

El crecimiento del sector de bienes exportables:
un compromiso ineludible para la economía española.



Gabinete
de estudios
económicos
axesor

axesor
conocer para decidir



Gabinete
de estudios
económicos
axesor

axesor
conocer para decidir





El crecimiento del sector de bienes exportables: un compromiso ineludible para la economía española.

CONTENIDOS

Introducción.	7
1. 2008-2014: siete años de contribución positiva de la demanda externa al crecimiento del PIB.	9
2. La restricción exterior de la economía española. Estrategia de salida.	9
3. El sector de bienes exportables, clave en el nuevo modelo de crecimiento.	12
4. Líneas deseadas de actuación.	19
5. Objetivo a medio plazo: 30% del PIB.	25
6. La inversión extranjera directa como plataforma exportadora.	26





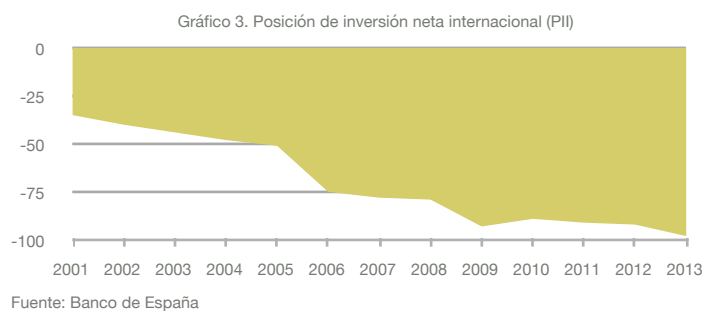
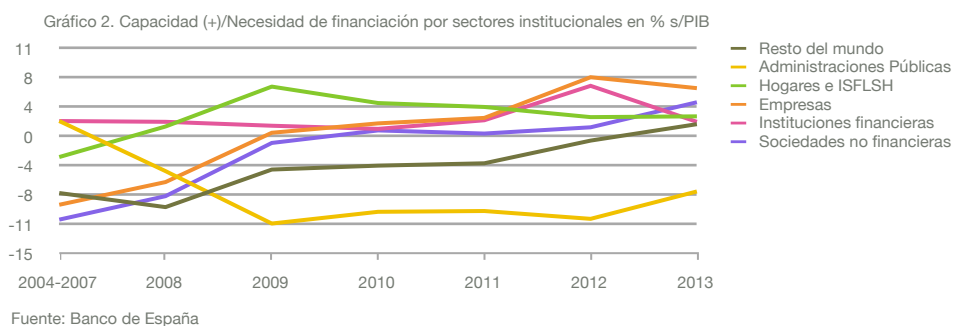
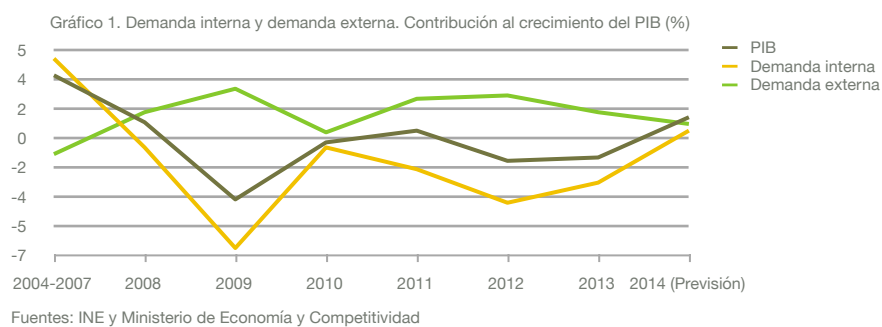
INTRODUCCIÓN

La reciente crisis económica y financiera internacional ha puesto de manifiesto la importancia de contar con un sector industrial competitivo, en un marco internacional donde la competencia y el comportamiento de las empresas presentan nuevas formas a través de las cadenas de valor globales.

A continuación, llevamos a cabo un breve diagnóstico de la economía española que pretende destacar la importancia que puede tener en el futuro el sector de bienes exportables. Describiremos también muy brevemente algunas características del sector, así como la evolución reciente de las exportaciones de bienes y algunas líneas importantes de actuación, con una pequeña referencia a la política industrial y a la evolución seguida por las subvenciones. Finalmente, destacaremos la evolución del sector y su potencial exportador en relación a otros países europeos así como la importancia que tiene la inversión extranjera directa en España como plataforma exportadora.

La demanda externa lleva siete años contribuyendo positivamente al crecimiento del PIB, compensando el desplome de la demanda interna y evitando mayores caídas del PIB español.

El sector de bienes exportables es el sector exportador por excelencia, concentrando más de un 65% del total de las exportaciones españolas y, por lo tanto, clave para la sostenibilidad de nuestra economía.





1 | 2008-2014: siete años de contribución positiva de la demanda externa al crecimiento del PIB.

La economía española lleva años sumida en el estancamiento, tratando de corregir sus desequilibrios más importantes. Como muestra el gráfico 1 **la demanda externa lleva siete años contribuyendo positivamente al crecimiento del PIB, compensando el desplome de la demanda interna y evitando mayores caídas del PIB español.**

En efecto, la demanda interna acumula una caída en el periodo observado del 15,9% y es la continua contribución positiva de la demanda externa y que compensa la caída de la demanda interna la que permite que finalmente el PIB sólo acumule una caída del 4,1% (se incluye el dato de recuperación económica para 2014 previsto en el escenario macroeconómico 2014-2017 del Ministerio de Economía).

En este contexto, y sin el olvidar el papel que también ha jugado de debilidad de las importaciones, **el sector de bienes exportables es el sector exportador por excelencia, concentrando más de un 65% del total de las exportaciones españolas y, por lo tanto, clave para la sostenibilidad de nuestra economía.** Dicho sector incluye actividades relacionadas con la agricultura, pesca, minería y, fundamentalmente, manufactura de bienes.

2 | La restricción exterior de la economía española. Estrategia de salida.

Tras el vertiginoso año 2012, con frenazo de la financiación exterior, prima de riesgo disparada y salida de fondos por valor de más de 174.000 millones de euros, en 2013 tuvo lugar una entrada neta de recursos de casi 88.000 millones de euros. Los inversores recuperaron su confianza en la economía española en 2013, y esta presentó capacidad de financiación exterior, tal y como recoge la tabla 1, equivalente al 1,5% del PIB, como también muestra el gráfico 2 (la primera vez que se observa una cifra positiva desde 1997). La línea de tendencia del gráfico muestra la tendencia hacia la capacidad de financiación de la economía española, tras quince años de saldo deficitario de la cuenta corriente.

El legado de esos quince años es una Posición de inversión neta internacional (PII) deudora del 98,2% del PIB a finales de 2013, tal y como muestra el gráfico 3. Ello significa que si nuestro país liquidase todos sus activos en el extranjero para “recomprar” todos los activos españoles en manos de no residentes aún tendríamos casi el 100% del PIB como pasivos frente a estos no residentes. La causa de la explosiva subida de nuestra posición deudora neta reside en la intensa y, hasta el año 2010, creciente dependencia que la economía española tiene del ahorro exterior para financiar su crecimiento. El ahorro exterior recibido es la contrapartida financiera del déficit de balanza de pagos por cuenta corriente más o menos las transferencias de capital, un ahorro que hay que retribuir y en su momento devolver. Un ahorro que se materializa en préstamos o inversiones exteriores a los residentes nacionales y que, por tanto, conlleva el consiguiente aumento del endeudamiento exterior neto del país.

En efecto, el endeudamiento de los distintos agentes económicos nacionales y las interrelaciones entre ellos tiene su reflejo en la



Aunque los riesgos de refinanciación están contenidos, el mantenimiento de una posición deudora neta elevada frente al exterior constituye un elemento de vulnerabilidad para la economía española, tanto por el drenaje de recursos que suponen los pagos asociados a dicha deuda como, sobre todo, por la exposición a posibles episodios de inestabilidad.

posición financiera de la totalidad de la nación frente al exterior. De este modo, la acumulación de deudas por parte del sector privado durante la fase expansiva anterior a la crisis (superior a la capacidad de ahorro del sector público), se tradujo en sucesivos déficits por cuenta corriente. Y como resultado de estos déficits y de la evolución de los precios relativos de nuestro activos y pasivos netos frente al exterior del conjunto de los agentes residentes se incrementaron sustancialmente (en porcentaje del PIB), desde mediados de la última década del siglo pasado hasta el inicio de la crisis financiera mundial de 2007. Desde entonces han seguido elevándose, aunque a un menor ritmo, en un contexto en el que la economía ha continuado presentando necesidades de financiación neta. Los pasivos brutos aumentaron en mayor medida, ya que esta evolución vino acompañada de una mayor internacionalización de la economía española, que se reflejó en un crecimiento de los activos frente al resto del mundo. El empeoramiento que se produce en 2013, pese a la capacidad de financiación de la economía española, se debe, en parte, al impacto sobre el valor de activos y pasivos exteriores de las variaciones en los precios de los distintos instrumentos en los que están materializados y en los tipos de cambio (los denominados “efectos de valoración”).

