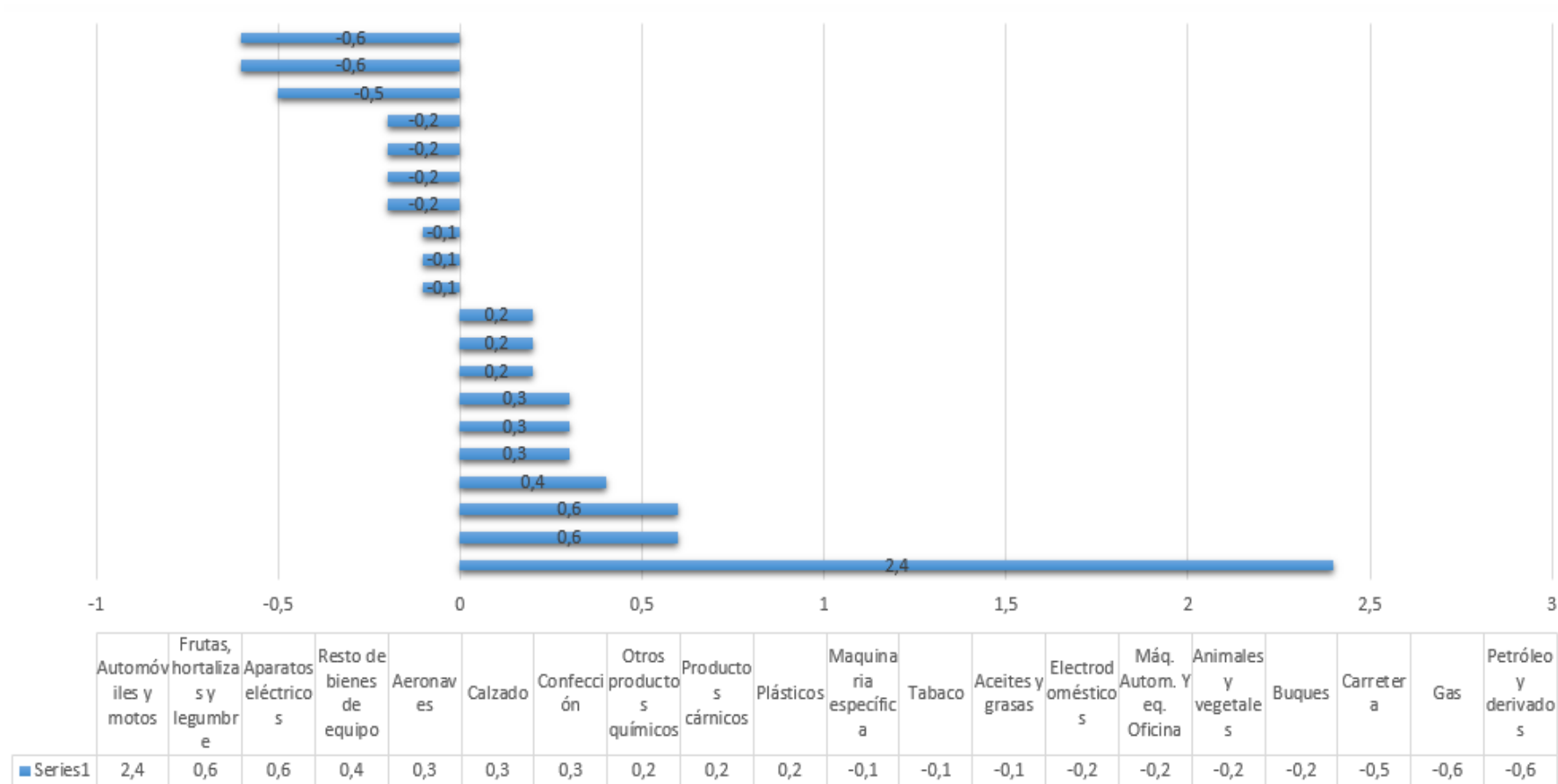
En el gráfico 11 se observan los 10 destinos con mayor y menor contribución a la tasa de variación anual de las exportaciones totales en febrero de 2015 y en el gráfico 12 los sectores con mayor y menor contribución a la tasa de variación anual de las exportaciones totales en febrero 2015. Las ventas a América del Norte aumentaron un 9,8 por 100 debido fundamentalmente a las exportaciones realizadas en EE.UU. (contribución del 0,2, como se observa en el gráfico 11) fundamentalmente, por automóviles y motos; y Canadá (0,2) por los medicamentos, componentes del automóvil y hierro y acero. Las ventas a América Latina se redujeron un 10,3 por 100 debido a las menores exportaciones destinadas a Ecuador (-0,5) por la menores ventas de petróleo y derivados; México (-0,1) por los aparatos electrónicos; y Brasil (-0,4), especialmente, por el gas y un poco menos por el material de transporte ferroviario. Los países en los que aumentan las exportaciones son Chile (0,1), fundamentalmente, por las ventas buques, aeronaves y resto de bienes de equipo. Por último, República Dominicana (0,1) por las ventas de petróleo y derivados. Respecto las exportaciones hacia Asia sin tener en cuenta Oriente Medio, aumentaron un 8,0 por 100 como consecuencia de las ventas a Corea del Sur (0,3) por automóviles y motos, productos cárnicos y resto de bienes de equipo; a India (0,1), especialmente, por las exportaciones de aceites y grasas y, finalmente, a Malasia (0,1) sobre todo por el hierro y acero y aparatos de precisión. Por el contrario, los países con una contribución negativa fueron Singapur (-0,1) por el segmento de petróleo y derivados; finalmente, Hong-Kong (-0,1) por las menores exportaciones de motores, maquinaria específica y aparatos eléctricos. Por otro lado, las ventas a Oriente Medio han aumentado un 2,2 por 100 por las mayores exportaciones a Arabia Saudí (0,2), fundamentalmente, por el material de transporte ferroviario, confección y maquinaria de uso general. Se redujeron las ventas a Irak (-0,1) otras manufacturas de consumo; y en último lugar Israel (-0,1) debido a las menores ventas de material de transporte ferroviario. Las ventas a África disminuyeron un 12,3 por 100 a causas de la menores exportaciones a Argelia de automóviles y motos, hierro y acero; Túnez especialmente de otros alimentos, aceites y grasas; y Togo fundamentalmente de petróleo y derivados. Por el contrario, aumentaron a Ghana (0,1) por las mayores ventas de petróleo y derivados. Y por último, las exportaciones a Oceanía aumentaron un 226,4 por 100 como consecuencia de las ventas realizadas a Australia (1,4) de aeronaves.

