

01|2015

INFORME

LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA ESPAÑOLA EN EL MERCADO INTERNO: ESTRUCTURA PRODUCTIVA, IMPORTACIONES Y CICLO ECONÓMICO

CES
▶▶▶



CONSEJO
ECONÓMICO
Y SOCIAL
ESPAÑA

NÚMERO 01|2015

COLECCIÓN INFORMES

INFORME 01|2015

LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA
ESPAÑOLA EN EL MERCADO INTERNO:
ESTRUCTURA PRODUCTIVA, IMPORTACIONES
Y CICLO ECONÓMICO

CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL **ESPAÑA**
DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES
NICES: 691-2015

Colección informes

Número 01/2015

La reproducción de este informe
está permitida citando su procedencia.
Primera edición, abril de 2015

Informe elaborado a iniciativa propia por el Consejo Económico
y Social, conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.3 de la Ley 21/1991,
de 17 de junio, de Creación del Consejo Económico y Social. Aprobado
en la sesión ordinaria del Pleno del día 25 de marzo de 2015.

Edita y distribuye

Consejo Económico y Social
Huertas, 73
28014 Madrid. España
T 91 429 00 18
F 91 429 42 57
publicaciones@ces.es
www.ces.es
ISBN: 978-84-8188-350-3
D.L.: M-13.656-2015

Imprime

COFÁS, S.A.

Sesión ordinaria del Pleno de 25 de marzo de 2015

INFORME 01|2015
LA COMPETITIVIDAD
DE LA EMPRESA
ESPAÑOLA EN EL
MERCADO INTERNO:
ESTRUCTURA
PRODUCTIVA,
IMPORTACIONES
Y CICLO ECONÓMICO

ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN	14
1. ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL SECTOR EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	15
2. ANÁLISIS COMPARADO CON LA UNIÓN EUROPEA	20
CAPÍTULO II. PRODUCCIÓN INTERIOR E IMPORTACIONES	28
1. ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	29
2. CONTENIDO IMPORTADOR DE LA PRODUCCIÓN ESPAÑOLA	39
3. IMPORTACIONES ENERGÉTICAS: DEPENDENCIA DE LOS HIDROCARBUROS	41
CAPÍTULO III. VARIABLES QUE INCIDEN SOBRE LA COMPETITIVIDAD INTERNA	47
1. COMPETITIVIDAD EN PRECIOS Y COSTES	50
2. COMPETITIVIDAD ESTRUCTURAL	59
CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES	70
ANEXO ESTADÍSTICO	80

INTRODUCCIÓN

A lo largo del tiempo, la dilución de las fronteras comerciales asociada al proceso de globalización y la progresiva apertura al exterior de la economía española, en un contexto de elevada sensibilidad de las importaciones españolas al ciclo económico, se ha traducido, en las fases de expansión económica, en una creciente contribución negativa del saldo exterior neto al crecimiento agregado, que ha hecho que el sector exterior se constituya en uno de los principales y persistentes desequilibrios de la economía española.

Desde que España entrase a formar parte de la Unión Económica y Monetaria en 1999, dicho desequilibrio exterior pasó a un segundo plano dentro de las preocupaciones económicas, al no tener el mismo significado o consecuencia inmediata que tenía hasta entonces. De hecho, se llegó a proclamar el fin de la restricción exterior al crecimiento, en el sentido de falta de disponibilidad de divisas para financiar una inversión superior al ahorro que se daba cuando las transacciones comerciales requerían una disponibilidad de divisas que era limitada. Con el euro, una moneda que era al mismo tiempo moneda nacional y moneda de reserva universalmente aceptada, desaparecían en principio los problemas de financiación, pero no todos los problemas.

En efecto, se consideraba que lo determinante era el saldo exterior conjunto de los países de la Unión frente a terceros y que los eventuales déficit externos de las economías serían financiados por los países excedentarios. Por ello, se tendió a minusvalorar la acumulación de elevados saldos negativos de las balanzas por cuenta corriente y de capital¹ y no se tuvo en cuenta la necesidad de corregir en el medio plazo el muy elevado déficit exterior de la economía española. Y cuando la crisis iniciada en 2008 evidenció fuertes dificultades para poder financiar dicha abultada deuda externa, el resultado conocido fue una drástica caída de la inversión y el consumo interno.

Hasta entonces, en la última fase de fuerte expansión de la economía española, sobre todo en el periodo que transcurre entre los años 2000 y 2007, el sector exterior había experimentado un empeoramiento progresivo del déficit comercial de mercancías y un fuerte incremento de la necesidad de financiación exterior. El largo e intenso proceso de crecimiento mostrado por la economía española durante dicha fase

NOTAS

- 1 El saldo conjunto de las balanzas por cuenta corriente y de capital determina la capacidad, si es positivo, o la necesidad, si es negativo, de financiación del país frente al resto del mundo.

expansiva volvió a suponer un crecimiento notable del déficit por cuenta corriente y, en consecuencia, de la necesidad de financiación de la economía española frente al resto del mundo, que se situó entre los niveles más elevados de los países de la OCDE.

Durante el mencionado periodo de crisis, se ha producido una fuerte corrección del déficit exterior, asociada a un incremento de las exportaciones, salvo en 2008 y 2009, y, sobre todo, a una drástica caída de las importaciones, como consecuencia de la debilidad de la demanda interna por el menor consumo e inversión. Sin embargo, a partir de comienzos de 2014, coincidiendo con el primer incremento interanual del PIB, tras diez trimestres seguidos de caídas, la demanda interna vuelve a mostrar un mayor dinamismo que la externa, produciéndose un empeoramiento del saldo exterior neto, que ha reabierto el debate sobre la importancia de corregir el déficit por cuenta corriente².

La mencionada creciente internacionalización de la economía mundial, en un contexto de mayor apertura comercial y de surgimiento de pujantes economías emergentes, ha provocado un incremento de las presiones competitivas sobre las empresas españolas, que se han visto en la necesidad de intentar responder a las mismas de la forma más eficaz posible no solo en el ámbito global sino también en el interno, para no perder capacidad competitiva en el medio y largo plazo en su mercado doméstico.

Hasta ahora, los efectos negativos y persistentes de la crisis financiera y económica internacional han llevado a estudiar el comportamiento de las exportaciones españolas, sus claves de éxito, y su aportación al crecimiento económico y al empleo; siendo numerosos los estudios e informes realizados en los últimos años que aportan no solo análisis de la situación sino también recomendaciones de política económica, industrial y de promoción exterior.

De hecho, el CES ha tenido la oportunidad de pronunciarse sobre la necesaria expansión exterior de la empresa española en el actual marco de mayor competencia internacional mediante la realización de un Informe a comienzos de 2012 sobre *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad*.

En dicho Informe, el CES manifestaba que «la mayor competencia generada por las empresas extranjeras en un entorno globalizado obliga a las empresas españolas a modernizarse, a introducir mejoras y dotarse de más factores productivos de mayor calidad, no solo para afrontar con éxito el acceso a nuevos mercados exteriores, sino también para no perder capacidad competitiva en el medio y largo plazo en su mercado doméstico. Así, la internacionalización de la empresa debe interpretarse como una oportunidad para ampliar y reforzar sus ventajas comparativas en sus mercados locales y asegurar su integración en el escenario mundial».

En este sentido, el presente Informe constituye una continuación o complemento del mencionado, al pretender desarrollar la internacionalización desde el punto de vista de las importaciones.

2 En el conjunto de 2014, la economía española acumuló todavía un superávit de la balanza por cuenta corriente que supuso el 0,8 por 100 del PIB, frente al 1,4 por 100 del PIB registrado en 2013.

En una economía abierta como la española, en donde su grado de apertura medido por la suma de las exportaciones y de las importaciones de bienes y servicios en porcentaje del PIB ha pasado del 37,6 por 100 registrado en 1986 al 61,7 por 100 alcanzado en 2014, las importaciones han sido las que han proporcionado una mayor aportación a dicha apertura externa.

En el mismo periodo, el comercio internacional ha experimentado importantes modificaciones, como la reducción de las barreras arancelarias y el incremento del cambio tecnológico, que han favorecido la internacionalización de los procesos de producción. Dicha internacionalización ha supuesto una creciente interdependencia entre los países que participan en la cadena de valor por la vía de una mayor incorporación al proceso productivo de bienes y servicios importados.

Para aprovechar al máximo las oportunidades de crecimiento de la economía y del empleo, que proporciona la participación en las cadenas de valor mundiales, no es solo importante el aumento de las exportaciones sino también el de la producción local de una parte de dicha cadena de valor.

En definitiva, las importaciones de bienes de inversión e intermedios para la industria pueden tener un efecto positivo sobre la productividad de las empresas y, por tanto, sobre su competitividad, mediante el aprovechamiento de las ventajas en calidad, variedad y costes que pueden ofrecer los mercados internacionales y constituirse en un elemento de integración en las redes internacionales de producción y contribuir positivamente al incremento de la actividad económica y del empleo.

Por todo ello, en el momento actual de recuperación de la economía española en términos de crecimiento agregado, no exenta de incertidumbres derivadas sobre todo de la situación de lento crecimiento por la que atraviesan las mayores economías europeas, salvo el Reino Unido, y el menor impulso registrado en las grandes economías emergentes, el CES pretende analizar la relevancia que puedan tener las importaciones en la necesidad de impulsar la actividad económica para crear empleo y reducir el endeudamiento exterior, así como si se han producido cambios en la tradicional dependencia importadora de la economía española o si, por el contrario, los impulsos de la demanda interna volverán a trasladarse —tal y como los últimos datos disponibles parecen reflejar— con celeridad e intensidad hacia el exterior, provocando nuevamente un creciente déficit comercial y una ampliación de las necesidades de financiación exterior.

Dado el interés de intentar responder a estos interrogantes, y teniendo en cuenta las dificultades de partida que entrañan la dispersión de la información, la escasez de bases de datos homogéneas internacionales, los distintos periodos que abarcan y la necesaria adecuación a la normativa internacional de las fuentes estadísticas, que podrían explicar la escasez de estudios y trabajos existentes que analizan los determinantes de la importación, el CES no obstante ha considerado oportuno reflexionar y pronunciarse sobre estos temas, que afectan a los intereses de los trabajadores, empresas, y consumidores y usuarios, y que inciden sobre la competitividad, el crecimiento y el empleo de la economía española.

CAPÍTULO I
DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN

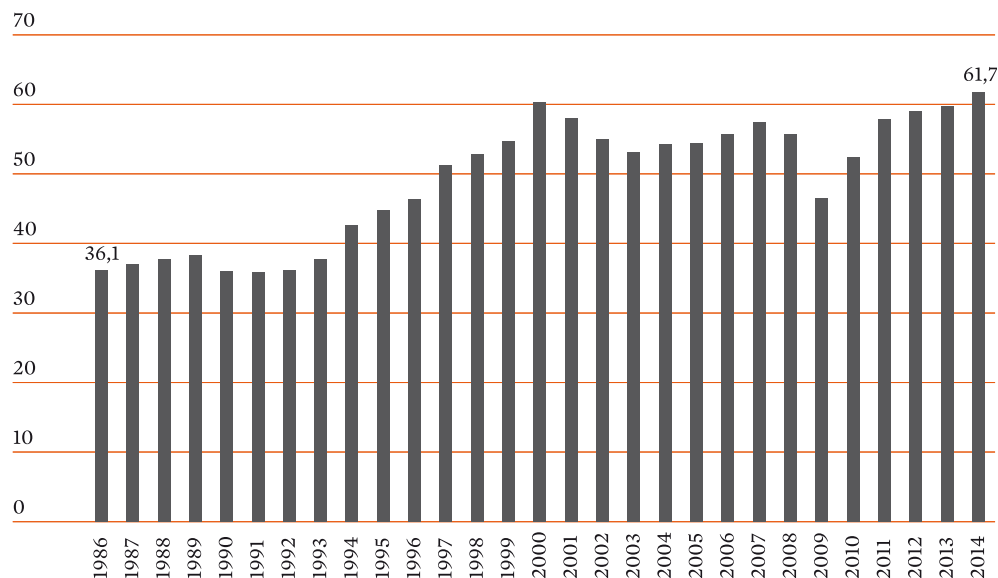
A grandes rasgos se puede manifestar que en la economía española se ha producido a lo largo de los últimos treinta años un mayor crecimiento económico que la media de la Unión Europea, una continuación de la progresiva apertura al exterior, una ponderación cada vez mayor de las importaciones de bienes y servicios sobre el PIB, un fuerte incremento del déficit comercial sobre todo entre los años 2000-2007, y un sustancial aumento del comercio intraindustrial.

1. Análisis estructural del sector exterior de la economía española

La integración en la Europa comunitaria significó una intensa apertura hacia los demás Estados miembros y hacia otras regiones del mundo, con un sector exterior que adolecía de diversas debilidades y con unos sectores productivos españoles que, para hacer frente al proceso de

Periodo 1986-1992

GRÁFICO 1. GRADO DE APERTURA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, 1986-2014
(Exportaciones más importaciones de bienes y servicios en % del PIB)



Fuente: INE, Banco de España.

liberalización que se generaba como consecuencia de la adhesión, no disponían de organización ni de redes comerciales apropiadas para aprovechar en un primer momento las oportunidades que ofrecían los mercados exteriores.

Este incremento de la competencia internacional no era solo consecuencia del desarme arancelario y de la adopción del arancel exterior común para los intercambios con países terceros, sino también de la eliminación de las restricciones cuantitativas a la importación frente a la Comunidad Económica Europea y de la liberalización completa de los movimientos de capitales.

Ello requirió un importante esfuerzo de adaptación por parte del conjunto de la estructura productiva española y en particular del sector agrario y pesquero, cuyo compromiso derivado de su integración en las políticas comunes, tanto agrícola y de la pesca como de defensa de la competencia, limitó el margen de maniobra de las autoridades españolas en estos ámbitos, con consecuencias negativas en algunos casos sobre la producción interna y sobre la dependencia de las importaciones.

En 1988 España exportaba a todos los Estados miembros que hoy conforman la Unión Europea el 68,2 por 100 del total e importaba el 60,8 por 100, mientras que en 2014 el 63,4 por 100 de las exportaciones españolas se dirigió a la Unión Europea y de esta procedió el 53,3 por 100 de las importaciones totales.

En este periodo, hasta 1991, se registró un elevado crecimiento del PIB que provocó un aumento considerable del desequilibrio exterior. El efecto del mencionado proceso de reducción de aranceles y de contingentes para la importación, el auge de la demanda interna con un sustancial aumento de las importaciones, y la sobreapreciación del tipo de cambio por la fuerte entrada de capitales exteriores provocaron un aumento del déficit comercial, que alcanzó el 6,5 por 100 del PIB en 1989. En concreto, las compras al exterior de bienes de equipo mostraron un comportamiento acorde con la evolución del ciclo, mientras que fueron las importaciones de bienes de consumo las que registraron un fuerte auge debido a que los consumidores españoles mostraron una acusada preferencia por productos de consumo extranjeros. El deterioro comercial se mantuvo hasta 1992. La liberalización de los mercados de capitales facilitó un fuerte incremento de la adquisición de activos españoles por parte de inversores extranjeros, lo que provocó una sobrevaloración de la peseta. Como consecuencia de la débil coyuntura internacional existente en aquellos momentos y de dicha sobrevaloración de la peseta el saldo turístico también empeoró entre 1988 y 1992, lo que se tradujo en abultados déficit por cuenta corriente. En 1992 los inversores internacionales juzgaron negativamente el diferencial de precios existente, los elevados tipos de interés y el tipo de cambio de la peseta y forzaron al cambio de la paridad central de la peseta en el Sistema Monetario Europeo. Las devaluaciones de 1993 y 1995 situaron la peseta en una posición más en línea con el tipo de cambio de equilibrio derivado de las variables macroeconómicas.

En efecto, entre septiembre de 1992 y marzo de 1995 se lle-

Periodo 1993-1999

van a cabo cuatro devaluaciones de la moneda que suponen el retorno a un cierto equilibrio. Así, entre los años 1994 y 1999 el PIB crece de forma moderada y la contribución del sector exterior al mismo, aunque reducida, resulta positiva en alguno de estos años. El comercio exterior en los años noventa siguió incrementando su grado de apertura, el patrón sectorial tanto de las exportaciones como de las importaciones resultó ser cada vez más similar, lo que evidencia el carácter creciente de comercio intraindustrial que muestra el sector exterior español, en línea con el de los países desarrollados de su entorno europeo, mientras que en la distribución geográfica se intensificó el comercio con la Unión Europea, alcanzando el peso que sobre el total de los flujos comerciales tiene el comercio con esta área su nivel máximo en 1999.

Tal y como se ha adelantado en el apartado introductorio, desde mediados de los años noventa hasta 2007 la economía española registró una fase de crecimiento económico sostenido, que supuso un avance en la convergen-

Periodo 2000-2007

cia real con los Estados miembros de la Unión Europea más desarrollados al beneficiarse de los elementos asociados a la pertenencia a la Unión Económica y Monetaria. No obstante, en este periodo se acumularon importantes desequilibrios que acabaron desembocando en una crisis económica, iniciada de forma gradual pero que se intensificó con el estallido de la crisis económica y financiera internacional.

En efecto, durante este periodo, que se inicia con la entrada efectiva en la Unión Económica y Monetaria, se produce un intenso crecimiento de la economía española y del empleo, aunque con importantes desequilibrios³ como el progresivo empeoramiento del déficit comercial de mercancías, debido al fuerte aumento de las importaciones, lo que provocó un fuerte aumento de la necesidad de financiación exterior de la economía, la existencia de un modelo productivo basado en gran medida en la construcción residencial, y el alto nivel de endeudamiento del sector privado. Respecto a la necesidad de financiación exterior, el déficit por cuenta corriente alcanzó un máximo del 9,6 por 100 del PIB de media en el año 2007, el mayor de la OCDE tras el de Grecia. La persistente apreciación del euro supuso un factor adicional del deterioro del déficit exterior, tanto a través de su impacto sobre las economías de los principales socios comerciales europeos de España, como por el deterioro de las exportaciones españolas extracomunitarias.

La economía española registró una fuerte desaceleración de la fase expansiva y atravesó por dos fases recesivas. Se produjo una intensa

Periodo 2008-2013

destrucción de empleo y un fuerte aumento de la tasa de paro. Sin embargo, se lleva a cabo una fuerte corrección del déficit exterior, y la

3 Véase Memoria CES 2007, capítulo I, apartado 3.1, *Situación económica y perspectivas*.

necesidad de financiación exterior de la economía española también se ve fuertemente reducida.

En efecto, la fuerte desaceleración de la fase expansiva de la economía española registrada a partir del segundo semestre de 2007 junto con unas expectativas menos halagüeñas, unos costes de financiación más elevados y una menor liquidez dieron lugar a una menor necesidad de financiación exterior, que llegó incluso a convertirse en 2013 en una capacidad de financiación del 2,1 por 100 del PIB. La necesaria corrección del déficit exterior se realizó no obstante mediante un menor consumo e inversión, dado que, contrariamente, a lo ocurrido en las anteriores etapas analizadas, ya no se podía utilizar el tipo de cambio nominal como instrumento de la política comercial. Así, el ajuste se hizo vía reducción de la demanda interna (menor consumo e inversión), caída de las importaciones y aumento de las exportaciones.

Como ya se ha adelantado, hasta entonces, se consideraba que, gracias a la pertenencia a la Unión Económica y Monetaria, la economía española podía disponer del capital necesario para financiar holgadamente su déficit exterior. No obstante, sin que la restricción financiera pudiese manifestarse como en anteriores periodos, cuando la disponibilidad de divisas para financiar una inversión interna superior al ahorro era limitada, el hecho es que la falta de liquidez internacional y las consiguientes dificultades para la obtención de crédito redundaron en una menor inversión, consumo interno e importaciones.

A finales de 2013 la economía española salió de la segunda recesión por la que ha *Situación actual* atravesado desde que comenzara la actual crisis económica y financiera y comenzó a crecer en términos interanuales en el primer trimestre de 2014.

Así, en 2014, la economía española creció un 1,4 por 100, dos décimas más de lo inicialmente previsto. Por el lado de la demanda, este aumento se debió, contrariamente a lo ocurrido entre 2008 y 2013, a la aportación positiva de la demanda interna, dado que la externa contribuyó negativamente. En efecto, en este tiempo se ha vuelto a producir un mayor dinamismo de la demanda interna que de la externa, al que la economía española está respondiendo no solo con una mayor producción interior sino también, como suele ser habitual, con un aumento de las importaciones.

En términos de balanza de pagos, la economía española en 2014 experimentó por tercer año consecutivo una capacidad de financiación⁴ que, aunque sensiblemente menor que la del año anterior, se ha producido en esta ocasión en un contexto de aumento de la demanda interna y en concreto del consumo privado y de la inversión.

4 El saldo positivo conjunto de las balanzas por cuenta corriente y de capital reflejó en 2014 una capacidad de financiación de la economía española frente al exterior del 1,2 por 100 del PIB frente al 2,1 por 100 registrado en 2013, y el 0,2 por 100 de 2012.

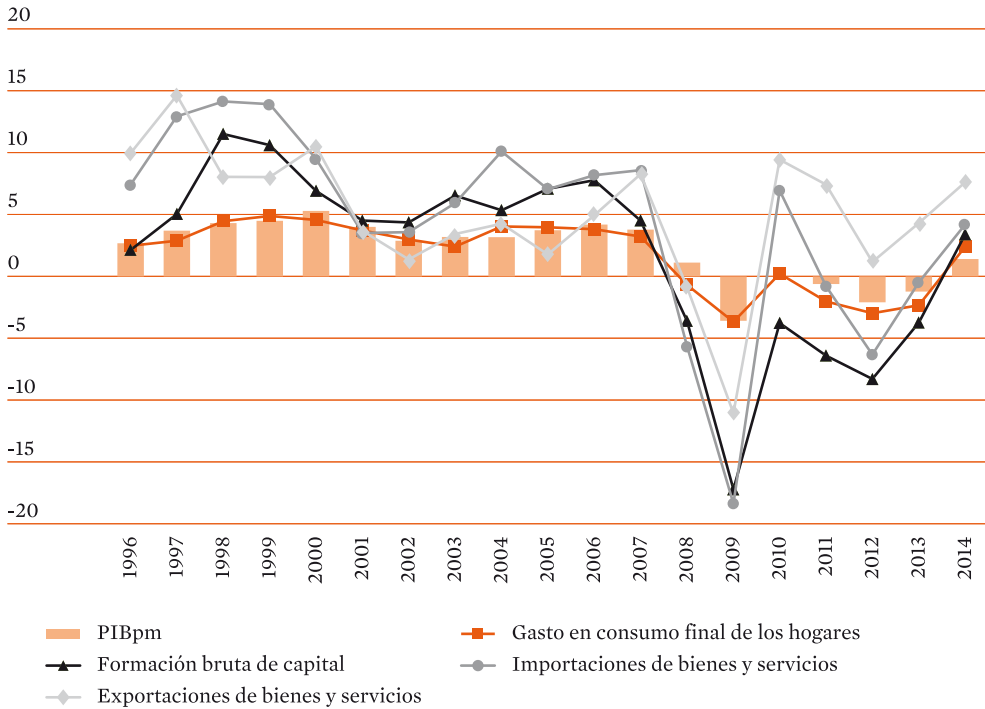
CUADRO 1. PIB POR EL LADO DE LA DEMANDA Y BALANZA DE PAGOS DE BIENES Y SERVICIOS, 1995-2014
(Millones de euros y porcentaje)

Años	PIBpm		Gasto en consumo final de los hogares		Formación bruta de capital		Importaciones de bienes y servicios		Exportaciones de bienes y servicios		Saldo de bienes y servicios		Saldo de balanza por cuenta corriente	
	Mill. € corrientes	Var. anual real (%)	Var. anual real (%)	% del PIB	Var. anual real (%)	% del PIB	Var. anual real (%)	% del PIB	Var. anual real (%)	% del PIB	Var. anual real (%)	% del PIB	Var. anual real (%)	% del PIB
1995	459,337	-	60,0	-	22,4	-	22,9	-	21,9	-	0,9	1,0		
1996	487,992	2,7	59,6	2,5	22,1	2,1	23,2	7,4	23,1	9,9	-0,1	-0,8		
1997	518,049	3,7	59,3	2,9	22,5	5,0	25,5	12,9	25,8	14,6	0,3	-0,7		
1998	554,042	4,3	58,9	4,5	23,8	11,5	26,7	14,1	26,2	8,0	-0,5	-1,7		
1999	594,316	4,5	58,8	4,9	25,4	10,6	28,3	13,9	26,4	8,0	-2,0	-3,3		
2000	646,250	5,3	58,8	4,6	26,6	6,9	31,6	9,5	28,6	10,5	-3,0	-4,4		
2001	699,528	4,0	58,3	3,7	26,6	4,5	30,2	3,5	27,9	3,7	-2,3	-4,4		
2002	749,288	2,9	57,6	3,0	26,9	4,4	28,5	3,6	26,5	1,4	-2,0	-3,7		
2003	803,472	3,2	56,8	2,4	27,8	6,5	27,7	5,9	25,4	3,4	-2,2	-3,9		
2004	861,420	3,2	57,1	4,0	28,8	5,3	29,0	10,1	25,2	4,3	-3,8	-5,6		
2005	930,566	3,7	56,8	4,0	30,0	7,1	29,7	7,0	24,7	1,8	-5,0	-7,5		
2006	1.007,974	4,2	56,4	3,8	31,3	7,8	30,8	8,2	24,9	4,9	-5,9	-9,0		
2007	1.080,807	3,8	56,1	3,2	31,3	4,5	31,7	8,6	25,7	8,3	-6,0	-9,6		
2008	1.116,207	1,1	55,8	-0,7	29,6	-3,6	30,4	-5,6	25,3	-0,8	-5,1	-9,3		
2009	1.079,034	-3,6	55,1	-3,7	24,6	-17,2	23,8	-18,3	22,7	-11,0	-1,1	-4,3		
2010	1.080,913	0,0	56,2	0,2	23,5	-3,8	26,8	6,9	25,5	9,4	-1,3	-3,9		
2011	1.075,147	-0,6	56,9	-2,0	21,9	-6,4	29,0	-0,8	28,8	7,4	-0,2	-3,2		
2012	1.055,158	-2,1	57,6	-3,0	20,2	-8,3	28,8	-6,3	30,3	1,2	1,6	-0,3		
2013	1.049,181	-1,2	57,1	-2,3	19,0	-3,8	28,1	-0,5	31,6	4,3	3,4	1,4		
2014	1.058,469	1,4	58,0	2,4	18,9	3,4	29,6	7,6	32,0	4,2	2,6	0,8		

Fuente: INE, *Contabilidad Nacional de España*.

GRÁFICO 2. PIB, DEMANDA FINAL E IMPORTACIONES, 1996-2014

(Tasa de variación anual, en porcentaje)

Fuente: INE, *Contabilidad Nacional de España*.

2. Análisis comparado con la Unión Europea

Una valoración adecuada de lo que representan las importaciones dentro de la economía española, pasa necesariamente por realizar un análisis comparado con la Unión Europea. La comparación de la aportación al crecimiento de la demanda interna y externa y de la intensidad importadora de los distintos países ofrece una rápida perspectiva sobre las diferencias que existen entre las economías respecto a su dependencia de las importaciones.

En primer lugar, se analiza la intensidad importadora —entendida como el peso de las importaciones sobre el PIB, tanto en España como en la Unión Europea. En segundo lugar, se examina la intensidad importadora española atendiendo a los diferentes agregados de la demanda y se presenta un breve análisis comparado con las economías alemana, francesa e italiana.

2.1. CICLO ECONÓMICO E INTENSIDAD IMPORTADORA DE LA UNIÓN EUROPEA

Tradicionalmente, hasta poco antes de la adhesión a la Comunidad Económica Europea en 1986, el ciclo de la economía española era el contrario del seguido por la economía

Europea, de forma que las etapas expansivas de la economía española coincidían con fases contractivas de la economía europea, y viceversa. Este comportamiento se modificó sobre todo a partir del inicio del proceso de incorporación a la moneda única, cuando el ciclo de la economía española empezó a ajustarse más al de la Unión Europea.

Ciclo económico

Así, la economía española creció más rápido que la media de la Unión Europea en la etapa expansiva de los años 1995 a 2000, también creció más que esta durante la fase de desaceleración registrada entre los años 2001 y 2003, y siguió creciendo más que la media de la Unión Europea y que las grandes economías europeas hasta 2008. En 2009, en plena primera recesión, la economía española cae menos que la europea, pero desde entonces y hasta 2013 los resultados en términos de crecimiento de la economía española son sustancialmente peores que los europeos y registra incluso caídas de su actividad en años en los que crece la economía europea en su conjunto. En 2014, el crecimiento de las economías de ambas áreas se acompaña y registran el mismo incremento, del 1,4 por 100; y para 2015 las previsiones oficiales apuntan a un mayor crecimiento de la economía española que del conjunto de la Unión Europea.

El crecimiento de la economía española se ha fundamentado la mayoría de las veces en el crecimiento de la demanda interna, dado que la demanda externa solo ha contribuido positivamente al crecimiento en los últimos treinta años en el periodo de 1984 a 1986, de 1997 a 1999 y de 2008 a 2013, siempre por devaluaciones de la moneda o por recesiones. Por el contrario, el crecimiento de la Unión Europea se ha apoyado en la mayoría de los años en una aportación positiva del sector exterior a la tasa de crecimiento del PIB.

La intensidad importadora, medida por el peso de las importaciones de bienes y servicios en el PIB, ha aumentado desde el año 2003 hasta la actualidad en todos los Estados miembros de la Unión Europea, debido,

Intensidad importadora

fundamentalmente, a la mencionada creciente internacionalización de la economía mundial, que ha supuesto una mayor interdependencia entre los países que participan en las cadenas de valor globales por la vía de una mayor incorporación al proceso productivo de bienes y servicios importados.

La Unión Europea que, excluido el comercio intra-Unión Europea, es el mayor exportador e importador mundial de mercancías y mantiene en los últimos años un superávit comercial, ha aumentado su intensidad importadora de media en la última década en 8,6 puntos porcentuales.

En España la intensidad importadora también ha aumentado en dicho periodo, salvo en los años 2008-2009 y 2012-2013 que marcaron las dos recesiones de la actual crisis económica y financiera. Sin embargo, dicho aumento ha sido el más reducido de entre todos los Estados miembros de la Unión Europea.

De las grandes economías europeas, la alemana es la que muestra con creces una mayor intensidad importadora, similar no obstante a la media registrada por todos los

Años	Porcentaje de variación del PIB						Demanda interna						Demanda externa					
	Unión Europea		Francia		España		Unión Europea		Alemania		Francia		España		Francia		España	
	Alemania	Alemania	Alemania	Alemania	Alemania	Alemania	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea
2007	3,1	3,4	2,3	3,8	3,1	1,8	3,1	1,8	3,1	3,1	4,4	4,4	0,0	1,6	1,6	-0,8	-0,6	-0,6
2008	0,4	0,8	0,1	1,1	0,2	0,9	0,2	0,9	0,4	0,4	-0,5	-0,5	0,2	-0,1	-0,1	-0,3	-0,3	1,6
2009	-4,4	-5,6	-2,9	-3,6	-4,2	-3,0	-4,2	-3,0	-2,5	-2,5	-6,4	-6,4	-0,2	-2,6	-2,6	-0,3	-0,3	2,8
2010	2,0	3,9	1,9	0,0	1,7	2,8	1,7	2,8	2,0	2,0	-0,5	-0,5	0,3	1,1	1,1	-0,1	-0,1	0,5
2011	1,8	3,7	2,1	-0,6	0,8	2,9	0,8	2,9	2,1	2,1	-2,7	-2,7	1,0	0,7	0,7	0,0	0,0	2,1
2012	-0,4	0,6	0,4	-2,1	-1,4	-0,8	-1,4	-0,8	-0,3	-0,3	-4,3	-4,3	1,0	1,4	1,4	0,7	0,7	2,2
2013	0,1	0,2	0,4	-1,2	-0,3	0,7	-0,3	0,7	0,3	0,3	-2,7	-2,7	0,4	-0,5	-0,5	0,1	0,1	1,5
2014	1,4	1,6	0,4	1,4	1,4	1,2	1,4	1,2	0,7	0,7	2,2	2,2	-0,1	0,4	0,4	-0,3	-0,3	-0,8

Fuente: Eurostat.

CUADRO 3. INTENSIDAD IMPORTADORA DE LA UNIÓN EUROPEA, 2003-2013

(Importaciones de bienes y servicios en porcentaje del PIB)

Estados miembros	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Alemania	29,0	30,4	32,7	35,9	36,4	37,5	32,9	37,1	40,0	40,0	39,8
España	27,7	29,0	29,7	30,8	31,7	30,4	23,8	26,8	29,0	28,8	28,1
Francia	24,5	25,3	26,8	28,0	28,4	29,1	25,5	27,9	30,4	30,1	29,8
Italia	22,9	23,5	24,8	27,1	27,8	27,7	23,1	27,1	28,6	27,4	26,3
Reino Unido	27,0	27,2	28,4	30,2	28,4	30,7	28,9	31,1	32,3	32,3	32,1
Unión Europea (28)	31,5	32,8	34,6	37,0	37,6	38,9	33,8	37,6	40,3	40,5	40,1

Fuente: Eurostat.

Estados miembros; media que superan ampliamente países como Bélgica, Holanda e Irlanda cuyas importaciones suponen alrededor del 80,0 por 100 de sus PIB respectivos.

En el periodo considerado, Alemania ha ampliado su intensidad importadora en diez puntos porcentuales, mientras que España tan solo lo ha hecho en tres décimas porcentuales. Sin embargo, Alemania registra el mayor excedente comercial, mientras que es el Reino Unido el que acumula el mayor déficit en la Unión Europea. España, por su parte, que hasta 2008 era el segundo Estado miembro con mayor déficit comercial de la Unión Europea, ha visto reducirse el mismo desde entonces, y desde 2009 el déficit de la economía francesa ha resultado mayor y ahora es ya cuatro veces superior al de la economía española.

Alemania es el tercer mayor exportador e importador mundial de mercancías, tras China y Estados Unidos, lo que podría explicarse en parte por la elevada internacionalización de su sistema productivo. En efecto, como ya se ha adelantado, en la economía actual globalizada tiende a aumentar el proceso de fraccionamiento de la cadena productiva, aumentando los consumos intermedios de productos extranjeros para su incorporación en las exportaciones. Y los consumos intermedios importados parecen haber aumentado más en Alemania que en otros Estados miembros de la Unión Europea, habiendo incorporado la producción alemana cada vez más bienes fabricados fuera de su territorio, por empresas alemanas externalizadas, en particular en países con bajos costes laborales, incluidos los Estados miembros de la ampliación.

2.2. INTENSIDAD IMPORTADORA COMPARADA. ANÁLISIS DESDE LA PERSPECTIVA DE LA DEMANDA

El análisis de la intensidad importadora desde la perspectiva de la demanda permite conocer en qué medida cada uno de los agregados de la demanda participa en las importaciones. En este caso, la *intensidad importadora* se puede definir como la suma de dos magnitudes: las importaciones finales de bienes y servicios más las importaciones que son incorporadas en la producción de los bienes y servicios domésticos (contenido importador).

$$\text{Intensidad importadora} = \text{Importaciones para uso final} + \text{Contenido importador}$$

Las *importaciones para uso final* de bienes y servicios son aquellas que son utilizadas directamente, es decir, las que son consumidas directamente por el sector privado o el público, las que son compradas para su uso como bienes de inversión, como por ejemplo los bienes de equipo, y las que son importadas para su reexportación directa. Estas últimas suelen destacar en los países con importantes centros logísticos de comercio internacional.

La otra parte de la intensidad importadora es el *contenido importador* es decir las importaciones que son incorporadas en la producción interna de bienes y servicios.

Hace referencia a la proporción del valor de la producción doméstica que incorpora insumos intermedios importados y tiene en cuenta los efectos arrastre sobre las diferentes ramas de producción y sus importaciones⁵.

El cuadro 4 recoge la intensidad importadora de España frente a tres economías europeas: Alemania, Francia e Italia. Se observan dos aspectos diferenciales para la economía española: la mayor intensidad importadora de la demanda de consumo y el mayor contenido importador de la demanda de exportaciones.