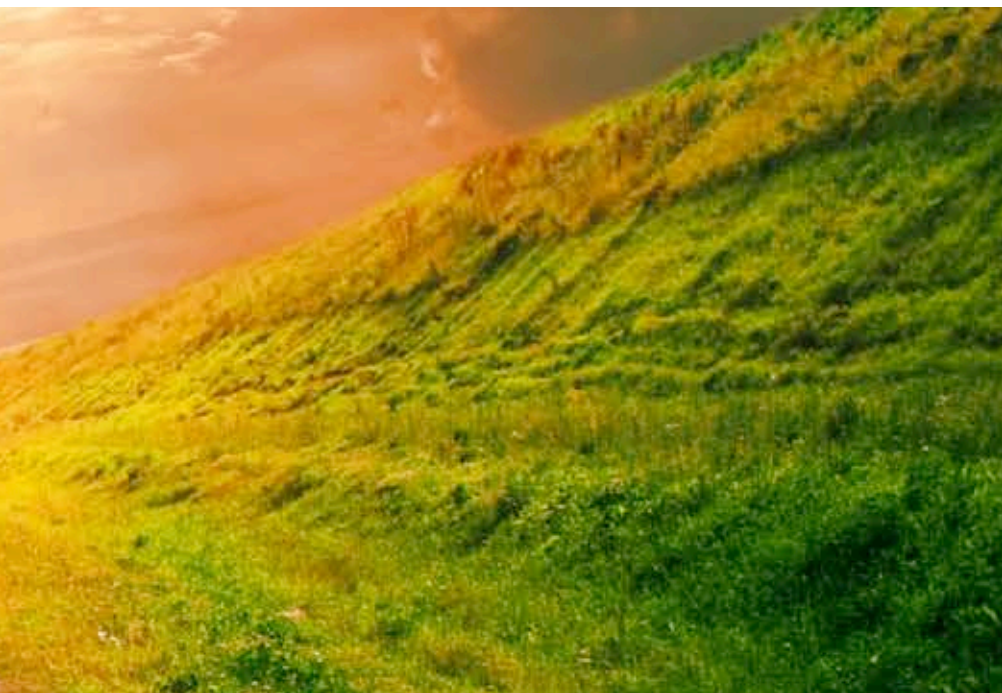
Por lo que se refiere a los pasivos, la evolución de éstos estuvo determinada fundamentalmente por el comportamiento de la deuda externa, que incluye solo los pasivos que conllevan obligaciones de pago, frente a otros que, como las inversiones en instrumentos de renta variable, no generan esos compromisos. Si se considera exclusivamente la deuda externa bruta (160% del PIB a finales de 2013), la posición actual de la economía española no es significativamente distinta a la de países como Alemania, e incluso es inferior a las de Reino Unido y Francia. Sin embargo, dado que estos países poseen un volumen de activos frente al exterior mayor, en términos netos la posición de inversión internacional de España muestra cifras muy elevadas (-98% del PIB), como recoge el gráfico 3 y la tabla 1, superadas solo por Portugal, Irlanda y Grecia de entre los países de la zona euro y muy por encima del umbral fijado por la Comisión Europea como señal de alerta para identificar desequilibrios

TABLA 1. CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (-) DE FINANCIACIÓN (en porcentaje del PIB) y PIIN

	2004 - 2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Resto del mundo	-7,3	-9,1	-4,3	-3,8	-3,5	-0,6	1,5
Posición de inversión neta internacional (PII)	-59,5	-79,3	-93,8	-89,1	-91,4	-92,7	-98,2

Fuente: Banco de España.

macroeconómicos en el nuevo procedimiento de supervisión de la UE (35%).



Nuestra posición de inversión neta internacional fuertemente deudora pone de manifiesto la vulnerabilidad de la economía española, muy dependiente de la financiación exterior. Esta es, por lo tanto, la restricción exterior a la que se enfrenta la economía española, siendo el incremento de la producción de bienes comerciables la estrategia de salida óptima para afrontar el ineludible proceso de desendeudamiento con el exterior y para mantener una senda de crecimiento sólida.

Aunque los riesgos de refinanciación están contenidos, el mantenimiento de una posición deudora neta elevada frente al exterior constituye un elemento de vulnerabilidad para la economía española, tanto por el drenaje de recursos que suponen los pagos asociados a dicha deuda como, sobre todo, por la exposición a posibles episodios de inestabilidad. La sostenibilidad de la posición financiera frente al exterior depende, en última instancia, de la capacidad para hacer frente a los pagos periódicos asociados a ella, a su amortización a vencimiento y, también, a posibles retiradas de fondos por parte de los inversores extranjeros o a la no renovación de las operaciones que, en el momento de vencer, necesiten ser renovadas.

Nuestra posición de inversión neta internacional fuertemente deudora pone de manifiesto la vulnerabilidad de la economía española, muy dependiente de la financiación exterior. Esta es, por lo tanto, la restricción exterior a la que se enfrenta la economía española, siendo el incremento de la producción de bienes comerciables la estrategia de salida óptima para afrontar el ineludible proceso de desendeudamiento con el exterior y para mantener una senda de crecimiento sólida.

Según las identidades de la contabilidad nacional las exportaciones netas son iguales a la diferencia entre la producción y el gasto doméstico en bienes comerciables. Por tanto **el des-apalancamiento forzado de la economía española pasa inevitablemente por aumentar la producción** o reducir la demanda interna de este tipo de bienes. Esta última estrategia solo puede llevar a una recesión más profunda, por lo que **el verdadero reto es aumentar la producción de bienes exportables atrayendo hacia este sector recursos ahora desempleados o favoreciendo la reasignación desde otros sectores de la economía**. Es oportuno recordar que el déficit exterior por cuenta corriente se origina porque el nivel de gasto agregado o demanda interna del país supera el nivel del PIB. Por lo tanto, el desbordamiento de la PII deudora es la consecuencia de haber mantenido persistentemente niveles de gasto muy por encima de la capacidad productiva del país.

Así, el objetivo primordial de la política económica debe ser estabilizar y **reducir el saldo deudor de la PII en términos del PIB. Pero reducir o equilibrar el déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente en proporción al PIB no es suficiente** (en los últimos años hemos llegado a lograr capacidad de financiación y sin embargo la PII/PIB aumentó desde el -76% en 2008 al -98% en 2013). **Para estabilizar y situar en una senda descendente la PII deudora en porcentaje del PIB es necesario reducir notablemente el déficit de la balanza de pagos por unidad de crecimiento económico. Es necesario, por tanto, corregir el déficit exterior estructural**. Así pues, para reconducir la deuda neta exterior en proporción al PIB hacia una senda descendente es necesario instrumentar un conjunto de políticas que permitan conciliar la ineludible corrección del déficit exterior con el crecimiento



económico. Dicho de otra manera, **es necesario provocar un cambio de la estructura productiva y de la composición de la demanda de nuestra economía que permita conseguir cifras de crecimiento satisfactorias sin recurrir al ahorro exterior. Y ello pasa por aumentar el peso de la industria y del sector de bienes exportables en nuestro país, aunando esfuerzos y diseñando líneas de actuación que sean determinantes para imprimir velocidad al proceso de cambio de modelo de crecimiento de la economía española.**

Los principales factores que determinan el empleo en el sector de bienes comercializables son el coste laboral unitario (CLU), el margen del precio sobre dicho coste, el precio internacional de dichos bienes y el tipo de cambio nominal. De estos determinantes el precio internacional y la devaluación nominal quedan fuera de nuestras posibilidades de decisión y dependen más de la combinación de políticas fiscales y monetarias a nivel internacional que tenga lugar en trimestres venideros. Por tanto, **a corto plazo, el peso fundamental de la devaluación real que la economía necesita para adaptarse a la limitación de la financiación internacional debe repartirse entre la contribución de los salarios y de los márgenes de beneficios.**

Los datos del primer trimestre de 2014 ofrecidos por el Ministerio de Economía y Competitividad son preocupantes ya que ponen de manifiesto un crecimiento muy superior de importaciones que de exportaciones en términos interanuales e inter-trimestrales, fruto de la recuperación de la demanda interna mayor aún de lo esperado. Sin embargo, de mantenerse esta tendencia, el déficit exterior estructural de la economía española no se corregiría convirtiéndose esta asimetría en el ritmo de crecimiento de exportaciones e importaciones de mercancías en un patrón comercial insostenible para la economía española.