Gráfico 11. Ranking de los 10 destinos con mayor y menor contribución a la tasa de variación anual de las exportaciones totales (febrero 2015)



Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2015)

Gráfico 12. Ranking de los 10 sectores con mayor y menor contribución a la tasa de variación anual de las exportaciones totales (febrero 2015)



Fuente: Elaboración propia con datos tomados del Ministerio de Economía y Competitividad de España (2015)

6. IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS SOBRE EL TOTAL MUNDIAL

Con base en la información proporcionada por el diario “Expansión” (2014) el cual presenta un estudio publicado por el Instituto de Estudios Económicos (IEE) sobre la clasificación que publica el *International Institute for Management Development* (IMD) en su Anuario de Competitividad Mundial 2014. Presentamos la tabla 23 con un ranking de los principales países exportadores del mundo, en dicha tabla se observa que España se encuentra en decimosexta posición en el ranking de países exportadores a nivel internacional y el séptimo a nivel europeo. En concreto, España representa un 1,97 por 100 del total de las exportaciones a nivel mundial. En primera posición, se encuentra China que supone más del 10 por 100 del total de las ventas globales. En segundo lugar, Estados Unidos con un 9,57 por 100 del total, seguido de Alemania con un 7,43 por 100. A partir de este tercer puesto, la representación del total de exportaciones desciende considerablemente siendo los países que tienen una representación por encima del 3 por 100 los siguientes: Japón, Reino Unido, Francia y los Países Bajos. Para finalizar los diez primeros puestos, estarán Corea, Hong Kong e Italia. (Expansión, 2014).