En efecto, por un lado, la intensidad importadora española es la más alta en cuanto a la demanda de consumo, tanto privado (un 29,0 por 100) como público (un 13,3 por 100). Es decir, tanto las importaciones que se dirigen directamente al consumo final, como las que van incorporadas en la producción interna de bienes que se consumen finalmente dentro del territorio español (contenido importador) son más elevadas que en los otros tres socios comunitarios considerados.

La mayor presencia de las importaciones directas en el consumo final (cuadro 4, apartado A. columnas 1 y 2) podría indicar la falta de esa producción en España (como sería el caso del consumo final de hidrocarburos) o la peor posición competitiva de la producción interna de bienes de consumo⁶.

Pero, además, el contenido importador de la producción de bienes de consumo es más elevado (cuadro 4 apartado B. columnas 1 y 2), es decir, la producción industrial española de bienes de consumo necesita más importaciones que esa misma producción industrial en las otras economías contempladas en el análisis, diferencia atribuible a las características propias de la industria en España, que se analizarán en el apartado 2 del capítulo II dedicado al contenido importador de las ramas de actividad españolas.

Por otra parte, llama la atención la mayor demanda de inversión de productos importados en Alemania frente al resto de países analizados (cuadro 4, apartado A. columna 3) y que podría haber sido resultado de una mayor deslocalización industrial alemana a favor de sus países vecinos, de los cuales importaría los bienes de equipo para su uso final.

En cuanto al contenido importador en la producción de exportaciones⁷, España presenta el valor más alto de las cuatro economías consideradas (cuadro 4). Dada la amplitud de la diferencia con el resto de economías analizadas, podría considerarse una característica diferencial de España, puesto que el contenido importador de las exportaciones llega a alcanzar el 39,0 por 100, mientras que en el resto de países considerados se sitúa en torno al 30 por 100. Esta realidad está relacionada con

5 Véase apartado 2 de capítulo II, *Contenido importador de la producción española*, de este informe.

6 Tal y como se analiza en el apartado sobre competitividad, la posición relativa puede estar determinada por aspectos cuantificables como los precios o costes, o por otros de carácter más intangibles como la calidad, la variedad, los servicios postventa, entre otros.

7 No existe información sobre las reexportaciones que se realizan en España, es decir, sobre las importaciones que se destinan directamente a ser exportadas de nuevo.

CUADRO 4. INTENSIDAD IMPORTADORA COMPARADA
(Porcentaje sobre total de la demanda final del componente)

	1.	2.	3.	4.
	Consumo privado	Consumo público	Formación bruta de capital	Exportaciones
A. Importaciones para uso final				
Alemania	10,4	1,6	19,2	15,8
España	12,1	2,3	13,6	
Francia	12,0	2,0	12,3	4,9
Italia	8,1	0,6	12,7	—
B. Contenido importador				
Alemania	15,4	7,8	20,9	31,6
España	17,0	11,1	22,2	39,0
Francia	14,6	7,8	17,6	29,5
Italia	15,4	7,2	18,6	29,1
C. Intensidad importadora				
Alemania	25,8	9,4	40,0	47,4
España	29,0	13,3	35,8	39,0
Francia	26,6	9,8	29,8	29,5
Italia	23,5	7,8	31,3	29,1

Nota 1: Información basada en TIO de 2007 para Alemania, España y Francia, y TIO de 2005 para Italia. Nota 2: A efectos del cómputo de la intensidad tecnológica, se asumen como cero las importaciones directas destinadas exportación de España y de Italia. Fuente: Cabrero, A. y Tiana, M. (2012)⁸ a partir de Eurostat e INE.

la integración de la producción española en las cadenas de valor internacionales⁹ y está muy relacionada con el menor tamaño de la economía y su alto grado de apertura al exterior.

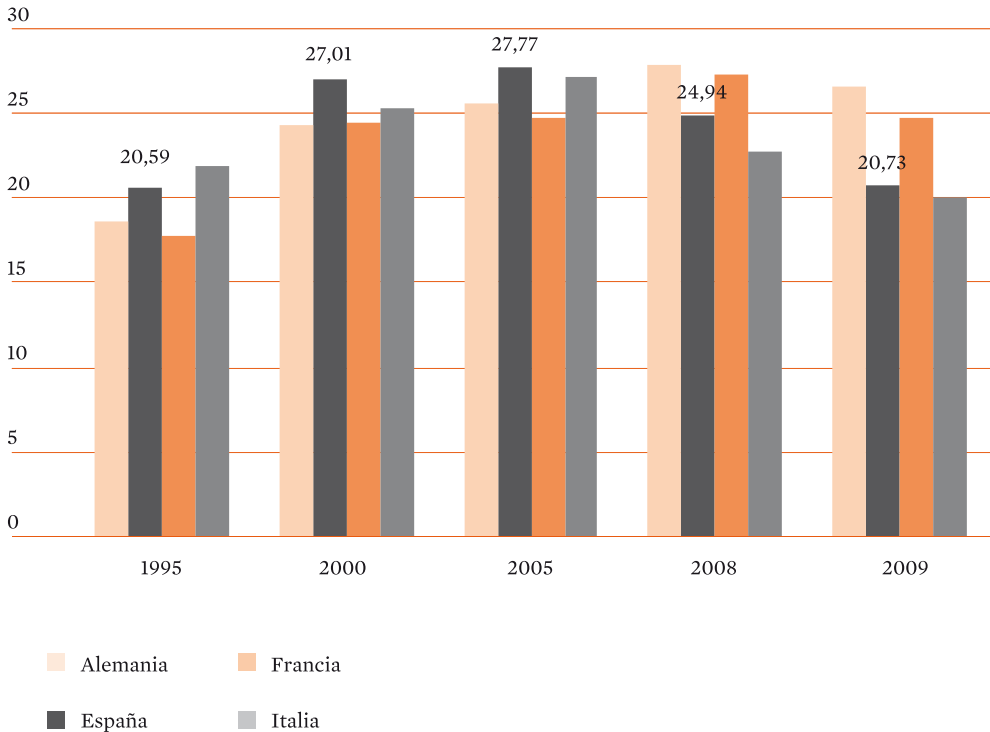
De acuerdo con las estadísticas publicadas por la OCDE en colaboración con la Organización Mundial de Comercio, la creciente intensidad importadora de las exportaciones habría sido característica del periodo de expansión. Según los datos recogidos en la estadística *Trade in Value Added Indicators* de la OCDE el valor añadido no doméstico, es decir, importado de las exportaciones españolas, fue el mayor en 2000 y en 2005 (gráfico 3).

Sin embargo, en los dos primeros años de crisis se registra un descenso de esta ratio, lo que se explica según este organismo por el alto impacto de la crisis sobre las

8 Cabrero, A. y Tiana, M., “El contenido importador de las ramas de actividad en España”, en *Boletín Económico* del Banco España, febrero de 2012.

9 Las cadenas de valor internacionales se han convertido en un rasgo característico del comercio mundial en las últimas décadas. Los procesos de producción se han vuelto globales, de modo que la producción se lleva a cabo allí donde existen las capacidades/habilidades y los inputs necesarios a costes competitivos y de calidad. La mayor fragmentación internacional de la producción responde a cambios en el marco regulatorio y de negocios, a la introducción de nuevas tecnologías, a cambios en la gestión empresarial y a la creciente liberalización del comercio y las inversiones durante los últimos veinte años. (OCDE, WTO, UNCTAD, *Implications of global value chains for trade investment, development and Jobs*, 6 de agosto de 2013, Documento para la Cumbre del G-20 en San Petersburgo, septiembre de 2013).

GRÁFICO 3. VALOR AÑADIDO IMPORTADO DE LAS EXPORTACIONES BRUTAS
(En porcentaje)



Fuente: a partir de OECD-WTO *Trade in Value Added Indicators*, mayo de 2013.

cadena de producción globales; de hecho en 2009 el volumen de comercio mundial se redujo¹⁰.

El retraso en la publicación de la información estadística impide ofrecer una perspectiva dinámica de la evolución de la intensidad importadora española para el periodo de crisis. Sin embargo, se puede deducir que la caída de la demanda interna, fundamentalmente la de consumo, habría sido más favorable para la reducción del desequilibrio exterior en España que en los otros tres países, dada la mayor intensidad importadora del consumo. Por su parte, como se apunta más adelante en el apartado 1 del capítulo II, el aumento de las exportaciones españolas durante la crisis habría limitado ese primer efecto positivo sobre la balanza de pagos, a causa del elevado contenido importador de las ventas españolas al exterior.

La mayor intensidad importadora de la demanda de consumo en España constituye un reto de cara a la recuperación económica. El afianzamiento del crecimiento eco-

10 Véase Memoria CES 2010.

nómico y la contribución de la demanda interna de consumo al mismo provocarán, colateralmente, un aumento de las importaciones.

Para mitigar el efecto de las importaciones sobre las cuentas exteriores en un contexto de recuperación podrían tomarse en consideración las siguientes estrategias: en primer lugar, y quizás con un impacto más inmediato en el consumo final y por tanto en el saldo exterior, sería conveniente apoyar la promoción de los productos industriales de calidad españoles. En segundo lugar, con un horizonte temporal de medio o largo plazo, se debería mejorar la capacidad competitiva de la producción española, aspecto que integraría actuaciones en muy diversos ámbitos y que mejoraría las cuentas exteriores, tanto vía menores importaciones, como vía mayores exportaciones. Algunas de las actuaciones a favor de la competitividad exterior de la producción española son contempladas por la *Agenda para el fortalecimiento del sector industrial en España* presentada por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo en septiembre de 2014, y que se expone más adelante en el apartado relativo a la competitividad estructural.

Las importaciones incorporadas a la producción de bienes destinados a la exportación no tienen, a priori, un efecto negativo sobre el saldo exterior por cuenta corriente y, en gran parte, responden a la participación de la producción española en las cadenas de valor global. Según la OCDE, el desarrollo de estas cadenas ha sido una característica fundamental de la evolución del comercio mundial de los últimos veinte años, con importantes efectos sobre el crecimiento y el empleo de las economías involucradas generando una relevante interdependencia entre socios comerciales¹¹.

El mayor contenido importador de las exportaciones españolas y su variación cíclica son aspectos a tener en cuenta a la hora de diseñar medidas que traten de fomentar las ventas españolas al exterior puesto que la información estadística disponible sugiere que, en épocas de crecimiento, la parte del esfuerzo destinado a promover las ventas al exterior que se filtra hacia otros países bajo la forma de importaciones es mayor, mientras que en épocas de crisis sucedería lo contrario.

11 OCDE, WTO, UNCTAD, *Implications of global value chains for trade investment, development and Jobs*, 6 de agosto de 2013, Documento para la Cumbre del G-20 en San Petersburgo, septiembre de 2013.

CAPÍTULO II
PRODUCCIÓN INTERIOR E IMPORTACIONES

En este capítulo se presenta una radiografía de las importaciones españolas de bienes y servicios a lo largo del periodo de referencia del informe. En un primer apartado, partiendo de los datos de Aduanas, se expone la trayectoria de las importaciones de bienes según el grupo de utilización de las mismas, lo que permite, entre otros aspectos, distinguir qué parte de ellas son consumidas directamente y cuáles son incorporadas a los procesos productivos. Asimismo, se recoge la evolución de las importaciones en función de la rama de actividad a la que pertenecen, de su intensidad tecnológica, así como del país de procedencia. También en este primer apartado, se analiza la evolución de las importaciones de servicios, con información procedente de la Balanza de Pagos del Banco de España.

A continuación, en un segundo apartado y tomando en consideración la relevancia de las importaciones como bienes intermedios de la producción de bienes y servicios, se examina lo que se denomina el contenido importador de las diferentes actividades productivas. Con ello, se trata de analizar qué parte de la producción de una determinada actividad se filtra al exterior a través de las importaciones.

1. Análisis de las importaciones de bienes y servicios

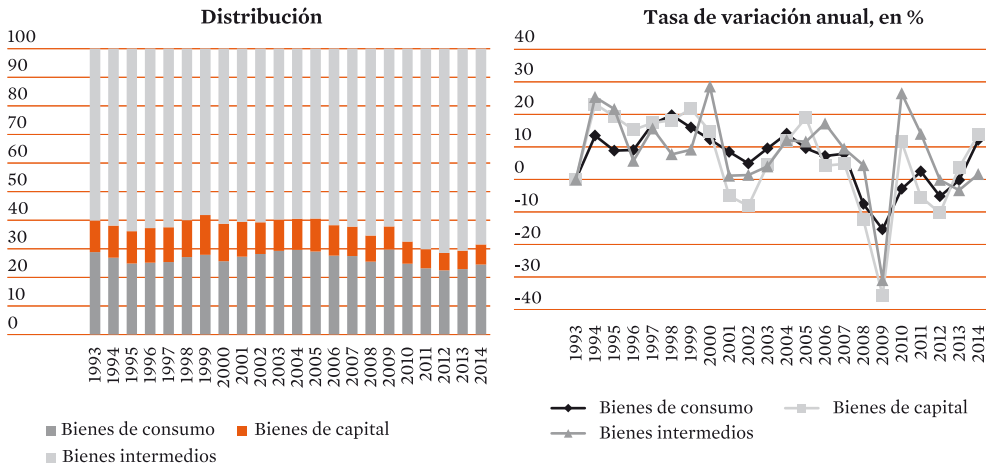
IMPORTACIONES DE BIENES POR GRUPOS DE UTILIZACIÓN

El comportamiento de las importaciones de bienes por grupos de utilización ha seguido tradicionalmente una evolución aproximada a la de los diferentes componentes de la demanda final, de modo que las importaciones de bienes de consumo han estado ligadas en buena parte a la evolución del consumo privado, las de bienes de capital, a la inversión en bienes de equipo, y las de bienes intermedios, a las exportaciones.

El grueso de las importaciones se concentra en los bienes intermedios, con una participación que se ha situado entre el 60 y el 70 por 100 de las importaciones totales a lo largo del periodo de análisis, cerrando 2014 en el 68,5 por 100 (cuadro A-2 del anexo).

Como se ha señalado, su evolución ha venido explicada en gran medida por el comportamiento de las exportaciones; de ahí que en el periodo más reciente de crisis, marcado por el hundimiento de la demanda interna y la fortaleza de las ventas al exterior, las importaciones de este tipo de bienes hayan mantenido, salvo en el año 2009, un comportamiento generalmente más favorable que el resto de grupos de utilización (gráfico 4).

GRÁFICO 4. DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES POR GRUPOS DE UTILIZACIÓN, 1993-2014 (Porcentaje)



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Base de datos BDSICE, con datos de Aduanas.

La mayor parte de las importaciones de bienes intermedios son productos industriales intermedios, porcentaje que, no obstante, se va reduciendo a lo largo del periodo de análisis, por la paulatina pérdida de peso de la industria en la economía española. De este modo, de representar cerca del 80 por 100 de las importaciones totales de bienes intermedios a finales de los años 90, pasa a situarse en 2014 en el 66,0 por 100 del total (cuadro A-5 del anexo).

Frente a esta pérdida de significación, destaca el avance de las importaciones de productos energéticos intermedios, con un aumento de su participación desde el 17,4 por 100 en 1993 al 30,6 por 100 en 2014. A ello ha contribuido la evolución del precio internacional de los hidrocarburos, y es resultado, a pesar de la caída de la demanda por la crisis, de la elevada dependencia energética de la economía española. Cabe señalar, además, que la práctica totalidad de los productos energéticos importados por España son bienes intermedios, representando menos del 1 por 100 las importaciones bienes de consumo energéticos.

Finalmente, las importaciones de productos de la agricultura, silvicultura y pesca han mantenido una evolución algo más estable durante el periodo de análisis, representando en la actualidad el 3,4 por 100 de las importaciones totales de bienes intermedios.

Tras los bienes intermedios, las importaciones más cuantiosas son las de bienes de consumo, las cuales mantuvieron hasta el comienzo de la actual crisis económica una participación de entre el 25 y el 30 por 100. Sin embargo, el fuerte ajuste registrado por el gasto en consumo de los hogares en los últimos años ha tenido un claro reflejo

en las importaciones de este tipo de bienes, que han mantenido desde 2008 tasas de variación negativas todos los años (excepto en 2011), pasando a representar el 22,8 por 100 en 2013. En 2014, sin embargo, el gasto privado volvió a registrar tasas de variación positivas, favoreciendo un incremento de las importaciones de bienes de consumo del 12,1 por 100, y un aumento de su participación hasta el 24,5 por 100 del total.

Diferenciando por tipo de bienes de consumo (cuadro A-3 del anexo), el grueso son bienes de consumo no duradero (el 39,1 por 100 del total en 2014); le siguen los bienes de consumo alimenticio (el 26,8 por 100), automóviles (el 17,4 por 100) y otros bienes de consumo duradero (el 16,7 por 100).

Durante el periodo de expansión económica, hasta el año 2007, las importaciones de bienes de consumo no duradero ganaron peso entre las importaciones totales, en detrimento fundamentalmente de los bienes de consumo alimenticio. Posteriormente, en la crisis, ambos tipos de bienes han aumentado su participación, mientras que han perdido significación los bienes de consumo duradero, puesto que el consumo de este tipo de bienes es más sensible a la variación de la renta disponible de los hogares, que ha sufrido un importante retroceso en estos últimos años, así como a la contracción crediticia, ya que la compra de estos bienes suelen efectuarse a crédito; el importante deterioro registrado hasta el año 2013 por las importaciones de automóviles puede tomarse como un ejemplo paradigmático (gráfico 5).

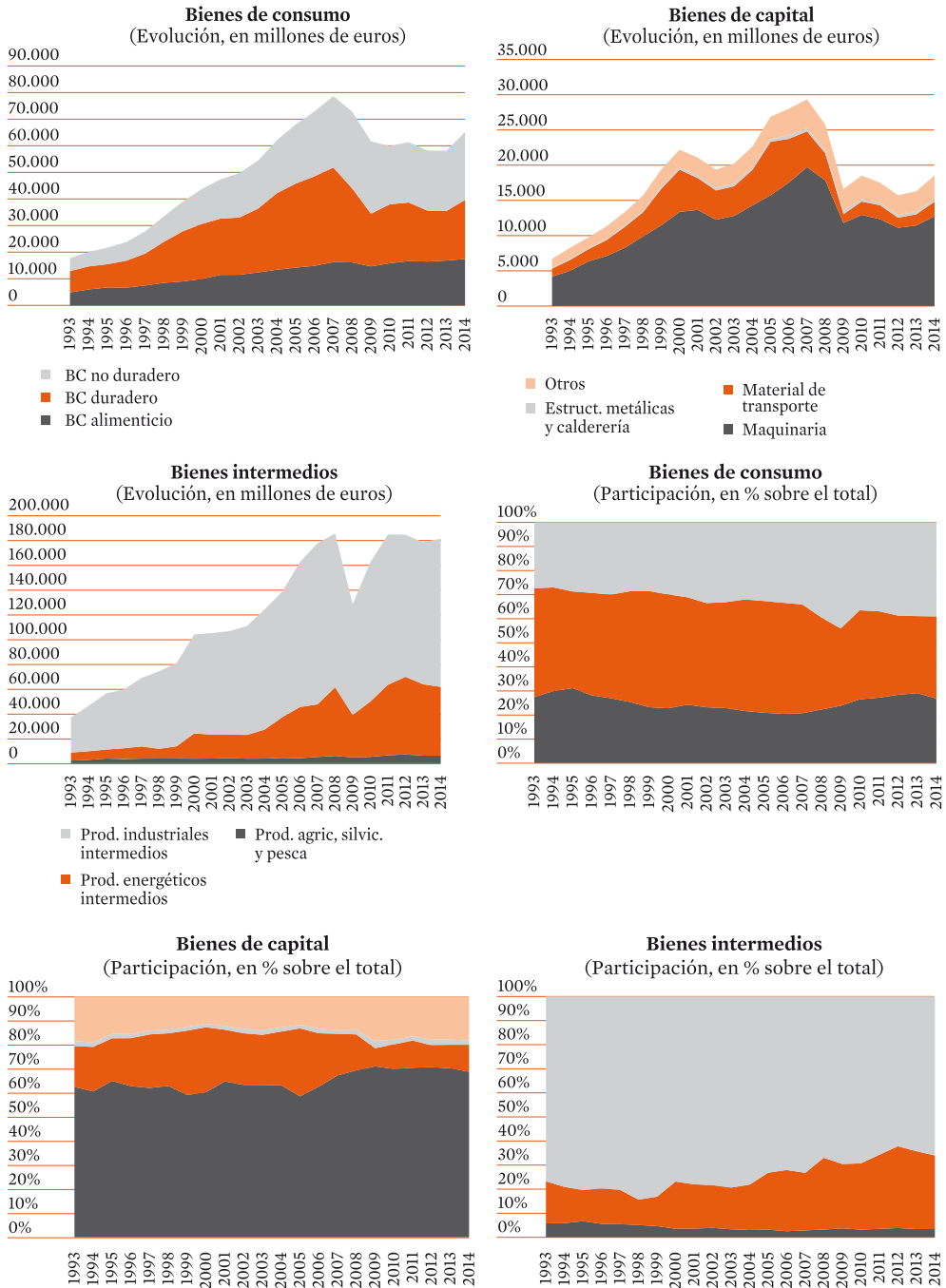
Por último, las importaciones de bienes de capital, que al comienzo del periodo, en 1993, representaban el 11,1 por 100 de las importaciones totales, pasan a suponer el 7,0 por 100 en 2014, siendo el tipo de bienes importados que más se ve reducido con la crisis (cuadro A-4 del anexo). Ello responde al fuerte ajuste registrado por la inversión en bienes de equipo, debido, tanto al desplome de la demanda interna, como al contexto empresarial, caracterizado por un fuerte deterioro de las expectativas de los agentes, un exceso de capacidad productiva y escasez de liquidez crediticia en el mercado financiero.

El 68,7 por 100 de las importaciones de bienes de capital es maquinaria, habiendo aumentado ligeramente su peso durante el periodo de crisis, como contrapartida a la pérdida de significación de las importaciones de material de transporte, del 17,3 por 100 en 2007, al 9,7 por 100 en 2013. Sin embargo, estas últimas volverán a ganar dinamismo en 2014, con un avance interanual del 31,1 por 100, aumentando nuevamente su participación hasta el 11,2 por 100. Por su parte, se mantiene prácticamente estable la participación de las importaciones de estructuras metálicas y calderería (en el entorno del 2,0 por 100), y la de otros bienes de capital (18,2 por 100).

El periodo de crisis habría afectado de diferente manera a las importaciones por grupos de utilización, apreciándose menores retrocesos en los bienes intermedios, en línea con la robustez de las exportaciones españolas, frente a un mayor deterioro de los bienes de consumo, especialmente los duraderos, y, en mayor medida, de los de capital, en ambos casos por la caída de la demanda interna. Sin embargo, una vez que

GRÁFICO 5. PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CONSUMO, CAPITAL E INTERMEDIOS, 1993-2014

(Millones de euros corrientes y porcentaje)



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Base de datos BDSICE, con datos de Aduanas.

la economía española ha empezado a mostrar signos de recuperación en 2014, las importaciones de todos los grupos de utilización han vuelto a mostrar tasas de crecimiento, poniendo en evidencia la elevada elasticidad renta de las importaciones españolas¹².

IMPORTACIONES DE BIENES POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS

La clasificación de las importaciones por sectores económicos, que realiza la Secretaría de Estado de Comercio en base a los datos de Aduanas¹³, muestra un peso predominante en la actualidad de las importaciones de productos energéticos, fundamentalmente petróleo y derivados, y de las de bienes de equipo, representando cada una de ellas cerca del 20,0 por 100 del total (gráfico 6 y cuadro A-8 del anexo). Les siguen las de productos químicos (el 15,0 por 100), el sector del automóvil y las manufacturas de consumo, ambas con participaciones del entorno del 11 por 100 en 2014.

En efecto, respecto al último periodo de expansión económica, durante el periodo 2008-2014 se observa una significativa pérdida de peso de las importaciones de bienes de equipo (principalmente maquinaria para la industria) y de automóviles, como resultado, tanto de su retroceso en términos absolutos, por los factores señalados anteriormente, como por el avance de las importaciones de productos energéticos y, en menor medida, de los productos químicos. Aumenta también, aunque en menor cuantía, la participación de las importaciones de alimentos, manufacturas de consumo y materias primas.

IMPORTACIONES DE BIENES POR PAÍS DE ORIGEN

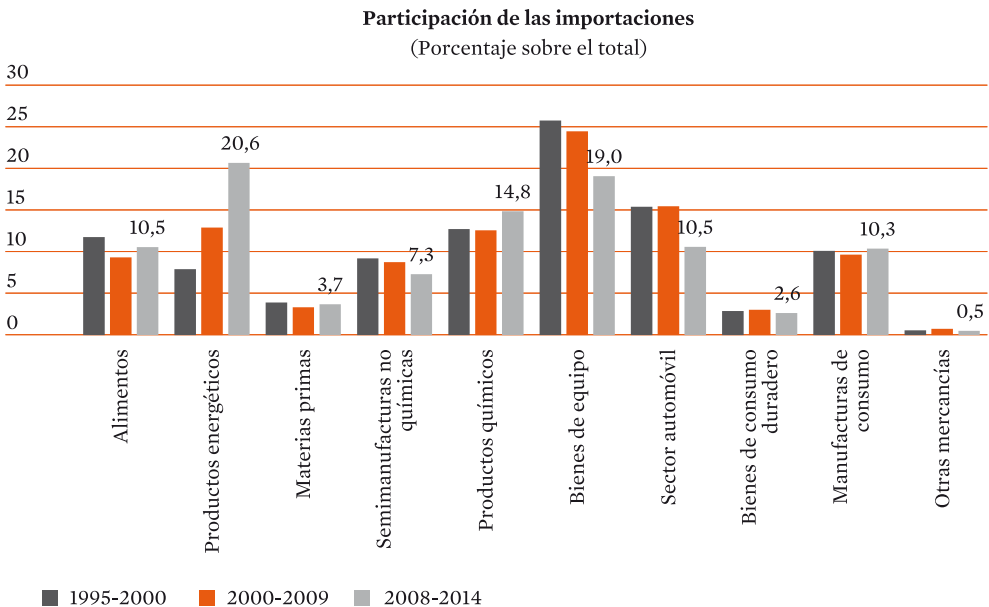
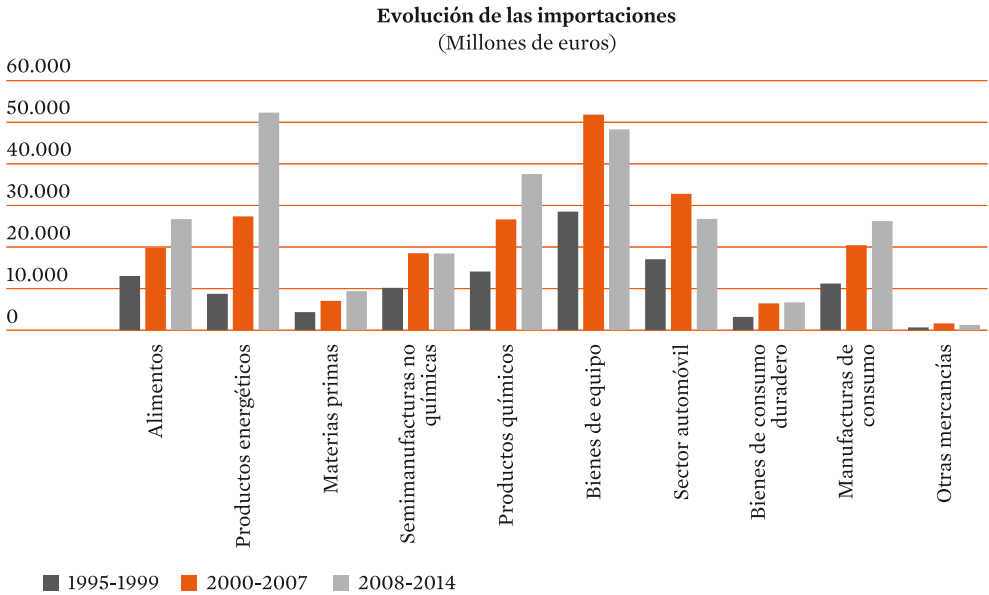
La principal área geográfica de origen de las importaciones españolas sigue siendo la Unión Europea, y muy especialmente, la zona euro, donde se concentra el 53,3 por 100 y el 42,8 por 100, respectivamente, de las importaciones totales en 2014, con Alemania, Francia e Italia a la cabeza (cuadro A-11 del anexo).

Sin embargo, a lo largo del periodo de análisis se observa una pérdida de peso de las importaciones procedentes de la Unión Europea —especialmente de Francia, Alemania, Reino Unido e Italia—, que contrasta con el avance de otras áreas geográficas. Entre estas últimas destacan Asia —que pasa a concentrar el 17,9 por 100 de las

12 Véase Estefanía Mourelle, *Las importaciones y el ciclo económico en España. Un enfoque no lineal basado en modelos con transición suave*, Colección Estudios núm. 226, Consejo Económico y Social, 2008.

13 Para este análisis se utiliza la información que proporciona la Secretaría de Estado de Comercio, con datos de Aduanas (base de datos DATACOMEX), que toman como base tanto la nomenclatura Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de las Naciones Unidas, como la nomenclatura de mercancías del sistema aduanero común de la Unión Europea (TARIC) y que permite descender a mayores niveles de detalle sectorial o de productos. En este caso los datos están disponibles desde el año 1995, a precios corrientes.

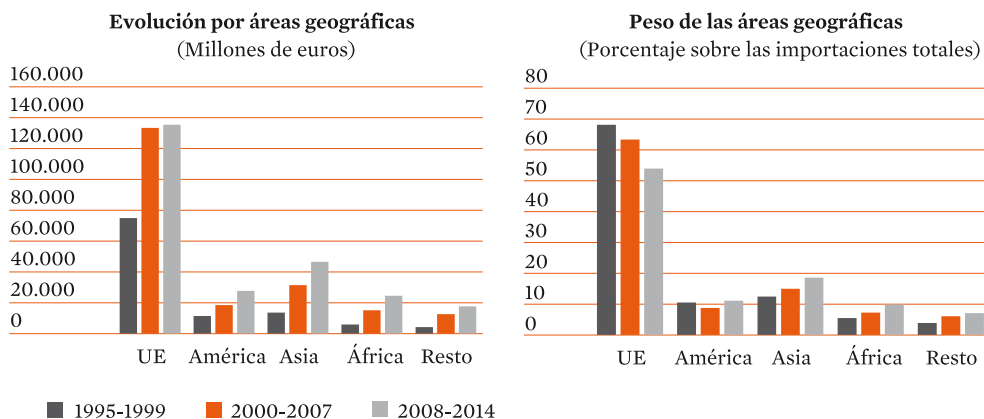
GRÁFICO 6. IMPORTACIONES POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS, 1995-2014
(Millones de euros corrientes y porcentajes)



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio. Datacomex.

importaciones totales—, y África, con el 10,6 por 100, lo que se explica tanto por el notable aumento de las relaciones comerciales con China, como por la importante significación de las importaciones energéticas procedentes de la OPEP.

GRÁFICO 7. IMPORTACIONES DE BIENES POR ÁREAS GEOGRÁFICAS DE ORIGEN, 1995-2014
(Millones de euros corrientes y porcentaje)



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio. Datacomex.

IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS SEGÚN SU INTENSIDAD TECNOLÓGICA

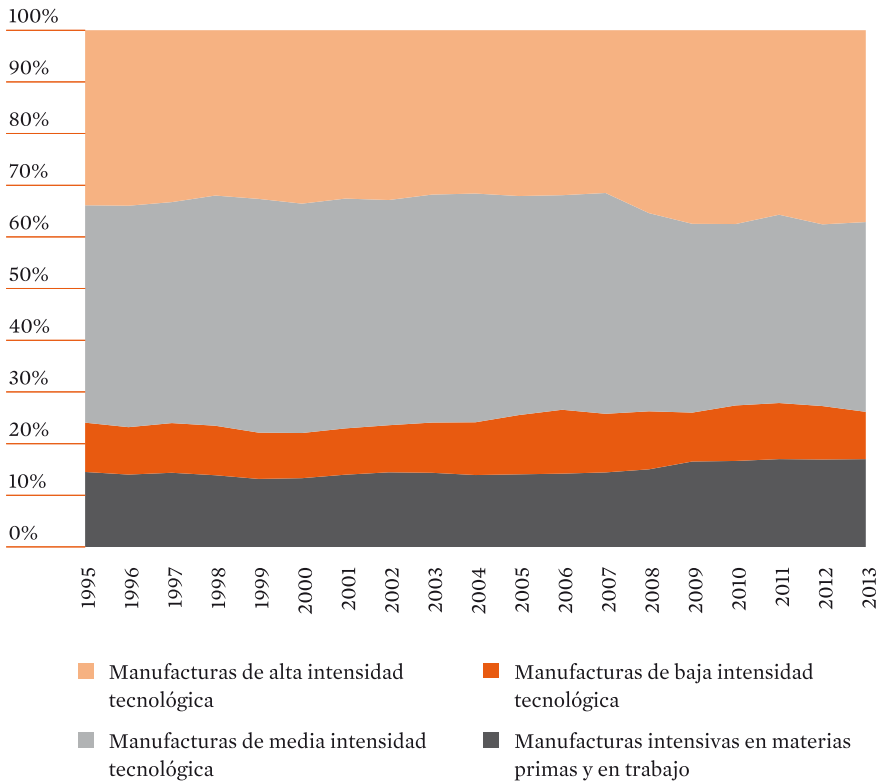
La mayor parte de las manufacturas que importa España son de contenido tecnológico medio y alto, representando cada una de ellas el 36,7 por 100 y el 37,1 por 100, respectivamente, según los datos de la UNCTAD referidos a 2013 (cuadro A-12 del anexo). Además, a lo largo del periodo de análisis se observa un aumento paulatino de la participación de las importaciones de manufacturas de contenido tecnológico alto —que son las que presentan en la actualidad una demanda más dinámica en el comercio mundial—, mientras que se reduce ligeramente el de las de contenido tecnológico medio (gráfico 8). Este comportamiento iría en paralelo a la evolución de las exportaciones españolas, orientadas principalmente hacia productos de contenido tecnológico bajo y medio¹⁴, frente al reducido peso que mantienen todavía las ventas de productos de contenido tecnológico alto, los cuales, no obstante, han venido mostrando en la última década una evolución muy dinámica.

Algo más del 40 por 100 de las importaciones de manufacturas de contenido tecnológico medio proceden de únicamente dos países, Alemania y Francia, mientras que en el caso de las manufacturas de alto contenido tecnológico, se observa una mayor diversificación: 14,0 por 100 de Alemania, 11,0 por 100 de Francia, y 9,0 por 100 tanto de Estados Unidos como de China (gráfico 9 y cuadro A-14 del anexo).

Por otra parte, se observa un ligero aumento de la participación de las manufacturas no tecnológicas, intensivas en empleo y materias primas, hasta llegar a representar en 2013 el 17 por 100 del total, de las cuales, el 22 por 100 procede de China.