3 | El sector de bienes exportables, clave en el nuevo modelo de crecimiento.

La economía española debe basar su crecimiento en pilares distintos a los del último ciclo expansivo. Es el turno de que la industria ocupe parte del vacío dejado por el sector de la construcción así como de que el crecimiento esté basado en incrementos de productividad, no solo en incrementos de empleo.



Los principales factores que determinan el empleo en el sector de bienes comercializables son el coste laboral unitario (CLU), el margen del precio sobre dicho coste, el precio internacional de dichos bienes y el tipo de cambio nominal.

3.1. Soporte primordial en el afianzamiento de una senda de crecimiento sólida.

El sector de bienes exportables se convierte en una pieza fundamental de la estrategia de salida óptima a la restricción exterior de la economía española comentada anteriormente.

Al anterior ciclo expansivo vivido por España, para ser sostenible, le faltó un pilar determinante: el crecimiento de la productividad. En efecto, nuestros aumentos de productividad y, por lo tanto, de competitividad, fueron claramente insuficientes con respecto a Europa y Estados Unidos. La consecuencia es que en la actualidad **España necesita un nuevo modelo de crecimiento basado en un ciclo virtuoso de productividad, competitividad y, por ende, de una mayor capacidad para captar demanda externa y generar una demanda interna sostenible, y no basada en endeudamiento creciente.**

El sector de bienes comerciables surge así como elemento clave en el cambio de modelo de crecimiento que experimenta la economía española y se consolida (junto al turismo, al depender ambos de la demanda externa), como el “motor de arranque” de una economía en transformación. La clave para ello es que España sea capaz de mantener una cuota de exportaciones saludable, orientándose en mayor medida a los nuevos mercados emergentes. El recorrido de las exportaciones será más esperanzador en la medida en que se diseñen un conjunto de medidas destinadas a promover la innovación y la diferenciación de nuestra industria, la competitividad de costes y la **mayor dimensión de la empresa media industrial española a través de procesos de concentración y colaboración entre empresas.**

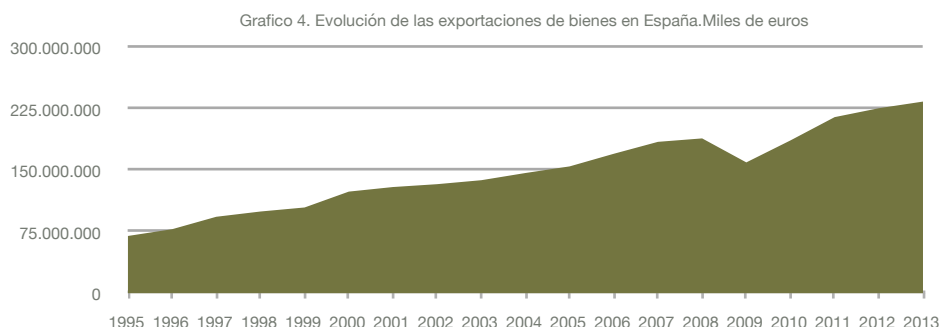
En la actualidad este sector representa aproximadamente un 19% de los empleos y un 18% del valor añadido, siendo las productividades dentro del sector muy dispares entre subsectores, aunque en general significativamente menores que en Europa y en Estados Unidos.

La evolución reciente del empleo desde 2007 ha sido claramente negativa en el sector, y más allá de su aportación relativamente moderada al empleo total creado, es importante no perder de vista que su relevancia y su potencial residen en su capacidad de generar externalidades positivas hacia otros sectores, siendo el empleo de empresas de servicios alrededor de la industria una característica a tener en cuenta, sin olvidar la ya citada capacidad del sector para reducir nuestra dependencia de la financiación exterior.

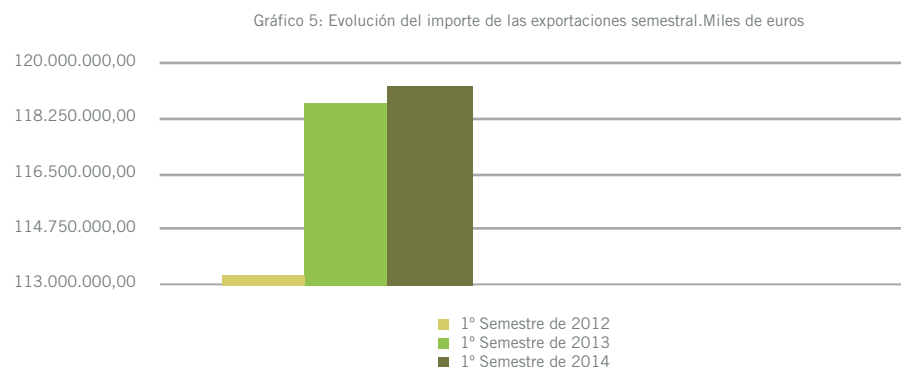
Desde 2009 las exportaciones de bienes han crecido a una media del 10,2% anual, llegando al máximo histórico con que se cerró 2013, exportando por valor de 234.239,8 millones de euros, un 23,8% por encima del máximo alcanzado antes de la crisis (2008).

3.2. El esperanzador recorrido de las exportaciones de bienes.

El gráfico 4 muestra la evolución de las exportaciones desde 1995 hasta 2013. Se observa el buen comportamiento de las mismas desde la crisis del comercio internacional de 2009.



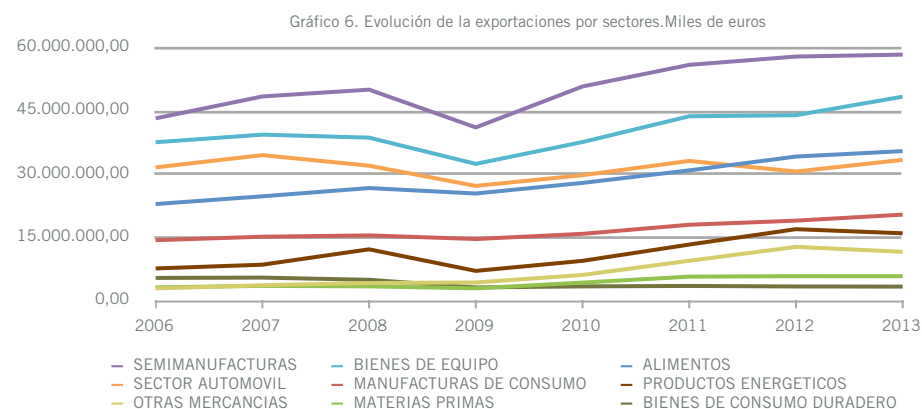
Desde 2009 las exportaciones de bienes han crecido a una media del 10,2% anual, llegando al máximo histórico con que se cerró 2013, exportando por valor de 234.239,8 millones de euros, un 23,8% por encima del máximo alcanzado antes de la crisis (2008).



Fuente: Datacomex

El importe exportado para el primer semestre de 2014 es superior al del año anterior en un 0,45%, como se puede ver en el gráfico 5, pero si se compara con el primer semestre de 2012 el dato es más significativo, siendo el crecimiento de un 5%. Esto no hace más que corroborar la buena senda que siguen las exportaciones españolas.

Si se desglosa el gráfico anterior en los subsectores que lo componen (Gráfico 6), el grupo que encabeza las exportaciones es de las empresas que se dedican a la fabricación de productos semielaborados, siendo estos los que se encuentra en un paso intermedio entre la materia prima y un bien de consumo, a estos productos también se les conoce



Fuente: Datacomex

como **semimanufacturas**, (de las empresas que se encuentran en este sector destacan las que trabajan con metales no ferrosos, hierro y acero, productos químicos y material de construcción entre otras). Las exportaciones de este subsector alcanzaron en 2013 un valor de 58.472,1 millones de euros, lo que representó **el 25% del total del sector industrial en España**.