Tabla 23. Ranking de los principales países exportadores (ranking, % del total de exportación mundial)

Rk	País	% total	Rk	País	% total
1	China	10,32	...	...	...
2	EE.UU.	9,57	32	República Checa	0,79
3	Alemania	7,43	33	Dinamarca	0,77
4	Japón	3,67	...	...	...
5	Reino Unido	3,55	35	Hungría	0,55
6	Francia	3,47	...	...	...
7	Países Bajos	3,44	37	Finlandia	0,44
8	Corea	2,87	...	...	...
9	Hong Kong	2,86	39	Luxemburgo	0,42
10	Italia	2,68	...	...	...
11	Rusia	2,52	41	Eslovaquia	0,40
12	Bélgica	2,44	...	...	...
13	Canadá	2,29	43	Portugal	0,38
14	Singapur	2,25	...	...	...
15	India	1,99	47	Rumanía	0,34
16	ESPAÑA	1,97	...	...	...
17	México	1,71	49	Grecia	0,31
18	Emiratos Árabes	1,60	...	...	...
19	Taiwán	1,52	53	Eslovenia	0,18
20	Suiza	1,38	54	Lituania	0,17

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de Euroxpress (2014)

7. NEGOCIACIONES ARANCELARIAS CON EL RESTO DEL MUNDO

Durante muchas décadas se han producido negociaciones entre los países con el objetivo de minimizar las barreras al libre comercio, especialmente, los aranceles. A continuación, se presentan una serie de negociaciones realizadas en 2015.

Entre estas negociaciones se encuentra el objetivo de una mayor integración en la UE por parte de Turquía, para beneficiar las inversiones y los negocios bilaterales. Su ministro ha manifestado su interés por mejorar aún más las buenas relaciones existentes entre Turquía y España mediante la Unión Aduanera. Otro objetivo sería el mercado de Singapur que considera que España puede ser un “puente” hacia la UE y, de este modo, una gran oportunidad para aquellas empresas españolas que quieran entrar a comercializar en la Región Asia/Pacífico, por medio de la eliminación de barreras arancelarias y la protección de las inversiones. Por otra parte, el tratado de libre comercio *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) entre la UE y Estados Unidos se prevé que beneficiará a las empresas españolas, especialmente, las pertenecientes a los sectores del automóvil, renovables y el farmacéutico. Respecto al sector de los renovables se está negociando con 13 países, como China, EE.UU. y Japón, la eliminación de los aranceles en paneles solares, turbinas, etc. En relación al sector del automóvil las negociaciones realizadas con Canadá permitirán la reducción de los aranceles y con Mercosur supondría la eliminación del arancel del 35 por ciento, lo que supone beneficios para España. Además, estos acuerdos con EE.UU., también beneficiarían a la industria farmacéutica española y a otros sectores como telecomunicaciones, alimentario y calzado.

Estas negociaciones, tienen una serie de beneficios. Mencionaremos algunos de ellos como son el aumento de las exportaciones de Pakistán a la UE tras entrar en el sistema de preferencias generalizadas y obtener el arancel cero en sus ventas a estos países. Otro caso, sería el incremento de las exportaciones españolas a Perú convirtiéndose éste en un importante socio para España tras la implantación del tratado de libre comercio, que supone la circulación de bienes libres de aranceles o la eliminación arancelaria de productos industriales, pesca, automóviles, etc. Argelia mantiene un acuerdo de asociación con la UE, por lo que la situación arancelaria ha mejorado. Con la nueva ley que aprobó Filipinas, la UE y, especialmente, en el sector de las bebidas alcohólicas se benefician de la eliminación de la discriminación impositiva en estas bebidas.