14 Véase Informe CES 2/2012, *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad*.

GRÁFICO 8. IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS POR CONTENIDO TECNOLÓGICO, 1995-2013
(Peso sobre las importaciones totales de manufacturas, en porcentaje)

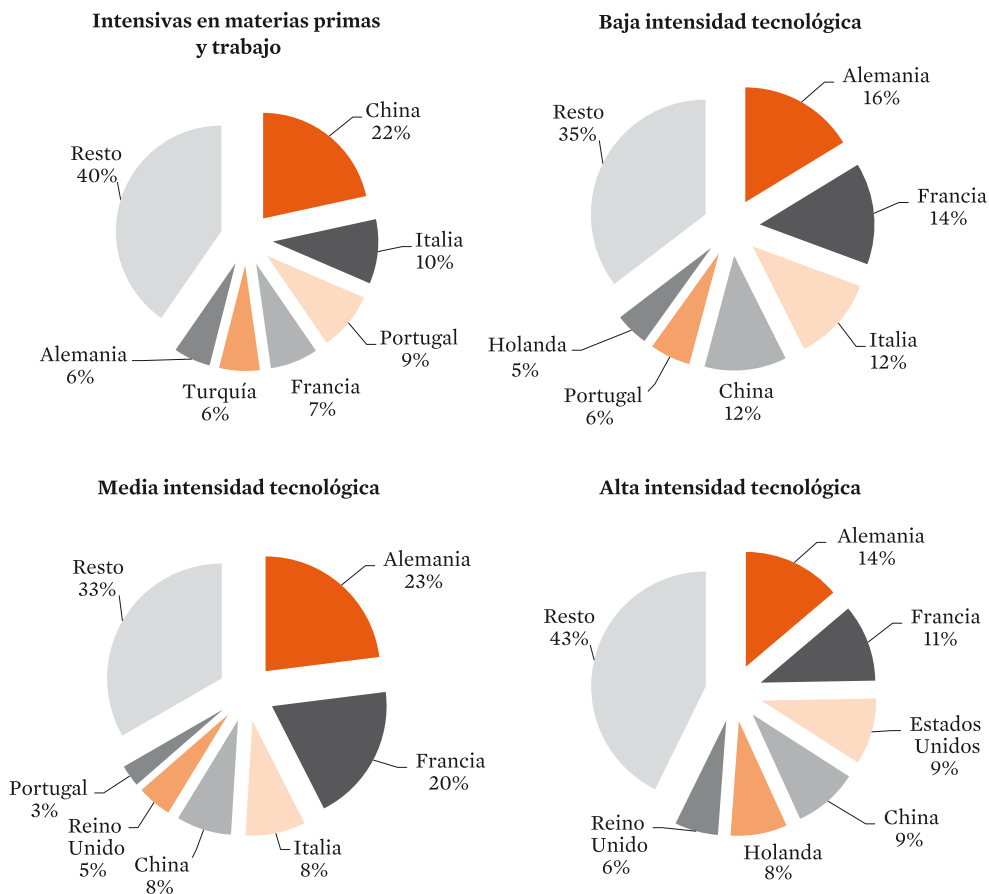


Fuente: UNCTAD.

Finalmente, las manufacturas de bajo contenido tecnológico se mantienen en niveles muy similares a lo largo del periodo de análisis, por debajo del 10 por 100 del total.

El patrón comercial descrito estaría poniendo en evidencia las carencias de la economía española en la producción de bienes de alto contenido tecnológico, que deben ser suplidas mediante importaciones, frente a una especialización en manufacturas de bajo y medio contenido tecnológico. En este sentido, sería conveniente realizar un mayor esfuerzo de diversificación y mejora de la diferenciación de la producción, a través del desarrollo de políticas en diferentes ámbitos, como el industrial, la I+D+i, educación, etc., fomentando en mayor medida la producción de bienes de alto nivel tecnológico y, dentro de la estructura productiva tradicional de bienes de contenido tecnológico medio y bajo, impulsando la producción de bienes en segmentos de calidad superiores y diferenciados. Todo ello, además de contribuir a aumentar la cuota de exportación de la economía española, permitiría reducir su dependencia importadora, especialmente de bienes de equipo e intermedios, y avanzar en las cadenas de producción globales hacia niveles de mayor valor añadido.

GRÁFICO 9. IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS POR CONTENIDO TECNOLÓGICO Y PAÍS DE ORIGEN, 2013
(En porcentaje)



Fuente: UNCTAD.

IMPORTACIONES DE SERVICIOS

Previamente al análisis de las importaciones de servicios, cabe realizar una serie de consideraciones de carácter metodológico. Siguiendo el concepto de comercio internacional de servicios adoptado por la OMC para el GATS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) existen cuatro modos de suministro internacional de servicios: Modo 1. Suministro transfronterizo (vendedor y comprador permanecen en sus respectivos países mientras se presta el servicio); Modo 2. Consumo en el extranjero (el servicio se suministra con desplazamiento del comprador para recibir el servicio en el país del vendedor); Modo 3. Presencia comercial (establecimiento permanente del vendedor en el país del comprador), y Modo 4. Movimiento temporal de personas físicas (desplazamiento temporal de personas físicas desde el país del vendedor).

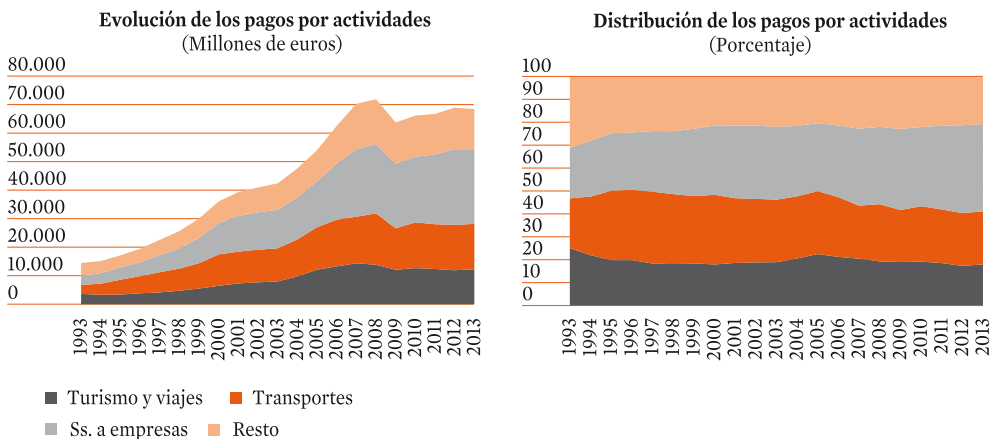
Los datos que se analizan a continuación, correspondientes a la Balanza de Pagos del Banco de España, se refieren a la importación de servicios prestados bajo los modos 1, 2 y 4, por lo que, con el fin de completar el análisis, con el modo 3, referente a la presencia comercial, posteriormente se presentan, a grandes rasgos, los resultados de la Estadística de filiales extranjeras en España del INE, que ofrece las ventas realizadas en España por dichas empresas.

Comenzando por la Balanza de Pagos del Banco de España, lo primero que se observa es que las importaciones de servicios mantienen una significación relativamente reducida en relación a las importaciones de mercancías, aunque con una tendencia ascendente a lo largo del periodo de análisis.

En lo que respecta a las diferentes actividades de servicios, a comienzos del periodo los mayores pagos se concentraban en los servicios de turismo y viaje, con una participación en el año 1993 del 25 por 100 sobre el total (gráfico 10 y cuadro A-17 del anexo). A continuación se situaban los servicios a empresas (el 22,2 por 100) y los transportes (21,8 por 100). Sin embargo, en la actualidad los servicios a empresas han pasado a ocupar el primer lugar, con un peso que aumenta de manera significativa hasta el 38,3 por 100 del total en 2013, seguido de los transportes (23,3 por 100) y turismo y viaje (17,9 por 100).

Por tanto, el avance mostrado por las importaciones de servicios en las últimas décadas vendría explicado en gran parte por el dinamismo de los servicios a empresas que, a su vez, se encuentra estrechamente relacionado con la utilización, cada vez más generalizada, de estrategias empresariales dirigidas a obtener mayores ventajas competitivas. Concretamente, la deslocalización de parte de la producción española, bien a través de empresas filiales o de otras empresas independientes, en actividades como la asesoría jurídica y económica, los estudios de mercado, la publicidad, la selección de personal, etc.

GRÁFICO 10. PAGOS POR SERVICIOS: EVOLUCIÓN Y PESO DE LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES
(En millones de euros y porcentaje)



Fuente: Banco de España, *Balanza de Pagos*.

Destacan también durante este periodo los aumentos en la participación de los servicios de transporte, los de comunicación y los financieros, mientras que se reduce la del resto de actividades, especialmente la de los servicios asociados a turismo y viajes y la de los servicios gubernamentales.

Podría afirmarse, por tanto, que salvo en el caso de los servicios por turismo y viajes, la mayor parte de las actividades importadas por España se configuran como consumos intermedios para la producción interior, y parte de ellas acaba incorporándose a las exportaciones. La importación de determinadas actividades intensivas en conocimiento, como los servicios financieros, los informáticos o los de comunicación, contribuye a la difusión de tecnología e innovación dentro de la economía española, favoreciendo, con ello, la mejora de la competitividad.

Asimismo, cabe llamar la atención sobre la favorable evolución de las exportaciones de servicios no turísticos a lo largo de los últimos años, que ponen de relieve la pujanza exterior de las empresas del sector, y que ha permitido que desde el año 2008, la balanza de servicios no turísticos muestre superávit.

La mayor parte del pago por servicios se centra en la zona euro, representando en torno al 45 por 100 del total a lo largo de prácticamente todo el periodo de análisis. Le sigue Reino Unido, con el 22 por 100, y Estados Unidos, con el 9 por 100 (cuadro A-18 del anexo).

Finalmente, en lo que concierne a las importaciones de servicios prestados bajo el modo 3, referente a la presencia comercial, la estadística de filiales extranjeras en España del INE muestra cómo estas empresas, con actividad en los sectores de la industria, el comercio y los servicios de mercado no financieros, representaban en 2012 el 0,5 por 100 del total de empresas de dichos sectores. Francia, Alemania y Estados Unidos son los países que aportan un mayor número de empresas, siendo sus filiales las que generan la mayor cifra de negocios (cuadro A-21 del anexo). En el caso concreto de servicios y comercio, la cifra de negocio de las filiales extranjeras alcanzó en 2012 los 203.710,4 millones de euros, con una tendencia descendente desde el año 2008, primer de la serie, en el contexto del impacto de la crisis económica, especialmente en el comercio.

2. Contenido importador de la producción española

Las trayectorias descritas por las importaciones de bienes y servicios en el apartado anterior sugieren que las importaciones están determinadas, además de por la importación directa de consumos intermedios, por los procesos productivos internos de cada país.

Cuando aumenta la producción de una rama de actividad, junto al aumento de la importación directa de inputs, se incrementa también el uso de inputs domésticos, los que a su vez incorporan inputs importados, es decir, se genera un efecto arrastre sobre las importaciones de otras ramas. La suma de estos dos aspectos, la importación directa y el efecto arrastre, se conoce como contenido importador de la producción.

Una herramienta estadística de gran utilidad para examinar el contenido importador de cada rama de producción son las Tablas Input-Output (TIO). A través de ellas se puede estimar qué parte de la producción de una rama de actividad viene determinada por inputs importados, tanto de manera directa como a través de otros input intermedios nacionales que a su vez incorporan importaciones.

No obstante, el análisis a través de las Tablas Input-Output se encuentra con la limitación de que suelen publicarse con mucho retraso. Las últimas TIO se refieren al ejercicio 2010 y fueron publicadas por el INE en junio de 2014, pero se basan en la estructura productiva de 2007. La OCDE, en su STAN database, y Eurostat también recogen información de las TIO de diferentes países que permitiría llevar a cabo análisis comparados (aunque en ambos casos el retraso temporal es aún mayor).

Quizás el retraso en su publicación o el hecho de que constituye una fuente de información estadística compleja sean las razones por las que su utilización en trabajos empíricos no esté muy extendida. De entre los escasos trabajos que utilizan las TIO para analizar las importaciones españolas destaca, dado el interés del presente informe, el realizado por Cabrero, A. y Tiana, M. en 2012¹⁵, utilizando la estructura de las TIO de 2007, último año del periodo de expansión previo a la crisis. Al ser una descripción de la estructura productiva de España y de las interrelaciones sectoriales, se entiende que pueden tomarse como referencia para el análisis de la intensidad importadora, si bien, su interpretación y valoración deberá ser cautelosa a la luz de los acontecimientos posteriores y del impacto de la crisis en los equilibrios sectoriales preexistentes.

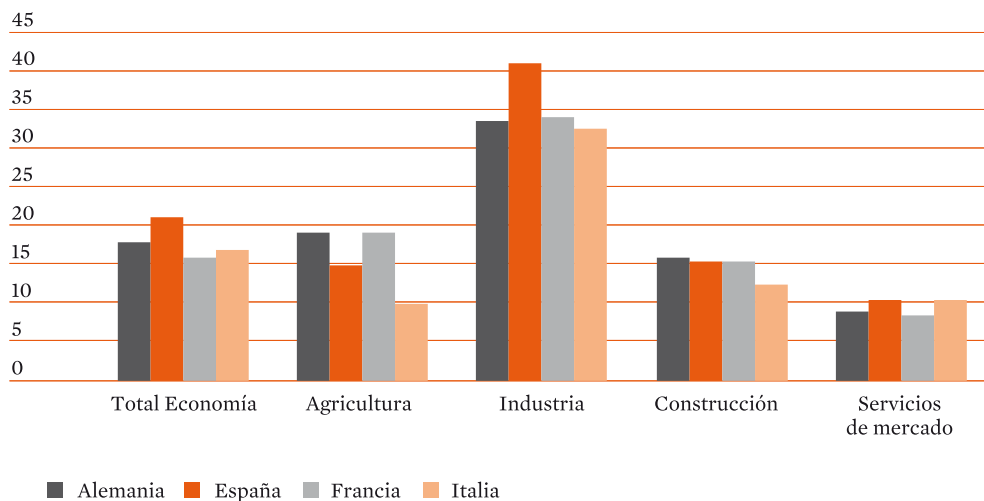
Desde la perspectiva de la oferta, atendiendo a los grandes sectores productivos españoles, el sector con mayor contenido importador en su producción es la industria, cerca de un 40 por 100, seguida, en este orden, por la construcción, la agricultura y los servicios de mercado, aunque en estos casos el contenido importador se situaba por debajo del 15 por 100. Respecto a los sectores productivos de otros socios comunitarios, el contenido importador de la industria española era el más elevado, con diferencias de más de diez puntos respecto a los primeros. El resultado total es que el contenido importador de la producción española alcanza algo más del 20 por 100, superando en dos puntos porcentuales al contenido importador de la producción alemana y en cinco al de la francesa (gráfico 11).

Esta mayor dependencia de la industria española de las importaciones podría explicarse por dos factores distintos no excluyentes entre sí. Por un lado, podría responder a un *efecto especialización*, es decir, que la especialización de la industria española frente a la de otros socios comunitarios estuviera más sesgada hacia ramas de actividad con mayor dependencia de inputs importados. Por otro lado, podría explicarse por un *efecto composición*, es decir, que a igual especialización productiva, las

15 Cabrero, A. y Tiana, M. (2012), *op. cit.*

GRÁFICO 11. CONTENIDO IMPORTADOR DE LA PRODUCCIÓN POR SECTORES DE ACTIVIDAD

(En porcentaje)



Fuente: Cabrero, A. y Tiana, M. (2012) a partir de Banco de España, Eurostat y OCDE.

ramas de actividad españolas necesitaran, frente a otros países europeos, más importaciones para llevar a cabo su producción. El contraste llevado a cabo por Cabrero, A. y Tiana, M. (2012) en su análisis concluye que el mayor contenido importador de la industria española responde en mayor medida al segundo factor (cuadro 4).

Entre las razones explicativas al mayor contenido importador de determinadas ramas de actividad en España frente a sus principales socios comerciales se podrían considerar las siguientes: en primer lugar, la mayor dependencia energética, sobre todo de hidrocarburos, o de materias primas de la industria española, en segundo lugar, la mayor dependencia de las importaciones de bienes de contenido tecnológico alto y medio alto y, finalmente, la mayor propensión importadora que parecen presentar las ramas de actividad en las que hay una alta presencia de filiales de empresas extranjeras¹⁶.

Hay que expresar la salvedad de que las tablas son de 2007, cuando la estructura productiva española estaba sufriendo una importante burbuja inmobiliaria y que las interrelaciones sectoriales en términos de empuje y arrastre pueden, con alta probabilidad, haber cambiado desde entonces.

3. Importaciones energéticas: dependencia de los hidrocarburos

Las importaciones de bienes energéticos requieren un tratamiento diferenciado, debido a su significativa participación sobre las importaciones totales, como consecuencia

16 De hecho, según la OCDE, WTO, UNCTAD (2013), *op. cit.*, la inversión directa extranjera en un país está estrechamente relacionado con la integración de su economía en las cadenas de valor globales.

CUADRO 4. CLASIFICACIÓN DE RAMAS POR CONTENIDO IMPORTADOR

	España		Alemania		Francia		Italia (2005)	
	Puesto	Cont. Imp. (%)	Puesto	Cont. Imp. (%)	Puesto	Cont. Imp. (%)	Puesto	Cont. Imp. (%)
PRINCIPALES RAMAS DESDE LA ÓPTICA DE ESPAÑA								
Coquerías, refino y combustibles nucleares	1	82,8	1	82,2	1	70,0	1	74,0
Fabricación de vehículos a motor y remolques	2	63,3	9	37,7	2	43,5	4	36,5
Industria química	3	54,8	14	33,6	14	28,5	2	46,7
Transporte aéreo y especial	4	52,2	10	36,3	6	35,0	7	34,2
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	5	48,5	4	44,8	18	24,3	8	33,6
Fabricación de otro material de transporte	6	48,0	18	26,2	7	34,6	6	35,1
Industria textil	7	46,3	7	39,3	3	42,5	10	31,3
Industria del papel	8	45,2	13	34,1	5	37,3	14	28,1
Industria del caucho y materias plásticas	9	43,5	3	45,5	23	20,3	5	36,1
Fabricación de maquinaria y material eléctrico	10	42,5	12	36,0	9	33,2	13	28,9
Reciclaje	11	39,1	26	17,6	10	31,3	22	21,7
Industria de la madera y el corcho	12	38,8	11	36,0	8	33,6	18	26,6
Metalurgia	13	38,8	16	28,3	16	28,3	3	42,7
Transporte marítimo	14	38,5	2	50,1	4	40,4	21	22,3
Industria del tabaco	15	36,7	6	43,1	11	31,1	36	10,4
OTRAS RAMAS RELEVANTES								
Maquinaria y equipo mecánico	22	27,3	19	25,4	18	21,0	17	26,6
Industria de alimentación y bebidas	23	26,9	29	14,5	7	24,0	20	22,3
Construcción	27	23,6	34	8,6	27	14,0	29	12,5

Fuente: Cabrero, A. y Tiana, M. (2012) a partir de Banco de España, Eurostat y OCDE.

de los elevados niveles de dependencia e intensidad energética de la economía española y, en consecuencia, su elevada exposición a la volatilidad de los precios energéticos.

La dependencia energética, que muestra el grado en que la economía depende de las importaciones para satisfacer sus necesidades energéticas, se ha situado en España a lo largo de las últimas décadas entre el 70 y el 80 por 100, cerrando el año 2012 en el 73,3 por 100 (cuadro 5). Por su parte, la intensidad energética, definida como la cantidad de energía necesaria para producir una unidad de PIB, se situaba a finales de los años noventa en 160 kg equivalentes de petróleo por 1.000 euros, si bien desde 2005 inicia una senda de desaceleración, hasta situarse en el año 2012 en 136,4 kg.

Se aprecia, por tanto, una mejora de ambos indicadores en los últimos años, que en buena parte vendría explicada por la crisis económica, así como por los avances que se han ido produciendo en términos de eficiencia energética, lo que unido a la caída del precio del petróleo desde el año 2013, ha permitido aliviar la elevada factura energética de la economía española, contribuyendo con ello a la corrección del déficit exterior.

En 2014 las importaciones energéticas en términos de precios corrientes ascendían a 55.600 millones de euros, de los cuales, la práctica totalidad eran bienes intermedios energéticos y menos de un 1 por 100 bienes de consumo energéticos.

Estas importaciones representan el 21,0 por 100 de las importaciones totales, porcentaje que, a comienzos del periodo de análisis, en 1995, era del 8,4 por 100. En términos constantes, la participación de las importaciones energéticas sobre el total se sitúa actualmente en el 15,3 por 100, frente al 19,3 por 100 que suponía en 1995. Esta diferencia tan significativa entre las importaciones en precios corrientes y en precios constantes —que no se manifiesta en el resto de bienes importados—, pone de relieve la elevada incidencia que sobre este tipo de importaciones tienen el precio del petróleo y la evolución del tipo de cambio frente al dólar.

La volatilidad del precio del petróleo es muy elevada, debido tanto a factores de oferta como de demanda. Así, frente a valores inferiores a los 30 dólares hasta el año 2004, en 2011 y 2012 el precio del barril de petróleo Brent superó los 112 dólares —a pesar de la crisis—, iniciando en 2013 una senda descendente, que le ha llevado a situarse en diciembre de 2014 en los 62 dólares por barril. En este contexto, la evolución de las importaciones energéticas en términos corrientes fluctúa de manera muy significativa de un año a otro, constituyendo un elevado factor de riesgo para el saldo comercial español y, en general, para la evolución de la actividad económica. Además, hay que tener en cuenta que aunque España cuenta con un suministro energético diversificado por orígenes geográficos, las importaciones de hidrocarburos procedentes del Norte de África, Oriente Medio y Rusia —áreas afectadas por importantes tensiones geopolíticas— mantienen un peso muy importante.

CUADRO 5. IMPORTACIONES ENERGÉTICAS. PRINCIPALES MAGNITUDES, 1995-2014

Años	Importaciones energéticas, en precios corrientes				Importaciones energéticas, en precios constantes de 2005			Precio del petróleo Brent		Dependencia energética	Intensidad energética kg equivalentes de petróleo por 1.000 €
	Mill. €	Var. anual %	% sobre import. total	% bienes intern. energ.	% prod. energ. de consumo	Mill. €	Var. anual %	% sobre import. total	\$/barril		
1995	7.320,70	3,82	8,4	98,98	1,02	19.326,78	-1,3	19,3	17,05	—	—
1996	8.823,32	20,53	9,4	98,89	1,11	19.498,55	0,9	18,1	20,63	—	—
1997	9.851,94	11,66	9,0	99,28	0,72	20.337,34	4,3	16,9	19,12	—	—
1998	7.875,25	-20,06	6,4	99,17	0,83	23.088,76	13,5	16,8	12,77	—	—
1999	10.019,87	27,23	7,2	98,78	1,22	21.451,99	-7,1	13,7	17,85	—	160,0
2000	20.597,25	105,56	12,2	98,85	1,15	25.112,74	17,1	14,9	28,47	—	159,9
2001	19.542,90	-5,12	11,3	98,85	1,15	24.933,34	-0,7	14,1	24,46	74,7	158,0
2002	19.064,51	-2,45	10,9	99,14	0,86	26.210,34	5,1	14,3	25,00	78,5	158,3
2003	19.319,12	1,34	10,4	99,24	0,76	26.728,51	2,0	13,5	28,86	76,7	158,9
2004	23.554,60	21,92	11,3	99,39	0,61	29.302,23	9,6	13,5	38,31	77,6	160,8
2005	32.922,12	39,77	14,1	99,53	0,47	32.108,61	9,6	13,9	54,18	81,4	158,6
2006	41.464,13	25,95	15,8	99,46	0,54	34.323,79	6,9	13,7	64,87	81,2	152,6
2007	42.772,08	3,15	15,0	99,23	0,77	35.526,20	3,5	13,3	72,92	79,6	149,4
2008	55.480,19	29,71	19,6	99,56	0,44	39.425,27	11,0	15,2	97,23	81,3	143,5
2009	34.355,64	-38,08	16,7	99,77	0,23	34.375,30	-12,8	15,9	61,68	79,1	137,2
2010	44.565,19	29,72	18,6	99,99	0,01	35.468,66	3,2	15,0	79,83	76,8	137,0
2011	56.834,64	27,53	21,6	99,96	0,04	35.872,56	1,1	15,0	112,22	76,4	135,1
2012	62.670,19	10,27	24,3	99,95	0,05	36.190,88	0,9	16,3	112,42	73,3	136,4
2013	57.657,21	-8,00	22,8	99,93	0,07	36.514,38	0,9	16,0	109,57	—	—
2014	55.612,87	-3,5	21,0	99,64	0,36	37.924,79	3,9	15,3	99,36	—	—

Notas: Dependencia energética = importaciones netas / consumo interior bruto de energía + reservas.

Intensidad energética = consumo de energía primaria / PIB.

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Base de datos BDSICE, y Eurostat.

Se expone a continuación el consumo final de petróleo y de gas natural que realizan los diferentes sectores económicos en España, como variable *proxy* de las importaciones para uso final de energía por ramas de actividad¹⁷ (cuadro 6).

De acuerdo con las cifras publicadas por el IDAE respecto al consumo final por sectores de ambos hidrocarburos, se observa que los transportes representan prácticamente la mitad del consumo, correspondiendo cuatro quintas partes al transporte por carretera. Le siguen en importancia la industria química y la industria de minerales no metálicos.

Durante el periodo 2000-2007 se observa como el consumo final total de petróleo y gas aumentó un 16 por 100. Los sectores más involucrados en el crecimiento de la economía en ese periodo como la industria de la construcción, industrias auxiliares y relacionadas, transportes y servicios respondieron de la mayor parte de ese aumento. De hecho, otras actividades industriales manifestaron un retroceso en el uso de estos productos, ya por un descenso en sus niveles de actividad¹⁸, ya como resultado de mejoras en su eficiencia energética.

La irrupción de la crisis supuso un retroceso en el consumo de ambos productos energéticos, que cayó un 20,7 por 100 entre 2008 y 2013. Esto fue así en todos los sectores salvo en comercio y otros servicios, agricultura, industria alimentaria o industria extractiva donde se registraron leves avances. Esta realidad se corresponde con el descenso experimentado por las importaciones energéticas en precios constantes, anteriormente mencionado.

La evolución del precio del petróleo en conjunción con la trayectoria de los tipos de cambio, ambas variables fuera del control de las autoridades españolas, provocan una importante vulnerabilidad para las cuentas exteriores y para la economía en general. La competitividad, tanto interna como externa, de numerosas ramas de actividad se ve comprometida por su dependencia del consumo de hidrocarburos. Los avances o esfuerzos que se realicen en otros ámbitos relacionados con la competitividad empresarial, como en el laboral o en I+D+i, podrían quedar neutralizados por la evolución de los costes energéticos o de transporte; de ahí que las medidas de eficiencia energética resulten siempre prioritarias para mejorar la competitividad y para limitar el impacto de las importaciones energéticas sobre el saldo exterior.

La evolución de los consumos finales de petróleo y gas por sectores se corresponde en su mayor parte con el uso energético que se da a ambos recursos por parte de las ramas de actividad, siendo el ejemplo más paradigmático el uso dado por el sector del transporte; sin embargo, en otras ramas de actividad el uso no energético es muy

17 Cabe matizar que no se trata de exponer la intensidad energética sectorial, para lo cual deberían enfrentar esos consumos a la producción de las ramas de actividad (VAB), y que tampoco se ha considerado el efecto arrastre sobre el consumo de ambos tipos de hidrocarburos que supone la demanda de electricidad de las distintas ramas productivas.

18 Véase Memoria CES 2013.

CUADRO 6. CONSUMO FINAL DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL POR SECTORES, 2000-2013
(Miles de toneladas equivalentes de petróleo (ktep); tasa de variación y peso sobre total en %)

	2000	2007	2013	Tasa de var. 2000-2007	Tasa de var. 2008-2013	Peso 2000	Peso 2007	Peso 2013
Industria	23.930	23.239	16.291	-2,9	-26,2	35,6	29,8	27,8
Extractivas (no energéticas)	240	200	315	-16,8	55,8	0,4	0,3	0,5
Alimentación, beb. y tabaco	1.526	1.031	1.115	-32,4	18,6	2,3	1,3	1,9
Textil, cuero y calzado	840	286	201	-66,0	-25,3	1,2	0,4	0,3
Pasta, papel e impresión	1.323	1.079	1.035	-18,4	1,0	2,0	1,4	1,8
Química	8.781	7.760	5.879	-11,6	-22,5	13,1	9,9	10,0
Minerales no metálicos	5.117	5.300	2.682	3,6	-47,0	7,6	6,8	4,6
Siderurgia y fundición	1.309	1.062	569	-18,8	-43,4	1,9	1,4	1,0
Metalurgia no férrea	828	705	300	-14,8	-54,0	1,2	0,9	0,5
Transformados metálicos	528	661	570	25,1	-10,4	0,8	0,8	1,0
Equipo transporte	583	431	200	-26,0	-52,4	0,9	0,6	0,3
Construcción	1.862	2.440	2.355	31,0	0,3	2,8	3,1	4,0
Resto industria	991	2.284	1.070	130,4	-44,4	1,5	2,9	1,8
Madera, corcho y muebles	127	132	75	3,6	-34,1	0,2	0,2	0,1
Otras	864	2.152	995	149,0	-45,1	1,3	2,8	1,7
Transportes	32.769	41.837	30.731	27,7	-22,5	48,7	53,6	52,4
Carretera	26.335	33.669	24.489	27,8	-22,9	39,1	43,2	41,8
Ferrocarril	497	755	285	51,9	-60,6	0,7	1,0	0,5
Marítimo	1.441	1.515	515	5,1	-62,0	2,1	1,9	0,9
Aéreo	4.496	5.869	5.154	30,5	-11,0	6,7	7,5	8,8
Usos diversos	10.571	12.935	11.586	22,4	-5,0	15,7	16,6	19,8
Agricultura	2.153	2.460	2.295	14,3	4,3	3,2	3,2	3,9
Pesca	0	0	103	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Comercio, servicios y Admin. públicas	2.332	2.318	2.784	-0,6	19,9	3,5	3,0	4,7
Residencial	6.086	7.470	5.959	22,7	-17,0	9,0	9,6	10,2
Otros no especificados	0	687	445	n.d.	-10,2	0,0	0,9	0,8
Consumo energía final	67.270	78.011	58.608	16,0	-20,7	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), Balances energéticos 1990-2013.

relevante, como en la industria química y en la construcción. Esta diferenciación entre usos es importante a la hora de diseñar las necesarias medidas de eficiencia energética.

Aunque España cuenta con un suministro energético diversificado por fuentes primarias, abarcando el *mix* energético gas natural, energía nuclear, hidroelectricidad, carbón y energías renovables, la elevada dependencia de las importaciones de hidrocarburos supone un riesgo para las cuentas exteriores.

CAPÍTULO III
VARIABLES QUE INCIDEN SOBRE
LA COMPETITIVIDAD INTERNA

En un contexto de recuperación, no exenta de incertidumbre, y en el que una de las principales restricciones para retomar una senda de crecimiento proviene del elevado nivel de endeudamiento, la necesidad de mejorar la competitividad se convierte en uno de los elementos fundamentales para garantizar un crecimiento sostenido.

Esta mejora de la competitividad debe favorecer la posición de la economía española para hacer frente a sus competidores, tanto en el mercado interno, frente a las importaciones que llegan del exterior como en el mercado externo con una mayor presencia exportadora. En cualquier caso, el objetivo debe ser mejorar el saldo comercial y ello pasa por el refuerzo de la competitividad, interna y externa, que se retroalimentan mutuamente.

No existe, sin embargo, una definición comúnmente aceptada de competitividad, siendo una variable compleja que parece adecuarse en función del contexto al que se refiere. Según la OCDE la competitividad es el grado en que un país, en condiciones de libre mercado, es capaz de producir bienes y servicios que se comercian con éxito en los mercados internacionales, al mismo tiempo que expande la renta real de su población a largo plazo. La Comisión Europea, por su parte, señala que la competitividad depende de la capacidad de un país de incrementar su cuota de exportación en los mercados internacionales a la vez que es capaz de sostener una tasa de crecimiento económico elevada. Existen definiciones también que relacionan la competitividad con la productividad, en el sentido de aprovechar eficientemente los recursos productivos, e incluso que consideran algunos factores que afectan directamente a la actividad empresarial y que, por tanto, relacionan el concepto de competitividad de un país con la competitividad de las empresas.

El hecho de que no haya una definición única de competitividad supone una limitación a la medición de la misma. Por ello, existen distintos indicadores de competitividad que permiten aproximar el concepto, desde los más tradicionales que identifican la competitividad con la posición relativa en el comercio internacional de un país frente a otro u otros en función de los factores precio y coste, —indicadores de competitividad precio— o de los resultados del sector exterior, hasta otros que lo asocian a factores más relacionados con el valor añadido y la eficiencia, y que tienen en cuenta el tejido productivo de una economía, la dotación de factores productivos y la mejora en la calidad de los mismos o la asignación de los recursos entre sectores y empresas.

Los desarrollos más recientes sobre la competitividad incorporan un enfoque microeconómico que considera la importancia que tienen algunos factores en las decisiones y pautas de comportamiento de las empresas y que condicionan, por tanto, sus intercambios comerciales con el exterior, afectando tanto a la propensión a exportar propiamente dicha como a la proporción de producto exportado o a la importación de inputs para el proceso productivo, pero también a la producción que se destina al mercado interno.

A la vista de lo anterior, resulta más acertado considerar la competitividad desde un enfoque amplio que incorpore todos los elementos macro y microeconómicos determinantes de la competitividad de una economía, que refuerzan la posición en el mercado doméstico y pueden impulsar una mayor demanda interna y a su vez explican y condicionan las relaciones comerciales con el exterior.

Desde esta perspectiva, es necesario señalar igualmente la importancia que tienen los acuerdos comerciales de carácter bilateral o multilateral al establecer los marcos básicos de regulación de los intercambios, tanto en relación a los aspectos arancelarios como los no arancelarios y que deben guardar un adecuado respeto y equilibrio con los estándares económicos, sociales y medioambientales entre los distintos países firmantes. Un equilibrio que en el caso de España, en el contexto de la Unión Europea, tiene especial importancia, para la agricultura, ganadería, pesca y la industria alimentaria relacionada con estos sectores, entre otros, y que debería ser objeto de especial atención en la negociación de los acuerdos comerciales de los que sea parte la Unión Europea, en la medida en que afecta directamente a los factores de competitividad de los intervinientes.

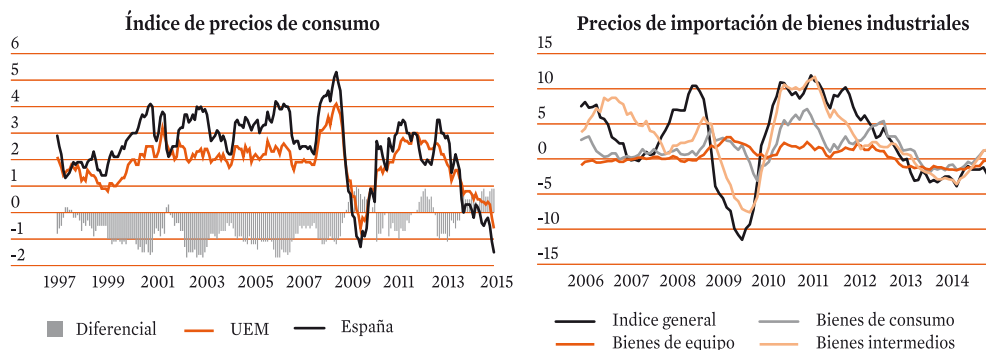
1. Competitividad en precios y costes

Entre los indicadores de competitividad-precio, suele utilizarse de forma habitual la evolución del *diferencial de inflación* entre países o áreas. En general, este diferencial se calcula sobre el índice de precios al consumo (IPC), que no obstante hace referencia tanto a los precios de bienes comercializables como no comercializables, y que en ocasiones ha derivado en la utilización también de los precios de exportación o estrictamente de los precios de los bienes comercializables.

El diferencial de inflación con la UEM (gráfico 12) se ha mantenido de forma persistente en niveles positivos durante el periodo 1995-2008. En términos de la tasa interanual del índice armonizado de precios al consumo, el diferencial de inflación se mantuvo entre 0,5 y 1,5 punto porcentual por encima del de la UEM hasta finales de 2008, con el consiguiente deterioro de la competitividad-precio de la economía española. Considerando la evolución del diferencial en términos de la inflación subyacente, sin considerar energía y alimentos no elaborados, la economía española resultaba aún más inflacionista que el conjunto de países de la zona euro, haciendo más

GRÁFICO 12. INDICADORES DE PRECIOS

(Tasa de variación anual)



Fuente: INE.

resistente una parte del diferencial, lo cual reflejaba algunas debilidades en la estructura productiva de la economía.

Desde el inicio de la crisis, los precios de consumo en España han aumentado menos o caído en mayor medida que en el resto de países de la UEM, dando lugar a una reducción del diferencial que incluso ha sido favorable para España en algunos años, lo que ha provocado una cierta mejora de la competitividad precio, al estabilizarse en los niveles alcanzados previamente.

Restringiendo el análisis de precios a los de importación de bienes industriales, se observa una tendencia a la reducción en los mismos desde el inicio de la crisis, alcanzando los valores mínimos a mediados de 2009, para a partir de entonces aumentar de forma muy intensa durante 2010. Desde 2012 se viene observando una nueva caída en los mismos, que responde en gran medida al peso del componente energético en el total de importaciones, como se puede apreciar en la evolución de los precios de los bienes intermedios.