La economía española en 2013 exportó **bienes de equipo** (maquinaria específica para ciertas industrias, equipos de oficina y telecomunicaciones, materiales de transporte y otros bienes de equipo) por valor de 48.510,03 millones de euros, lo que supone **el 21% del total de las exportaciones** que tuvieron lugar en 2013.

Las siguientes actividades por relevancia son la industria agroalimentaria y el sector del automóvil. El sector de los alimentos exportó 35.626,4 millones de euros (una representatividad del 15% sobre el total), mientras que el del automóvil sumó 33.549,3 millones de euros, el 14% del total de las exportaciones.

Estos cuatro sectores representan, por lo tanto, alrededor del 75% de las ventas

En el primer semestre de 2014 siguen estando a la cabeza en exportación el sector de las semimanufacturas siendo el importe similar al exportado el mismo semestre del año anterior. Los subsectores más dinámicos y que más han contribuido al crecimiento de las exportaciones son el alimentario (5,73%) y el sector del automóvil (5,47%).



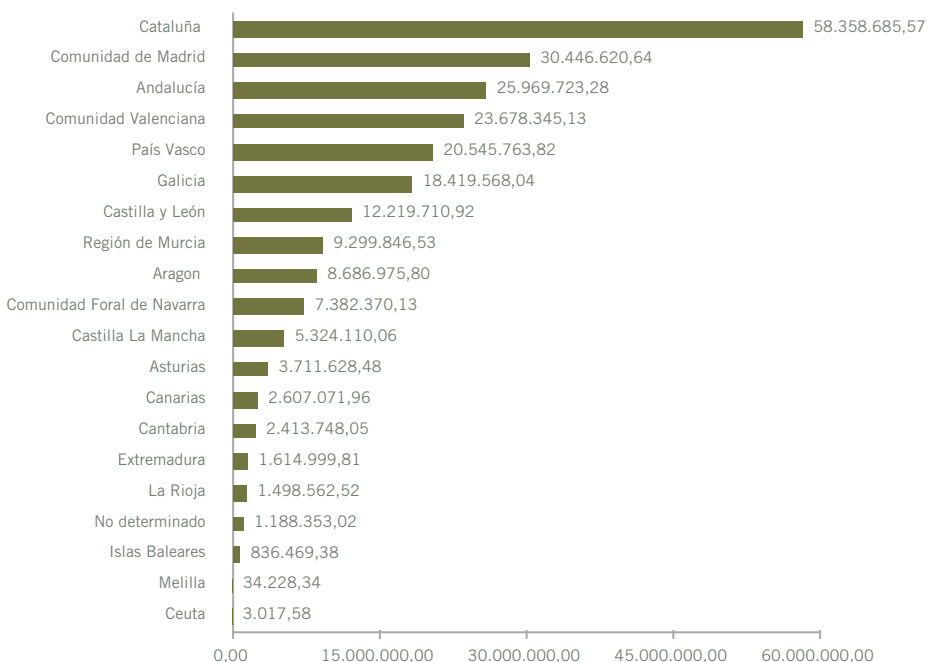
Fuente: Datacomex

españolas de bienes al exterior en la actualidad.

En el primer semestre de 2014 siguen estando a la cabeza en exportación el sector de las semimanufacturas siendo el importe similar al exportado el mismo semestre del año anterior. Los subsectores más dinámicos y que más han contribuido al crecimiento de las exportaciones son el alimentario (5,73%) y el sector del automóvil (5,47%) (Gráfico 7).

Por regiones, el liderazgo indiscutible en las exportaciones de bienes dentro de España pertenece a la industria catalana. El gráfico 8 muestra la importancia de las exportaciones de bienes en las distintas regiones de España. En él se observa el potencial exportador catalán, que en 2013 sumó 58.358,7 millones de euros, lo que representa el 25% del total de

Gráfico 8. Total de exportaciones por comunidad en 2013. Miles de euros

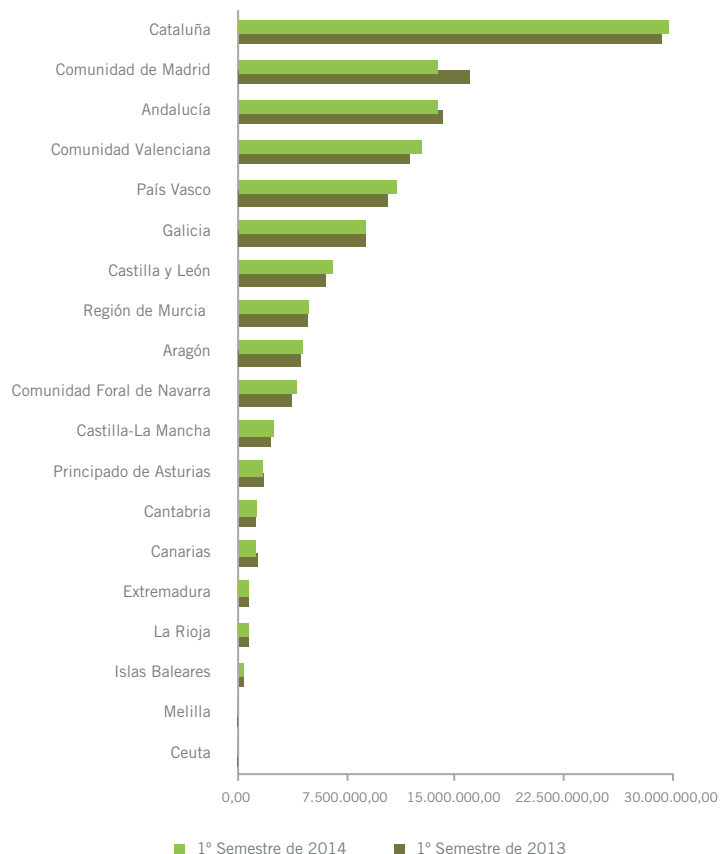


Fuente: Datacomex

las exportaciones de nuestro país, casi el doble que la segunda región exportadora, la Comunidad de Madrid (30.446,6 millones de euros). Esto no hace más que poner de manifiesto que el pulmón industrial y exportador se encuentra en Cataluña, siendo la región con un mayor número de empresas exportadoras por delante de Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana y País Vasco.

Según los datos del Ministerio de Economía y Competitividad, **las exportaciones españolas de mercancías crecieron un 3,2% entre enero y marzo de 2014 en términos interanuales, hasta alcanzar los 58.392,4 millones de euros. En el segundo trimestre de 2014 las exportaciones se estancaron**, coincidiendo con la ralentización del crecimiento mundial y, especialmente, de Europa. Las previsiones de crecimiento para 2014 y 2015, recientemente publicadas por el FMI (Fondo Monetario Internacional) en su Global Outlook de octubre, son preocupantes, al confirmar el prácticamente estancamiento de la economía de la zona euro en 2014, principal destino de las exportaciones de bienes españolas. De hecho las exportaciones españolas de bienes cayeron un 5% en agosto en tasa interanual.

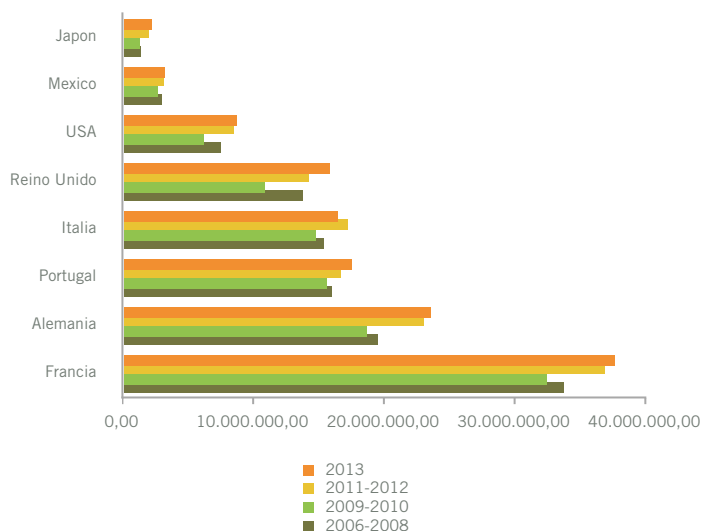
Gráfico 9 : Exportaciones por Comunidad. Miles de Euros



Fuente: Datacomex

En el gráfico 9 se puede ver el detalle de las exportaciones durante el primer semestre, desglosadas por comunidades autónomas. Como era de esperar, Cataluña sigue encabezando el ranking de empresas exportadoras con una gran diferencia sobre las demás, con un incremento del importe exportado del 1,83% respecto al mismo semestre del año anterior. Le sigue Madrid, que es una de las pocas comunidades en la que el importe exportado ha disminuido (-13,83 %).