7.1 Análisis de la influencia de los aranceles de los países extracomunitarios en las exportaciones españolas

A continuación abordamos el análisis país a país de la influencia de los aranceles de los países extracomunitarios en las exportaciones españolas¹:

Argelia: sus aranceles aplicados siguen siendo elevados, perjudicando a España, especialmente, en los siguientes productos los cuales tienen que soportar crestas arancelarias de hasta el 30 por 100: pescado congelado y en conserva, marisco, legumbres y hortalizas, ciertas frutas y conservas de fruta y verdura, aceite de oliva, vino y tabaco. Como podemos observar en el gráfico 11 la contribución de Argelia a la tasa de variación anual de las exportaciones totales ha sido negativa un 0.4 por 100 del total y se ha disminuido la exportación de productos como el aceite, tabaco, vino, animales y vegetales teniendo una contribución negativa en el total de exportaciones en un 0.1 y 0.2 por 100 del total, respectivamente, como vemos en el gráfico 12.

Australia: se han reducido algunos aranceles beneficiando a los siguientes productos exportados por España: vehículos para el transporte de personas, piezas, recambios y componentes para automoción, prendas de vestir, calzado y sus componentes y textil hogar. En el gráfico 11 observamos como la contribución de Australia en la tasa de variación es de 1,4 por 100 del total y que las ventas al exterior de automóviles y motos, calzado y confección tienen una contribución de 2,4 y 0,3 por 100 del total, respectivamente (Gráfico 12).

China: reducirá el arancel para los componentes de vehículos del 25 por 100 al 10 por 100 esto beneficiará a las exportaciones españolas en este sector. En la tabla 22 apreciamos como las exportaciones a China han aumentado un 2,5 por 100 de 2014 a 2015.

Ecuador: elevados aranceles impuestos al calzado y los textiles perjudicarán las exportaciones españolas que reducen su contribución un 0.5 por 100 del total.

Estados Unidos: los productos más afectados por los elevados aranceles son: tabaco, cacahuetes, determinadas frutas y verduras y ciertas conservas, carnes de bovino y porcino, determinados tejidos de lana y ciertos artículos de vestir, ciertas partidas de calzado, azulejos y baldosas y vajillas cerámicas para el servicio de hostelería. Por lo que en el gráfico

¹ Para este análisis se utiliza la información que proporciona el Ministerio de Economía y Competitividad de España sobre los aranceles que imponen algunos de los países fuera de la UE a España (Argelia, Australia, China, Ecuador, EE.UU., Marruecos, Noruega, Rusia, Brasil y Japón) en 2015 y los gráficos 11 y 12 que reflejan que países y sectores tuvieron una mayor o menor contribución en la tasa de variación anual de las exportaciones totales y la tabla 22 que muestra las principales áreas geográficas destino de las exportaciones españolas.

11 observamos como su contribución aunque ha aumentado lo ha hecho en menor medida que el resto en un 0.2 por 100 del total.

Marruecos: elevados aranceles en productos cárnicos y productos usados. En la tabla 22 vemos cómo las ventas a Marruecos han disminuido un 0,7 por 100 de 2014 a 2015.

Noruega: altos aranceles en productos agrícolas. Observamos que su contribución al total de exportaciones españolas ha disminuido un 0.2 por 100 de total (gráfico 11).

Rusia: elevación los aranceles especialmente en los automóviles. Por lo que en el gráfico 11 se muestra cómo su representación en el total de las exportaciones se ha reducido un 0,4 por 100 del total.

Brasil: aumenta sus aranceles afectando, especialmente, a las exportaciones españolas en los siguientes sectores: turismo, neumáticos, perfumes y preparaciones de belleza y maquillaje. Analizando el gráfico 11 se aprecia que Brasil reduce su contribución al total de las exportaciones españolas un 0,4 por 100 del total y en la tabla 22 observamos cómo las exportaciones se han reducido un 26,9 por 100 de 2014 a 2015.

Japón: el ministerio de Agricultura Japonés comunicó a España que podría exportar piensos a Japón y además cultivar productos agroalimentarios transgénicos. La tabla 22 muestra que las exportaciones a este país han aumentado un 2,7 por 100 de 2014 a 2015. No obstante, hay una reducción de exportaciones a Japón en petróleo y derivados (0,6 por 100 del total) y gas (0,6 por 100 del total) como figura en el gráfico 12.