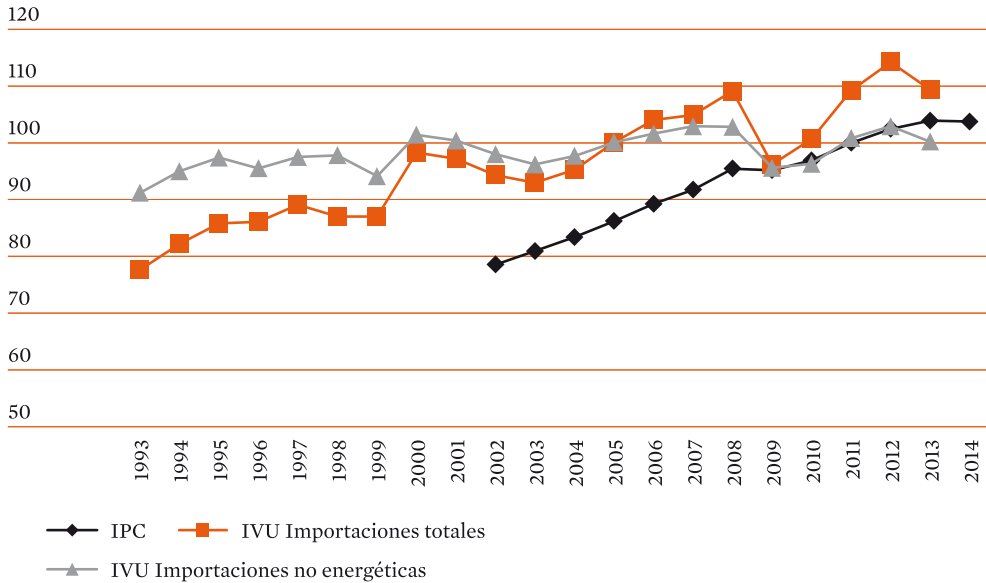
De hecho, si se analiza conjuntamente el *índice de valor unitario* (IVU) de las importaciones totales y no energéticas (gráficos 13 y 14) se observa como tanto los precios del petróleo como la evolución del tipo de cambio determinan de forma importante tanto la evolución de los precios de importación energética como del conjunto de importaciones.

Por su parte, la competitividad vía costes, se suele apoyar en el análisis del *diferencial del coste laboral unitario* (CLU).

Considerando la evolución del diferencial del coste laboral unitario en relación a la UEM, entre 1998 y 2008 este mantuvo una trayectoria creciente, mientras que desde el inicio de la crisis registró menores tasas de crecimiento con la consiguiente mejora de la competitividad. Sin embargo, dicha corrección se explica por el aumento de la productividad media en respuesta a la fuerte destrucción de empleo durante la

GRÁFICO 13. ÍNDICE DE VALOR UNITARIO DE IMPORTACIONES, 1993-2014

(En número índice. Base 2005 = 100 para IVU)



Fuente: Banco de España.

crisis, junto a la desaparición de las empresas menos eficientes, que no han podido mantenerse.

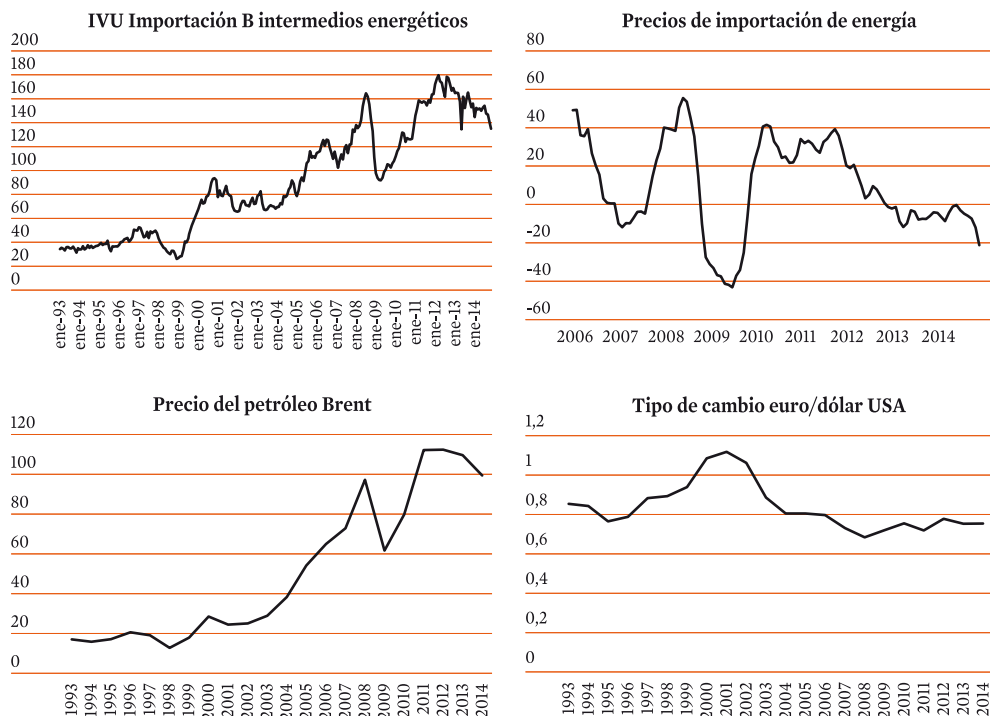
Por su parte, la evolución del coste laboral unitario real (descontando la evolución de los precios) se ha venido reduciendo sistemáticamente hasta 2006, presentando tasas positivas de 2007 a 2009 y volviendo a caer en los últimos años. Este descenso responde a dos tipos de factores; por un lado, la moderación del crecimiento de la remuneración por asalariado real y, por otro, las elevadas tasas de aumento pasivo de la productividad, derivadas de la intensa caída del empleo.

Esta evolución de los costes laborales unitarios se ha traducido en cierta mejora de la competitividad precio de la economía española si bien, al haberse producido en el contexto de un proceso sostenido de devaluación salarial, plantea alguna duda sobre la robustez de la recuperación económica.

Todos estos indicadores reducen la competitividad a la evolución de precios o costes, sin considerar los mercados o países con los que se realizan los intercambios. Por ello, suele recurrirse con frecuencia a la utilización del tipo de cambio efectivo real, que mide la evolución en moneda nacional de los precios españoles en relación a los precios existentes en los países o áreas con las que se compite, para lo que se tiene en cuenta la evolución del tipo de cambio entre ambas monedas o cesta de monedas.

En base a lo anterior, la competitividad precio se suele analizar a partir de estos indicadores con los índices de tendencia de la competitividad (ITC), elaborados por

GRÁFICO 14. INDICADORES RELACIONADOS CON LA IMPORTACIÓN ENERGÉTICA, 1993-2014
(En número índice. Base 2010=100 para precios industriales y Base 2005 = 100 para IVU)



Fuente: Banco de España.

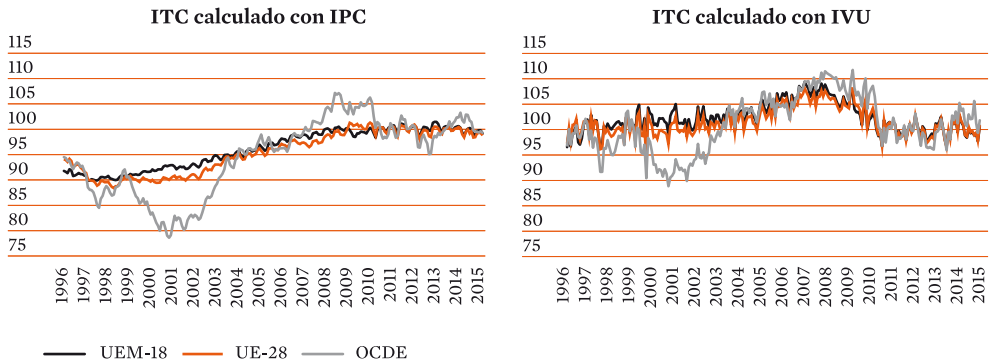
la Secretaría de Estado de Comercio¹⁹, reflejan la capacidad competitiva de la economía española frente a distintas áreas geográficas, tomando como referencia los precios, bien a través del índice de precios de consumo o de los precios de exportación (gráfico 15).

La evolución del ITC²⁰ en términos del IPC revela un considerable retroceso de la competitividad precio de la economía española frente a la Unión Europea y UEM desde finales de los noventa, que se agudizó en los años anteriores a la crisis condicionado en gran medida por la desfavorable evolución del diferencial de precios con la UEM. Desde 2008, la evolución de este índice se ha mostrado mucho

19 Véase Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio. *Informe Trimestral de Competitividad*. Cuarto Trimestre 2014.

20 Metodológicamente, el ITC se construye a partir del índice de tipo de cambio del euro frente a las monedas de los países cuya área se considera y un índice de precios relativos construido en base a los precios españoles (bien IPC o IVU) y los precios en los países del área frente a los que se calcula el ITC. Un aumento o descenso de los índices señalan respectivamente una pérdida o ganancia de competitividad frente al resto de países respecto a los que se calcula.

GRÁFICO 15. ÍNDICES DE TENDENCIA DE LA COMPETITIVIDAD



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio.

más moderada, estabilizándose en torno a los niveles alcanzados en dicho momento. La baja inflación española respecto a la inflación media del resto de países de la UEM y, en menor medida, la evolución del tipo de cambio del euro ha incidido de forma importante en esta tendencia. En los últimos meses, sin embargo, se vienen experimentando ganancias de competitividad frente a los países de la Unión Europea en su conjunto y de la UEM en particular, gracias a la baja inflación en comparación con la inflación media de estas zonas y a la depreciación del euro. De hecho, en los dos últimos trimestres la depreciación del euro frente a los países de la Unión Europea no pertenecientes a la UEM ha impulsado de forma importante la competitividad frente a estos.

Frente a la OCDE la evolución del ITC ha sido más dispar, con ganancias de competitividad importantes desde 1999 que se vieron frenadas paulatinamente como consecuencia del importante diferencial de inflación de la economía española frente a otros países. Desde el inicio de la crisis, las pérdidas de competitividad se frenaron e incluso se produjeron ganancias de competitividad importantes en 2010 y 2012. Desde entonces, de nuevo el ITC empeoró para recuperarse en 2014 como consecuencia de la importante depreciación del euro y la mayor contracción de los precios españoles en relación con la variación interanual media de los precios del resto de países de la OCDE.

Tomando como referencia el ITC con los precios de exportación en términos de IVU²¹, también se refleja dicha pérdida de competitividad aunque con movimientos muy volátiles. Sin embargo, a partir de 2008, la evolución de este índice refleja una mejora sustancial de la competitividad, como consecuencia de la mayor caída experimentada por los precios de exportación españoles frente a la menor disminución en

21 En base a la última información disponible para el tercer trimestre de 2014.

media de los precios de exportación de los países de la UEM, y ello a pesar de la apreciación del euro en algunos momentos. Así, el ITC que utiliza únicamente los precios de las exportaciones no termina de reflejar la pérdida continua de competitividad que sí reflejan otros indicadores.

De hecho, los datos más recientes para el conjunto de 2014 señalan ganancias de competitividad frente a todas las áreas (UEM, Unión Europea y OCDE) como consecuencia en los dos primeros casos de la mayor caída experimentada por los precios de exportación españoles frente a la menor disminución en media de los precios de exportación de los países de la Unión Europea y a la depreciación del euro. La apreciación del euro frente a las monedas de los países OCDE en los primeros meses de 2014 restó peso a la ganancia de competitividad vía precios, que España llevaba registrando desde mediados de 2013. Del mismo modo, el freno en la apreciación del euro a mediados de año contribuyó favorablemente a reforzar la competitividad.

También el Banco de España recurre directamente al tipo de cambio efectivo real como indicador para medir la competitividad precio, mediante un índice de tipo de cambio corregido por los precios relativos, y que considera dicha evolución de precios y costes teniendo en cuenta los países con los que se comercia, los países con los que se compite y la evolución del tipo de cambio entre ellos. Ello permite construir índices de precios o costes relativos ponderados de acuerdo con la estructura por países de las exportaciones y con las economías con las que se compite.

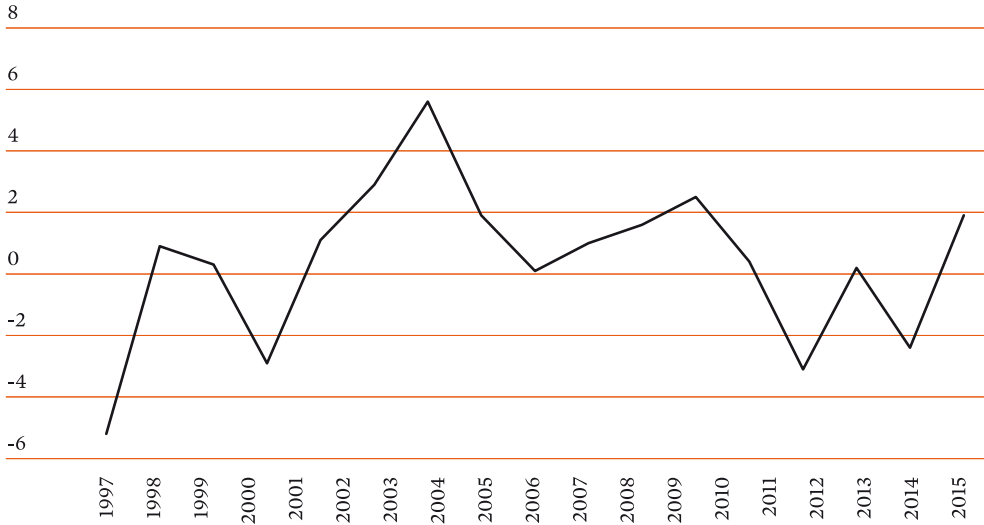
Así, el tipo de cambio efectivo real de la economía española respecto a un conjunto amplio de países competidores se deterioró entre el año 2000 y 2008, como consecuencia tanto de la persistencia de unos precios relativos más elevados como de la tendencia a la apreciación del tipo de cambio del euro, que supuso una restricción vía precios al potencial competitivo de la economía (gráfico 16). Desde 2008, los menores precios en España junto a la evolución del tipo de cambio han propiciado cierta mejora en la competitividad.

Además, apoyándose en algunos de estos indicadores, el Banco de España elabora los índices de competitividad-precio que permiten valorar la competitividad en términos de precios y costes de forma agregada.

En base a estos indicadores, hasta 2008, la economía española había acumulado una pérdida de competitividad, como consecuencia del crecimiento de los precios, en mayor medida de los bienes de consumo que de las exportaciones, y costes mayores a los del conjunto de países que forman la UEM, acompañada de un crecimiento agregado de la productividad muy reducido. El deterioro de la competitividad y el aumento del endeudamiento derivaron en un gran aumento del déficit exterior y en un empeoramiento de la posición financiera internacional, convirtiéndose el desequilibrio externo en uno de los principales problemas de la economía española que hacía necesario apostar decididamente por una mejora sustancial de la competitividad.

GRÁFICO 16. TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL EN ESPAÑA

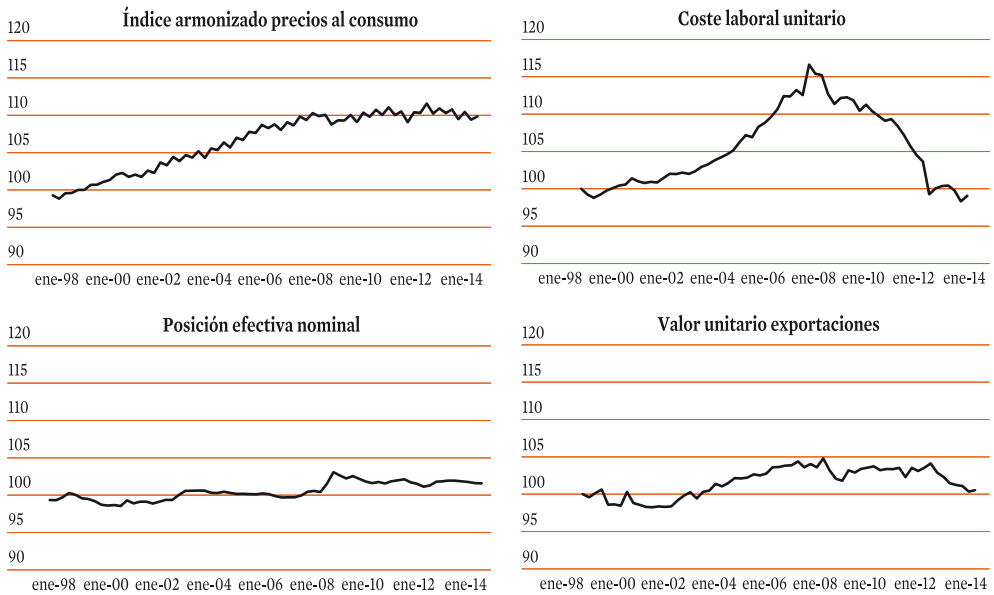
(Tasas de variación anual. Frente a 42 principales competidores en comercio internacional)



Nota: un valor positivo indica apreciación real y por tanto pérdida de competitividad.
Fuente: Banco de España.

GRÁFICO 17. ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD-PRECIO

Números índice (1 trim. 1999 = 100)



Fuente: Banco de España.

Desde el inicio de la crisis, parece que la economía española ha frenado la pérdida de competitividad en términos generales, pero tampoco ha experimentado una mejora suficiente de la misma que contribuya a la recuperación económica y sea una garantía para un crecimiento sostenido.

En cualquier caso, la capacidad de los indicadores anteriores a la hora de explicar el comportamiento de los intercambios comerciales cada vez es menor. La principal limitación reside en que los intercambios comerciales se explican no solo por los precios o costes relativos, sino que pueden reflejar efectos composición, derivados de cambios en la distribución sectorial del empleo o del producto o cambios en la calidad relativa de los bienes producidos y las preferencias de los consumidores, por lo que deben utilizarse complementariamente con otros indicadores.

Por ello, también se suele relacionar el concepto de competitividad directamente con el sector exterior, asociándolo a la *cuota de exportaciones* o a la *cuota de mercado*. Una mayor cuota de exportaciones puede reflejar la mejora de la competitividad de los productos españoles frente a otros en el exterior, pero no solo revierte en la competitividad externa sino también en la interna, que se retroalimentan mutuamente. De ahí su pertinencia para considerar la cuota de mercado como un indicador adicional de la competitividad interna.

La cuota de mercado mundial de las exportaciones españolas se mantuvo, entre 1994 y 2006, prácticamente estabilizada en el 1,8 por 100 de las exportaciones totales mundiales, no evidenciando claramente el deterioro de la competitividad que otros indicadores sí parecen reflejar.

Desde 2007, en un contexto de crisis y con una mayor presencia de países competidores, especialmente los países emergentes que han registrado una fuerte ganancia de cuota, la cuota de mercado española se ha reducido mínimamente y en menor proporción que la reducción sufrida por algunos de los principales países de su entorno²². De hecho, en 2013, el incremento de las exportaciones españolas superior al registrado por la mayoría de los principales socios comerciales ha permitido situar la cuota de exportación española en el 1,7 por 100.

A modo de conclusión, y una vez analizados los principales indicadores de competitividad precio (recuadro 1), se puede señalar que la economía española ha venido experimentando pérdidas continuas de competitividad desde finales de los noventa, como consecuencia de los mayores precios y costes en términos relativos frente a los países con los que se desarrollan sus relaciones comerciales y aquellos que son sus principales competidores. A excepción de la cuota de mercado, todos los indicadores anteriores se apoyan en los precios o costes relativos como determinantes de la competitividad que, en principio, favorecen una mayor presencia de los productos

22 Véase Informe CES 2/2012, *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad*, págs. 27-30.

RECUADRO 1. SÍNTESIS DE INDICADORES DE COMPETITIVIDAD-PRECIO

Indicadores de competitividad-precio		Objetivo	Evolución	
Tipos de cambio efectivo real	Índice Tendencia Competitividad (Secretaría de Estado de Comercio)	Índice Precios al Consumo	Comparar los precios de consumo de un país con los de otro en la moneda nacional, a partir del tipo de cambio.	Pérdida de competitividad continuada hasta el inicio de la crisis. Desde entonces, estabilidad y desde finales de 2013 mejora de competitividad por diferencial de inflación y desde verano de 2014 también por depreciación del tipo de cambio.
		Índice valor exportación	Comparar los precios de los productos exportados de un país con los de otro en la moneda nacional, a partir del tipo de cambio.	Pérdida de competitividad continuada hasta el inicio de la crisis. Desde entonces, mejoras de competitividad sustanciales.
	Tipo de cambio efectivo real (Banco de España)		Comparar los precios de consumo de un país con los de un grupo de 42 países competidores en moneda nacional	Perdida competitividad hasta 2008, tanto por la persistencia de unos precios relativos más elevados como de la tendencia a apreciación del tipo de cambio del euro. Desde 2008, menores precios en España y evolución del tipo de cambio han propiciado mejora en la competitividad.
Precios	Diferencial de inflación	Comparar la evolución de los precios de consumo entre distintas áreas o países. Incluye los precios de bienes no comercializables.	Pérdida de competitividad continuada hasta 2008. Desde 2009 volatilidad con periodos de mejora de la competitividad. Actualmente, diferencial favorable desde septiembre de 2013.	
	Índice de valor unitario importaciones	Analizar la evolución de los precios de bienes importados a través del valor unitario de importaciones.	Tendencia creciente con fuerte peso de las importaciones energéticas. Desde 2012, el freno y posterior caída en los precios del petróleo ha suavizado el ritmo de crecimiento del índice.	
Costes	Diferencial Coste laboral unitario	Comparar la evolución del coste laboral unitario entre distintas áreas o países.	Diferencial del coste laboral unitario en relación a la UEM creciente hasta 2008. Desde el inicio de la crisis mejora de la competitividad pero en respuesta al aumento de la productividad media derivado de la fuerte destrucción de empleo.	
Cuota de mercado (Secretaría de Estado de Comercio)		Analizar la presencia relativa de los productos españoles en los mercados exteriores.	Estabilizada entre 1994 y 2006. Ante la crisis, no se ha reducido de forma importante.	

Fuente: elaboración propia.

españoles frente a sus competidores, tanto en los mercados externos como interno. De hecho, la cuota de mercado, condicionada por otros factores determinantes además del precio, no reflejó dicha pérdida de competitividad, sino que se mantuvo estable en todo el periodo.

En 2008, con el inicio de la crisis, se constató un punto de inflexión en esta tendencia, con intensas caídas en los precios en España que tuvieron su reflejo en mejoras sustanciales de la competitividad precio. No obstante, estas mejoras que continúan actualmente deben apoyarse en otros factores que permitan asegurar y reforzar dichas ganancias de competitividad a medio y largo plazo.

A la vista de lo anterior, parece claro que la proyección de los productos en los mercados interior y exterior depende de factores igual o más importantes que el precio. Por ello, resulta necesario complementar la información ofrecida por los indicadores de competitividad nominal con los de competitividad estructural.

2. Competitividad estructural

El Informe sobre la Internacionalización de la empresa como factor de competitividad, realizado por el CES en 2012, ya hacía referencia a que los grandes cambios en el contexto internacional y la propia evolución de la economía española habían provocado que los factores en los que tradicionalmente se había basado la competitividad habían perdido relevancia como fuente de ventaja comparativa.

En consecuencia, es necesario considerar otros factores de naturaleza cualitativa y, por tanto, más difíciles de cuantificar. Surge así, un nuevo enfoque de la competitividad —competitividad estructural— más vinculado a la productividad y sus factores explicativos que son la base de la mejora de la competitividad y contribuyen al logro de un crecimiento sostenido y sostenible.

Los indicadores anteriormente analizados no captan bien la realidad de las empresas y su heterogeneidad. Aparecen así otros factores, como la composición y calidad del capital humano, el esfuerzo en educación y formación, la dotación y eficiencia de sus infraestructuras, el marco regulatorio al que se enfrentan las empresas, la capacidad de organización y gestión, la integración en cadenas de producción globales o la capacidad innovadora de las empresas en particular, y de la economía en general, que influyen decisivamente sobre los determinantes de la competitividad y que no quedan recogidos adecuadamente en los indicadores de competitividad tradicionales.

En cualquier caso, la elevada heterogeneidad de las variables implicadas en el análisis de la competitividad y su difícil cuantificación hacen que cualquier intento de establecer la posición relativa de una economía en el ámbito de la competitividad estructural sea una tarea ardua y compleja. Diferentes instituciones han tratado de elegir un conjunto de indicadores que permita, en cierto modo, evaluar dicha posición relativa, en base a la eficiencia de los sistemas productivos de cada país, que consideran las ventajas y posición relativa que tiene una economía en relación a su dotación de capital físico, tecnológico y humano.

*Indicadores de
competitividad estructural*

Es el caso de los indicadores de competitividad estructural que elabora el Banco de España.

A la vista de los datos (cuadro 7), se observa que la dotación de capital tecnológico y humano, así como el esfuerzo innovador, son menores en España en relación a sus socios comunitarios, aunque parecen haberse producido avances en la convergencia hacia los valores medios de la zona euro en algunos ámbitos. No obstante, estos datos deben ser tomados con cautela considerando el contexto de crisis, con caídas del PIB y fuerte destrucción del empleo.

Así, la evolución de los indicadores relativos al capital físico parece reflejar un comportamiento mejor en los últimos años, que reflejan un crecimiento de la productividad total de los factores y del *stock* de capital sobre el empleo. Sin embargo, el crecimiento de la productividad tiene que ver con la fuerte destrucción de empleo producida durante la crisis, lo que afecta también a la ratio de *stock* de capital sobre empleo²³.

Destaca el retraso relativo que mantiene España en las variables relacionadas con el capital tecnológico, en lo relativo al gasto en I+D y si bien los datos reflejan una mejora relativa en los últimos años, no hay que obviar la caída del PIB nominal que se venía produciendo desde 2009. Es llamativo, sobre todo, la posición relativa respecto al número de patentes, que pone de manifiesto la necesidad de hacer un esfuerzo mayor en los aspectos relativos a la innovación y la productividad de las empresas.

Por su parte, los indicadores relativos al capital humano requieren continuar los esfuerzos en términos de aumento del gasto público, pero no solo, ya que es necesario orientar dicho gasto, en aras de una mayor eficiencia, hacia el refuerzo en la calidad del capital humano. Por tanto, la mejora sostenida de la posición competitiva de la economía española requiere de avances en la mejora de la dotación y calidad del capital tecnológico y humano. Y ello considerando, además, la necesidad de contar con un entorno institucional suficientemente competitivo y adecuado para impulsar la innovación y favorecer su difusión a todo el sistema económico.

Por su parte, otras instituciones como el *World Economic Forum* (WEF) también hacen referencia a un enfoque más amplio de la competitividad en su informe sobre la competitividad global de las naciones, *Global Competitiveness Report*, que señala la dotación de un conjunto de factores, agrupados en tres categorías diferentes —requisitos básicos, potenciadores de la eficiencia y factores de innovación y sofisticación—, en función del grado de desarrollo de cada economía (gráfico 18). Gran parte de estos indicadores tratan de medir características institucionales de los países que pueden influir en la competitividad. No obstante, la utilización de estos indicadores como referentes del grado de competitividad de una economía genera muchas dudas ya que, al estar basados en la

23 Memoria CES 2014.

CUADRO 7. VARIABLES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD ESTRUCTURAL DE ESPAÑA EN PROPORCIÓN A LA MEDIA DE LA UEM
(Niveles, UEM = 100)

Variables	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Capital físico						
Productividad total de los factores (índice 1995 = 100) ⁽¹⁾	96,9	94,2	93,9	93,7	94,9	95,6
Stock de capital total/empleo ⁽¹⁾	92,6	91,9	104,0	106,4	110,4	112,5
Stock de capital productivo privado/empleo ⁽¹⁾	90,2	88,2	97,0	99,1	103,3	105,9
Stock de capital público/población ⁽¹⁾	85,9	91,0	99,6	100,1	98,9	97,6
Capital tecnológico						
Stock de capital tecnológico/PIB ⁽²⁾	50,3	56,4	68,8	70,3	70,5	nd
Gasto en I+D/PIB	49,5	60,9	67,2	62,7	59,9	nd
Gasto público en I+D/PIB	62,1	77,6	87,0	85,3	79,2	nd
Gasto privado en I+D/PIB	41,5	51,7	55,8	52,2	50,0	nd
Patentes solicitadas en la EPO/Población	15,0	26,9	34,9	35,0	38,8	36,7
Capital humano						
Stock de capital humano ⁽³⁾	90,1	93,3	92,5	93,1	93,0	nd
Gasto público en educación por 100 hab. de entre 16-64 ⁽¹⁾	69,6	74,6	78,8	77,9	—	nd
Estudios superiores ⁽⁴⁾	117,4	124,1	120,3	120,4	119,7	nd
Gasto en sanidad por 100 hab.	67,3	73,9	73,1	71,1	nd	nd

(1) UEM-18 (sin inclusión de Lituania).

(2) Calculado a partir de la acumulación de gasto en I+D según la metodología del inventario permanente.

(3) Corregido de calidad, esto es, corregido con los resultados del informe PISA.

(4) Porcentaje de personas entre 25 y 64 años que han completado estudios superiores.

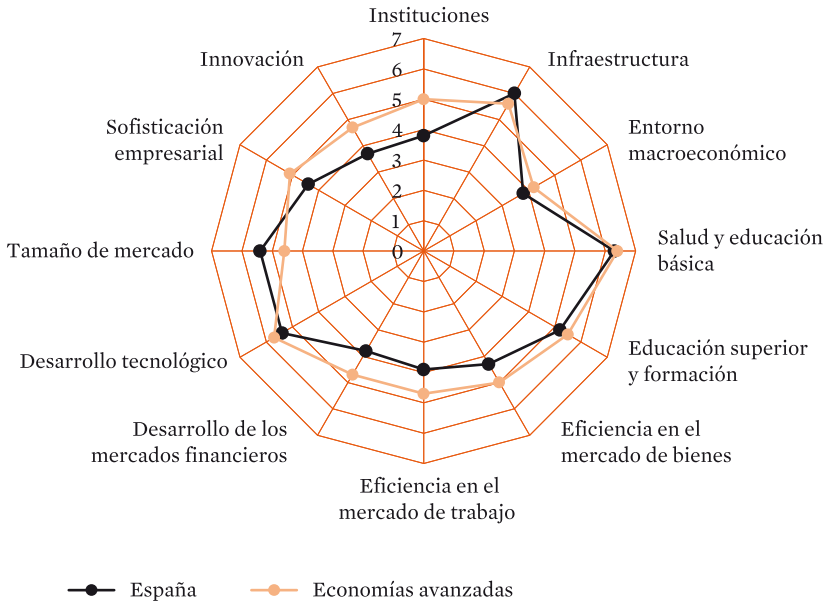
Fuente: Banco de España, *Síntesis de Indicadores*.

realización de encuestas²⁴, ofrece una imagen sesgada de la posición competitiva de un país, más orientada a la mejora de la competitividad empresarial y no del conjunto de la economía ni del bienestar.

Según este informe, España ocupa una posición por debajo de la media de las economías avanzadas en relación con los tres grupos de factores que se analizan, lo que debe considerarse con cierta cautela, ya que la elección de los indicadores responde más bien a economías de carácter anglosajón que no se adecúan exactamente a las características de la economía española. En cualquier caso, y a tenor del grado de desarrollo de la economía española según este indicador, es necesario mejorar los entornos regulatorios y evitar barreras innecesarias, en aras de la racionalización y simplificación administrativa, además de reforzar la posición competitiva a través de la innovación, mejorando la calidad de los productos existentes y generando productos nuevos y diferentes, usando para ello los más avanzados procesos productivos. La

24 Para la construcción de estos indicadores se recurre a la utilización de algunos indicadores generales procedentes de fuentes internacionales reconocidas (FMI, OMS y UNESCO, entre otras) y en la realización de una encuesta general que identifica aspectos no recogidos en las fuentes anteriores. Para un mayor detalle sobre la metodología en la construcción de estos indicadores véase World Economic Forum, Global Competitiveness Report. Methodology and Executive Opinion Survey.

GRÁFICO 18. COMPETITIVIDAD GLOBAL PARA ESPAÑA



Fuente: World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2014-2015*.

calidad de las redes empresariales así como la calidad de las estrategias y decisiones empresariales individuales, relacionadas con la diferenciación del producto, las mejoras de la gestión, el marketing o cualquier otro elemento de la cadena de valor de producción, son elementos importantes para mejorar la productividad global.

Dentro de esta fase, las economías se encuentran en los límites de las fronteras de conocimiento y comienza a hacerse patente que los factores que hasta ese momento incidían de manera positiva sobre la competitividad presentan rendimientos decrecientes. Solo a través de la innovación, junto a una inversión adecuada en I+D tanto pública como privada, unas instituciones de investigación de calidad, la colaboración entre la universidad y la empresa, una adecuada protección de la propiedad intelectual se pueden obtener mejoras en la productividad y, en definitiva, sobre la competitividad individual y global de la economía.

El Informe 2/2012 ya señalaba la innovación y el desarrollo tecnológico como uno de los factores determinantes de la competitividad y cómo se debería apostar por su desarrollo y mejora con el objetivo de lograr una mayor eficiencia y un tejido productivo más competitivo, capaz de afrontar la presencia de otros competidores tanto en el mercado interno como en el mercado exterior²⁵.

Factores que determinan la competitividad

25 Véase Informe CES 2/2012, *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad*, págs. 27-30.

El progreso tecnológico es un determinante fundamental del crecimiento económico a largo plazo porque permite, a partir de una determinada dotación de capital y trabajo, reducir los costes de producción e incrementar la cantidad y calidad de los productos, además de generar significativos efectos beneficiosos sobre el total de la economía incidiendo de forma positiva sobre la productividad. En el contexto de creciente internacionalización de los mercados, la innovación tecnológica es clave para propiciar un aumento de la competitividad de la producción nacional que sea compatible con incrementos salariales y del empleo.

Los países deben realizar un esfuerzo en investigación y desarrollo, pero también ser capaces de incorporar al tejido productivo innovaciones generadas en el exterior, que contribuyan a dotar a la estructura productiva de los elementos necesarios para poder adecuarse rápidamente y responder a las necesidades y preferencias de la demanda. Por ello, el desarrollo tecnológico y la inversión en I+D+i debe estar presente entre las prioridades del sector público y de las empresas. En este sentido, ya se hacía referencia a la necesidad de continuar en la senda de favorecer la I+D+i, especialmente en el ámbito empresarial, y fomentar y difundir una cultura innovadora.

La capacidad innovadora de una economía depende del correcto funcionamiento de su sistema de I+D+i, es decir, de la eficaz interacción entre el conjunto de agentes e instituciones, públicos y privados, que contribuyen directa o indirectamente a la generación, difusión o aplicación del conocimiento al sistema productivo. Ello supone mejorar la coordinación público-privada, buscando fórmulas para una mayor cooperación entre las empresas y las universidades y los centros de investigación, articular mecanismos que favorezcan la transferencia y difusión de conocimientos y tecnología desde el ámbito científico al mundo empresarial, y favorecer la difusión de la innovación entre las empresas, especialmente las pymes, a través de mayor cooperación empresarial. Todo ello, con el objetivo de potenciar la innovación en todas las actividades de producción y de comercialización de bienes y de servicios y favorecer el grado de implicación de las propias empresas en el sistema de innovación.

A este respecto, cabe destacar de forma importante el papel de la universidad y su capacidad para poner en valor y transferir el conocimiento generado por la investigación al entorno productivo. En los últimos años han proliferado centros, redes e infraestructuras de apoyo a la transferencia de tecnología para favorecer las relaciones de las universidades y la industria y potenciar la innovación, a pesar de lo cual hay margen para desarrollar en mayor medida dichos instrumentos y favorecer una mayor relación y colaboración entre la universidad y las empresas. De hecho, todavía son pocas las empresas que consideran el vínculo con la universidad prioritario para el desarrollo de innovación, que en muchos casos se limita a empresas en determinadas ramas de actividad. Por ello, es necesario reforzar estos vínculos y potenciar la creación de redes con centros tecnológicos y establecer vínculos estables de las empresas con la universidad y los centros públicos de investigación.