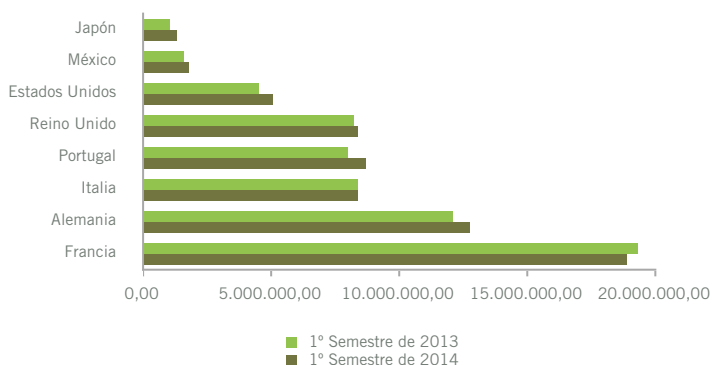
Gráfico 10. Principales destinos de las exportaciones españolas. Miles de euros



Fuente: Datacomex

Atendiendo al destino geográfico de las exportaciones de bienes, **Francia sigue siendo el principal socio comercial de España; con un valor en 2013 de 37.620 millones de euros, el 16% del total de los bienes exportados, como se puede observar en el gráfico 10.**

Gráfico 11: Principales destino de las exportaciones españolas. Miles de euros



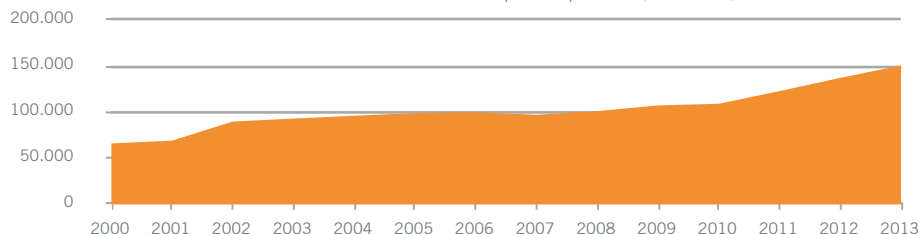
Fuente: Datacomex

En segundo lugar se encuentra Alemania, con un importe de 23.560 millones de euros, el 10% de las exportaciones totales. Los siguientes países de destino en 2013 fueron Portugal, Italia y Reino Unido, sumando entre ellos el 21% de las exportaciones totales, alrededor del 7% cada uno.

Las exportaciones se incrementaron en todos los países en el primer semestre de 2014, exceptuando Francia (Gráfico 11). Destacan Estados Unidos, con un incremento del 12,3% en la comparativa interanual; Portugal, con un 8,6%, y Alemania, con un aumento del 6%.

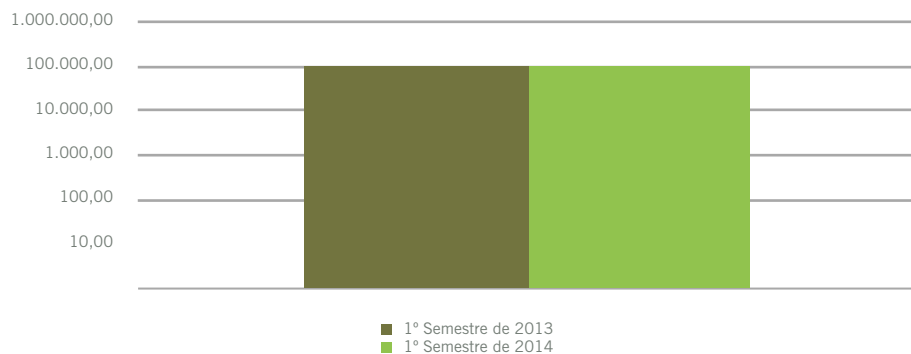
Lo que invita verdaderamente al optimismo sobre el futuro de las exportaciones de mercancías españolas es la evolución observada en el número de empresas exportadoras. Una manera de medir el grado de internacionalización de un país y, por ende, de su salud económica es analizar el comportamiento de sus empresas exportadoras. Para hacerlo, y para determinar si se mantendrá en el futuro, se pueden abordar unos sencillos cálculos. **Durante el boom inmobiliario de los años 2003-2007, la cifra de empresas exportadoras se mantuvo constante en España, alrededor de 100.000. En el año 2013, ya eran casi 151.000 las empresas que vendían al exterior (Gráfico 12), lo que demuestra que un efecto**

Gráfico 12. Evolución número empresas exportadoras (2000-2013).



Fuente: Datacomex

Gráfico 13: Empresas exportadoras.



Fuente: Datacomex

secundario positivo de la crisis financiera fue, sin duda, la apertura de las empresas españolas al mercado exterior. En el primer semestre de 2014, se añadieron otras 870 empresas exportadoras más que en el mismo semestre del año anterior (Gráfico 13).

El aumento de empresas exportadoras respecto a antes de la crisis es del 48,9% lo que garantiza que el incremento en el número de nuevos destinos/mercados finales a los que llegan los productos es como mínimo dos o tres veces superior. Si en la actualidad exportan 50.000 empresas más que en 2008, éstas deben estar llegando a entre 100.000 y 150.000 nuevos

destinos. El alcance real de la internacionalización obedece no sólo al número de empresas que exportan sino también a la diversificación de sus destinos. Diversos estudios concluyen que en aquellos países donde las empresas exportadoras crecen por encima de la media, las exportaciones también crecen más en promedio, de modo que se establece una relación entre el volumen de los exportadores de hoy y el de las exportaciones del mañana.

Recientes estudios académicos avalan la hipótesis de que si una empresa abre mercado en un país, ello le facilitará a la larga la entrada en nuevos países. Este es el concepto de *extended gravity*, según el cual si una empresa exporta hoy a un país, es más probable que exporte mañana a otro que esté en el mismo continente y con el que comparta lengua y frontera.

En definitiva, todo apunta a que el reciente auge internacionalizador de las empresas

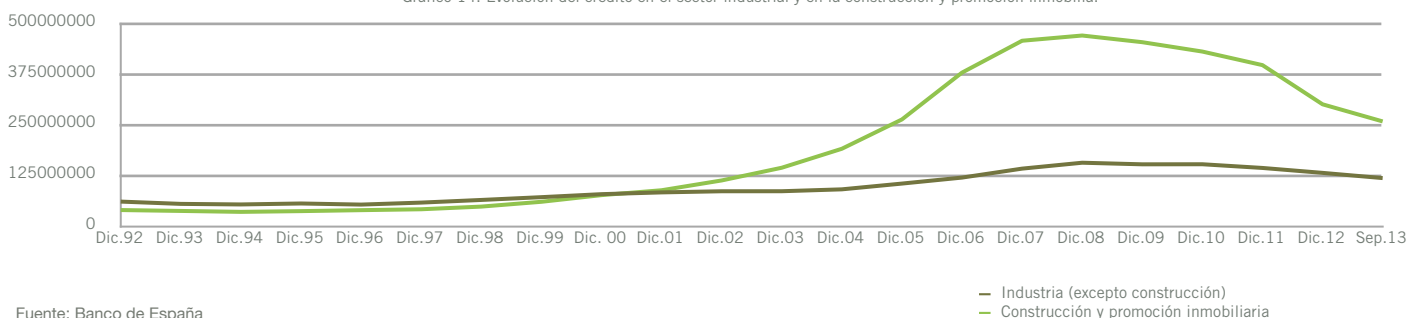
españolas tiene recorrido: facilitará que el número de destinos aumente y que se fortalezca la trayectoria de crecimiento de las exportaciones. Ello debería permitir consolidar empresas industriales españolas con una mayor dimensión y un menor riesgo gracias a su acceso reciente a nuevos mercados en el exterior.

3.3. Evolución del crédito, la creación de empresas y las ampliaciones de capital. Industria versus Construcción.

Las entidades de crédito españolas decidieron apostar por el sector promotor-constructor-inmobiliario a finales de los años 90. El resultado fue una mala asignación de recursos, canalizando excesivo dinero a la promoción y a la construcción, mientras se dejaban de apoyar otros proyectos industriales innovadores y, probablemente, rentables. El sector de la construcción se convirtió en una pieza clave de la senda de crecimiento de la economía española a partir de 1998 y hasta 2007. En la actualidad, no es esperable que este sector vuelva a liderar el crecimiento del PIB y del empleo en España. La industria, por tanto, debe jugar un papel fundamental.