A continuación, a partir de la base de datos arancelaria Intracen del Centro de Comercio Internacional 2014, estudiamos los aranceles de uno de los sectores que mayor contribución tienen en la tasa de variación de las exportaciones totales en 2015, la industria del automóvil y motos y uno de los sectores con menor contribución como es el de aceite y grasas. Ambos son analizados en 14 de los 16 países sobre los que se desarrollan los Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM)² según el Plan de Internacionalización de la economía española que son Argelia, Australia, Brasil, China, Estados Unidos, India, Indonesia, Japón, Marruecos, México, Rusia, Singapur, Sudáfrica y Turquía. Hemos elegido estos países debido a la importancia que tiene para España comercializar con ellos.

² Publicado por el Ministerio de Economía y Competitividad de España en 2014 en la monografía del *Plan de Internacionalización de la Economía Española*. 2014-2015.

Como observamos en la base de datos (Tabla 24, en la línea arancelaria del producto) que los aranceles son más elevados en el caso de los aceites y las grasas animales (animal o vegetal) que en el sector del automóvil y las motos (railway or tramway) por lo que esta puede ser una de las causas que implican la menor exportación de estos productos en países fuera de la UE, porque como podemos ver los países pertenecientes a la UE tienen un arancel cero, así como otros con los que se han realizado negociaciones en busca de condiciones beneficiosas en base al libre comercio. Además, como se aprecia en la tabla 24, Australia es el país que tiene unos aranceles más bajos respecto al resto de países del PIDM, siendo este país el que tiene una mayor representación en el total de las exportaciones españolas (1,4 por 100) como muestra el gráfico 11. Por otro lado Turquía, que se encuentra también dentro de los diez países con mayor contribución a la tasa de variación anual de las exportaciones españolas totales (0,3 por 100) como observamos en el gráfico 11, también tiene unos aranceles inferiores en comparación con el resto de países, del mismo modo que Estados Unidos que representa un 0,2 por ciento del total de las exportaciones españolas (gráfico 11).

Tabla 24. Base de datos arancelaria (en tanto por uno)

Market Access Map					
Increasing transparency of world trade and market access					
					Result
IMPORTADOR	EXPORTADO	PRODUCTO	AÑO	AGG_LINE	TOT_AVE
Algeria	Spain	Railway or tramway	2014	25	0,00406
Algeria	Spain	Animal or vegetable	2014	73	0,16331
Australia	Spain	Railway or tramway	2014	23	0,04525
Australia	Spain	Animal or vegetable	2014	48	0,0217
Brazil	Spain	Railway or tramway	2014	30	0,13857
Brazil	Spain	Animal or vegetable	2014	74	0,09857
China	Spain	Railway or tramway	2014	41	0,03863
China	Spain	Animal or vegetable	2014	64	0,10403
India	Spain	Railway or tramway	2009	41	0,1
India	Spain	Animal or vegetable	2009	119	0,18991
Japan	Spain	Railway or tramway	2014	23	0
Japan	Spain	Animal or vegetable	2014	91	0,04986
Korea, Republic of	Spain	Railway or tramway	2007	48	0,02757
Korea, Republic of	Spain	Animal or vegetable	2007	97	0,08973
Mexico	Spain	Railway or tramway	2009	38	0,05297
Mexico	Spain	Animal or vegetable	2009	68	0,13387
Morocco	Spain	Railway or tramway	2014	68	0
Morocco	Spain	Animal or vegetable	2014	139	0,02175
Russian Federation	Spain	Railway or tramway	2014	39	0,06943
Russian Federation	Spain	Animal or vegetable	2014	151	0,10015
Singapore	Spain	Railway or tramway	2014	24	0
Singapore	Spain	Animal or vegetable	2014	156	0
South Africa	Spain	Railway or tramway	2014	24	0
South Africa	Spain	Animal or vegetable	2014	66	0
Turkey	Spain	Railway or tramway	2014	43	0
Turkey	Spain	Animal or vegetable	2014	209	0,21575
United States of America	Spain	Railway or tramway	2014	32	0,03262
United States of America	Spain	Animal or vegetable	2014	68	0,03356