Una economía más innovadora, y por tanto con mayor capacidad de aumentar la demanda interna y externa de los bienes y servicios que produce, requiere que se desarrolle un alto grado de competencia en todos los sectores. Esto hace que las empresas compitan en innovación y utilicen los procesos productivos más avanzados, desarrollando líneas de mejora en la calidad de los productos existentes y procesos de diferenciación y adaptación al mercado para generar productos nuevos.

Junto al consenso existente al respecto de lo determinante que resulta la innovación y el progreso tecnológico para la mejora de la competitividad, también existe acuerdo sobre la importancia de mejorar el capital humano, en términos de calidad, a partir de una determinada dotación. En este sentido, es necesario potenciar el grado de cualificación y formación de los trabajadores para poder afrontar en mejores condiciones la necesidad de adaptación a lo que demanda el mercado en un contexto de elevada competencia. Ello supone mejorar el sistema educativo y su relación con el sistema productivo buscando una mayor eficiencia, con el objetivo de que la mejora en la calidad de la educación y la formación permita responder adecuadamente a las necesidades de formación y cualificación profesional de los trabajadores y de las empresas, resultando un elemento estratégico para el desarrollo del país y su competitividad²⁶.

Como señalaba el Informe sobre sistema educativo y capital humano, realizado por el CES en 2009, contar con una educación y formación de calidad es condición necesaria, aunque no suficiente, para impulsar la productividad y el dinamismo de la economía, facilitando la innovación y la adaptación a los cambios, y la capacidad de generar empleo. De hecho, el reto de la mejora de la formación no está solo en el incremento de la formación en su sentido clásico de acervo de conocimientos, sino en la mejora del conjunto de capacidades, básicas y específicas, denominadas competencias, que permiten dar respuesta a las necesidades del mercado,

En línea con lo anterior, hay que considerar también la cultura empresarial y las capacidades de gestión, habilidades organizativas y gerenciales, organización y ejecución de proyectos, o la gestión del talento y no solo el conocimiento y experiencia, de los equipos de dirección de las empresas. Son aspectos ligados a la «cultura directiva», que condicionan sobremanera la estrategia empresarial en su conjunto en el mercado interno y externo.

Además de estos dos factores señalados anteriormente, entre las propuestas incluidas en el Informe 2/2012 se destacaba la importancia de algunos otros factores, en los que se deben mantener y fomentar los esfuerzos para favorecer una mejora de la competitividad.

Se señalaba, así, la necesidad de mejorar el acceso a la financiación por parte de las empresas, ya que la capacidad de acceso a esta es uno de los elementos clave de su

26 Véase Informe CES 1/2009, *Sistema educativo y capital humano*.

fortaleza y resultaba fundamental para la competitividad empresarial y determinante a la hora de abordar un proyecto empresarial y asegurar su supervivencia.

Hasta el inicio de la crisis, el sistema financiero parecía atender fácilmente la demanda de financiación por parte de las empresas, aunque muchas de estas, sobre todo pymes, encontraban dificultades para lograrlo. Estas dificultades se han agudizado en el contexto de crisis y restricción financiera internacional, debido a la contracción del crédito y a la falta de liquidez en el mercado, que ha hecho que las empresas, especialmente las que estaban más endeudadas, hayan tenido numerosos problemas para acceder a la financiación y han visto condicionada su supervivencia.

Se destacaba también la importancia de algunos factores relacionados directamente con el producto, como son la marca, la posición en el mercado y la cercanía al cliente, la diferenciación de productos y servicios, el diseño, la calidad y la estrategia de distribución y comercialización, que se consideran activos intangibles fundamentales para una empresa y un factor clave de su competitividad.

La marca es una herramienta estratégica de comercialización, que permite a la empresa diferenciar en el mercado un producto de otro, y asociarlo a calidad, o a un buen servicio, ofreciendo garantía, seguridad y prestigio, y construyendo una relación con los consumidores que se apoya en la experiencia de consumo previa que le aporta valor. De hecho, la marca contribuye a la diferenciación del producto directamente siendo un valor en sí mismo, al constituirse en el elemento diferenciador frente a productos de la competencia que cubren las mismas necesidades; pero también, de forma indirecta ya que en la marca se agrupan los elementos diferenciadores de un producto frente a los competidores, atributos muchas veces intangibles y difíciles de identificar en la práctica.

Desde la Administración pública se han dedicado importantes apoyos a potenciar la imagen de marca —marcas renombradas, marcas líderes—, conscientes de que España necesita marcas globales para poder competir con garantías en un entorno global. De hecho, la Agenda Industrial, que se analiza posteriormente, lo recoge de forma explícita entre sus medidas. Así, se debe mantener y reforzar este apoyo, con especial énfasis en las pymes, para que puedan construir su propia imagen de marca, basada más en la diferenciación de productos y servicios.

En cualquier caso, es necesario cambiar la perspectiva, adoptando una visión estratégica centrada en la sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo a través de la marca como medio para generar valor e influencia comercial. El objetivo debe ser favorecer la aparición y creación de marcas que permitan fidelizar a los clientes, consumidores y usuarios, y así ganar en competitividad para competir en el mercado frente a los productos de otros países.

El diseño industrial se entiende así como un instrumento de gestión orientado a incrementar la competitividad de la empresa mediante la concepción de nuevos productos o servicios producidos a menor coste y con mejor adaptación a las preferencias de los consumidores, internalizando así los cambios detectados en el entorno, los

mercados o los consumidores, pero también permite incorporar elementos de diferenciación, vertical u horizontal, que permitirá situar el producto o servicio en el mercado respecto a sus competidores.

Asimismo, la calidad del producto es también relevante, en cuanto a que es el conjunto de propiedades y características del mismo que le permite satisfacer las exigencias del consumidor. La calidad de un producto o empresa se demuestra en el mercado a través de una certificación que lo acredite, el cumplimiento de normas, reglamentos y especificaciones técnicas —normalización— y la homologación que permite la comercialización del producto o servicio en un mercado o área geográfica. No obstante, lograr y garantizar una buena relación calidad-precio es el atractivo necesario para generar nueva demanda de un producto en el mercado.

La estrategia de distribución y comercialización ocupa un papel destacado, entendida como el proceso eficiente de planificación y control del flujo de materias primas, inventarios, productos terminados, servicios e información relacionada, desde el punto de origen hasta el de destino. Todo ello con el fin de satisfacer las necesidades del cliente que valora, además del precio o la calidad, la fiabilidad de la entrega.

Por último, la comunicación y promoción de los productos son elementos necesarios para garantizar el éxito de un producto en el mercado. La comunicación debe formar parte de una estrategia coherente y coordinada de la empresa que responda a sus objetivos en cada mercado. Así, su objetivo es crear, mantener o mejorar la relación con el público objetivo, así como a crear una imagen favorable de la compañía y promover y dar a conocer sus productos o servicios a través de distintos instrumentos: publicidad, promoción de ventas, venta personal, marketing directo, relaciones públicas, relación con los medios o ferias comerciales.

El conjunto de factores señalados anteriormente desempeñan un papel determinante para favorecer la competitividad de la economía, dado que en un escenario global de creciente competencia, la necesidad de introducir mejoras y dotarse de más y mejores factores competitivos permitirá mantener e incrementar la capacidad competitiva en el mercado doméstico a medio y largo plazo, y situarse en mejor posición para competir en los mercados exteriores.

La importancia de trabajar en el logro de estos factores ha sido y continúa siendo un objetivo compartido por el Gobierno y por los interlocutores sociales, y el apoyo del diálogo social ha quedado constatado en diversas ocasiones. En este sentido, cabe recordar que la participación de los interlocutores sociales puede contribuir positivamente al diseño de los mecanismos necesarios para reforzar la competitividad de las empresas; entre otras en el ámbito de la formación, los procedimientos para atraer y retener el talento, la conciliación de la vida personal y laboral, la creación de redes o la potenciación de alianzas estratégicas.

En este sentido, el Acuerdo Social y Económico para el crecimiento, el empleo y la garantía de las pensiones, firmado por los interlocutores sociales en 2011, ya incluía

distintas medidas de política industrial y de innovación como factores relevantes para la competitividad.

Más recientemente, el Acuerdo de Propuestas para la Negociación Tripartita para fortalecer el crecimiento económico y el empleo, firmado por los interlocutores sociales el 29 de julio de 2014, incluye de forma explícita el compromiso de abordar propuestas de actuación directamente relacionadas con el modelo productivo dirigidas a mejorar la competitividad y el empleo. Tal y como se señala en dicho documento, “el sector industrial puede y debe jugar un papel clave en el proceso de recuperación de la economía española y convertirse [...] en unos de los motores de nuestra economía”.

En esta línea, en julio de 2014 el Gobierno aprobó la Agenda para el Fortalecimiento del Sector Industrial, cuyo objetivo general es fortalecer el sector y hacer a la industria española más competitiva (recuadro 2).

*Necesidad de fortalecer
el sector industrial*

En relación a las importaciones y la demanda interna, dicha Agenda incluye específicamente como medidas el fomento del consumo de productos fabricados en España y la mejora de la vigilancia y el control de las importaciones y la defensa de los productos industriales. Asimismo, también incluye actuaciones concretas dirigidas a mejorar y potenciar algunos de los factores señalados anteriormente, como incrementar la eficiencia y la orientación al mercado y a los retos de la sociedad de la I+D+i, apoyar el crecimiento y profesionalización de las pymes, reforzar el vínculo entre la empresa y el sector educativo para lograr aumentar la calidad del capital humano o desarrollar instrumentos de financiación empresarial más allá de los no convencionales, entre otros.

Gran parte de las medidas incluidas se apoyan en las orientaciones y recomendaciones surgidas del trabajo desarrollado a lo largo de los años por los observatorios sectoriales, que han permitido aunar un conjunto de propuestas específicas para los distintos sectores industriales, tras identificar los problemas más habituales en cada uno de ellos y buscar las soluciones apropiadas²⁷. De forma generalizada, el énfasis en las actuaciones propuestas por estos observatorios pasaba por la necesidad de un mayor estímulo a la incorporación de la I+D+i, la necesidad de formación y cualificación y el refuerzo de la colaboración y cooperación entre empresas, organizaciones sindicales y empresariales y administraciones públicas con el fin de favorecer la competitividad del tejido productivo español.

En general, el conjunto de objetivos y medidas incluidas en la Agenda es muy ambicioso y su recorrido está orientado al medio plazo, aunque se han priorizado algunas actuaciones consideradas urgentes. Está previsto evaluar el impacto de la Agenda anualmente mediante un Informe de seguimiento, pero sería conveniente desarrollar

27 Informe CES 1/2008, *Los efectos económicos y sociales de la ampliación de la Unión Europea en España*.

una estrategia compartida para favorecer la puesta en marcha de las medidas sin demora, cuantificando los objetivos y definiendo indicadores precisos que permitan evaluar el grado de alcance y resultados logrados.

RECUADRO 2. AGENDA PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL EN ESPAÑA, OBJETIVOS Y PRINCIPALES MEDIDAS

Objetivos	Líneas de actuación
1. Estimular la demanda de bienes industriales con efecto multiplicador en la economía.	a) Programas de estímulo a productos con efecto multiplicador: <ul style="list-style-type: none"> – Estímulos a sectores con efecto tractor. (automóvil, bienes de equipo); – Apoyo financiero a sectores industriales estratégicos para la competitividad, y ayudas a la reindustrialización; – Apoyo a los sectores de alta tecnología. b) Fomento del consumo de productos fabricados en España (made in Spain)
2. Mejorar la competitividad de los factores productivos clave.	a) Medidas de reducción de los costes de transporte y logísticos. b) Optimización de costes laborales: cambios en sistemas de clasificación profesional y fomento de la movilidad. c) Evitar estrangulamientos relacionados con las Tecnologías de la Información y la Comunicación. Aplicación de las TIC a medidas de eficiencia energética.
3. Asegurar un suministro energético estable, competitivo y sostenible dentro de la Unión Europea.	Impulsar el mercado interior energético de la Unión Europea y completar la reforma española del sector eléctrico, atendiendo a las necesidades de la industria. Apoyar otras fuentes de energía, incluido gas natural no convencional. Fomentar proyectos de eficiencia energética.
4. Reforzar la estabilidad y uniformidad del marco regulatorio español.	a) Desarrollar lo previsto en la Ley de Unidad de Mercado y Reforzar el papel de la Conferencia Sectorial de Industria y de la pyme. Exigir evaluaciones de impacto sobre la actividad industrial de normas relacionadas. b) Garantizar la simplificación y estabilidad regulatoria para la industria, coordinar normas de seguridad industrial e impulsar la armonización técnica a nivel europeo.
5. Incrementar la eficiencia y la orientación al mercado y a los retos de la sociedad de la I+D+i.	a) Incrementar la eficiencia de la inversión en I+D+i: reforzar su financiación en la industria; priorizar ayudas a inversión en bienes de equipo; promover proyectos intrasectoriales para introducir productos innovadores; optimizar el uso de los fondos comunitarios; e introducir incentivos a la I+D+i y de mejora de gestión b) Orientar la I+D+i al mercado y a otros retos sociales: promover la colaboración público-privada; mejorar la gestión de la propiedad intelectual; apoyar la creación de empresas de base tecnológica y la agrupación de pymes innovadoras.

RECUADRO 2. AGENDA PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL EN ESPAÑA, OBJETIVOS Y PRINCIPALES MEDIDAS (CONT.)

Objetivos	Líneas de actuación
6. Apoyar el crecimiento y la profesionalización de las pymes españolas.	<p>a) Favorecer el aumento del tamaño de las pymes: revisar el marco normativo para evitar efectos escalón por aumento de tamaño; apoyar a las pymes en los retos de aumentar la dimensión y de atraer profesionales de talento.</p> <p>b) Otras medidas con incidencia en el crecimiento y en la profesionalización:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Promover la colaboración entre grandes y pequeñas empresas (participación conjunta grandes contratos o contratos en el exterior); – Favorecer su acceso a la contratación pública y reducir la morosidad de las AAPP; – Estudiar mecanismos de compensación deudas con las AAPP, garantizar supervivencia de pymes viables y establecer programas de segunda oportunidad
7. Adaptar el modelo educativo a las necesidades de las empresas	Reforzar la formación profesional; promover formación dual; aumentar la colaboración de las empresas privadas en la formación (profesional y universitaria); o promover la contratación de investigadores en el ámbito industrial dentro de las empresas de interés.
8. Aumentar el peso de la financiación no convencional en las empresas industriales	<ul style="list-style-type: none"> – Apoyar financieramente a las empresas industriales en sus proyectos de inversión, en especial a las pymes. – Impulsar el uso de las líneas ICO específicas y de los fondos del BEI, a disposición de las entidades de crédito. Potenciar el sistema de garantías recíprocas y reafianzamiento. – Promover el desarrollo de fuentes alternativas de financiación distintas de la bancaria: como los mercados de valores alternativos (MARF en renta fija, MAB en renta variable); el capital riesgo; las redes de inversores privados; el crowdfunding o financiación participativa.
9. Apoyar la internacionalización de las empresas industriales y diversificación de mercados	<ul style="list-style-type: none"> – Puesta en marcha de un Plan de internacionalización a países de alto potencial fuera de la Unión Europea. – Facilitar financiación operaciones internacionales (riesgos de créditos y seguros) y apoyar obtención de avales para proyectos internacionales. – Apoyar empresas industriales que en su internacionalización ejerzan efecto tractor sobre otras a través de la cadena de valor. Conseguir referencias nacionales para los productos facilitando salida al exterior. Reforzar posicionamiento de España como sede de empresas multinacionales. Impulsar la migración cualificada.
10. Orientar la capacidad de influencia de España a la defensa de sus intereses industriales	Mejorar la vigilancia y el control de importaciones y defensa de los productos industriales: asegurar trato simétrico, asegurar cumplimiento normas Unión Europea, fortalecer en los ámbitos supranacionales las reglas que eviten <i>dumping</i> .

Fuente: Ministerio de Industria, Energía y Turismo, julio de 2014.

CAPÍTULO IV
CONCLUSIONES

Con el presente Informe, el CES ha pretendido analizar la relevancia que puedan tener las importaciones a la hora de impulsar la actividad económica para crear empleo y reducir el endeudamiento exterior. No ha sido tarea fácil, teniendo en cuenta las dificultades de partida que entrañan la dispersión de la información, la escasez de bases de datos homogéneas internacionales, los distintos periodos que abarcan y la necesaria adecuación a la normativa internacional de las fuentes estadísticas, que podrían explicar la escasez de estudios y trabajos existentes que analizan los determinantes de la importación.

Objetivo

En las fases de expansión económica, dada la elevada sensibilidad de las importaciones españolas al ciclo económico, se ha producido una creciente contribución negativa del saldo exterior neto al crecimiento agregado, lo que ha hecho que el sector exterior se constituya en uno de los principales y persistentes desequilibrios de la economía española.

Situación de partida

Desde 1999, fecha en la que España entró a formar parte de la Unión Económica y Monetaria, y hasta 2007, año previo al inicio de la actual crisis económica, se tendió a minusvalorar la acumulación de elevados saldos negativos de las balanzas por cuenta corriente y de capital y no se tuvo en cuenta la necesidad de corregir en el medio plazo dicho desequilibrio, dado que se consideraba que la pertenencia a la UEM suponía la eliminación de la restricción exterior al crecimiento, al no existir aparentemente dificultades para la obtención de financiación externa. Cuando la crisis iniciada en 2008 evidenció fuertes dificultades para poder financiar la abultada deuda externa, el resultado conocido fue una drástica caída de la inversión y del consumo interno, que supuso una fuerte desaceleración e incluso entrada en recesión de la economía española y la consiguiente intensa destrucción de empleo y fuerte aumento de la tasa de paro.

No obstante, durante el periodo de crisis, se ha producido una fuerte corrección del déficit exterior, asociada a una drástica caída de las importaciones, como consecuencia de la debilidad de la demanda interna por el mencionado menor consumo e inversión, y a un aumento de las exportaciones. Sin embargo, a partir de comienzos de 2014, la demanda interna vuelve a mostrar un mayor dinamismo que la externa, produciéndose un empeoramiento del saldo exterior neto, lo que ha reabierto el debate sobre la importancia de corregir el déficit corriente.

En cualquier caso, en una economía abierta como la española, en donde su grado de apertura medido por la suma de las exportaciones y de las importaciones de bienes y servicios en porcentaje del PIB ha aumentado en casi veinticinco puntos porcentuales en las dos últimas décadas, las importaciones han sido las que han proporcionado una mayor aportación a dicha apertura externa.

En el mismo periodo, el comercio internacional ha experimentado importantes modificaciones, como la reducción de las barreras arancelarias y el incremento del cambio tecnológico, que han favorecido la internacio-

Fragmentación internacional de la cadena de valor de la producción

nalización de los procesos de producción. Dicha internacionalización ha supuesto una creciente interdependencia entre los países que participan en la cadena de valor por la vía de una mayor incorporación al proceso productivo de bienes y servicios importados.

Para aprovechar al máximo las oportunidades de crecimiento de la economía y del empleo, que proporciona la participación en las cadenas de valor mundiales, no es solo importante el aumento de las exportaciones sino también el de la producción local de una parte de dicha cadena de valor.

La economía española creció más rápido que la media de la Unión Europea entre 1995 y 2008. En el año 2009, en plena primera recesión, la economía española cayó

Ciclo económico comparado

menos que la europea, pero desde entonces y hasta 2013 los resultados en términos de crecimiento de la economía española fueron sustancialmente peores que los europeos y registró incluso caídas de su actividad en años en los que creció la economía europea en su conjunto. En 2014, las economías de ambas áreas se acompasan y crecen lo mismo, y para 2015 las previsiones oficiales apuntan a un mayor crecimiento de la economía española que del conjunto de la Unión Europea.

En las dos últimas décadas el crecimiento de la economía española se ha fundamentado la mayoría de las veces en el crecimiento de la demanda interna, mientras que, por el contrario, el crecimiento de la Unión Europea se ha apoyado en la mayoría de los años en una aportación positiva del sector exterior a la tasa de crecimiento del PIB.

La intensidad importadora, medida por el peso de las importaciones de bienes y servicios en el PIB, ha aumentado desde el año 2003 hasta la actualidad en todos los

Intensidad importadora comparada

Estados miembros de la Unión Europea, debido, fundamentalmente, a la creciente internacionalización de la economía mundial, que ha supuesto una mayor interdependencia entre los países que participan en las cadenas de valor globales por la vía de una mayor incorporación al proceso productivo de bienes y servicios importados.

En España la intensidad importadora también ha aumentado en la última década, salvo en los años 2008-2009 y 2012-2013 que marcaron las dos recesiones de la actual

crisis económica y financiera. Sin embargo, dicho aumento ha sido el más reducido de entre todos los Estados miembros de la Unión Europea.

De las grandes economías europeas, la alemana es la que muestra con mucho una mayor intensidad importadora, registra con creces el mayor excedente comercial, y es el tercer mayor exportador e importador mundial de mercancías, lo que podría explicarse en parte por la elevada internacionalización de su sistema productivo. En efecto, en la economía actual globalizada tiende a aumentar el proceso de fraccionamiento de la cadena productiva, aumentando los consumos intermedios de productos extranjeros para su reexportación. Y los consumos intermedios importados parecen haber aumentado más en Alemania que en otros Estados miembros de la Unión Europea, habiendo incorporado la producción alemana cada vez más bienes fabricados fuera de su territorio, por empresas alemanas externalizadas, en particular en países con menores costes laborales, incluidos los Estados miembros de la ampliación.

Desde la perspectiva de los agregados de la demanda, la intensidad importadora española es la más alta frente a Alemania, Francia e Italia en cuanto a la demanda de consumo, tanto privado como público. Es decir, tanto las importaciones que se dirigen directamente al consumo final, como las que van incorporadas en la producción interna de bienes que se consumen finalmente dentro del territorio español (contenido importador) son más elevadas que en esos tres países.

*Intensidad importadora
desde la perspectiva
de la demanda*

Pero sobre todo destaca el contenido importador en la producción de exportaciones. En este ámbito España presenta el valor más alto de las cuatro economías consideradas en el análisis llevado a cabo en este apartado y dada la amplitud de la diferencia con el resto de esas economías analizadas, podría considerarse una característica diferencial de España. Esta realidad está relacionada con la integración de la producción española en las cadenas de valor internacionales y con el menor tamaño de la economía y su alto grado de apertura al exterior.

Tanto la mayor intensidad importadora de la demanda de consumo en España como el mayor contenido importador en la producción de exportaciones constituyen sendos retos de cara a la recuperación económica. El afianzamiento del crecimiento económico y la contribución de la demanda interna de consumo al mismo provocarán, colateralmente, un aumento de las importaciones.

Para mitigar el efecto de las importaciones sobre las cuentas exteriores en un contexto de recuperación podrían tomarse en consideración las siguientes estrategias: en primer lugar, y quizás con un impacto más inmediato en el consumo final y por tanto en el saldo exterior, sería conveniente apoyar la promoción de los productos industriales de calidad españoles. En segundo lugar, con un horizonte

*Importaciones en un
contexto de recuperación*

temporal de medio o largo plazo, se debería reforzar la capacidad competitiva de la producción española, aspecto que integraría actuaciones en muy diversos ámbitos y que mejoraría las cuentas exteriores, tanto vía menores importaciones, como vía mayores exportaciones. Algunas de las actuaciones a favor de la competitividad exterior de la producción española son contempladas por la Agenda para el fortalecimiento del sector industrial en España presentada por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo en septiembre de 2014.

Las importaciones incorporadas a la producción de bienes destinados a la exportación no tienen, a priori, un efecto negativo sobre el saldo por cuenta corriente y, en gran parte, responden a la participación de la producción española en las cadenas de valor global. El desarrollo de estas cadenas ha sido una característica fundamental de la evolución del comercio mundial de los últimos veinte años, con importantes efectos sobre el crecimiento y el empleo de las economías involucradas generando una relevante interdependencia entre socios comerciales. En cualquier caso, el mayor contenido importador de las exportaciones españolas y su variación cíclica son aspectos a tener en cuenta a la hora de diseñar medidas que traten de fomentar las ventas españolas al exterior, puesto que la información estadística disponible sugiere que en épocas de crecimiento, la parte del esfuerzo destinado a promover las ventas al exterior que se filtra hacia otros países bajo la forma de importaciones es mayor, mientras que en épocas de crisis sucedería lo contrario.

El comportamiento de las importaciones por grupos de utilización ha seguido tradicionalmente una evolución aproximada a la de los diferentes componentes de la demanda final. Así, durante el periodo de crisis, las importaciones que muestran menores retrocesos son las de bienes intermedios, en línea con la fortaleza de las exportaciones españolas, mientras que el deterioro es mayor entre los bienes de consumo, especialmente los duraderos, y, en mayor medida, entre los de capital; en ambos casos por la caída de la demanda interna. Sin embargo, una vez que la economía española ha empezado a dar muestras de recuperación en 2014, las importaciones de todos los grupos de utilización vuelven a mostrar tasas de crecimiento, poniendo en evidencia su elevada elasticidad renta.

Por actividades económicas, predominan las importaciones de productos energéticos, fundamentalmente petróleo y derivados, y las de bienes de equipo, seguidas de productos químicos, sector del automóvil y las manufacturas de consumo.

Frente al último periodo de expansión económica, en el periodo 2008-2014 se observa una significativa pérdida de peso de las importaciones de bienes de equipo (principalmente maquinaria para la industria) y de automóviles, frente al avance de las importaciones de productos energéticos y, en menor medida, de los productos químicos.

La principal área geográfica de origen de las importaciones españolas sigue siendo la Unión Europea, y muy especialmente, la zona euro, con Alemania, Francia e Italia a la cabeza; aunque a lo largo del periodo de análisis gana peso Asia y África, tanto por el notable aumento de las relaciones comerciales con China, como por la importante significación de las importaciones energéticas procedentes de la OPEP.

La mayor parte de las manufacturas que importa España son de contenido tecnológico medio y alto. Durante el periodo de análisis, aumenta la participación de las de contenido tecnológico alto —que son las que presentan una demanda más dinámica en el comercio mundial—, mientras que se reduce ligeramente la de contenido tecnológico medio, observándose, por su parte, un pequeño aumento de la participación de las manufacturas no tecnológicas, intensivas en empleo, y las materias primas.

Mayor importación de manufacturas con contenido tecnológico medio y alto

Todo ello estaría poniendo en evidencia las carencias de la economía española en la producción de bienes de alto contenido tecnológico, que deben ser suplidas mediante importaciones, frente a una especialización en manufacturas de bajo y medio contenido tecnológico. En este sentido, sería conveniente realizar un mayor esfuerzo de diversificación y mejora de la diferenciación de la producción, a través del desarrollo de políticas en diferentes ámbitos, como el industrial, la I+D+i, educación, etc., fomentando en mayor medida la producción de bienes de alto nivel tecnológico y, dentro de la estructura productiva tradicional de bienes de contenido tecnológico medio y bajo, impulsando la producción de bienes en segmentos de calidad superiores y diferenciados. De esta forma, además de contribuir a aumentar la cuota de exportación de la economía española, permitiría reducir su dependencia importadora, especialmente de bienes de equipo e intermedios, y avanzar en las cadenas de producción globales hacia niveles de mayor valor añadido.

Las importaciones, o pagos por servicios, mantienen una significación relativamente reducida en relación a las importaciones de mercancías, aunque con una tendencia creciente; concentrándose la mayor parte en la zona euro, Reino Unido y Estados Unidos.

Tendencia creciente en la importación de servicios

A comienzos del periodo de análisis, destacan los pagos por turismo y viaje, seguidos de servicios a empresas y transportes. Actualmente, los servicios a empresas ocupan el primer lugar, con una evolución creciente, que se relaciona, en gran medida, con la utilización, cada vez más generalizada, de estrategias empresariales dirigidas a obtener mayores ventajas competitivas. Concretamente, la deslocalización de parte de la producción española, bien a través de empresas filiales o de otras empresas independientes, en actividades como la asesoría jurídica y económica, los estudios de mercado, la publicidad, la selección de personal, etc.

Salvo en el caso de los servicios por turismo y viajes, la mayor parte de las actividades importadas por España se configuran como consumos intermedios para la producción interior, y parte de ellas acaba incorporándose a las exportaciones. La importación de determinadas actividades intensivas en conocimiento, como los servicios financieros, los informáticos o los de comunicación, contribuye a la difusión de tecnología e innovación dentro de la economía española, favoreciendo, con ello, la mejora de la competitividad.

Desde la perspectiva de la oferta, atendiendo a los grandes sectores productivos españoles, en España el sector con mayor contenido importador en su producción es la industria, como también lo es en los otros tres Estados miembros analizados. La mayor dependencia de las importaciones por parte de la industria española se debe fundamentalmente a un «efecto composición», es decir, que a igual especialización productiva, las ramas de actividad españolas necesitan, frente a otras economías, más importaciones para llevar a cabo su producción; aunque también existe un cierto «efecto especialización», es decir, la industria española frente a la de otros socios comunitarios está más sesgada hacia ramas de actividad con mayor dependencia de inputs importados.

El mayor contenido importador de determinadas ramas de actividad en España frente a sus principales socios comerciales tiene como principales razones explicativas: en primer lugar, la mayor dependencia energética, sobre todo de hidrocarburos, o de materias primas de la industria española, en segundo lugar, la mayor dependencia de las importaciones de bienes de contenido tecnológico alto y medio alto y, finalmente, la mayor propensión importadora que parecen presentar las ramas de actividad en las que hay una alta presencia de filiales de empresas extranjeras.

Las importaciones de bienes energéticos muestran una significativa participación sobre las importaciones totales, como consecuencia de los elevados niveles de dependencia e intensidad energética de la economía española y, en consecuencia, su elevada exposición a la volatilidad de los precios energéticos; especialmente, al precio del petróleo y la evolución del tipo de cambio frente al dólar, lo que constituye un elevado factor de riesgo para el saldo comercial español y, en general, para la evolución de la actividad económica.

La competitividad, tanto interna como externa, de numerosas ramas de actividad se ve comprometida por su dependencia del consumo de hidrocarburos. Los avances o esfuerzos que se realicen en otros ámbitos relacionados con la competitividad empresarial, como en el laboral o en I+D+i, podrían quedar neutralizados por la evolución de los costes energéticos o de transporte; de ahí que las medidas de eficiencia

energética resulten siempre prioritarias para mejorar la competitividad y para limitar el impacto de las importaciones energéticas sobre el saldo exterior.

A la hora de diseñar las necesarias medidas de eficiencia energética hay que tener en cuenta los distintos usos de estos recursos. En su mayor parte, la evolución de los consumos finales de petróleo y gas por sectores se corresponde con el uso energético que se les da por parte de las ramas de actividad, siendo el ejemplo más paradigmático su uso para transporte; sin embargo, en otras ramas de actividad el uso no energético es muy relevante, como en la industria química y en la construcción.

Medidas de eficiencia energética

Aunque España cuenta con un suministro energético diversificado por fuentes primarias, abarcando el mix energético gas natural, energía nuclear, hidroelectricidad, carbón y energías renovables, la elevada dependencia de las importaciones de hidrocarburos supone un riesgo para las cuentas exteriores.

La necesidad de mejorar la competitividad, interna y externa, es uno de los elementos fundamentales para garantizar un crecimiento sostenido. Esta mejora de la competitividad debe favorecer la posición de la economía española para hacer frente a sus competidores, tanto en el mercado interno como en el mercado externo, con el objetivo de mejorar con ello el saldo comercial.

Apuesta decidida por la mejora de la competitividad

El hecho de que no haya una definición única de competitividad supone una limitación a la medición de la misma. Por ello, es acertado considerar la competitividad desde un enfoque amplio que incorpore todos los elementos macro y microeconómicos determinantes de la competitividad de una economía, que refuerzan la posición en el mercado doméstico y pueden impulsar una mayor demanda interna, y que a su vez explican y condicionan las relaciones comerciales con el exterior.

En base a la información que proporcionan los principales indicadores de competitividad precio, hasta 2008, la economía española había acumulado una pérdida de competitividad, como consecuencia del mayor crecimiento de precios y costes en términos relativos frente a los países con los que se desarrollan sus relaciones comerciales y aquellos que son sus principales competidores. Desde el inicio de la crisis, en cambio, la economía española frenó dicha pérdida de competitividad, como consecuencia principalmente de la mayor reducción de precios en España. Frente a este tipo de indicadores, otros como la cuota de mercado sí que han mostrado una posición competitiva destacada.

La proyección de los productos en los mercados interior y exterior depende de factores igual o más importantes que el precio, lo que hace necesario potenciar los factores estructurales de la

Especial atención a los factores estructurales de la competitividad

competitividad. Así, la mejora continuada de la competitividad, debe apoyarse en otros factores, más allá del precio, que permitan asegurarla y reforzarla a medio y largo plazo, contribuyendo a la recuperación económica y garantizando un crecimiento sostenido y sostenible.

Identificar la posición relativa de una economía en el ámbito de la competitividad estructural es una tarea compleja. A partir de los indicadores disponibles y de forma sintética, la economía española mantiene un retraso relativo en relación al capital tecnológico y capital humano. El primero pone de manifiesto la necesidad de hacer un esfuerzo mayor en la innovación y el progreso tecnológico, mientras que el segundo dirige los esfuerzos al aumento del gasto público en capital humano, pero también en la orientación del gasto en busca de la mejora de la calidad del capital humano.

La innovación y el desarrollo tecnológico son uno de los factores determinantes clave de la competitividad. Ello implica apostar por su desarrollo y mejora con el objetivo de lograr una mayor eficiencia y un tejido productivo más competitivo, capaz de poder adecuarse rápidamente y responder a las necesidades y preferencias de la demanda y siendo capaz de afrontar la presencia de otros competidores tanto en el mercado interno como en el mercado exterior.

Necesidad de impulsar la innovación y el desarrollo tecnológico

Ello implica apostar por su desarrollo y mejora con el objetivo de lograr una mayor eficiencia y un tejido productivo más competitivo, capaz de poder adecuarse rápidamente y responder a las necesidades y preferencias de la demanda y siendo capaz de

afrontar la presencia de otros competidores tanto en el mercado interno como en el mercado exterior. Así, el desarrollo tecnológico y la inversión en I+D+i deben estar presentes entre las prioridades del sector público y de las empresas, lo que supone favorecer la I+D+i, especialmente en el ámbito empresarial, y fomentar y difundir una cultura innovadora. Pero también, favorecer la coordinación público-privada, buscando fórmulas para una mayor cooperación entre las empresas y las universidades y los centros de investigación, y articular mecanismos que favorezcan la transferencia y difusión de conocimientos y tecnología desde el ámbito científico al mundo empresarial,

La mejora de la dotación y calidad del capital humano también es un determinante fundamental de la competitividad. Ello supone mejorar el sistema educativo y su relación con el sistema productivo con el objetivo de que la mejora en la calidad de la educación y la formación permita responder adecuadamente a las necesidades de formación y cualificación profesional de los trabajadores y de las empresas.

Mejorar la dotación y calidad del capital humano

Ello supone mejorar el sistema educativo y su relación con el sistema productivo con el objetivo de que la mejora en la calidad de la educación y la formación permita responder adecuadamente a las necesidades de formación y cualificación profesional de los trabajadores y de las empresas.

Además de estos dos factores clave, hay otro conjunto de elementos que influyen decisivamente sobre la competitividad, constituyendo «activos intangibles» fundamentales para las empresas y factores clave para su competitividad. Son elementos relacionados directamente con la actividad empresarial y el desarrollo del producto, como el acceso a la financiación —aún más relevante en un contexto de restricción al crédito—, la imagen de marca, la posición en el mercado y la cercanía al cliente, la

Mayor atención a los activos intangibles

Son elementos relacionados directamente con la actividad empresarial y el desarrollo del producto, como el acceso a la financiación —aún más relevante en un contexto de restricción al crédito—, la imagen de marca, la posición en el mercado y la cercanía al cliente, la

diferenciación de productos y servicios, el diseño, la calidad y la estrategia de distribución y comercialización, la planificación empresarial o las herramientas de organización empresarial.

Entre ellos, la marca, constituye uno de los activos intangibles más importantes de la empresa, ya que permite diferenciar en el mercado un producto de otro, y asociarlo a calidad, o a un buen servicio, ofreciendo garantía, seguridad y prestigio, y construyendo una relación con los consumidores que se apoya en la experiencia de consumo previa que le aporta valor.