En el gráfico 14 puede observarse el crédito concedido al sector industrial y a la construcción y promoción inmobiliaria desde 1992 hasta 2013. Al inicio del ciclo, en los años 1992 y 1993, el crédito que se concedió al sector industrial ascendió respectivamente a 60.267 y 54.623 millones de euros. Esta cantidad se fue elevando progresivamente hasta llegar a su máximo en diciembre de 2008, cuando se concedieron 156.140 millones de euros. El crédito ha ido reduciéndose en los años siguientes.

Gráfico 14. Evolución del crédito en el sector industrial y en la construcción y promoción inmobiliaria.



Fuente: Banco de España

Las exportaciones a países fuera de la eurozona disminuyeron, como consecuencia de la desaceleración de importantes economías emergentes (Sudáfrica, Rusia y Brasil) y de la debilidad de Francia e Italia.



Por otro lado, el crédito que se concedió a la construcción y la promoción inmobiliaria al inicio de los 90 era inferior al otorgado a la industria. Sin embargo, las actividades vinculadas al ladrillo obtuvieron en 2008 469.879 millones de euros por parte de entidades bancarias, más de tres veces por encima de los importes destinados al sector industrial. La caída acumulada que sufrió dicho sector entre 2008 y 2013 fue del 24%; un retroceso que, en todo caso, ha sido menos acusado que el experimentado por la construcción y la promoción inmobiliaria.

Para que un país crezca económicamente se debe basar en generar actividades productivas. Esto sucede con la creación de nuevas empresas, ya que así aumentan el empleo y también los ingresos para el Estado. Para que esto tenga lugar es

necesario apoyo del sistema financiero haciendo posible que fluya el crédito.

A continuación analizaremos lo sucedido en la iniciativa empresarial en la industria manufacturera y en la construcción y promoción inmobiliaria (Gráfico 15). Al inicio del periodo vemos como en la industria manufacturera se crearon 7.293 sociedades mercantiles en 1990, mientras que en el sector de la construcción y promoción inmobiliaria se constituyeron 14.702 sociedades mercantiles. A partir de ese año, en España se apostó por invertir en el sector de la construcción, mientras que la industria manufacturera ha permanecido constante a lo largo del ciclo. En 2006 el 40% de las empresas que se crearon pertenecían al sector PCI (Promoción-construcción-inmobiliario). La caída acumulada desde entonces es del 38%, lo que disminuido de manera significativa la brecha existente

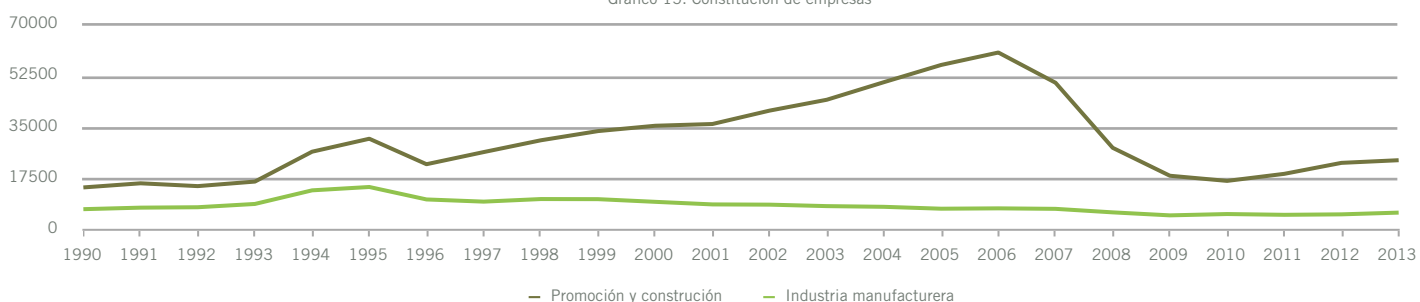
entre ambas iniciativas empresariales ha disminuido.

Como se puede observar en el gráfico 16, al inicio del ciclo el capital suscrito para la constitución de empresas manufactureras y de la construcción y la promoción inmobiliaria era similar. Sin embargo, a partir del año 1994 se abre una brecha entre ambos sectores, creciendo más el capital suscrito en las empresas de la construcción y promoción inmobiliaria; esta variable está estrechamente ligada con la constitución de empresas, por lo que es lógico que si se crearan más empresas en este sector el capital suscrito por ellas sea mayor.

Este gráfico es una muestra más de cómo en España se optó por invertir en el sector de la construcción en lugar del sector industrial.

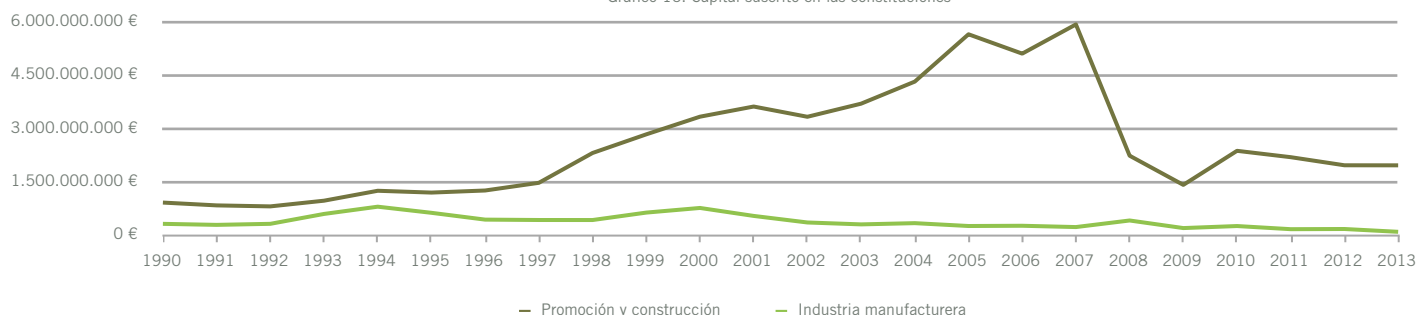
Por otra parte, las ampliaciones de capital social por parte de las sociedades

Gráfico 15. Constitución de empresas



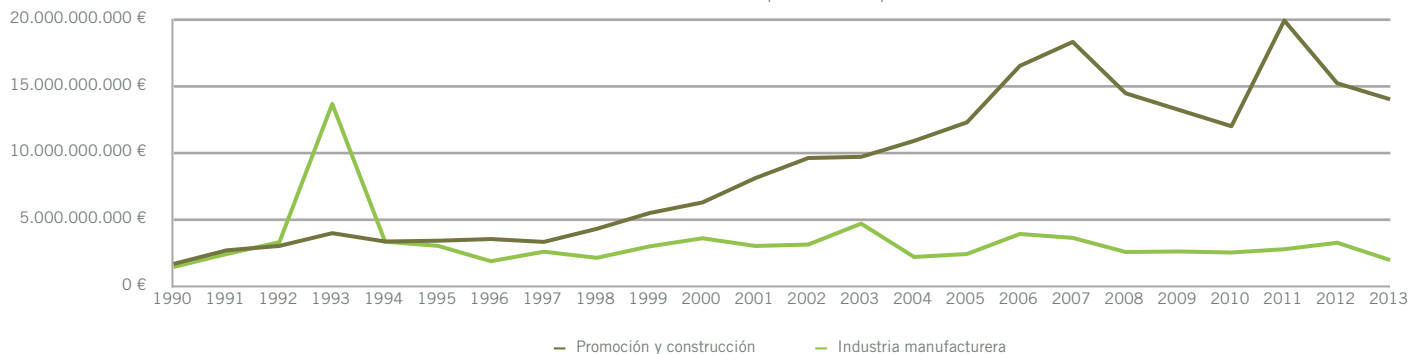
Fuente: axesor

Gráfico 16. Capital suscrito en las constituciones



Fuente: axesor

Gráfico 17. Evolución de las ampliaciones de capital. Miles de euros



Fuente: axesor

mercantiles para obtener nuevos fondos y así financiar sus actividades productivas eran superiores en los años 90 en el sector de la industria manufacturera (Gráfico 17), llegando a alcanzar en 1993 un importe equivalente a 13.734 millones de euros (el 48% del total de las ampliaciones de capital que tenían lugar en España). Al año siguiente disminuyeron un 75%. Desde entonces se han mantenido sin grandes fluctuaciones.