Fuente: Intracen (2014)

8. CONCLUSIONES

En primer lugar, tras los análisis efectuados del informe del perfil de la empresa exportadora en España realizado por el ICEX en el periodo 2011-2014, se podría definir a la empresa exportadora media española como una empresa localizada en Barcelona, Madrid o Valencia, que exporta menos de 5.000€ al año dedicada, sobre todo, al sector de las materias primas, productos industriales y bienes de equipo y cuyos países de destino, principalmente se encuentran en la UE. A pesar de que las exportaciones han ido aumentando en los últimos años y que debido a la crisis la venta al exterior se convierte en una oportunidad para que las empresas aumenten sus ingresos y puedan crear empleo, el volumen de exportación de la mayoría de las empresas es muy bajo y están concentradas en muy pocas provincias de España.

En segundo lugar, observamos cómo las exportaciones españolas durante el periodo 2009-2014 se han ido incrementando, excepto en 2009 que sufren una importante reducción del 15,50 por 100 respecto al año anterior, y los ejercicios que tienen un mayor incremento son 2010 y 2011 con un 16,82 y 15,23 por 100, respectivamente. Los demás años van a experimentar crecimiento pero con un porcentaje inferior, esto es, en 2012 un 3,8 por 100, en 2013 un 5,2 por 100 y en 2014 un 2,5 por 100. Los principales países dentro de la UE y que se mantienen durante todos estos años como principales socios comerciales a los que España exporta son: Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido, variando los porcentajes sobre el total de exportaciones, aumentando en unos países y disminuyendo en otros cada año. En relación a los países extracomunitarios, se constata que el porcentaje sobre el total de las exportaciones españolas va aumentando con el paso de los años, incluso hay años como 2010, 2011 y 2012 en los que el incremento es mayor que el de los países intracomunitarios, siendo los más importantes en casi todo el periodo: Estados Unidos, Canadá, Marruecos, Brasil, China y Japón. Esta elevación de las exportaciones a países ajenos de la UE se debe fundamentalmente a los planes de desarrollo integral de mercados del Plan de Internacionalización de la economía española 2014-2015. Por otra parte, los tres principales sectores en los que España realiza sus exportaciones son la industria de bienes de equipo, alimentos y automóvil. Comprobando que el sector del automóvil ha descendido al tercer puesto en el año 2012 quedando el de alimentos en segundo lugar. En tercer lugar, en 2015 los principales sectores en los que España realiza sus exportaciones dentro de la UE son el del automóvil, alimentación, bebidas y tabaco, manufacturas de consumo y productos químicos y los países más importantes dentro de la UE destino de las ventas de productos españoles son

Francia, Italia, Portugal e Irlanda. Por otra parte, sectores en los que más exporta España fuera de la UE son el del automóvil, hierro y acero, petróleo y derivados y bienes de equipo, y en menor medida en el de aeronaves, confección, productos cárnicos, medicamentos, entre otros. Los principales países extracomunitarios receptores de nuestras exportaciones son: Estados Unidos, Canadá, Chile, República Dominicana, Malasia, Corea del Sur, India, Arabia Saudí, Ghana y Australia. En cuarto lugar, hemos confirmado que España se encuentra en decimosexta posición en el ranking de países exportadores a nivel internacional y en el séptimo lugar a nivel europeo, con base en el estudio de la publicación realizada por el Instituto de Estudios Económicos sobre la clasificación realizada en el anuario de competitividad mundial publicado por el IMD. En primera posición, estaría China que supone más del 10 por 100 del total de las exportaciones a nivel mundial; en segundo lugar, Estados Unidos con un 9,57 por 100 del total, seguido de Alemania con un 7,43 por 100 y, en concreto, España representa un 1,97 por 100 del total de las exportaciones a nivel mundial.