La importancia de trabajar en el logro de estos factores ha sido y continúa siendo un objetivo compartido por el Gobierno y por los interlocutores sociales. La participación de los interlocutores sociales y el apoyo del diálogo social pueden contribuir positivamente al diseño de los mecanismos necesarios para reforzar la competitividad de las empresas. La puesta en marcha de la Agenda para el Fortalecimiento del Sector Industrial supone un avance en este sentido, con el objetivo de fortalecer el sector y hacer a la industria española más competitiva.

*Importancia
del diálogo social*

Por otro lado, en el ámbito de los servicios, se desarrollan actuaciones públicas centradas fundamentalmente en el turismo, el transporte y el ejercicio de las actividades profesionales. En este sentido, sería necesario apoyar también el desarrollo de otras ramas y actividades de servicios, particularmente, las actividades más innovadoras, vinculadas al conocimiento y al empleo de capital humano altamente cualificado, reforzando su papel en la economía española.

Con estas conclusiones el CES quiere contribuir al debate sobre la dimensión e importancia del saldo exterior de la economía española en las distintas fases de su ciclo, desde la óptica menos habitual del comportamiento de las importaciones de bienes y servicios a la hora de intentar impulsar una actividad económica generadora de empleo.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO A-1. CUADRO MACROECONÓMICO 2007-2014

(Tasa de variación anual, en porcentaje)

Conceptos	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PIB y agregados de la demanda								
Producto interior bruto	3,8	1,1	-3,6	0,0	-0,6	-2,1	-1,2	1,4
Consumo final	3,9	0,9	-1,7	0,6	-1,6	-3,1	-2,4	1,8
Hogares	3,2	-0,7	-3,7	0,2	-2,0	-3,0	-2,3	2,4
AA.PP.	6,2	5,9	4,1	1,5	-0,3	-3,7	-2,9	0,1
Formación bruta de capital fijo	4,4	-3,9	-16,9	-4,9	-6,3	-8,1	-3,8	3,4
Construcción	2,0	-6,1	-16,5	-10,1	-10,6	-9,3	-9,2	-1,5
Viviendas	0,9	-9,7	-20,6	-11,6	-12,8	-9,0	-7,6	-1,8
Otros edificios y construcciones	3,2	-1,7	-11,8	-8,5	-8,6	-9,6	-10,5	-1,3
Bienes de equipo y activos cultivados	9,2	-1,9	-23,5	5,1	0,8	-9,0	5,6	12,2
Productos de la propiedad intelectual	11,9	9,8	0,5	6,2	0,5	-0,2	-1,3	2,5
Exportación de bienes y servicios	8,3	-0,8	-11,0	9,4	7,4	1,2	4,3	4,2
Importación de bienes y servicios	8,6	-5,6	-18,3	6,9	-0,8	-6,3	-0,5	7,6
Demanda nacional (1)	4,1	-0,4	-6,0	-0,5	-2,7	-4,3	-2,7	2,3
Demanda externa (1)	-0,3	1,5	2,4	0,5	2,1	2,2	1,5	-0,9
Precios y costes								
Deflactor del PIB	3,3	2,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,7	-0,5
IPC (medio anual)	2,8	4,1	-0,3	1,8	3,2	2,4	1,4	-0,2
IPC (diciembre)	4,2	1,4	0,8	3,0	2,4	2,9	0,3	-1,0
Costes laborales unitarios	4,2	5,9	1,6	-1,6	-1,1	-3,0	-0,4	-0,4
Mercado de trabajo								
Variación del empleo (2)	3,2	0,2	-6,1	-2,6	-2,6	-4,4	-3,3	1,2
Tasa de paro (EPA)	8,2	11,3	17,9	19,9	21,4	24,8	26,1	24,4
Variación de la productividad (3)	0,5	0,9	2,7	2,7	2,0	2,5	2,1	0,2
Sector exterior (% del PIB)								
Saldo comercial (bienes y servicios)	-6,0	-5,1	-1,2	-1,3	-0,2	1,6	3,4	2,6
Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la economía	-9,3	-8,8	-4,0	-3,5	-2,8	0,2	2,1	1,2
Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación AAPP (% PIB)	2,0	-4,4	-11,0	-9,4	-9,4	-10,3	-6,8	-5,8
<i>Pro memoria</i>								
PIB nominal (millones de euros)	1.080.807	1.116.207	1.079.034	1.080.913	1.075.147	1.055.158	1.049.181	1.058.469

(1) Aportación al crecimiento del PIB.

(2) Empleo equivalente a tiempo completo de la CNTR.

(3) PIB por ocupado (series corregidas y empleo equivalente a tiempo completo).

Fuente: INE, Banco de España y Ministerio de Economía y Competitividad.

CUADRO A-2. IMPORTACIONES DE BIENES POR GRUPOS DE UTILIZACIÓN, 1993-2014
(Millones de euros corrientes y porcentaje)

Año	Total			Bienes de consumo			Bienes de capital			Bienes intermedios		
	Mill. euros	TV (%)	Peso (%)	Mill. euros	TV %	Peso (%)	Mill. euros	TV %	Peso (%)	Mill. euros	TV %	Peso (%)
1993	60.888,65	—	100,0	17.725,69	—	29,1	6.773,95	—	11,1	36.943,90	—	60,7
1994	73.962,14	21,5	100,0	20.105,14	13,4	27,2	8.338,36	23,1	11,3	46.261,28	25,2	62,5
1995	87.142,30	17,8	100,0	21.877,77	8,8	25,1	9.949,78	19,3	11,4	56.250,00	21,6	64,5
1996	94.179,48	8,1	100,0	23.848,00	9,0	25,3	11.461,00	15,2	12,2	59.472,40	5,7	63,1
1997	109.468,69	16,2	100,0	27.913,88	17,0	25,5	13.449,20	17,3	12,3	68.764,95	15,6	62,8
1998	122.856,11	12,2	100,0	33.404,84	19,7	27,2	15.888,68	18,1	12,9	74.071,30	7,7	60,3
1999	139.093,71	13,2	100,0	38.717,03	15,9	27,8	19.333,81	21,7	13,9	80.823,28	9,1	58,1
2000	169.468,10	21,8	100,0	43.459,98	12,3	25,6	22.188,23	14,8	13,1	103.819,89	28,5	61,3
2001	173.210,12	2,2	100,0	47.137,34	8,5	27,2	21.068,77	-5,0	12,2	105.004,01	1,1	60,6
2002	175.267,87	1,2	100,0	49.450,05	4,9	28,2	19.359,95	-8,1	11,0	106.457,87	1,4	60,7
2003	185.113,68	5,6	100,0	54.165,19	9,5	29,3	20.227,90	4,5	10,9	110.720,58	4,0	59,8
2004	208.410,70	12,6	100,0	61.754,43	14,0	29,6	22.619,59	11,8	10,9	124.036,69	12,0	59,5
2005	232.954,47	11,8	100,0	67.653,04	9,6	29,0	26.880,94	18,8	11,5	138.420,49	11,6	59,4
2006	262.687,19	12,8	100,0	72.513,83	7,2	27,6	28.010,31	4,2	10,7	162.163,05	17,2	61,7
2007	285.038,31	8,5	100,0	78.249,83	7,9	27,5	29.345,93	4,8	10,3	177.442,55	9,4	62,3
2008	283.387,76	-0,6	100,0	72.385,88	-7,5	25,5	25.741,25	-12,3	9,1	185.260,64	4,4	65,4
2009	206.116,17	-27,3	100,0	61.326,49	-15,3	29,8	16.604,85	-35,5	8,1	128.184,84	-30,8	62,2
2010	240.055,85	16,5	100,0	59.557,56	-2,9	24,8	18.512,33	11,5	7,7	161.985,96	26,4	67,5
2011	263.140,74	9,6	100,0	61.026,17	2,5	23,2	17.517,02	-5,4	6,7	184.597,55	14,0	70,2
2012	257.945,63	-2,0	100,0	57.884,49	-5,1	22,4	15.719,28	-10,3	6,1	184.341,86	-0,1	71,5
2013	252.346,77	-2,2	100,0	57.770,25	-0,2	22,9	16.292,31	3,6	6,5	178.284,22	-3,3	70,7
2014	264.506,73	4,8	100,0	64.752,10	12,1	24,5	18.538,44	13,8	7,0	181.216,19	1,6	68,5

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Base de datos BDSICE, con datos de Aduanas.

CUADRO A-3. IMPORTACIONES DE BIENES DE CONSUMO, 1993-2014
(Millones de euros corrientes y porcentaje)

Años	Bienes de consumo total		Bienes de consumo alimenticio			Bienes de consumo duradero			Bienes de consumo no alimenticio					
	Mill. €	Peso (%)	TV (%)	Mill. €	Peso (%)	TV (%)	Total	Auto-móviles	Otros	Mill. €	Peso (%)	TV (%)	Productos energéticos	
													Total	Mill. €
1993	17725,7	4.848,3	27,4	—	7.990,7	45,1	—	4.060,0	4.343,2	4.848,0	27,4	—	240,2	4.618,8
1994	20.105,1	5.968,3	29,7	2,1	8.614,1	42,8	7,8	4.355,5	4.715,7	5.408,8	26,9	11,6	105,2	5.303,8
1995	21.877,8	6.722,8	30,7	12,6	8.683,2	39,7	0,8	4.513,3	4.558,5	6.214,0	28,4	14,9	74,4	6.136,4
1996	23.848,0	6.650,5	27,9	-1,1	10.068,3	42,2	16,0	5.550,5	4.782,5	6.939,9	29,1	11,7	98,0	6.839,4
1997	27.913,9	7.461,2	26,7	12,2	11.917,1	42,7	18,4	6.583,9	5.638,1	8.324,9	29,8	20,0	70,6	8.247,8
1998	33.404,8	8.452,0	25,3	13,3	15.348,7	45,9	28,8	8.950,6	6.514,7	9.556,4	28,6	14,8	65,4	9.482,4
1999	38.717,0	8.997,3	23,2	6,5	18.717,9	48,3	22,0	11.379,2	7.208,9	11.100,4	28,7	16,2	122,3	10.971,5
2000	43.460,0	9.886,9	22,7	9,9	20.540,8	47,3	9,7	12.245,2	8.295,7	13.032,3	30,0	17,4	236,6	12.795,7
2001	47.137,3	11.426,5	24,2	15,6	21.016,1	44,6	2,3	13.097,8	7.918,3	14.694,7	31,2	12,8	224,3	14.470,5
2002	49.450,0	11.448,4	23,2	0,2	21.401,0	43,3	1,8	12.978,0	8.423,0	16.600,7	33,6	13,0	164,7	16.436,0
2003	54.165,2	12.357,4	22,8	7,9	23.832,7	44,0	11,4	14.160,5	9.672,2	17.975,1	33,2	8,3	147,8	17.827,3
2004	61.754,4	13.339,3	21,6	7,9	28.608,9	46,3	20,0	17.461,7	11.147,2	19.806,2	32,1	10,2	142,8	19.663,4
2005	67.653,0	14.122,4	20,9	5,9	31.409,7	46,4	9,8	18.520,5	12.889,2	22.120,9	32,7	11,7	154,2	21.966,8
2006	72.513,8	14.815,3	20,4	4,9	33.442,7	46,1	6,5	19.245,5	14.197,2	24.255,9	33,4	9,7	222,1	24.033,8
2007	78.249,8	16.192,2	20,7	9,3	35.345,7	45,2	5,7	21.205,3	14.140,4	26.711,9	34,1	10,1	328,6	26.383,3
2008	72.385,9	16.088,9	22,2	-0,6	27.651,5	38,2	-21,8	15.016,0	12.635,5	28.645,4	39,6	7,2	242,9	28.402,6
2009	61.326,5	14.589,5	23,8	-9,3	19.685,3	32,1	-28,8	9.263,7	10.421,6	27.051,6	44,1	-5,6	77,3	26.974,3
2010	59.557,6	15.765,9	26,5	8,1	22.023,5	37,0	11,9	8.766,8	13.256,7	21.768,1	36,5	-19,5	2,5	21.765,6
2011	61.026,2	16.567,4	27,1	5,1	21.893,4	35,9	-0,6	9.877,8	12.015,6	22.565,4	37,0	3,7	21,3	22.544,1
2012	57.884,5	16.396,0	28,3	-1,0	19.039,4	32,9	-13,0	8.086,3	10.953,1	22.449,1	38,8	-0,5	29,8	22.419,3
2013	57.770,2	16.772,2	29,0	2,3	18.489,6	32,0	-2,9	8.613,6	9.876,0	22.508,4	39,0	0,3	42,5	22.465,9
2014	64.752,1	17.359,1	26,8	3,5	22.073,8	34,1	19,4	11.278,8	10.795,0	25.319,2	39,1	12,5	199,7	25.119,5

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Base de datos BDSICE, con datos de Aduanas.

CUADRO A-4. IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL, 1993-2014
(Miles de euros corrientes y porcentaje)

Años	Bienes de capital			Maquinaria			Material de transporte			Estructuras metálicas y calderería			Otros bienes de capital		
	Mil. €	TV (%)	Peso (%)	Mil. €	TV (%)	Peso (%)	Mil. €	TV (%)	Peso (%)	Mil. €	TV (%)	Peso (%)	Mil. €	TV (%)	Peso (%)
1993	6.773,95	-	100,0	4.168,67	-	61,5	1.138,28	-	16,8	139,51	-	2,1	1.235,36	-	18,2
1994	8.338,36	23,1	100,0	5.016,38	20,3	60,2	1.528,88	34,3	18,3	153,84	10,3	1,8	1.580,95	28,0	19,0
1995	9.949,78	19,3	100,0	6.330,75	26,2	63,6	1.726,22	12,9	17,3	185,70	20,7	1,9	1.508,73	-4,6	15,2
1996	11.461,00	15,2	100,0	7.108,30	12,3	62,0	2.252,88	30,5	19,7	196,48	5,8	1,7	1.763,63	16,9	15,4
1997	13.449,20	17,3	100,0	8.271,76	16,4	61,5	2.964,18	31,6	22,0	210,30	7,0	1,6	1.892,46	7,3	14,1
1998	15.888,68	18,1	100,0	9.879,72	19,4	62,2	3.434,40	15,9	21,6	242,03	15,1	1,5	2.161,46	14,2	13,6
1999	19.333,81	21,7	100,0	11.456,18	16,0	59,3	5.182,50	50,9	26,8	311,24	28,6	1,6	2.439,77	12,9	12,6
2000	22.188,23	14,8	100,0	13.370,35	16,7	60,3	5.982,74	15,4	27,0	318,85	2,4	1,4	2.516,29	3,1	11,3
2001	21.068,77	-5,0	100,0	13.642,07	2,0	64,8	4.518,36	-24,5	21,4	339,53	6,5	1,6	2.568,81	2,1	12,2
2002	19.359,95	-8,1	100,0	12.252,27	-10,2	63,3	4.149,63	-8,2	21,4	363,30	7,0	1,9	2.594,74	1,0	13,4
2003	20.227,90	4,5	100,0	12.799,83	4,5	63,3	4.205,82	1,4	20,8	386,60	6,4	1,9	2.835,66	9,3	14,0
2004	22.619,59	11,8	100,0	14.281,21	11,6	63,1	5.044,32	19,9	22,3	384,51	-0,5	1,7	2.909,55	2,6	12,9
2005	26.880,94	18,8	100,0	15.724,39	10,1	58,5	7.592,98	50,5	28,2	400,11	4,1	1,5	3.163,45	8,7	11,8
2006	28.010,31	4,2	100,0	17.525,63	11,5	62,6	6.205,79	-18,3	22,2	556,34	39,0	2,0	3.722,54	17,7	13,3
2007	29.345,93	4,8	100,0	19.720,20	12,5	67,2	5.075,22	-18,2	17,3	442,64	-20,4	1,5	4.107,87	10,4	14,0
2008	25.741,25	-12,3	100,0	17.846,94	-9,5	69,3	3.836,33	-24,4	14,9	459,19	3,7	1,8	3.598,79	-12,4	14,0
2009	16.604,85	-35,5	100,0	11.784,72	-34,0	71,0	1.252,83	-67,3	7,5	514,71	12,1	3,1	3.052,60	-15,2	18,4
2010	18.512,33	11,5	100,0	12.932,54	9,7	69,9	1.897,93	51,5	10,3	356,33	-30,8	1,9	3.325,52	8,9	18,0
2011	17.517,02	-5,4	100,0	12.334,30	-4,6	70,4	1.975,73	4,1	11,3	302,80	-15,0	1,7	2.904,19	-12,7	16,6
2012	15.719,28	-10,3	100,0	11.104,82	-10,0	70,6	1.426,88	-27,8	9,1	372,43	23,0	2,4	2.815,15	-3,1	17,9
2013	16.292,31	3,6	100,0	11.435,34	3,0	70,2	1.582,01	10,9	9,7	360,17	-3,3	2,2	2.914,79	3,5	17,9
2014	18.538,44	13,8	100,0	12.738,74	11,4	68,7	2.073,38	31,1	11,2	344,20	-4,4	1,9	3.382,12	16,0	18,2

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Base de datos BDSICE.

CUADRO A-5. IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS, 1993-2014

(Millones de euros corrientes y porcentaje)

Años	Bienes intermedios total		Productos de la Agricultura, Silvicultura y Pesca			Productos energéticos intermedios			Productos industriales intermedios		
	Mill. €	Peso (%)	Mill. €	TV (%)	Peso (%)	Mill. €	TV (%)	Peso (%)	Mill. €	TV (%)	Peso (%)
1993	36.943,9	100,0	2.133,9	—	5,8	6.443,2	—	17,4	28.366,8	—	76,8
1994	46.261,3	100,0	2.727,8	27,8	5,9	6.946,3	7,8	15,0	36.587,2	29,0	79,1
1995	56.250,0	100,0	3.753,4	37,6	6,7	7.246,3	4,3	12,9	45.250,3	23,7	80,4
1996	59.472,4	100,0	3.316,2	-11,6	5,6	8.725,3	20,4	14,7	47.430,9	4,8	79,8
1997	68.764,9	100,0	3.741,0	12,8	5,4	9.781,4	12,1	14,2	55.242,6	16,5	80,3
1998	74.071,3	100,0	3.770,7	0,8	5,1	7.809,8	-20,2	10,5	62.490,8	13,1	84,4
1999	80.823,3	100,0	3.730,6	-1,1	4,6	9.897,5	26,7	12,2	67.195,1	7,5	83,1
2000	103.819,9	100,0	3.665,3	-1,8	3,5	20.360,6	105,7	19,6	79.793,9	18,7	76,9
2001	105.004,0	100,0	3.770,1	2,9	3,6	19.318,6	-5,1	18,4	81.915,3	2,7	78,0
2002	106.457,9	100,0	4.133,8	9,6	3,9	18.899,8	-2,2	17,8	83.424,3	1,8	78,4
2003	110.720,6	100,0	3.668,4	-11,3	3,3	19.171,3	1,4	17,3	87.880,8	5,3	79,4
2004	124.036,7	100,0	3.729,0	1,7	3,0	23.411,8	22,1	18,9	96.896,0	10,3	78,1
2005	138.420,5	100,0	4.367,3	17,1	3,2	32.767,9	40,0	23,7	101.285,3	4,5	73,2
2006	162.163,1	100,0	4.066,1	-6,9	2,5	41.242,0	25,9	25,4	116.855,0	15,4	72,1
2007	177.442,6	100,0	5.059,3	24,4	2,9	42.443,5	2,9	23,9	129.939,8	11,2	73,2
2008	185.260,6	100,0	5.913,7	16,9	3,2	55.237,3	30,1	29,8	124.109,6	-4,5	67,0
2009	128.184,8	100,0	4.715,8	-20,3	3,7	34.278,3	-37,9	26,7	89.190,7	-28,1	69,6
2010	161.986,0	100,0	5.150,5	9,2	3,2	44.562,7	30,0	27,5	112.272,8	25,9	69,3
2011	184.597,6	100,0	6.434,1	24,9	3,5	56.813,3	27,5	30,8	121.350,1	8,1	65,7
2012	184.341,9	100,0	7.033,0	9,3	3,8	62.640,4	10,3	34,0	114.668,5	-5,5	62,2
2013	178.284,2	100,0	6.093,3	-13,4	3,4	57.614,7	-8,0	32,3	114.576,2	-0,1	64,3
2014	181.216,2	100,0	6.141,5	0,8	3,4	55.413,2	-3,8	30,6	119.661,5	4,4	66,0

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Base de datos BDSICE.

CUADRO A-6. IMPORTACIONES DE MERCANCIAS POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS, 1995-2014 (CONTINUACIÓN)
(Millones de euros corrientes)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Productos químicos																					
Aceites esenciales y perfumados	763,1	804,0	1.009,7	1.217,7	1.288,3	1.524,4	1.809,7	1.939,4	2.149,9	2.246,7	2.312,3	2.432,3	2.565,5	2.618,8	2.532,7	2.708,7	2.785,8	2.803,7	3.047,8	3.132,6	
Resto de productos químicos	1.538,2	1.640,3	1.847,2	2.011,2	2.138,9	2.392,8	2.557,7	2.615,0	2.799,9	2.800,1	2.889,9	3.080,7	3.428,5	3.782,2	3.418,2	4.014,9	4.761,0	4.709,0	4.039,7	3.734,4	
Bienes de equipo	20.322,9	23.346,9	27.098,5	32.156,8	38.985,2	44.971,6	44.079,2	42.065,4	44.455,2	50.316,1	57.159,8	62.855,9	66.857,5	64.576,4	42.621,9	48.242,8	47.036,6	43.452,5	43.398,6	46.990,2	
Maquinaria para la industria	6.299,0	6.936,1	8.414,5	10.256,8	11.523,3	12.671,5	13.067,3	12.696,4	12.976,4	14.396,6	15.891,0	16.726,5	19.096,7	16.336,3	10.919,0	11.904,6	12.159,6	11.578,4	11.377,2	12.276,3	
Equipos de oficina y telecomunicaciones	4.834,3	6.062,4	6.666,3	7.945,2	10.161,1	12.737,9	11.428,1	10.102,2	10.719,0	12.445,7	14.033,3	15.844,1	17.686,3	20.272,5	10.894,1	12.881,5	11.725,3	10.269,7	10.082,7	10.794,0	
Material transporte	2.130,5	2.877,5	3.520,5	3.949,9	6.083,0	6.991,2	5.669,3	5.570,0	5.932,0	7.214,3	9.859,3	10.607,5	8.617,1	6.959,4	3.639,0	5.734,0	4.636,2	4.222,5	4.161,7	4.530,0	
Otros bienes de equipo	7.059,3	7.470,8	8.497,2	10.004,9	11.217,9	12.570,9	13.914,5	13.696,7	14.827,9	16.259,5	17.376,2	19.677,8	21.457,4	21.008,1	17.169,8	17.722,7	18.515,4	17.381,9	17.770,0	18.939,8	
Sector automóvil	12.027,6	13.627,1	15.599,4	19.854,3	23.810,1	26.838,8	27.286,1	27.737,0	30.017,9	34.806,5	35.012,2	37.634,2	41.648,7	32.248,0	22.646,5	24.102,7	27.002,4	23.744,0	25.981,1	30.729,6	
Automóviles y motos	4.840,5	5.896,1	7.052,6	9.534,7	12.049,5	12.892,4	13.778,6	13.645,0	14.885,0	18.459,6	19.810,7	20.526,5	22.829,4	16.341,1	10.139,4	9.817,1	10.807,7	8.931,8	9.341,5	12.153,8	
Componentes del automóvil	7.187,1	7.731,0	8.546,9	10.319,5	11.760,6	13.946,4	13.507,5	14.092,0	15.132,9	16.346,9	15.201,5	16.877,7	18.819,3	15.906,9	12.487,1	14.285,6	16.194,7	14.812,2	16.639,6	18.575,8	
Bienes de consumo duradero	2.543,6	2.664,5	3.180,0	3.657,4	3.949,0	4.705,8	4.843,8	5.293,2	5.626,1	6.504,7	7.179,7	8.201,1	9.131,6	7.997,7	6.598,1	8.002,4	6.515,6	5.754,8	5.585,7	6.254,3	
Electrodomésticos	725,1	755,0	870,1	946,9	1.007,4	1.299,6	1.234,3	1.360,6	1.430,5	1.576,4	1.737,7	1.921,7	2.010,1	1.748,3	1.572,2	1.765,8	1.624,4	1.505,5	1.550,0	1.755,8	
Electrónica de consumo	1.015,3	1.006,4	1.204,5	1.420,2	1.418,9	1.633,8	1.723,1	1.940,7	1.935,5	2.297,4	2.538,5	3.195,5	3.236,2	2.685,5	2.384,7	2.976,6	1.923,6	1.662,6	1.465,9	1.589,0	
Muebles	384,6	437,8	547,1	680,9	855,0	1.041,1	1.145,9	1.231,5	1.519,3	1.912,8	2.179,5	2.350,4	3.049,2	2.870,3	2.092,9	2.534,0	2.250,9	1.976,1	1.969,7	2.254,1	
Otros bienes de consumo duradero	418,7	465,4	588,4	609,3	667,6	731,4	740,4	760,5	740,9	718,1	748,0	733,5	836,1	693,7	593,2	726,1	716,7	610,5	600,2	655,6	
Manufacturas de consumo	8.674,0	9.385,1	11.366,8	12.589,8	13.743,2	15.802,6	16.933,2	17.740,5	18.850,4	20.110,7	22.301,4	24.345,6	26.727,3	26.758,2	22.716,6	25.801,6	26.859,5	25.906,4	25.818,0	28.972,4	
Textiles	4.607,0	4.959,4	5.913,5	6.599,1	7.181,1	8.330,3	8.953,9	9.411,9	9.968,3	10.941,5	11.660,5	13.072,0	14.135,8	14.412,3	12.502,1	14.027,6	14.981,9	14.794,3	14.998,2	16.848,9	
Calzado	317,8	392,0	556,3	586,6	626,8	735,4	799,0	919,7	1.099,9	1.240,0	1.491,8	1.728,3	1.836,2	2.061,5	1.838,7	2.219,6	2.264,8	2.192,4	2.185,7	2.515,9	
Juguetes	585,8	623,8	801,8	908,2	1.067,1	1.252,4	1.277,6	1.331,4	1.414,6	1.375,3	1.671,2	1.704,6	2.252,3	2.207,4	1.683,3	1.893,2	1.735,8	1.567,5	1.528,0	1.724,6	
Otras manufacturas de consumo	3.163,4	3.409,9	4.095,2	4.495,9	4.931,3	5.484,5	5.900,8	6.077,6	6.367,6	6.853,9	7.477,8	7.840,7	8.503,0	8.077,0	6.692,6	7.661,3	7.877,1	7.352,1	7.106,2	7.883,0	
Otras mercancías	293,4	723,8	752,0	648,7	727,6	1.610,0	1.709,7	1.557,3	1.599,0	1.790,1	1.445,0	1.456,9	1.677,4	1.190,5	745,4	1.154,2	1.960,8	2.196,6	911,7	717,7	

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio.

CUADRO A-7. IMPORTACIONES DE MERCANCIAS POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS, 1996-2014
(Tasa de variación, en porcentaje)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	8,1	16,2	12,2	13,2	21,8	2,2	1,2	5,6	12,6	11,8	12,8	8,5	-0,6	-27,3	16,5	9,6	-2,0	-2,2	4,8
Alimentos	-2,8	11,5	9,0	3,4	6,4	11,9	4,4	2,3	7,7	8,1	2,8	12,1	5,4	-11,5	8,0	10,0	3,0	-1,4	1,8
Frutas y legumbres	-0,6	1,5	11,8	18,6	0,4	14,0	-1,9	8,7	18,2	4,2	3,4	17,4	-1,9	-11,6	8,7	4,7	3,8	9,3	-51,2
Pesca	2,4	16,8	17,3	-2,6	17,7	15,7	-2,5	3,9	-2,9	7,8	11,7	0,8	-6,1	-12,8	15,4	6,5	-6,1	-2,0	7,6
Bebidas	2,2	14,3	3,4	7,5	8,2	18,7	-4,3	9,3	10,1	-4,3	9,1	8,0	-3,0	-14,4	9,1	7,2	-0,8	-1,6	134,7
Carne	1,4	5,9	6,9	2,3	4,8	-12,1	15,2	3,3	1,1	13,4	12,1	12,1	-13,7	-5,4	9,5	5,8	-0,6	3,0	692,3
Otros alimentos	-6,5	12,3	6,0	2,5	2,9	12,5	9,6	-1,0	10,6	10,6	-3,1	16,6	16,2	-11,3	5,1	13,4	6,7	-4,0	-87,5
Productos energéticos	20,5	11,7	-20,0	27,0	105,4	-5,1	-2,2	1,1	21,6	40,2	26,0	3,2	29,4	-38,3	29,8	27,9	10,3	-7,8	-3,4
Petróleo y derivados	24,2	6,7	-23,6	32,0	110,3	-9,2	-3,6	3,0	23,5	38,8	25,9	4,2	24,4	-39,8	39,4	28,8	9,9	-7,2	-4,2
Gas	16,6	68,1	-17,3	10,1	129,9	9,9	-1,4	0,0	5,8	54,0	40,5	-2,0	47,9	-32,6	7,6	22,0	11,9	-5,4	-1,2
Carbón y electricidad	-5,5	-11,0	20,4	16,5	19,4	12,6	13,8	-16,4	47,3	24,5	-13,8	8,5	41,0	-40,3	-11,4	41,6	10,5	-35,1	5,7
Materias primas	-3,0	21,6	2,3	-2,3	22,7	0,3	-4,0	4,4	13,2	14,3	32,2	6,1	-4,2	-37,9	50,8	20,0	-9,5	-5,2	0,1
Animales y vegetales	-8,2	14,2	6,9	0,2	19,7	-0,9	-4,4	1,1	0,6	5,7	13,0	8,1	-10,2	-30,6	35,8	19,2	-11,7	-5,0	-7,1
Minerales	2,9	29,2	-1,8	-4,8	25,7	1,5	-3,6	7,5	24,4	20,5	44,3	5,1	-1,1	-41,3	59,0	20,3	-8,5	-5,3	3,4
Semin manufacturas no químicas	-3,3	18,3	16,2	2,9	18,7	1,8	1,4	8,4	15,4	4,8	22,9	15,2	-13,1	-38,7	23,6	11,5	-12,1	-2,5	4,3
Metales no ferrosos	-10,9	28,9	6,2	0,7	34,8	0,6	-8,5	-0,1	26,3	9,6	49,8	17,9	-21,9	-46,0	38,6	15,0	-14,5	0,9	-0,1
Hierro y acero	-3,8	20,8	19,1	-1,2	21,0	1,1	1,7	18,5	24,0	6,4	24,5	17,9	-8,9	-50,5	35,4	16,7	-14,9	-6,1	5,7
Papel	-6,8	12,8	14,9	2,9	16,4	-2,5	4,8	-0,3	5,4	0,6	4,8	7,3	-8,1	-16,0	7,7	5,6	-6,4	0,0	3,0
Productos cerámicos y similares	6,0	21,4	10,5	6,4	6,1	18,1	1,3	4,5	8,6	8,2	24,0	9,7	-9,5	-32,2	9,3	0,5	-12,1	1,1	15,3
Otras semin manufacturas	6,5	13,2	21,8	10,0	9,5	5,9	4,6	8,5	5,5	1,7	15,3	14,3	-17,2	-24,1	12,4	6,1	-9,1	-1,2	5,5
Productos químicos	3,5	19,6	10,9	7,0	17,6	8,8	10,3	6,6	6,2	8,1	8,4	8,4	5,2	-7,9	10,4	6,3	0,0	-0,1	2,3
Productos químicos orgánicos	-3,6	27,4	-1,3	6,0	20,7	3,4	11,6	7,5	6,8	12,3	8,1	3,1	-0,6	-23,5	34,6	7,6	-3,3	4,9	7,4
Productos químicos inorgánicos	-0,6	7,6	15,9	-7,2	14,3	3,9	-7,9	5,0	14,0	8,8	10,6	5,4	27,0	-21,5	26,0	11,2	420,7	11,2	4,4
Plásticos	2,8	16,8	12,1	10,9	15,2	2,3	8,6	5,7	10,0	10,0	12,8	5,3	-6,1	-21,2	14,6	55,4	-19,9	-12,2	-0,7
Medicamentos	10,5	28,2	21,5	12,4	20,2	24,1	22,8	6,0	4,7	7,7	6,1	16,1	16,5	17,7	-5,9	-31,9	-73,0	-5,8	-4,3
Abonos	23,4	-11,9	16,3	-16,1	29,5	-0,1	-6,9	14,6	1,7	-1,2	7,7	17,3	35,4	-47,2	41,1	21,8	13,3	12,2	9,2
Colorantes y curtiembres	4,6	17,9	10,0	2,7	20,1	3,9	5,3	0,0	4,2	4,0	5,0	7,9	-6,9	-6,1	3,4	9,2	-7,6	2,8	5,8

CUADRO A-7. IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS, 1996-2014 (CONTINUACIÓN)
(Tasa de variación, en porcentaje)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Productos químicos																				
Aceites esenciales y perfumados	5,4	25,6	20,6	5,8	18,3	18,7	7,2	10,9	4,5	2,9	5,2	5,5	2,1	-3,3	7,0	2,8	0,6	8,7	8,7	2,8
Resto de productos químicos	6,6	12,6	8,9	6,3	11,9	6,9	2,2	7,1	0,0	3,2	6,6	11,3	10,3	-9,6	17,5	18,6	-1,1	-14,2	-14,2	-7,6
Bienes de equipo	14,9	16,1	18,7	21,2	15,4	-2,0	-4,6	5,7	13,2	13,6	10,0	6,4	-3,4	-34,0	13,2	-2,5	-7,6	-0,1	-0,1	8,3
Maquinaria para la industria	10,1	21,3	21,9	12,3	10,0	3,1	-2,8	2,2	10,9	10,4	5,3	14,2	-14,5	-33,2	9,0	2,1	-4,8	-1,7	-1,7	11,9
Equipos de oficina y telecomunicaciones	25,4	10,0	19,2	27,9	25,4	-10,3	-11,6	6,1	16,1	12,8	12,9	11,6	14,6	-46,3	18,2	-9,0	-12,4	-1,8	-1,8	7,1
Material transporte	35,1	22,3	12,2	54,0	14,9	-18,9	-1,8	6,5	21,6	36,7	7,6	-18,8	-19,2	-47,7	57,6	-19,1	-8,9	-1,4	-1,4	8,8
Otros bienes de equipo	5,8	13,7	17,7	12,1	12,1	10,7	-1,6	8,3	9,7	6,9	13,2	9,0	-2,1	-18,3	3,2	4,5	-6,1	2,3	2,3	6,5
Sector automóvil	13,3	14,5	27,3	19,9	12,7	1,7	1,7	8,2	16,0	0,6	7,5	10,7	-22,6	-29,8	6,4	12,0	-12,1	9,4	9,4	18,3
Automóviles y motos	21,8	19,6	35,2	26,4	7,0	6,9	-1,0	9,1	24,0	7,3	4,8	10,0	-28,4	-37,8	-3,4	10,1	-17,4	4,6	4,6	30,1
Componentes del automóvil	7,6	10,6	20,7	14,0	18,6	-3,1	4,3	7,4	8,0	-7,0	11,0	11,5	-15,5	-21,5	14,4	13,4	-8,5	12,3	12,3	11,6
Bienes de consumo duradero	4,8	19,3	15,0	8,0	19,2	2,9	9,3	6,3	15,6	10,4	14,2	11,3	-12,4	-17,5	21,3	-18,6	-11,7	-2,9	-2,9	12,0
Electrodomésticos	4,1	15,2	8,8	6,4	29,0	-5,0	10,2	5,1	10,2	8,7	12,1	4,6	-13,0	-12,6	15,6	-8,0	-7,3	3,0	3,0	13,3
Electrónica de consumo	-0,9	19,7	17,9	-0,1	15,1	5,5	12,6	-0,3	18,7	10,5	25,9	1,3	-17,0	-11,2	24,8	-35,4	-13,6	-11,8	-11,8	8,4
Muebles	13,8	25,0	24,5	25,6	21,8	10,1	7,5	23,4	25,9	13,9	7,8	29,7	-5,9	-27,1	21,1	-11,2	-12,2	-0,3	-0,3	14,4
Otros bienes de consumo duradero	11,2	20,0	9,1	9,6	9,5	1,2	2,7	-2,6	-3,1	4,2	-1,9	14,0	-17,0	-14,5	22,4	-1,3	-14,8	-1,7	-1,7	9,2
Manufacturas de consumo	8,2	21,1	10,8	9,2	15,0	7,2	4,8	6,3	6,7	10,9	9,2	9,8	0,1	-15,1	13,6	4,1	-3,5	-0,3	-0,3	12,2
Textiles	7,6	19,2	11,6	7,9	17,0	7,5	5,1	5,9	6,8	9,6	12,1	8,1	2,0	-13,3	12,2	6,8	-1,3	1,4	1,4	12,3
Calzado	23,3	41,9	5,5	6,8	17,3	8,6	15,1	19,6	12,7	20,3	15,9	6,2	12,3	-10,8	20,7	2,0	-3,2	-0,3	-0,3	15,1
Juguetes	6,5	28,5	13,3	17,5	17,4	2,0	4,2	6,3	-2,8	21,5	2,0	32,1	-2,0	-23,7	12,5	-8,3	-9,7	-2,5	-2,5	12,9
Otras manufacturas de consumo	7,8	20,1	9,8	9,7	11,2	7,6	3,0	4,8	7,6	9,1	4,9	8,4	-5,0	-17,1	14,5	2,8	-6,7	-3,3	-3,3	10,9
Otras mercancías	146,7	3,9	-13,7	12,2	121,3	6,2	-10,1	4,0	12,0	-19,3	0,8	15,1	-29,0	-37,4	54,8	69,9	12,0	-58,5	-58,5	-21,3

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio.