Por otro lado, en el sector de la promoción y construcción inmobiliaria las ampliaciones de capital han ido aumentando a lo largo del ciclo, obteniendo la mayor parte de los fondos desde 2006 hasta 2013, si bien este periodo se caracteriza por una cierta irregularidad.

4 | Líneas deseadas de actuación.

Gráfico 18. Exportaciones. Tasa de variación. 2013-2007.

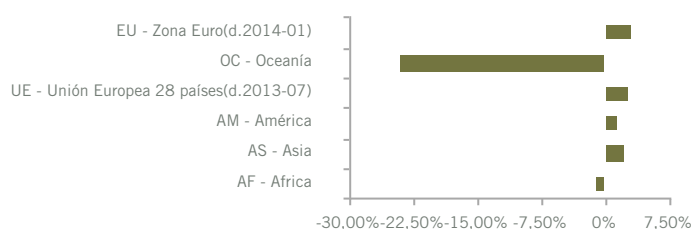


Fuente: Datacomex

En este apartado se describirán brevemente algunos aspectos de gran importancia para el futuro sector, todos ellos analizados desde el punto de vista teórico. Su puesta en práctica con éxito es el verdadero desafío para empresas e instituciones.

4.1. Avanzar en la diversificación de mercados

Gráfico 19. Exportaciones. Tasa de variación. 1º semestre de 2013-2014.



Fuente: Datacomex

apuntando hacia aquellos de elevado crecimiento.

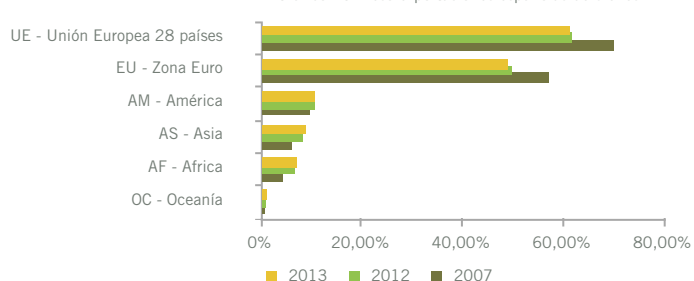
Según datos de la Organización Mundial de Comercio, tan solo el 17% del crecimiento del comercio global entre 2012 y 2017 vendrá de Europa, mientras que más del 70% procederá de Asia y América. Ello es suficientemente ilustrativo de la necesidad que tiene la industria española de apuntar hacia aquellos países con elevado potencial de crecimiento.

En este sentido, el gráfico 18 muestra el crecimiento de las exportaciones de bienes españolas por destinos geográficos. Se observa que las empresas españolas vuelcan sus esfuerzos en nuevos destinos geográficos en Oceanía, África, Asia o América, sabedores de los potenciales de crecimiento de estas regiones del mundo frente al menor crecimiento esperado de Europa.

Durante el primer semestre de 2014 las exportaciones a Oceanía sufrieron una caída del 24% en la comparativa interanual, un dato bastante significativo, teniendo en cuenta además que la única otra región con variación negativa fue África (-1,08%). En contraste, en Europa y en Asia la tasa fue positiva (Gráfico 19).

Aunque las exportaciones para el **primer semestre de 2014** sean de 119.265 millones de euros, cifras superiores a las del mismo periodo del año anterior, existe un desequilibrio en la balanza comercial. El déficit comercial se agranda al crecer a mayor ritmo las importaciones que las exportaciones, tendencia que no sería positivo que se mantuviese, por el bien de la economía española. **El déficit del saldo de la balanza de bienes aumentó en 5.550 millones de euros en el primer semestre** y alcanzó los 15.834 millones de

Gráfico 20. Peso exportaciones españolas de bienes.

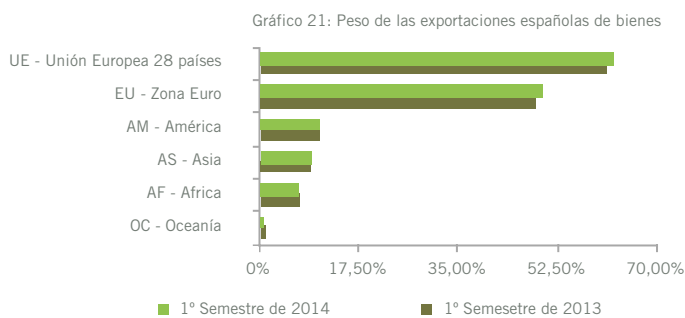


Fuente: Datacomex

euros. Ello es debido a un repunte de las importaciones del 5,3% interanual en el primer semestre del año, especialmente de automóviles, de bienes de consumo duradero y de bienes de equipo.

Las exportaciones a países fuera de la eurozona disminuyeron, como consecuencia de la desaceleración de importantes

economías emergentes (Sudáfrica, Rusia y Brasil) y de la debilidad de Francia e Italia. No obstante, hay que destacar el crecimiento de las ventas a Corea del Sur, Japón, México y a Estados Unidos. Las ventas en la Unión europea crecieron un 2,6%,



Fuente: Datacomex

mientras que las destinadas a las eurozona se elevaron un 3%. El sector exterior español no será inmune a la ralentización del crecimiento de sus principales socios comerciales europeos prevista para el conjunto del año. Resta por ver si el buen comportamiento de las exportaciones a Estados Unidos se mantiene o incluso aumenta gracias a la depreciación observada en el euro respecto al dólar en los últimos meses.

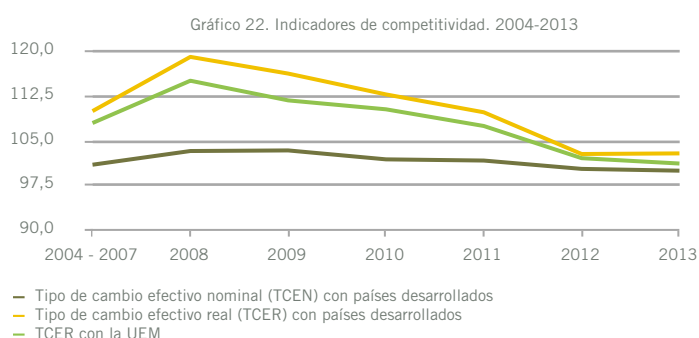
Poco a poco, el peso de las exportaciones españolas de mercancías en mercados de alto crecimiento es cada vez mayor, como refleja el gráfico 20. Todo lo que permita avanzar en esta dirección con mayor intensidad y rapidez debería ser bien tenido en cuenta, pues es la mejor manera de diversificar ingresos y riesgos.

Para el primer semestre, el panorama es muy similar a los años anteriores: el peso de las exportaciones españolas creció respecto al mismo semestre del año anterior, el mayor aumento se experimentó en los 28 países de la Unión Europea, un 2,20% sobre el año anterior.

4.2. Avanzar hacia actividades y productos de mayor valor añadido.

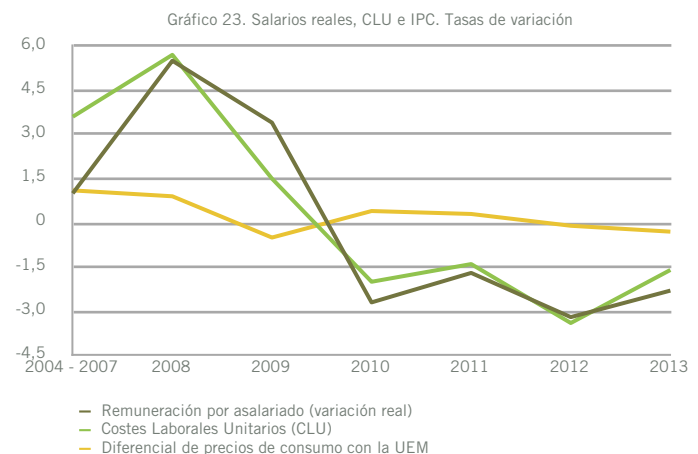
Los desafíos en la competitividad y las amenazas y oportunidades que supone la creciente globalización difieren ampliamente de un subsector industrial a otro. Existen hasta 230 sectores agrupados según el código CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) lo que da idea de la diversidad del paisaje industrial.