Finalmente, hemos examinado que nuestro país mantiene una serie de negociaciones con otras naciones para reducir los aranceles que soporta ya que esto supone una serie de ventajas como el acceso de las empresas españolas a nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocio, creación de empleo y un incremento muy importante de las exportaciones. Algunos casos que demuestran los beneficios de reducir las barreras arancelarias son las negociaciones con Perú, Argelia, Estados Unidos, Filipinas, Marruecos, etc. Además tras la información obtenida del Ministerio de Economía y Competitividad de España sobre los aranceles que imponen los países fuera de la UE a España y el análisis realizado de los gráficos 11 y 12 y la tabla 22, concluimos que las exportaciones han aumentado o disminuido en aquellos países donde los aranceles también han disminuido o aumentado, respectivamente, por lo que podemos considerar que estos impuestos sobre las importaciones tienen un efecto negativo para las exportaciones españolas cuando se incrementan y positivo cuando se reducen. No obstante, debemos tener en cuenta que pueden ser varios los motivos por los cuales se producen estos hechos y que no solo se deban a los aranceles. Por lo tanto, podríamos afirmar que una de las razones por la que los países de la UE son los principales socios comerciales de España es la existencia del libre comercio, de forma que si se establecieran las mismas políticas con el resto de países las exportaciones tenderían a crecer como ya hemos comprobado en casos como el de Perú, que se ha convertido en un importante socio para España, tras la implantación del tratado de libre comercio, suponiendo la circulación de bienes libres de aranceles o la eliminación arancelaria de productos industriales, de pesca, automóviles, etc.

Otro caso también es el de Estados Unidos que es uno de los principales socios de España con el que existe un tratado de libre comercio llamado *Transatlantic Trade and Investment Partnership* del cual se beneficiarán las empresas españolas dedicadas al sector del automóvil, energías renovables e industria farmacéutica. Finalmente, tomando como referencia la base de datos de Intracen, que elabora el Centro de Comercio Internacional, hemos observado que en la mayoría de los casos los países que poseen aranceles inferiores son los principales destinos de las exportaciones españolas en 2015, como son Australia, Turquía y Estados Unidos y que España exporta fuera de la UE aquellos productos que menores trabas arancelarias tienen como es el caso del sector del automóvil frente al de aceites y grasas.

Estas conclusiones nos permiten proponer como tema de trabajo futuro el análisis de la evolución de los aranceles y exportaciones extracomunitarias para comprobar si se aplican políticas de liberalización comercial o, por el contrario, medidas proteccionistas que provocarían un aumento de las tarifas arancelarias dando lugar a una disminución del comercio exterior. Y además, se eliminaran los datos provisionales y se trabajará con datos definitivos.

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arteaga, J. (2013), *Manual de internacionalización*, ICEX, Madrid.
- Eleconomista.es. (2015), *Singapur cree que España puede ser un "puente" a la UE, Latinoamérica y África*. Disponible online:
<http://www.eleconomista.es/interstitial/volver/240878542/emprendedores-pymes/noticias/6453198/02/15/El-ministro-de-comercio-de-singapur-cree-que-espana-puede-ser-un-puente-a-la-ue-latinoamerica-y-africa.html#Kku8cO7h6KbT7HCd>
- Empresaexterior.com. (2015), *La Sociedad Mercantil Peruana*. Disponible online:
<http://empresaexterior.com/not/51575/la-sociedad-mercantil-peruana>
- Euroxpress. (2014), *España, el séptimo país de Europa que más exportó en 2013*. Disponible online:
<http://www.euroxpress.es/index.php/noticias/2014/9/12/espana-el-7-pais-de-europa-que-mas-exporto-en-2013/>
- Expansión. (2014), *Economía y política. España es el decimosexto país exportador del mundo, según el IEE*. Disponible online:
<http://www.expansion.com/2014/09/11/economia/1410428709.html>