CUADRO A-8. IMPORTACIONES DE MERCANCIAS POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS, 1995-2014
(Peso sobre el total, en porcentaje)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Alimentos	13,6	12,3	11,8	11,4	10,4	9,1	10,0	10,3	10,0	9,5	9,2	8,4	8,7	9,2	11,2	10,4	10,4	11,0	11,0	10,7	
Frutas y legumbres	1,6	1,5	1,3	1,3	1,3	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	1,1	1,2	1,2	1,4	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	0,7
Pesca	2,7	2,5	2,5	2,7	2,3	2,2	2,5	2,4	2,4	2,0	2,0	1,9	1,8	1,7	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,9	1,9
Bebidas	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	1,5
Carne	1,2	1,1	1,0	0,9	0,9	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	5,5
Otros alimentos	7,3	6,3	6,1	5,7	5,2	4,4	4,8	5,2	4,9	4,8	4,8	4,1	4,4	5,1	6,3	5,7	5,8	6,4	6,2	0,7	0,7
Productos energéticos	8,3	9,3	8,9	6,4	7,2	12,1	11,2	10,8	10,4	11,2	14,0	15,7	14,9	19,4	16,5	18,4	21,4	24,1	22,7	20,9	20,9
Petróleo y derivados	6,6	7,6	7,0	4,8	5,6	9,6	8,5	8,1	7,9	8,7	10,8	12,0	11,6	14,5	12,0	14,3	16,8	18,9	17,9	16,4	16,4
Gas	0,9	1,0	1,4	1,0	1,0	1,9	2,0	2,0	1,9	1,8	2,4	3,0	2,7	4,0	3,8	3,5	3,9	4,4	4,3	4,0	4,0
Carbón y electricidad	0,8	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,8	0,8	0,6	0,6	0,6	0,9	0,8	0,6	0,7	0,8	0,6	0,6
Materias primas	4,5	4,0	4,2	3,8	3,3	3,3	3,3	3,1	3,1	3,1	3,2	3,7	3,6	3,5	3,0	3,9	4,2	3,9	3,8	3,6	3,6
Animales y vegetales	2,4	2,0	2,0	1,9	1,7	1,6	1,6	1,5	1,4	1,3	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2	1,3	1,2	1,2	1,0	1,0
Minerales	2,1	2,0	2,2	1,9	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	1,8	1,9	2,5	2,4	2,4	1,9	2,6	2,9	2,7	2,6	2,6
Seminmanufacturas no químicas	10,0	9,0	9,1	9,5	8,6	8,4	8,3	8,4	8,6	8,8	8,2	9,0	9,5	8,3	7,0	7,5	7,6	6,8	6,8	6,8	6,8
Metales no ferrosos	1,7	1,4	1,5	1,5	1,3	1,4	1,4	1,3	1,2	1,4	1,3	1,8	1,9	1,5	1,1	1,3	1,4	1,2	1,3	1,2	1,2
Hierro y acero	3,3	3,0	3,1	3,3	2,9	2,8	2,8	2,8	3,2	3,5	3,3	3,7	4,0	3,7	2,5	2,9	3,1	2,7	2,6	2,6	2,6
Papel	2,6	2,2	2,2	2,2	2,0	1,9	1,8	1,9	1,8	1,7	1,5	1,4	1,4	1,3	1,5	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
Productos cerámicos y similares	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Otras seminmanufacturas	2,1	2,1	2,0	2,2	2,1	1,9	2,0	2,0	2,1	2,0	1,8	1,8	1,9	1,6	1,7	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5
Productos químicos	13,2	12,6	13,0	12,8	12,1	11,7	12,4	13,6	13,7	12,9	12,5	12,0	12,0	12,0	12,7	16,1	15,2	14,8	15,0	15,4	15,0
Productos químicos orgánicos	3,2	2,8	3,1	2,7	2,5	2,5	2,5	2,8	2,9	2,7	2,7	2,6	2,5	2,5	2,6	3,0	3,0	2,9	3,1	3,2	3,2
Productos químicos inorgánicos	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	4,5
Plásticos	3,5	3,3	3,3	3,3	3,3	3,1	3,1	3,3	3,3	3,2	3,2	3,2	3,1	2,9	3,2	3,1	4,4	3,6	3,2	3,2	3,1
Medicamentos	2,0	2,0	2,2	2,4	2,4	2,3	2,8	3,5	3,5	3,2	3,1	2,9	3,1	3,7	5,9	4,8	3,0	0,8	0,8	0,8	0,7
Abonos	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4

CUADRO A-8. IMPORTACIONES DE MERCANCIAS POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS, 1995-2014. (CONTINUACIÓN)
(Peso sobre el total, en porcentaje)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Productos químicos																				
Colorantes y curtientes	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Aceites esenciales y perfumados	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	1,0	1,1	1,2	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9	1,2	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2
Resto de productos químicos	1,8	1,7	1,7	1,6	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5	1,3	1,2	1,2	1,2	1,3	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	1,6
Bienes de equipo	23,3	24,8	24,8	26,2	28,0	26,5	25,4	24,0	24,0	24,1	24,5	23,9	23,5	22,8	20,7	20,1	17,9	16,8	17,2	17,8
Maquinaria para la industria	7,2	7,4	7,7	8,3	8,3	7,5	7,5	7,2	7,0	6,9	6,8	6,4	6,7	5,8	5,3	5,0	4,6	4,5	4,5	4,8
Equipos de oficina y telecomunicaciones	5,5	6,4	6,1	6,5	7,3	7,5	6,6	5,8	5,8	6,0	6,0	6,0	6,2	7,2	5,3	5,4	4,5	4,0	4,0	4,1
Material transporte	2,4	3,1	3,2	3,2	4,4	4,1	3,3	3,2	3,2	3,5	4,2	4,0	3,0	2,5	1,8	2,4	1,8	1,6	1,6	1,7
Otros bienes de equipo	8,1	7,9	7,8	8,1	8,1	7,4	8,0	7,8	8,0	7,8	7,5	7,5	7,5	7,4	8,3	7,4	7,0	6,7	7,0	7,2
Sector automóvil	13,8	14,5	14,3	16,2	17,1	15,8	15,8	15,8	16,2	16,7	15,0	14,3	14,6	11,4	11,0	10,0	10,3	9,2	10,3	11,6
Automóviles y motos	5,6	6,3	6,4	7,8	8,7	7,6	8,0	7,8	8,0	8,9	8,5	7,9	8,0	5,8	4,9	4,1	4,1	3,5	3,7	4,6
Componentes del automóvil	8,2	8,2	7,8	8,4	8,5	8,2	7,8	8,0	8,2	7,8	6,5	6,4	6,6	5,6	6,1	6,0	6,2	5,7	6,6	7,0
Bienes de consumo duradero	2,9	2,8	2,9	3,0	2,8	2,8	2,8	3,0	3,0	3,1	3,1	3,1	3,2	2,8	3,2	3,3	2,5	2,2	2,2	2,4
Electrodomésticos	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7
Electrónica de consumo	1,2	1,1	1,1	1,2	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0	1,1	1,1	1,2	1,1	0,9	1,2	1,2	0,7	0,6	0,6	0,6
Muebles	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	1,1	1,0	1,0	1,1	0,9	0,8	0,8	0,9
Otros bienes de consumo duradero	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Manufacturas de consumo	10,0	10,0	10,4	10,2	9,9	9,3	9,8	10,1	10,2	9,6	9,6	9,3	9,4	9,4	11,0	10,7	10,2	10,0	10,2	11,0
Textiles	5,3	5,3	5,4	5,4	5,1	4,9	5,2	5,4	5,4	5,1	5,0	5,0	5,0	5,1	6,1	5,8	5,7	5,7	5,9	6,4
Calzado	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,9	0,9	0,8	0,9	1,0
Juguetes	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6	0,6	0,7
Otras manufacturas de consumo	3,6	3,6	3,7	3,7	3,5	3,2	3,4	3,5	3,4	3,3	3,2	3,0	3,0	2,9	3,2	3,2	3,0	2,9	2,8	3,0
Otras mercancías	0,3	0,8	0,7	0,5	0,5	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,6	0,6	0,4	0,4	0,5	0,7	0,9	0,4	0,3

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio.

CUADRO A-9. IMPORTACIONES DE MERCANCIAS POR PAISES, 1995-2014
(Millones de euros corrientes)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Unión Europea	58.366,8	63.531,6	73.095,8	84.892,7	95.474,9	110.403,5	114.381,4	116.2.990	123.080,7	135.244,6	142.867,8	154.815,8	171.094,4	157.080,0	119.618,9	131.310,2	139.027,9	131.031,2	130.663,8	141.069,1
Zona Euro	48.712,7	52.653,0	60.714,0	71.378,8	79.767,7	92.420,8	95.907,4	97.811,6	103.038,3	113.366,3	119.596,3	129.428,5	143.756,7	131.288,6	97.810,6	105.604,7	112.214,4	105.602,8	105.103,0	112.323,1
Francia	14.984,6	16.772,4	19.221,4	22.572,4	24.886,3	29.001,7	29.007,7	28.786,4	29.768,4	31.840,4	32.851,3	33.519,8	35.001,1	31.472,0	24.136,1	26.037,7	28.580,9	27.351,7	27.296,6	29.007,1
Países Bajos	3.786,3	3.736,3	4.370,3	5.345,3	5.597,8	6.403,3	6.757,4	6.891,7	7.406,5	8.522,9	9.395,6	10.508,6	11.350,0	10.766,3	9.218,2	10.676,7	10.708,8	11.289,3	10.015,5	10.597,0
Alemania	13.328,7	14.008,1	16.181,7	19.006,1	21.933,8	25.153,0	26.915,3	28.288,4	30.223,0	33.365,9	34.357,0	37.280,7	43.645,0	39.508,9	27.679,3	28.174,8	31.136,4	27.989,4	28.259,8	31.987,2
Italia	8.099,3	9.024,1	10.467,2	12.180,7	12.999,1	15.127,3	15.982,5	15.863,4	16.933,0	18.946,9	19.891,5	21.712,3	24.850,2	21.785,0	14.916,4	16.965,4	17.323,0	16.142,2	14.884,1	15.546,1
Portugal	2.598,9	2.759,3	2.993,6	3.439,7	3.858,3	4.609,1	4.857,2	5.448,8	5.995,4	6.797,6	7.512,4	8.532,8	9.267,6	9.303,6	7.318,6	8.458,0	9.248,7	8.952,4	9.960,1	10.008,3
Resto UE	9.654,1	10.878,6	12.381,8	13.513,9	15.707,2	17.982,7	18.474,0	19.487,4	20.042,4	21.878,3	23.271,6	25.387,3	27.337,6	25.791,4	21.808,3	25.705,5	26.813,5	25.428,4	25.560,7	27.837,0
Reino Unido	6.866,6	7.787,4	8.893,9	9.461,0	10.387,9	12.059,6	12.176,5	11.433,7	11.866,5	12.794,4	13.235,6	13.285,3	14.145,9	13.025,3	9.904,3	10.944,1	11.160,8	10.465,1	9.969,9	11.057,1
Resto Europa	3.355,4	3.431,3	3.834,9	4.141,4	4.751,7	6.787,6	7.591,9	8.340,3	9.281,4	11.758,2	14.665,2	17.690,7	18.527,3	17.688,4	14.816,9	18.110,6	18.058,0	18.300,6	17.402,0	
Suiza	1.277,5	1.178,6	1.336,7	1.569,7	1.581,3	2.030,9	2.633,8	2.351,5	2.503,2	3.106,3	3.219,2	3.452,0	3.039,9	2.847,8	2.649,6	2.753,4	3.020,4	2.629,6	2.644,4	2.843,8
Turquía	304,9	341,8	488,4	548,2	811,3	947,7	1.153,8	1.409,1	1.797,5	2.456,8	2.883,6	3.563,4	4.212,4	3.698,0	2.636,8	3.067,4	3.429,4	3.308,5	3.680,6	3.962,5
Rusia	1.084,4	1.038,1	1.108,1	991,3	1.267,5	2.446,2	2.062,7	2.710,0	2.896,3	3.650,5	5.190,0	7.423,7	7.890,5	7.493,0	4.575,7	6.070,0	8.492,9	8.078,9	8.165,8	5.997,6
América del Norte	9.687,9	10.249,8	12.042,4	12.212,6	13.510,9	16.271,1	15.715,5	15.416,2	15.039,8	16.782,7	20.051,6	23.939,7	24.774,0	28.131,3	19.824,6	25.163,2	29.500,9	32.462,7	30.320,6	29.518,5
EEUU	5.536,9	5.928,2	6.849,5	7.025,8	7.653,7	8.758,3	7.870,9	7.203,2	6.859,3	7.494,1	7.484,5	8.587,4	9.996,5	11.283,2	8.447,6	9.650,5	10.869,3	9.877,9	10.337,3	10.310,6
Canadá	474,9	425,7	473,4	485,2	552,1	647,3	661,0	741,8	622,8	918,1	980,3	762,1	897,8	1.416,7	817,6	950,3	1.090,5	1.151,0	1.089,9	1.011,6
América Latina	3.481,6	3.585,8	4.344,8	4.372,4	4.834,4	6.352,7	6.692,9	6.867,0	6.662,0	7.519,3	9.870,6	12.166,7	13.122,0	14.034,2	9.650,4	12.578,9	15.978,8	19.659,1	18.028,6	17.356,2
México	738,3	799,2	975,0	810,7	945,5	1.687,2	1.596,3	1.628,2	1.473,1	1.789,2	2.717,8	2.719,9	3.012,1	3.201,5	2.054,1	2.969,9	3.801,3	5.730,9	5.489,0	5.129,0
Colombia	175,9	159,4	163,4	166,3	177,0	251,5	192,1	281,7	223,5	238,4	351,0	520,4	501,3	504,6	401,9	4.899,9	1.241,3	2.535,6	1.979,8	2.335,4
Venezuela	131,4	176,9	242,6	264,2	276,3	499,1	737,1	717,3	296,8	333,4	791,9	1.843,8	1.519,2	1.328,7	993,8	717,3	578,9	1.348,4	1.274,7	1.300,4
Perú	108,4	115,7	172,7	155,9	190,0	230,6	259,9	280,9	312,6	366,3	489,4	662,5	855,5	777,0	533,9	1.056,0	1.655,1	1.728,9	1.409,9	1.312,8
Brasil	849,3	886,4	1.106,1	1.159,4	1.251,0	1.324,2	1.423,0	1.380,9	1.675,7	1.909,1	2.074,5	2.164,3	3.057,4	3.129,1	2.272,1	3.048,9	3.600,7	3.363,5	3.263,5	3.032,5
Chile	291,2	257,5	337,2	343,5	351,8	515,5	473,0	482,8	536,0	743,8	909,1	1.233,4	1.063,9	1.258,9	924,6	1.166,8	1.470,4	1.566,7	1.510,2	1.571,8
Argentina	628,2	659,6	656,4	836,4	1.034,4	1.180,5	1.344,9	1.452,1	1.450,7	1.427,9	1.475,8	1.629,4	1.930,1	2.376,1	1.372,5	1.770,4	2.110,6	1.946,7	1.448,7	1.264,2

CUADRO A-10. IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS POR PAÍSES, 1995-2014
(Tasa de variación, en porcentaje)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Unión Europea	8,8	15,1	16,1	12,5	15,6	3,6	1,7	5,8	9,9	5,6	8,4	10,5	-8,2	-23,8	9,8	5,9	-5,8	-0,3	8,0
Zona Euro	8,1	15,3	17,6	11,8	15,9	3,8	2,0	5,3	10,0	5,5	8,2	11,1	-8,7	-25,5	8,0	6,3	-5,9	-0,5	7,7
Francia	11,9	14,6	17,4	10,3	16,5	0,0	-0,8	3,4	7,0	3,2	2,0	4,4	-10,1	-23,3	7,9	9,8	-4,3	-0,2	6,3
Países Bajos	-1,3	17,0	22,3	4,7	14,4	5,5	2,0	7,5	15,1	10,2	11,8	8,0	-5,1	-14,4	15,8	0,3	5,4	-11,3	5,8
Alemania	5,1	15,5	17,5	15,4	14,7	7,0	5,1	6,8	10,4	3,0	8,5	17,1	-9,5	-29,9	1,8	10,5	-10,1	1,0	13,2
Italia	11,4	16,0	16,4	6,7	16,4	5,7	-0,7	6,7	11,9	5,0	9,2	14,5	-12,3	-31,5	13,7	2,1	-6,8	-7,8	4,4
Portugal	6,2	8,5	14,9	12,2	19,5	5,4	12,2	10,0	13,4	10,5	13,6	8,6	0,4	-21,3	15,6	9,3	-3,2	11,3	0,5
Resto UE	12,7	13,8	9,1	16,2	14,5	2,7	0,1	8,4	9,2	6,4	9,1	7,7	-5,7	-15,4	17,9	4,3	-5,2	0,5	8,9
Reino Unido	13,4	14,2	6,4	9,8	16,1	1,0	-6,1	3,8	7,8	3,4	0,4	6,5	-7,9	-24,0	10,5	2,0	-6,2	-4,7	10,9
Resto Europa	2,3	11,8	8,0	14,7	42,8	11,8	9,9	11,3	26,7	24,7	20,6	4,7	-4,1	-27,9	15,7	22,2	-0,3	1,3	-4,9
Suiza	-7,7	13,4	17,4	0,7	28,4	29,7	-10,7	6,5	24,1	3,6	7,2	-11,9	-6,3	-7,0	3,9	9,7	-12,9	0,6	7,5
Turquía	12,1	42,9	12,2	48,0	16,8	21,7	22,1	27,6	36,7	17,4	23,6	18,2	-12,2	-28,7	16,3	11,8	-3,5	11,2	7,7
Rusia	-4,3	6,7	-10,5	27,9	93,0	-15,7	31,4	6,9	26,0	42,2	43,0	6,3	-5,0	-38,9	32,7	39,9	-4,9	1,1	-26,6
América del norte	5,8	17,5	1,4	10,6	20,4	-3,4	-1,9	-2,4	11,6	19,5	19,4	3,5	13,6	-29,5	26,9	17,2	10,0	-6,6	-2,6
EEUU	7,1	15,5	2,6	8,9	14,4	-10,1	-8,5	-4,8	9,3	-0,1	14,7	16,4	12,9	-25,1	14,2	12,6	-9,1	4,7	-0,3
Canadá	-10,4	11,2	2,5	13,8	17,3	2,1	12,2	-16,0	47,4	6,8	-22,3	17,8	57,8	-42,3	16,2	14,8	5,5	-5,3	-7,2
América Latina	3,0	21,2	0,6	10,6	31,4	5,4	2,6	-3,0	12,9	31,3	23,3	7,9	7,0	-31,2	30,3	27,0	23,0	-8,3	-3,7
México	8,2	22,0	-16,9	16,6	78,4	-5,4	2,0	-9,5	21,5	51,9	0,1	10,7	6,3	-35,8	44,6	28,0	50,8	-4,2	-6,6
Colombia	-9,4	2,5	1,8	6,4	42,0	-23,6	46,7	-20,7	6,7	47,2	48,3	-3,7	0,7	-20,4	21,9	153,4	104,3	-21,9	18,0
Venezuela	34,7	37,1	8,9	4,6	80,6	47,7	-2,7	-58,6	12,3	137,5	132,8	-17,6	-12,5	-25,2	-27,8	-19,3	132,9	-5,5	2,0
Perú	6,8	49,3	-9,8	21,9	21,4	12,7	8,1	11,3	17,2	33,6	35,4	29,1	-9,2	-31,3	97,8	56,7	4,5	-18,5	-6,9
Brasil	4,4	24,8	4,8	7,9	5,8	7,5	-3,0	21,3	13,9	8,7	4,3	41,3	2,3	-27,4	34,2	18,1	-6,6	-3,0	-7,1
Chile	-11,6	31,0	1,9	2,4	47,4	-8,8	2,1	11,0	38,8	22,2	35,7	-13,7	18,3	-26,6	26,2	26,0	5,9	-3,0	4,1
Argentina	5,0	-0,5	27,4	23,7	14,1	13,9	8,0	-0,1	-1,6	3,4	10,4	18,5	23,1	-42,2	29,0	19,2	-7,8	-25,6	-12,7

CUADRO A-10. IMPORTACIÓN DE MERCANCIAS POR PAISES, 1995-2014 (CONTINUACIÓN)
(Tasa de variación, en porcentaje)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Resto de América	35,6	45,5	-8,4	46,2	8,4	-12,5	33,5	49,0	-8,2	86,6	45,5	-65,4	83,8	-34,7	71,6	-15,9	34,7	-51,1	-2,9
Asia	5,9	23,5	12,2	17,4	28,0	-3,1	3,8	7,6	22,6	20,2	19,9	10,4	8,8	-30,6	26,4	12,2	-8,1	-7,6	7,7
Kazajstán	-37,6	164,0	92,2	91,3	50,2	-14,4	117,6	53,7	118,7	18,4	62,4	-26,1	10,7	-61,1	26,2	135,7	2,9	97,9	3,9
Irak	-	-	17,8	35,0	111,4	-62,3	-14,5	-30,6	257,4	-4,5	31,0	-6,2	1,0	-34,2	0,7	145,1	52,3	-63,5	-24,3
Arabia Saudita	6,3	9,5	-23,7	-8,2	118,4	-20,8	19,1	-0,7	18,7	28,7	24,7	6,2	29,3	-42,3	48,5	62,2	3,7	-3,8	-9,8
Qatar	51,6	576,5	244,7	53,2	-28,1	80,1	125,2	15,4	132,3	38,1	40,4	-14,8	49,4	-39,3	49,7	15,2	-5,3	-13,5	-18,8
India	17,4	15,7	13,5	12,4	27,5	15,8	10,6	6,8	18,4	20,5	19,5	19,7	5,8	-22,4	39,3	10,6	-0,5	-13,4	8,2
Bangladesh	6,0	29,7	7,7	24,3	47,6	21,4	27,2	29,0	40,1	10,7	28,6	-1,0	20,0	5,9	19,0	38,5	12,7	14,6	19,9
Vietnam	34,7	110,2	27,9	18,3	16,7	6,8	9,3	3,7	30,3	19,0	26,2	20,9	29,9	-15,4	16,7	35,6	26,0	5,2	11,3
Indonesia	45,8	35,9	6,0	4,2	14,4	10,1	-2,9	3,4	-19,4	23,2	19,9	13,9	-10,5	0,7	9,6	19,0	-14,6	-18,2	7,1
China	4,8	37,3	16,2	25,5	27,9	7,8	13,6	16,6	26,8	37,3	22,7	28,7	10,8	-29,5	30,8	-1,1	-4,8	-2,2	13,5
Corea del Sur	-0,3	27,5	40,6	26,5	14,7	8,5	4,1	3,1	21,0	11,6	30,0	-7,1	-25,4	-32,3	-9,1	3,0	-5,8	-0,2	3,6
Japón	-7,9	12,9	24,7	19,2	9,8	-10,1	-2,0	13,5	18,9	3,0	-0,1	2,8	-15,8	-38,1	9,5	-7,5	-8,0	-17,6	8,6
África	13,4	14,6	-8,9	17,5	79,0	1,7	-9,1	6,4	9,8	32,3	18,9	-0,3	26,3	-37,4	29,8	8,8	18,7	1,8	-0,8
Marruecos	11,7	21,4	14,8	5,1	35,9	26,1	13,8	15,6	17,3	12,2	16,3	21,6	-5,5	-15,1	14,6	12,9	0,7	13,1	14,9
Argelia	22,7	52,5	-13,3	19,5	10,2	8,7	-11,9	-4,5	2,3	41,0	12,5	-2,5	43,7	-41,0	20,2	24,4	21,4	34,5	-2,2
Libia	-4,9	5,4	-16,8	40,8	88,9	1,3	-20,7	10,9	12,1	18,7	24,3	-13,3	21,1	-31,7	56,3	-77,9	349,1	-42,0	-54,5
Nigeria	48,5	1,8	-35,7	26,7	143,4	-20,9	-31,8	36,9	2,5	53,1	20,1	-3,3	28,2	-40,5	52,2	42,8	16,9	-20,0	14,5
Angola	78,2	-51,7	-63,9	60,4	349,7	-15,2	114,6	-91,9	472,0	221,5	-30,7	27,7	153,8	-54,8	-14,9	-10,0	162,4	93,9	25,2
Oceania	-14,3	39,8	8,5	14,7	32,0	2,6	-3,2	2,7	11,2	40,8	21,5	-7,1	-2,5	-40,2	39,5	22,5	-25,1	-25,0	33,3
Total Mundial	8,1	16,2	12,2	13,2	21,8	2,2	1,2	5,6	12,6	11,8	12,8	8,5	-0,6	-27,3	16,5	9,6	-2,0	-2,2	4,8
Pro memoria:																			
Total no Ue	6,5	18,7	4,4	14,9	35,4	-0,4	0,2	5,2	17,9	23,1	19,7	5,6	10,9	-31,5	25,7	14,1	2,3	-4,1	1,4
Total no Zona Euro	8,1	17,4	5,6	15,2	29,9	0,3	0,2	6,0	15,8	19,3	17,6	6,0	7,7	-28,8	24,1	12,3	0,9	-3,3	2,7
OCDE	7,6	15,3	15,1	12,7	16,1	2,6	0,7	5,8	11,4	6,2	8,8	9,7	-7,3	-25,0	9,7	6,5	-5,0	-0,2	7,0
NAFTA	6,0	16,0	0,3	10,0	21,2	-8,7	-5,5	-6,5	13,9	9,6	7,9	15,2	14,3	-28,8	19,9	16,1	6,3	0,9	-2,7
MERCOSUR	6,9	16,7	11,7	14,1	17,9	16,4	-0,2	-2,6	6,0	18,7	29,2	15,9	6,3	-32,6	21,8	13,4	3,8	-8,0	-9,0
OPEP	21,0	17,6	-19,4	18,6	108,8	-9,9	-9,8	-1,0	17,9	40,8	25,3	-6,3	37,4	-38,6	36,0	20,1	15,0	-7,7	-3,4

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio. Datacomex.

CUADRO A-11. IMPORTACIÓN DE MERCANCIAS POR PAÍSES, 1995-2014
(Peso sobre el total, en porcentaje)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Unión Europea	67,0	67,5	66,8	69,1	68,6	65,1	66,0	66,4	66,5	64,9	61,3	58,9	60,0	55,4	58,0	54,7	52,8	50,8	51,8	53,3
Zona Euro	55,9	55,9	55,5	58,1	57,3	54,5	55,4	55,8	55,7	54,4	51,3	49,3	50,4	46,3	47,5	44,0	42,6	40,9	41,7	42,8
Francia	17,2	17,8	17,6	18,4	17,9	17,1	16,7	16,4	16,1	15,3	14,1	12,8	12,3	11,1	11,7	10,8	10,9	10,6	10,8	11,0
Países Bajos	4,3	4,0	4,0	4,4	4,0	3,8	3,9	3,9	4,0	4,1	4,0	4,0	4,0	3,8	4,5	4,4	4,1	4,4	4,0	4,0
Alemania	15,3	14,9	14,8	15,5	15,8	14,8	15,5	16,1	16,3	16,0	14,7	14,2	15,3	13,9	13,4	11,7	11,8	10,9	11,2	12,1
Italia	9,3	9,6	9,6	9,9	9,3	8,9	9,2	9,1	9,1	9,1	8,5	8,3	8,7	7,7	7,2	7,1	6,6	6,3	5,9	5,9
Portugal	3,0	2,9	2,7	2,8	2,8	2,7	2,8	3,1	3,2	3,3	3,2	3,2	3,3	3,3	3,6	3,5	3,5	3,5	3,9	3,8
Resto UE	11,1	11,6	11,3	11,0	11,3	10,6	10,7	10,5	10,8	10,5	10,0	9,7	9,6	9,1	10,6	10,7	10,2	9,9	10,1	10,5
Reino Unido	7,9	8,3	8,1	7,7	7,5	7,1	7,0	6,5	6,4	6,1	5,7	5,1	5,0	4,6	4,8	4,6	4,2	4,1	4,0	4,2
Resto Europa	3,9	3,6	3,5	3,4	3,4	4,0	4,4	4,8	5,0	5,6	6,3	6,7	6,5	6,3	6,2	6,2	6,9	7,0	7,3	6,6
Suiza	1,5	1,3	1,2	1,3	1,1	1,2	1,5	1,3	1,4	1,5	1,4	1,3	1,1	1,0	1,3	1,1	1,1	1,0	1,0	1,1
Turquía	0,3	0,4	0,4	0,4	0,6	0,6	0,7	0,8	1,0	1,2	1,2	1,4	1,5	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,5	1,5
Rusia	1,2	1,1	1,0	0,8	0,9	1,4	1,2	1,5	1,6	1,8	2,2	2,8	2,8	2,6	2,2	2,5	3,2	3,1	3,2	2,3
América del norte	11,1	10,9	11,0	9,9	9,7	9,6	9,1	8,8	8,1	8,1	8,6	9,1	8,7	9,9	9,6	10,5	11,2	12,6	12,0	11,2
EEUU	6,4	6,3	6,3	5,7	5,5	5,2	4,5	4,1	3,7	3,6	3,2	3,3	3,5	4,0	4,1	4,0	4,1	3,8	4,1	3,9
Canadá	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
América Latina	4,0	3,8	4,0	3,6	3,5	3,7	3,9	3,9	3,6	3,6	4,2	4,6	4,6	5,0	4,7	5,2	6,1	7,6	7,1	6,6
México	0,8	0,8	0,9	0,7	0,7	1,0	0,9	0,9	0,8	0,9	1,2	1,0	1,1	1,1	1,0	1,2	1,4	2,2	2,2	1,9
Colombia	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5	1,0	0,8
Venezuela	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,2	0,2	0,3	0,7	0,5	0,5	0,5	0,3	0,2	0,5	0,8	0,5
Perú	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,6	0,7	0,6	0,5
Brasil	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	1,1	1,1	1,1	1,3	1,4	1,3	1,3	1,1
Chile	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
Argentina	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,6	0,5

CUADRO A-11. IMPORTACIÓN DE MERCANCIAS POR PAÍSES, 1995-2014 (CONTINUACIÓN)
(Peso sobre el total, en porcentaje)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Resto de América	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,4	0,6	0,8	0,3	0,5	0,4	0,6	0,5	0,7	0,3	0,3
Asia	11,9	11,7	12,4	12,4	12,9	13,5	12,8	13,2	13,4	14,6	15,7	16,7	17,0	18,6	17,7	19,3	19,7	18,5	17,5	17,9
Kazajstán	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,3	0,3	0,6	0,6
Irak	0,0	0,0	0,4	0,4	0,4	0,8	0,3	0,2	0,2	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,8	1,2	0,4	0,3
Arabia Saudita	1,1	1,1	1,0	0,7	0,6	1,0	0,8	0,9	0,9	0,9	1,1	1,2	1,1	1,5	1,2	1,5	2,2	2,3	2,3	2,0
Qatar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	0,3	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4
India	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0
Bangladesh	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6
Vietnam	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,6	0,7	0,8	0,8
Indonesia	0,6	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,8	0,8	0,9	0,8	0,6	0,6
China	2,0	2,0	2,3	2,4	2,7	2,8	2,9	3,3	3,6	4,1	5,0	5,5	6,5	7,2	7,0	7,9	7,1	6,9	6,9	7,5
Corea del Sur	0,8	0,8	0,8	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,5	1,3	0,9	0,9	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
Japón	3,3	2,8	2,7	3,0	3,2	2,9	2,5	2,4	2,6	2,8	2,5	2,3	2,1	1,8	1,5	1,4	1,2	1,1	1,0	1,0
África	5,7	6,0	5,9	4,8	5,0	7,3	7,3	6,5	6,6	6,4	7,6	8,0	7,4	9,4	8,1	9,0	8,9	10,8	11,2	10,6
Marruecos	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,2	1,1	1,2	1,2	1,4	1,5
Argelia	0,8	0,9	1,2	1,0	1,0	1,8	1,9	1,7	1,5	1,4	1,8	1,7	1,6	2,3	1,8	1,9	2,2	2,7	3,7	3,4
Libia	1,0	0,9	0,8	0,6	0,8	1,2	1,2	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1	0,9	1,1	1,0	1,4	0,3	1,3	0,8	0,3
Nigeria	1,0	1,4	1,3	0,7	0,8	1,6	1,2	0,8	1,1	1,0	1,4	1,4	1,3	1,7	1,4	1,8	2,3	2,8	2,2	2,5
Angola	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2	0,4	0,3	0,2	0,2	0,4	0,9	1,0
Oceania	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
Total Mundial	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Pro memoria:																				
Total no UE	33,0	32,5	33,2	30,9	31,4	34,9	34,0	33,6	33,5	35,1	38,7	41,1	40,0	44,6	42,0	45,3	47,2	49,2	48,2	46,7
Total no Zona Euro	44,1	44,1	44,5	41,9	42,7	45,5	44,6	44,2	44,3	45,6	48,7	50,7	49,6	53,7	52,5	56,0	57,4	59,1	58,3	57,2
OCDE	81,9	81,5	80,9	82,9	82,5	78,7	78,9	78,6	78,7	77,9	74,0	71,4	72,2	67,3	69,3	65,3	61,5	62,7	62,7	64,0
NAFTA	7,7	7,6	7,6	6,8	6,6	6,5	5,8	5,5	4,8	4,9	4,8	4,6	4,9	5,6	5,5	5,7	6,0	6,5	6,7	6,2
MERCOSUR	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	2,1	2,1	1,9	1,8	1,9	2,2	2,4	2,5	2,3	2,4	2,5	2,7	2,5	2,2
OPEP	5,2	5,8	5,9	4,2	4,4	7,6	6,7	6,0	5,6	5,8	7,4	8,2	7,1	9,8	8,2	9,6	10,5	12,4	11,7	10,8

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio. Datacomex.

CUADRO A-12. IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS SEGÚN SU INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1995-2013

	Peso sobre las manufacturas totales, en porcentaje																		
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Manufacturas de bienes	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Manufacturas intensivas en materias primas y en trabajo	14,5	14,0	14,4	13,9	13,2	13,3	14,0	14,4	14,4	13,9	14,1	14,2	14,4	15,0	16,5	16,6	17,0	16,9	17,0
Manufacturas de baja intensidad tecnológica	9,5	9,2	9,6	9,6	9,0	8,7	9,0	9,1	9,7	10,2	11,5	12,4	11,3	11,2	9,5	10,7	10,9	10,3	9,2
Manufacturas de media intensidad tecnológica	42,1	42,9	42,8	44,5	45,2	44,4	44,5	43,6	44,1	44,3	42,4	41,5	42,7	38,3	36,5	35,1	36,4	35,2	36,7
Electrónica (excluidas piezas y componentes)	1,2	1,1	1,1	1,0	0,9	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0
Piezas y componentes para productos eléctricos y electrónicos	1,6	1,5	1,4	1,4	1,3	1,4	1,5	1,2	1,3	1,2	1,2	1,2	1,3	1,5	1,3	1,3	1,4	1,3	1,4
Otros, excepto electrónica	39,3	40,3	40,3	42,1	43,0	42,0	42,0	41,3	41,8	42,0	40,1	39,2	40,4	36,0	34,1	32,7	34,0	32,8	34,3
Manufacturas de alta intensidad tecnológica	33,9	34,0	33,3	32,0	32,6	33,6	32,6	32,9	31,8	31,6	32,1	31,9	31,5	35,4	37,5	37,5	35,7	37,6	37,1
Electrónica (excluidas piezas y componentes)	4,5	4,5	4,6	4,4	4,2	4,4	4,4	4,2	4,4	4,6	4,9	4,9	4,4	4,1	4,5	4,8	3,6	3,5	3,3
Piezas y componentes para productos eléctricos y electrónicos	5,1	6,0	5,3	5,6	6,7	7,1	6,0	5,2	4,8	5,0	5,1	5,5	6,1	8,3	5,0	5,4	5,0	4,5	4,3
Otros, excepto electrónica	24,4	23,5	23,3	22,0	21,8	22,1	22,2	23,5	22,6	22,0	22,1	21,5	21,0	23,1	27,9	27,3	27,2	29,5	29,5

CUADRO A-12. IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS SEGÚN SU INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1995-2013 (CONTINUACIÓN)

	Tasa de variación anual																		
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Manufacturas de bienes	-	10,4	1,5	13,5	11,3	-2,1	1,4	7,8	27,2	23,5	8,2	11,2	19,1	0,5	-29,4	5,9	8,4	-14,8	5,6
Manufacturas intensivas en materias primas y en trabajo	-	6,5	4,1	9,8	5,6	-1,0	6,6	11,3	26,4	19,7	9,3	12,2	21,2	4,6	-22,2	6,6	10,7	-15,2	6,0
Manufacturas de baja intensidad tecnológica	-	6,1	6,4	13,1	4,1	-4,5	4,0	9,7	35,7	29,7	21,5	19,8	9,3	-0,5	-40,5	20,2	9,5	-18,8	-6,5
Manufacturas de media intensidad tecnológica	-	12,4	1,3	18,2	13,1	-3,9	1,6	5,6	28,8	23,9	3,6	8,9	22,6	-9,8	-32,7	1,8	12,5	-17,8	10,3
Electrónica (excluidas piezas y componentes)	-	6,6	-0,2	4,9	3,3	9,8	-6,1	16,6	25,8	21,0	8,6	13,3	14,3	-6,4	-17,5	11,0	-5,7	-15,4	8,5
Piezas y componentes para productos eléctricos y electrónicos	-	3,4	-3,4	12,1	7,6	1,1	10,2	-11,9	31,5	18,0	11,4	10,0	27,3	11,5	-35,2	2,8	17,7	-20,2	10,1
Otros, excepto electrónica	-	13,0	1,5	18,8	13,5	-4,4	1,5	6,0	28,8	24,1	3,3	8,8	22,7	-10,6	-33,0	1,4	12,9	-17,8	10,4
Manufacturas de alta intensidad tecnológica	-	10,6	-0,5	9,2	13,6	0,7	-1,5	8,7	23,2	22,7	9,8	10,6	17,6	12,9	-25,2	6,0	3,2	-10,4	4,4
Electrónica (excluidas piezas y componentes)	-	11,3	3,4	9,5	4,5	2,7	3,1	2,2	33,8	28,7	14,7	11,5	6,9	-7,1	-21,2	12,5	-19,6	-15,7	-2,2
Piezas y componentes para productos eléctricos y electrónicos	-	30,2	-8,9	19,0	32,3	4,6	-14,8	-7,0	18,8	27,7	10,1	20,5	32,2	36,3	-57,2	13,3	0,2	-22,9	2,0
Otros, excepto electrónica	-	6,4	0,8	6,9	10,6	-0,9	1,8	14,2	22,2	20,4	8,8	8,1	16,3	10,3	-14,5	3,7	7,8	-7,4	5,5

Nota: datos originales en dólares corrientes.

Fuente: UNCTAD.

CUADRO A-13. CLASIFICACIÓN DE MANUFACTURAS SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA

TDR A	Manufactured goods by degree of manufacturing	TDR C	Low-skill and technology-intensive manufactures
TDR B	Labour-intensive and resource-intensive manufactures	TDR C	Low-skill and technology-intensive manufactures
611	Leather	671	Pig iron & spiegeleisen, sponge iron, powder & granu
612	Manufactures of leather, n.e.s. saddlery & harness	672	Ingots, primary forms, of iron or steel semi-finis.
613	Furskins, tanned or dressed, excluding those of 8483	673	Flat-rolled prod., iron, non-alloy steel, not coated
633	Cork manufactures	674	Flat-rolled prod., iron, non-alloy steel, coated, clad
634	Veneers, plywood, and other wood, worked, n.e.s.	675	Flat-rolled products of alloy steel
635	Wood manufacture, n.e.s.	676	Iron & steel bars, rods, angles, shapes & sections
641	Paper and paperboard	677	Rails & railway track construction mat., iron, steel
642	Paper & paperboard, cut to shape or size, articles	678	Wire of iron or steel
651	Textile yarn	679	Tubes, pipes & hollow profiles, fittings, iron, steel
652	Cotton fabrics, woven	691	Structures & parts, n.e.s., of iron, steel, aluminium
653	Fabrics, woven, of man-made fabrics	692	Metal containers for storage or transport
654	Other textile fabrics, woven	693	Wire products (excluding electrical) and fencing grills
655	Knitted or crocheted fabrics, n.e.s.	694	Nails, screws, nuts, bolts, rivets & the like, of metal
656	Tulles, trimmings, lace, ribbons & other small wares	695	Tools for use in the hand or in machine
657	Special yarn, special textile fabrics & related	696	Cutlery
658	Made-up articles, of textile materials, n.e.s.	697	Household equipment of base metal, n.e.s.
659	Floor coverings, etc.	699	Manufactures of base metal, n.e.s.
661	Lime, cement, fabrica. constr. mat. (excluding glass, clay)	785	Motorcycles & cycles
662	Clay construction, refracto. construction materials	786	Trailers & semi-trailers
663	Mineral manufactures, n.e.s.	791	Railway vehicles & associated equipment
664	Glass	793	Ships, boats & floating structures
665	Glassware	895	Office & stationery supplies, n.e.s.
666	Pottery	899	Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.
821	Furniture & parts	TDR D	Medium-skill and technology-intensive manufactures
831	Travel goods, handbags & similar containers	TDRD1	Medium-skill: Electronics (excluding parts and components) (SITC 775)
841	Men's clothing of textile fabrics, not knitted	TDRD2	Medium-skill: Parts and components for electrical and electronic goods (SITC 772)
842	Women's clothing, of textile fabrics	TDRD3	Medium-skill: Other, excluding electronics
843	Men's or boy's clothing, of textile, knitted, croche.	TDR E	High-skill and technology-intensive manufactures
844	Women's clothing, of textile, knitted or crocheted	TDR E1	High-skill: Electronics (excluding parts and components) (SITC 751 + 752 + 761 + 762 + 763)
845	Articles of apparel, of textile fabrics, n.e.s.	TDR E2	High-skill: Parts and components for electrical and electronic goods (SITC 759 + 764 + 776)
846	Clothing accessories, of textile fabrics	TDR E3	High-skill: Other, excluding electronics
848	Articles of apparel, clothing access., excluding textile		
851	Footwear		

Fuente: UNCTAD.

CUADRO A-14. PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LAS MANUFACTURAS SEGÚN SU INTENSIDAD TECNOLÓGICA

(En porcentaje sobre el total)

Manufacturas intensivas en materias primas y en trabajo						Manufacturas de baja intensidad tecnológica					
1995		2007		2013		1995		2007		2013	
Italia	16,1	China	19,9	China	21,6	Francia	18,8	Alemania	15,6	Alemania	16,3
Francia	14,7	Italia	12,4	Italia	9,9	Alemania	18,4	Francia	14,2	Francia	14,3
Alemania	9,8	Francia	9,3	Portugal	8,9	Italia	15,0	Italia	13,2	Italia	12,0
Portugal	9,0	Portugal	8,6	Francia	7,3	Reino Unido	8,1	China	12,3	China	11,6
Finlandia	5,6	Alemania	7,1	Turquía	6,2	Bélgica	4,2	Portugal	5,8	Portugal	5,7
China	5,6	Turquía	4,4	Alemania	5,7	EE.UU.	3,9	Reino Unido	4,0	Países Bajos	4,7
Reino Unido	4,4	Marruecos	3,9	Marruecos	5,1	Portugal	3,4	Turquía	2,7	Reino Unido	3,8
Bélgica	2,8	India	3,0	Bangladesh	4,9	Japón	2,9	EE.UU.	2,6	EE.UU.	3,0
Países Bajos	2,7	Bélgica	2,4	India	3,4	China	2,7	Japón	2,5	Bélgica	2,2
EE.UU.	2,6	Finlandia	2,4	Vietnam	2,8	Países Bajos	2,4	Bélgica	2,5	Taiwan	2,0
Resto	26,7	Resto	26,5	Resto	24,1	Resto	20,2	Resto	24,5	Resto	24,3
Total	100,0	Total	100,0	Total	100,0	Total	100,0	Total	100,0	Total	100,0
Manufacturas de media intensidad tecnológica						Manufacturas de alta intensidad tecnológica					
1995		2007		2013		1995		2007		2013	
Alemania	26,5	Alemania	27,5	Alemania	23,0	Alemania	15,8	Alemania	16,2	Alemania	13,8
Francia	24,7	Francia	18,5	Francia	19,5	Francia	13,7	Francia	11,1	Francia	10,9
Italia	11,8	Italia	10,7	Italia	8,5	EE.UU.	12,2	China	8,4	EE.UU.	9,4
Reino Unido	7,3	Reino Unido	6,2	China	7,8	Reino Unido	9,9	Países Bajos	8,0	China	9,1
Japón	6,0	China	4,6	Reino Unido	4,9	Italia	7,4	EE.UU.	7,5	Países Bajos	8,0
EE.UU.	3,4	Japón	4,1	Portugal	3,1	Países Bajos	7,3	Reino Unido	6,4	Reino Unido	6,1
Bélgica	3,4	Bélgica	3,3	Rep. Checa	2,8	Japón	5,1	Italia	6,3	Italia	5,5
Portugal	2,4	EE.UU.	2,3	Polonia	2,6	Bélgica	4,8	Irlanda	4,5	Bélgica	5,1
Países Bajos	2,0	Portugal	2,2	Japón	2,6	Suiza	3,3	Bélgica	3,9	Irlanda	3,6
Austria	1,8	Países Bajos	2,2	Bélgica	2,4	China	2,6	Suiza	3,2	Suiza	3,1
Resto	10,8	Resto	18,4	Resto	22,9	Resto	17,8	Resto	24,5	Resto	25,4
Total	100,0	Total	100,0	Total	100,0	Total	100,0	Total	100,0	Total	100,0

Fuente: UNCTAD.

CUADRO A-15. PAGOS POR SERVICIOS, 1993-2013
(Millones de euros)

	Total servicios	Turismo y viajes	Transportes	Comunicación	Construcción	Seguros	SS. financieros	SS. informáticos	SS. a empresas	SS. culturales y recreativos	SS. gubernamental	Royalties y rentas prop. inmaterial
1993	14.464	3.621	3.155	233	223	678	576	508	3.215	518	993	745
1994	15.135	3.329	3.882	262	115	760	465	515	3.694	482	776	856
1995	17.132	3.392	5.207	298	197	805	430	545	4.323	575	407	953
1996	19.443	3.850	5.991	337	161	821	408	743	4.887	794	348	1.102
1997	22.577	4.135	7.103	403	201	493	561	753	6.000	1.124	362	1.442
1998	25.645	4.735	7.762	485	265	346	902	914	7.065	1.143	343	1.685
1999	30.057	5.517	8.867	542	306	315	1.230	1.090	8.862	1.174	406	1.749
2000	36.043	6.454	10.999	806	234	353	1.178	1.332	10.963	1.543	362	1.819
2001	39.314	7.296	11.157	1.036	270	390	1.335	1.699	12.519	1.425	312	1.875
2002	40.914	7.687	11.405	1.084	379	585	1.193	1.673	13.127	1.579	281	1.923
2003	42.388	8.010	11.607	1.094	365	771	1.505	1.481	13.521	1.502	303	2.229
2004	47.602	9.772	12.952	1.270	692	967	1.623	1.359	14.696	1.535	293	2.443
2005	54.008	12.125	14.876	1.387	860	978	2.218	1.626	16.101	1.402	313	2.121
2006	62.525	13.266	16.370	1.873	1.049	1.539	3.231	1.683	19.651	1.526	332	2.005
2007	70.255	14.360	16.314	2.172	1.415	1.943	3.700	1.916	23.701	1.764	342	2.626
2008	71.861	13.834	18.014	2.267	2.071	1.484	3.580	1.934	24.351	1.778	270	2.276
2009	63.722	12.086	14.520	2.154	1.677	1.585	3.244	1.777	22.626	1.435	334	2.283
2010	66.109	12.663	16.035	2.017	1.353	1.508	3.518	2.140	22.959	1.579	279	2.057
2011	66.732	12.349	15.683	2.035	1.106	1.500	3.477	2.236	24.492	1.496	281	2.077
2012	68.897	11.913	15.910	2.126	951	1.510	3.988	2.322	26.540	1.486	258	1.892
2013	68.437	12.249	15.917	2.166	1.090	1.695	3.624	2.162	26.197	1.496	262	1.579

Fuente: Banco de España. *Balanza de Pagos*.

CUADRO A-16. PAGOS POR SERVICIOS, 1993-2013

(Tasa de variación, en porcentaje)

	Total servicios	Turismo y viajes	Transportes	Comunicación	Construcción	Seguros	SS. financieros	SS. informáticos	SS. a empresas	SS. culturales y recreativos	SS. gubernamental	Royalties y rentas prop. inmaterial
1993	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1994	4,6	-8,1	23,0	12,6	-48,4	12,0	-19,3	1,4	14,9	-7,0	-21,8	14,9
1995	13,2	1,9	34,1	13,7	71,4	6,0	-7,4	5,8	17,0	19,4	-47,6	11,3
1996	13,5	13,5	15,1	13,1	-18,3	2,0	-5,2	36,3	13,0	38,1	-14,3	15,7
1997	16,1	7,4	18,6	19,5	25,0	-40,0	37,4	1,4	22,8	41,6	3,8	30,9
1998	13,6	14,5	9,3	20,4	31,6	-29,7	60,8	21,4	17,7	1,7	-5,2	16,8
1999	17,2	16,5	14,2	11,7	15,4	-9,1	36,4	19,3	25,4	2,7	18,4	3,8
2000	19,9	17,0	24,0	48,8	-23,6	12,3	-4,3	22,2	23,7	31,4	-10,7	4,0
2001	9,1	13,1	1,4	28,5	15,3	10,4	13,4	27,5	14,2	-7,7	-13,8	3,1
2002	4,1	5,4	2,2	4,6	40,4	49,8	-10,7	-1,5	4,9	10,8	-10,1	2,6
2003	3,6	4,2	1,8	1,0	-3,7	31,9	26,2	-11,4	3,0	-4,9	8,0	15,9
2004	12,3	22,0	11,6	16,1	89,8	25,3	7,8	-8,2	8,7	2,2	-3,3	9,6
2005	13,5	24,1	14,9	9,3	24,3	1,1	36,6	19,6	9,6	-8,6	6,7	-13,2
2006	15,8	9,4	10,0	35,0	21,9	57,4	45,7	3,5	22,0	8,8	6,0	-5,4
2007	12,4	8,3	-0,3	16,0	34,9	26,2	14,5	13,8	20,6	15,6	3,2	31,0
2008	2,3	-3,7	10,4	4,4	46,4	-23,6	-3,2	0,9	2,7	0,8	-21,2	-13,3
2009	-11,3	-12,6	-19,4	-5,0	-19,0	6,8	-9,4	-8,1	-7,1	-19,3	23,8	0,3
2010	3,7	4,8	10,4	-6,4	-19,3	-4,8	8,4	20,4	1,5	10,1	-16,5	-9,9
2011	0,9	-2,5	-2,2	0,9	-18,3	-0,5	-1,2	4,5	6,7	-5,3	0,6	1,0
2012	3,2	-3,5	1,4	4,5	-14,0	0,6	14,7	3,8	8,4	-0,6	-8,1	-8,9
2013	-0,7	2,8	0,0	1,9	14,6	12,3	-9,1	-6,9	-1,3	0,7	1,6	-16,5

Fuente: Banco de España. *Balanza de Pagos*.

CUADRO A-17. PAGOS POR SERVICIOS, 1993-2013

(Peso, en porcentaje sobre el total)

	Total servicios	Turismo y viajes	Transportes	Comunicación	Construcción	Seguros	SS. financieros	SS. informáticos	SS. a empresas	SS. culturales y recreativos	SS. gubernamental	Royalties y rentas prop. inmaterial
1993	100,0	25,0	21,8	1,6	1,5	4,7	4,0	3,5	22,2	3,6	6,9	5,2
1994	100,0	22,0	25,6	1,7	0,8	5,0	3,1	3,4	24,4	3,2	5,1	5,7
1995	100,0	19,8	30,4	1,7	1,2	4,7	2,5	3,2	25,2	3,4	2,4	5,6
1996	100,0	19,8	30,8	1,7	0,8	4,2	2,1	3,8	25,1	4,1	1,8	5,7
1997	100,0	18,3	31,5	1,8	0,9	2,2	2,5	3,3	26,6	5,0	1,6	6,4
1998	100,0	18,5	30,3	1,9	1,0	1,4	3,5	3,6	27,5	4,5	1,3	6,6
1999	100,0	18,4	29,5	1,8	1,0	1,0	4,1	3,6	29,5	3,9	1,3	5,8
2000	100,0	17,9	30,5	2,2	0,6	1,0	3,3	3,7	30,4	4,3	1,0	5,0
2001	100,0	18,6	28,4	2,6	0,7	1,0	3,4	4,3	31,8	3,6	0,8	4,8
2002	100,0	18,8	27,9	2,6	0,9	1,4	2,9	4,1	32,1	3,9	0,7	4,7
2003	100,0	18,9	27,4	2,6	0,9	1,8	3,6	3,5	31,9	3,5	0,7	5,3
2004	100,0	20,5	27,2	2,7	1,5	2,0	3,4	2,9	30,9	3,2	0,6	5,1
2005	100,0	22,5	27,5	2,6	1,6	1,8	4,1	3,0	29,8	2,6	0,6	3,9
2006	100,0	21,2	26,2	3,0	1,7	2,5	5,2	2,7	31,4	2,4	0,5	3,2
2007	100,0	20,4	23,2	3,1	2,0	2,8	5,3	2,7	33,7	2,5	0,5	3,7
2008	100,0	19,3	25,1	3,2	2,9	2,1	5,0	2,7	33,9	2,5	0,4	3,2
2009	100,0	19,0	22,8	3,4	2,6	2,5	5,1	2,8	35,5	2,3	0,5	3,6
2010	100,0	19,2	24,3	3,1	2,0	2,3	5,3	3,2	34,7	2,4	0,4	3,1
2011	100,0	18,5	23,5	3,0	1,7	2,2	5,2	3,4	36,7	2,2	0,4	3,1
2012	100,0	17,3	23,1	3,1	1,4	2,2	5,8	3,4	38,5	2,2	0,4	2,7
2013	100,0	17,9	23,3	3,2	1,6	2,5	5,3	3,2	38,3	2,2	0,4	2,3

Fuente: Banco de España. *Balanza de Pagos*.

CUADRO A-18. PAGOS POR SERVICIOS, POR ÁREAS GEOGRÁFICAS, 1993-2013
(Millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total mundial	30.057	36.043	39.314	40.914	42.388	47.602	54.008	62.525	70.255	71.861	63.722	66.109	66.732	68.897	68.437
Europa	20.454	23.994	26.969	29.110	30.885	34.756	39.636	46.532	53.353	54.259	48.007	49.602	50.425	52.397	52.515
Unión Europea	18.004	20.727	23.598	25.093	26.839	30.474	35.482	41.471	47.378	48.317	43.265	44.390	45.876	47.551	47.761
Área del euro	12.871	14.817	16.690	17.904	18.989	20.775	23.698	27.745	31.043	33.050	29.002	29.261	29.994	30.664	29.720
América del Norte y Central	5.690	6.899	7.215	6.890	6.395	7.067	7.303	7.849	8.678	9.123	8.017	8.245	8.038	8.247	7.660
América del Sur	912	1.133	1.143	1.009	1.019	1.141	1.453	1.799	2.070	2.085	1.811	2.031	2.221	2.213	2.206
África	979	1.385	1.348	1.316	1.374	1.515	1.835	2.130	2.061	2.170	1.887	1.948	1.714	1.902	1.882
Asia	1.803	2.248	2.252	2.238	2.333	2.633	3.248	3.916	3.838	3.946	3.648	3.955	3.923	3.714	3.781
Próximo y Medio Oriente	318	493	423	442	403	514	687	800	799	1.153	1.257	1.308	1.238	1.162	1.140
Oceanía y Regiones Polares	0	0	0	0	0	0	0	110	165	57	0	0	154	253	274
OCDE	25.757	30.357	33.598	35.136	36.395	40.512	45.460	52.463	60.074	61.341	54.127	56.174	56.701	58.773	57.919
Nafta	5.295	6.444	6.761	6.390	5.940	6.162	6.517	7.013	7.958	8.484	7.448	7.485	7.439	7.593	7.022
Efta	1.783	2.445	2.487	2.894	2.824	3.053	2.617	3.151	3.953	4.109	3.182	3.502	2.924	3.167	2.845
Opec	649	1.047	982	915	861	947	1.237	1.573	1.473	2.186	2.073	2.010	1.901	2.055	2.196
Nic	387	469	491	402	460	499	495	715	658	648	526	514	635	598	643
Asean	351	421	454	403	437	455	482	632	625	563	423	502	477	475	529
C. estados independientes	54	187	233	292	321	347	488	633	606	615	421	495	567	627	828
Paraísos fiscales	760	865	947	1.048	1.169	1.139	1.311	1.698	1.661	1.511	1.321	1.606	1.549	1.569	1.541
Marcosur	553	675	682	549	626	696	865	974	1.106	1.140	1.001	1.086	1.101	989	904
Latinoamérica	1.354	1.720	1.760	1.687	1.644	1.884	2.361	2.792	3.078	3.048	2.615	2.861	3.058	3.165	3.257

Fuente: Banco de España. *Balanza de Pagos*.

CUADRO A-19. PAGOS POR SERVICIOS, POR ÁREAS GEOGRÁFICAS, 1993-2013
(Tasa de variación, en porcentaje)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total mundial	19,9	9,1	4,1	3,6	12,3	13,5	15,8	12,4	2,3	-11,3	3,7	0,9	3,2	-0,7
Europa	17,3	12,4	7,9	6,1	12,5	14,0	17,4	14,7	1,7	-11,5	3,3	1,7	3,9	0,2
Unión Europea	15,1	13,9	6,3	7,0	13,5	16,4	16,9	14,2	2,0	-10,5	2,6	3,3	3,7	0,4
Área del euro	15,1	12,6	7,3	6,1	9,4	14,1	17,1	11,9	6,5	-12,2	0,9	2,5	2,2	-3,1
América del Norte y Central	21,2	4,6	-4,5	-7,2	10,5	3,3	7,5	10,6	5,1	-12,1	2,9	-2,5	2,6	-7,1
América del Sur	24,2	0,9	-11,8	1,1	11,9	27,3	23,8	15,1	0,7	-13,1	12,2	9,3	-0,3	-0,3
África	41,5	-2,7	-2,3	4,4	10,3	21,1	16,1	-3,2	5,3	-13,1	3,2	-12,0	11,0	-1,1
Asia	24,7	0,2	-0,6	4,2	12,9	23,4	20,6	-2,0	2,8	-7,5	8,4	-0,8	-5,3	1,8
Próximo y Medio Oriente	54,7	-14,0	4,5	-8,9	27,7	33,6	16,4	0,0	44,2	9,0	4,1	-5,3	-6,2	-1,9
Oceanía y Regiones Polares	-	-	-	-	-	-	-	49,1	-65,2	-100,0	-	-	64,9	8,0
OCDE	17,9	10,7	4,6	3,6	11,3	12,2	15,4	14,5	2,1	-11,8	3,8	0,9	3,7	-1,5
Nafta	21,7	4,9	-5,5	-7,0	3,7	5,8	7,6	13,5	6,6	-12,2	0,5	-0,6	2,1	-7,5
Efta	37,1	1,7	16,4	-2,4	8,1	-14,3	20,4	25,5	3,9	-22,6	10,1	-16,5	8,3	-10,2
Opec	61,2	-6,2	-6,9	-5,8	10,0	30,6	27,2	-6,3	48,4	-5,2	-3,0	-5,5	8,1	6,8
Nic	21,1	4,8	-18,3	14,6	8,4	-0,7	44,3	-8,0	-1,4	-18,8	-2,2	23,4	-5,8	7,4
Asean	19,9	7,7	-11,3	8,6	4,0	6,1	31,1	-1,2	-9,8	-24,8	18,6	-5,1	-0,4	11,3
C. estados independientes	246,7	24,6	25,7	9,7	8,1	40,7	29,8	-4,3	1,5	-31,5	17,6	14,5	10,5	32,2
Paraisos fiscales	13,8	9,5	10,7	11,5	-2,6	15,1	29,4	-2,2	-9,1	-12,5	21,6	-3,6	1,3	-1,8
Mercosur	22,2	1,0	-19,5	14,2	11,2	24,2	12,6	13,6	3,1	-12,2	8,6	1,4	-10,2	-8,6
Latinoamérica	27,1	2,3	-4,2	-2,5	14,6	25,3	18,3	10,2	-1,0	-14,2	9,4	6,9	3,5	2,9

Fuente: Banco de España. *Balanza de Pagos*.

CUADRO A-20. PAGOS POR SERVICIOS, POR ÁREAS GEOGRÁFICAS, 1993-2013
(Peso, en porcentaje sobre el total)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total mundial	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Europa	68,1	66,6	68,6	71,1	72,9	73,0	73,4	74,4	75,9	75,5	75,3	75,0	75,6	76,1	76,7
Unión Europea	59,9	57,5	60,0	61,3	63,3	64,0	65,7	66,3	67,4	67,2	67,9	67,1	68,7	69,0	69,8
Área del euro	42,8	41,1	42,5	43,8	44,8	43,6	43,9	44,4	44,2	46,0	45,5	44,3	44,9	44,5	43,4
América del Norte y Central	18,9	19,1	18,4	16,8	15,1	14,8	13,5	12,6	12,4	12,7	12,6	12,5	12,0	12,0	11,2
América del Sur	3,0	3,1	2,9	2,5	2,4	2,4	2,7	2,9	2,9	2,9	2,8	3,1	3,3	3,2	3,2
África	3,3	3,8	3,4	3,2	3,2	3,2	3,4	3,4	2,9	3,0	3,0	2,9	2,6	2,8	2,7
Asia	6,0	6,2	5,7	5,5	5,5	5,5	6,0	6,3	5,5	5,5	5,7	6,0	5,9	5,4	5,5
Próximo y Medio Oriente	1,1	1,4	1,1	1,1	1,0	1,1	1,3	1,3	1,1	1,6	2,0	2,0	1,9	1,7	1,7
Oceanía y Regiones Polares	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0	0,2	0,4	0,4
OCDE	85,7	84,2	85,5	85,9	85,9	85,1	84,2	83,9	85,5	85,4	84,9	85,0	85,0	85,3	84,6
Nafta	17,6	17,9	17,2	15,6	14,0	12,9	12,1	11,2	11,3	11,8	11,7	11,3	11,1	11,0	10,3
Efta	5,9	6,8	6,3	7,1	6,7	6,4	4,8	5,0	5,6	5,7	5,0	5,3	4,4	4,6	4,2
Opec	2,2	2,9	2,5	2,2	2,0	2,0	2,3	2,5	2,1	3,0	3,3	3,0	2,8	3,0	3,2
Nic	1,3	1,3	1,3	1,0	1,1	1,0	0,9	1,1	0,9	0,9	0,8	0,8	1,0	0,9	0,9
Asean	1,2	1,2	1,2	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8
C. estados independientes	0,2	0,5	0,6	0,7	0,8	0,7	0,9	1,0	0,9	0,9	0,7	0,7	0,8	0,9	1,2
Paraísos fiscales	2,5	2,4	2,4	2,6	2,8	2,4	2,4	2,7	2,4	2,1	2,1	2,4	2,3	2,3	2,3
Mercosur	1,8	1,9	1,7	1,3	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,4	1,3
Latinoamérica	4,5	4,8	4,5	4,1	3,9	4,0	4,4	4,5	4,4	4,2	4,1	4,3	4,6	4,6	4,8

Fuente: Banco de España. *Balanza de Pagos*.

CUADRO A-21. CIFRA DE NEGOCIO DE LAS FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS EN ESPAÑA, 2008-2012

(Millones de euros y porcentaje)

	2008			2009			2010			2011			2012		
	Mill. €	Peso %	Var. %	Mill. €	Peso %	Var. %	Mill. €	Peso %	Var. %	Mill. €	Peso %	Var. %	Mill. €	Peso %	Var. %
Comercio	146.298,5	68,8	139,696,4	68,1	-4,5	142.205,3	67,3	1,8	139.492,1	66,9	-1,9	134.514,1	66,0	-3,6	
Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas (CNAE 45)	24.926,0	11,7	19.456,2	9,5	-21,9	21.754,2	10,3	11,8	21.210,8	10,2	-2,5	16.724,1	8,2	-21,2	
Intermediarios del comercio (CNAE 461)	1.311,8	0,6	1.187,9	0,6	-9,4	1.237,9	0,6	4,2	1.286,1	0,6	3,9	1.395,8	0,7	8,5	
Com. por mayor mat. primas agrarias y animales vivos, prods aliment. bebidas y tabaco y art. uso doméstico (CNAE 462-464)	39.017,0	18,3	41.341,9	20,2	6,0	43.293,7	20,5	4,7	42.773,1	20,5	-1,2	46.109,2	22,6	7,8	
Com. por mayor equipos para tecn. de inform. y otra maquinaria y equipos y comercio al por mayor establecimiento no especializado (CNAE 465-469)	43.678,4	20,5	40.813,8	19,9	-6,6	39.244,9	18,6	-3,8	37.562,0	18,0	-4,3	34.762,9	17,1	-7,5	
Com. por menor alimentos, combustible para automoción y equipos para tecn. de informac. en establecimientos especializados (CNAE 471-474)	28.220,1	13,3	27.622,3	13,5	-2,1	26.652,6	12,6	-3,5	26.235,3	12,6	-1,6	24.998,9	12,3	-4,7	
Otro comercio al por menor (CNAE 475-479)	9.145,1	4,3	9.274,3	4,5	1,4	10.022,0	4,7	8,1	10.424,8	5,0	4,0	10.523,2	5,2	0,9	
Servicios	66.457,6	31,2	65.296,6	31,9	-1,7	69.154,5	32,7	5,9	69.136,0	33,1	0,0	69.196,2	34,0	0,1	
Transporte y actividades postales y de correos (CNAE 49-51,53)	4.181,0	2,0	3.480,3	1,7	-16,8	3.272,6	1,5	-6,0	3.638,7	1,7	11,2	3.609,9	1,8	-0,8	
Almacenamiento y actividades anexas al transporte (CNAE 52)	4.801,7	2,3	5.109,4	2,5	6,4	5.819,1	2,8	13,9	6.129,9	2,9	5,3	6.324,1	3,1	3,2	
Hostelería (CNAE 55, 56)	2.507,0	1,2	3.448,7	1,7	37,6	3.441,3	1,6	-0,2	3.442,0	1,6	0,0	3.527,1	1,7	2,5	
Edición, actividades cinematográficas, radio, televisión y telecomunicaciones (CNAE 58-61)	16.998,3	8,0	17.372,7	8,5	2,2	16.830,0	8,0	-3,1	18.041,3	8,6	7,2	18.875,8	9,3	4,6	
Programación informática y servicios de información (CNAE 62, 63)	10.019,9	4,7	9.268,5	4,5	-7,5	9.350,1	4,4	0,9	7.200,5	3,5	-23,0	6.957,8	3,4	-3,4	
Actividades inmobiliarias (CNAE 68)	1.475,4	0,7	1.776,5	0,9	20,4	2.142,5	1,0	20,6	2.281,6	1,1	6,5	2.354,3	1,2	3,2	
Actividades profesionales, científicas y técnicas (CNAE 69-75)	14.247,6	6,7	13.145,7	6,4	-7,7	14.020,9	6,6	6,7	15.450,0	7,4	10,2	14.528,9	7,1	-6,0	
Actividades administrativas y servicios auxiliares (CNAE 77-82)	12.226,8	5,7	11.694,8	5,7	-4,4	14.278,0	6,8	22,1	12.952,1	6,2	-9,3	13.018,3	6,4	0,5	
Total comercio y servicios	212.756,1	100,0	204.993,0	100,0	-3,6	211.359,8	100,0	3,1	208.628,1	100,0	-1,3	203.710,4	100,0	-2,4	

Fuente: INE, *Estadística de filiales extranjeras en España*.

INFORME SOBRE LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA ESPAÑOLA EN EL MERCADO INTERNO: ESTRUCTURA PRODUCTIVA, IMPORTACIONES Y CICLO ECONÓMICO

Composición de la comisión de trabajo encargada de la elaboración del informe (*)

- Presidente:** Joan Pujol Segarra (CEOE-CEPYME)
- Vicepresidente:** Jorge Aragón Medina (CCOO)
- Grupo primero:** Julián Ariza Rico (CCOO)
Luis Burgos Díaz (CIG)
Antonio González González (UGT)
Dionís Oña Martín (UGT)
Antonia Ramos Yuste (UGT)
Iñaki Zabaleta Aramendia (ELA-STV)
- Suplentes:** Salce Elvira Gómez (CCOO)
José Manuel Morán Criado (UGT)
Cecilia Sanz Fernández (CCOO)
Dionisio Valverde Pozo (UGT)
- Grupo segundo:** Bernardo Aguilera Sánchez-Garrido (CEOE-CEPYME)
Eduardo Montes Pérez del Real (CEOE-CEPYME)
Sol Olábarri Cervantes (CEOE-CEPYME)
Félix Peinado Castillo (CEOE-CEPYME)
Antonio Romero Mora (CEOE-CEPYME)
- Suplentes:** Eduardo Aréchaga Cilleruelo (CEOE-CEPYME)
Ana Esperanza Beltrán Blázquez (CEOE-CEPYME)
Álvaro Schweinfurth Enciso (CEOE-CEPYME)
- Grupo tercero:** José María Algora Jiménez (CEPES)
Genaro Amigo Chouciño (FNCP)
Arantza Lascurain Arteche (CEPES)
Domiciano Pastor Martínez (UPA)
José Andrés Sánchez Pedroche (Expertos)
Carlos Sánchez-Reyes de Palacio (OCU)
- Suplentes:** Eduardo Navarro Villarreal (COAG)
Gustavo Samayoa Estrada (FUCI)
José Antonio Suárez-Llanos Rodríguez (ARVI)

Relación de comparecientes ante la comisión de trabajo:

María Cruz Vaca Escribano (directora de Asuntos Económicos de ANGED)
Ignacio Mezquita Pérez-Andújar (director general de Política Económica, Ministerio de Economía y Competitividad)
José Luis Leal Maldonado (exministro de Economía y Hacienda y expresidente de la Asociación Española de Banca (AEB))

(*) Composición de la comisión en la fecha de aprobación del informe.

Equipo técnico del área de estudios y análisis:

Luis Sauto (coordinador)

Myriam Benyakhlef

Marta Galiano

Inmaculada Ordiales

José Manuel Ortega (becario)



CONSEJO
ECONÓMICO
Y SOCIAL
ESPAÑA



9 788481 883503