- Instituto español de comercio exterior (ICEX) (2015), *Informes de Análisis de Comercio Exterior*. Disponible online:
http://informesestadisticos.icex.es/InformesComerciales/parametros_multiselect.jsp?TipoInforme=2
- Instituto español de comercio exterior (ICEX) (2015), *Informes de Perfil de la Empresa Exportadora Española*. Disponible online:
<http://informesestadisticos.icex.es/InformesComerciales/default.jsp?TipoInforme=1>
- Intracen. *Aranceles*. Disponible online:
<http://www.macmap.org/RawDataDownload/TariffDownload/Default.aspx#>
- La Fuente, F. (2012), *Aspectos del comercio exterior*, B-EUMED. Disponible on line:
<http://0-site.ebrary.com.avalos.ujaen.es/lib/bibujaen/detail.action?docID=10577074>
- La Vanguardia. (2015), *Economía. Turquía valora el comercio con España pero pide más integración con Europa*. Disponible online:
<http://www.lavanguardia.com/economia/20150201/54426728760/turquia-valor-el-comercio-con-espana-pero-pide-mas-integracion-con-europa.html>
- Mankiw, G.N. (2012), *Principios de la economía*, S.A 6º edición, Ediciones Paraninfo, Madrid.
- MarcoTradeNews (2012). *Los costos del transporte internacional*, 2012. Disponible online: <http://www.marcotradenews.com/noticias/los-costos-del-transporte-internacional-20015>
- Ministerio de economía y competitividad. (2015), *Barreras comerciales*. Disponible online: <http://www.barrerascomerciales.es/>
- Ministerio de Economía y Competitividad (2015). *Barreras en mercados exteriores (Multilaterales, avances y tendencias)*, *Boletín Económico de ICE*. Disponible online:
<https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/14d67ddb7f6a3cbb?projector=1>
- Ministerio de Economía y Competitividad. (2009-2013), *El sector exterior*. “El comercio exterior en España” Capítulo 3 en *El sector exterior*, *Boletín Económico de ICE*, varios números. Disponible online:
<http://www.revistasice.com/es-ES/SICE/Paginas/Elsectorexterioren2013.aspx>

- Ministerio de Economía y Competitividad. (2015), *Informe mensual de comercio exterior, Febrero 2015*. Disponible online: <http://www.comercio.mineco.gob.es/ES/comercio-exterior/estadisticas-informes/PDF/estadisticas-comercio-exterior/Enero%202015/Informe%20de%20Comercio%20Exterior%20-%202015-01.pdf>
- Ministerio de Economía y Competitividad (2014). *Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española (2014-2015)*. Disponible online: http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comercio/140228_Plan_Internacionalizacion.pdf
- Mochón. F. (2009), *Economía, teoría y política*, 5º edición Mc GrawHill, Madrid.
- Negocios.com. (2015), *Las exportaciones textiles de Pakistán crecen en Europa un 21,5%*. Disponible online: <http://www.negocios.com/noticias/exportaciones-textiles-pakistan-crecen-europa-215-26012015-1914>
- Organización mundial del comercio. (2015), *Aranceles*. Disponible online: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm2_s.htm#con
- Peña, O. (2009), *Comercio Internacional*, El cid editor, Santo Domingo República Dominicana. Disponible on line: [http://0-site.ebrary.com.avalos.ujen.es/lib/bibujaen/detail.action?docID=10328377](http://0-site.ebrary.com/avalos.ujen.es/lib/bibujaen/detail.action?docID=10328377)
- Periodista digital. (2015), *Economía. Malmström dice que el pacto comercial con EEUU "puede ayudar a España en muchos sectores"*. Disponible online: <http://www.periodistadigital.com/economia/bolsa/2015/01/27/malmstrom-dice-que-el-pacto-comercial-con-eeuu-puede-ayudar-a-espana-en-muchos-sectores.shtml>
- Rodríguez, J.A. (2013), *Lecciones sobre economía mundial: Introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales*, Civitas, Madrid.
- Sevilla Siglo XXI, S.L. (2009), *Cuaderno para emprendedores y empresarios: comercio exterior*, El cid editor, Sevilla. Disponible online: <http://0-site.ebrary.com.avalos.ujen.es/lib/bibujaen/detail.action?docID=10317442>
- Vergara, N. (2012), *Marketing y comercialización internacional*, Ecoe ediciones, Bogotá. Disponible online: <http://0-site.ebrary.com.avalos.ujen.es/lib/bibujaen/detail.action?docID=10584448>