En términos generales, debe ser una prioridad para las empresas españolas desplazar su esfuerzo hacia actividades en las que puedan alcanzar la diferenciación por motivos diferentes al precio, principalmente a través de la innovación y la marca. En el caso de subsectores que se encuentran expuestos a una elevada competencia en precio, esto estaría relacionado con la orientación



Fuente: Banco de España

hacia etapas de mayor valor añadido del proceso productivo tales como diseño, marketing o producción especializada. El principal instrumento para ello es incrementar el esfuerzo y la eficacia de la inversión en innovación.



Fuente: Banco de España

4.3. Mejorar la competitividad especialmente en aquellos sectores que tienen el precio como principal factor competitivo.

Distintos indicadores de competitividad-precio como los mostrados en el gráfico 22 muestran una evolución favorable en la evolución seguida tanto por el tipo de cambio efectivo nominal como real con respecto a los países desarrollados y concretamente respecto a la zona euro. Pese a ello, la mejora no es suficiente para aquellos subsectores de la industria que compiten fuerte y especialmente en precio, pues muchos de sus rivales probablemente no se encuentren dentro del grupo de países desarrollados, sino que pertenecen a economías emergentes.

Y ello a pesar de que **la importante caída experimentada por los salarios reales y los costes laborales unitarios en España en los últimos años** que, de acuerdo con el gráfico 23, **no se ha traducido en ganancias de competitividad-precio acordes al observar el diferencial de precios de consumo con la UEM.**

Este fenómeno, de notables diferencias entre el grado de corrección en la inflación salarial y el de precios entre los países de la UEM no es exclusivo de España. En concreto, la remuneración por asalariado ha caído o ha crecido por debajo de la media de la zona euro en Irlanda, Portugal, Grecia e Italia, además de en España, y lo ha hecho por encima en Alemania, Francia, Bélgica, Austria y Finlandia. Y esta es la evolución que cabría esperar para la eliminación de los desequilibrios internos en Europa. No obstante, ello no se está reflejando aún en las tasas de inflación y se observa que la correlación entre el cambio en la inflación salarial y la de precios desde 2009 entre los países miembros es prácticamente cero.

La relativa insensibilidad de la inflación a la caída en los salarios encuentra explicación a través de la rigidez a la baja de los precios de producción doméstica, de modo que los márgenes empresariales que tienden a caer en las expansiones aumentan en la fase baja del ciclo. Y ello tiene dos efectos negativos: se

retrasa el ajuste del sector exterior y se distribuye de forma muy desigual la carga del ajuste entre el trabajo y el capital.

No se debería olvidar que el resultado de la crisis financiera de Japón fue una masiva

TABLA 2. CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (-) DE FINANCIACIÓN (en porcentaje del PIB) y PIN. Sectores institucionales

	2004 - 2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Resto del mundo	-7,3	-9,1	-4,3	-3,8	-3,5	-0,6	1,5
Administraciones Públicas	1,9	-4,5	-11,2	-9,7	-9,6	-10,6	-7,1
Hogares e ISFLSH	-2,7	1,2	6,3	4,2	3,7	2,4	2,5
Empresas	-8,8	-5,9	0,4	1,6	2,3	7,5	6,1
Bancos	1,9	1,8	1,3	0,9	2	6,4	1,8
Sociedades no financieras	-10,7	-7,7	-0,9	0,7	0,3	1,1	4,3
Posición de inversión neta internacional (PII)	-59,5	-79,3	-93,8	-89,1	-91,4	-92,7	-98,2

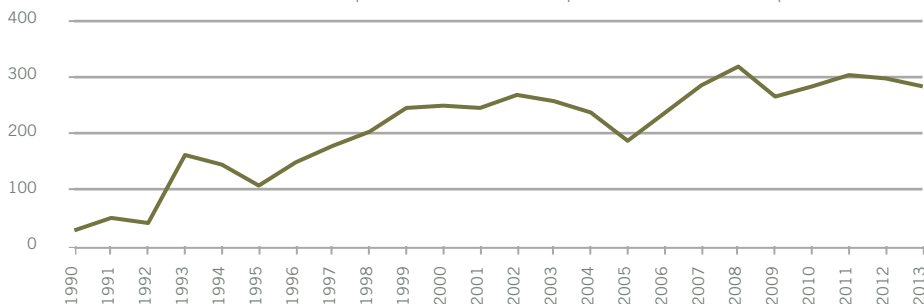
Fuente: Banco de España.

acumulación de beneficios no distribuidos por parte del sector corporativo no financiero, que se dedicó a la adquisición de activos nacionales y extranjeros frente a la inversión productiva. En la medida en que lo que esté detrás de este comportamiento de las empresas españolas (la tabla 2 refleja la capacidad de financiación de las empresas o ahorro empresarial desde 2009, y **que en 2013 ascendió hasta el 6,1% del PIB**), sea la **falta de competencia**, el impulso a la competencia en los mercados de bienes y servicios debería ayudar a acelerar el proceso de corrección de desequilibrios. Pero si por el contrario la resistencia de los precios está más relacionada con **la necesidad de muchas empresas, sobre todo pymes, de dotarse de capacidad de financiación frente a la severa restricción crediticia instalada en la economía española**, entonces la cuestión sería más compleja y **una reducción significativa de los márgenes pondría en peligro la propia inversión de las empresas y la reasignación de factores hacia el sector de bienes exportables**. Es por ello que dotar a las empresas españolas con alternativas de financiación a la bancaria es deseable y muy necesario en el contexto macroeconómico y financiero actual. En este sentido, la reciente creación del Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) supone un paso muy esperanzador para empresas industriales de mediana dimensión con capacidad para impulsar y reforzar su presencia internacional.

Por último, aspectos tales como el proceso de descentralización de la negociación colectiva y la evolución los costes de la energía para las empresas industriales españolas también pueden influir o negativamente en la competitividad de nuestra industria.

La relativa insensibilidad de la inflación a la caída en los salarios encuentra explicación a través de la rigidez a la baja de los precios de producción doméstica, de modo que los márgenes empresariales que tienden a caer en las expansiones aumentan en la fase baja del ciclo. Y ello tiene dos efectos negativos: se retrasa el ajuste del sector exterior y se distribuye de forma muy desigual la carga del ajuste entre el trabajo y el capital.

Gráfico 24. Evolución de los procesos de concentración empresarial. Sector de bienes exportables



Fuente: axesor

4.4. Fomentar el desarrollo de empresas de mayor dimensión.

Distintos estudios recientes apuntan a la **baja dimensión media de las empresas industriales españolas frente a sus homólogas europeas o americanas como una de las razones fundamentales de la menor productividad de las empresas españolas**. Parece fácil imaginar las ventajas de contar con cierta dimensión en al menos tres aspectos

determinantes en la evolución de la productividad: innovación, internacionalización y acceso a la financiación.

Es por ello que tanto pymes como grandes empresas de la industria han llevado a cabo un esfuerzo por abordar procesos de concentración empresarial que les permitan contar con más músculo financiero e innovador en su acceso a los mercados internacionales. El gráfico 24 muestra la evolución de los procesos de concentración empresarial seguidos por el sector de bienes exportables, claramente ascendente desde 2008 hasta 2010, pero incapaz de seguir esta tendencia en los dos últimos ejercicios. Se trata sin lugar a dudas de un aspecto en el que será necesario seguir avanzando en el futuro para ser más competitivos en un mundo cada vez más global, donde el tamaño y capacidad de generar economías de escala pueden ser determinantes.

4.5. Política industrial y nuevas vías de financiación para empresas.

Existen suficientes casos de éxito y de fracaso de ayudas a empresas e industrias en el mundo como para que no sea posible ni censurar ni apoyar la intervención pública a través del impulso mediante subvenciones o cualquier otro tipo de ayuda pública.

No obstante, y tal como decía el gran economista Kenneth Arrow, la única manera de aprender lo que se requiere para el crecimiento industrial es tener un sector industrial. El boom inmobiliario español reasignó y alejó recursos de la industria, llegando ésta a representar antes de la crisis tan sólo el 17% del VAB (Valor Añadido Bruto). Ello situaba a nuestro país como uno de los países europeos con menor peso del sector industrial, muy lejos de potencias industriales (atendiendo al tamaño relativo que el sector de bienes exportables tiene en sus economías) tales como Alemania (28%) o la República Checa (32,9%).

La teoría económica y la evidencia empírica nos recuerda que la intervención pública debe aparecer en aquellas situaciones donde falla el mercado (racionamiento de crédito, por ejemplo) y en materia de política industrial concluye que es más recomendable el

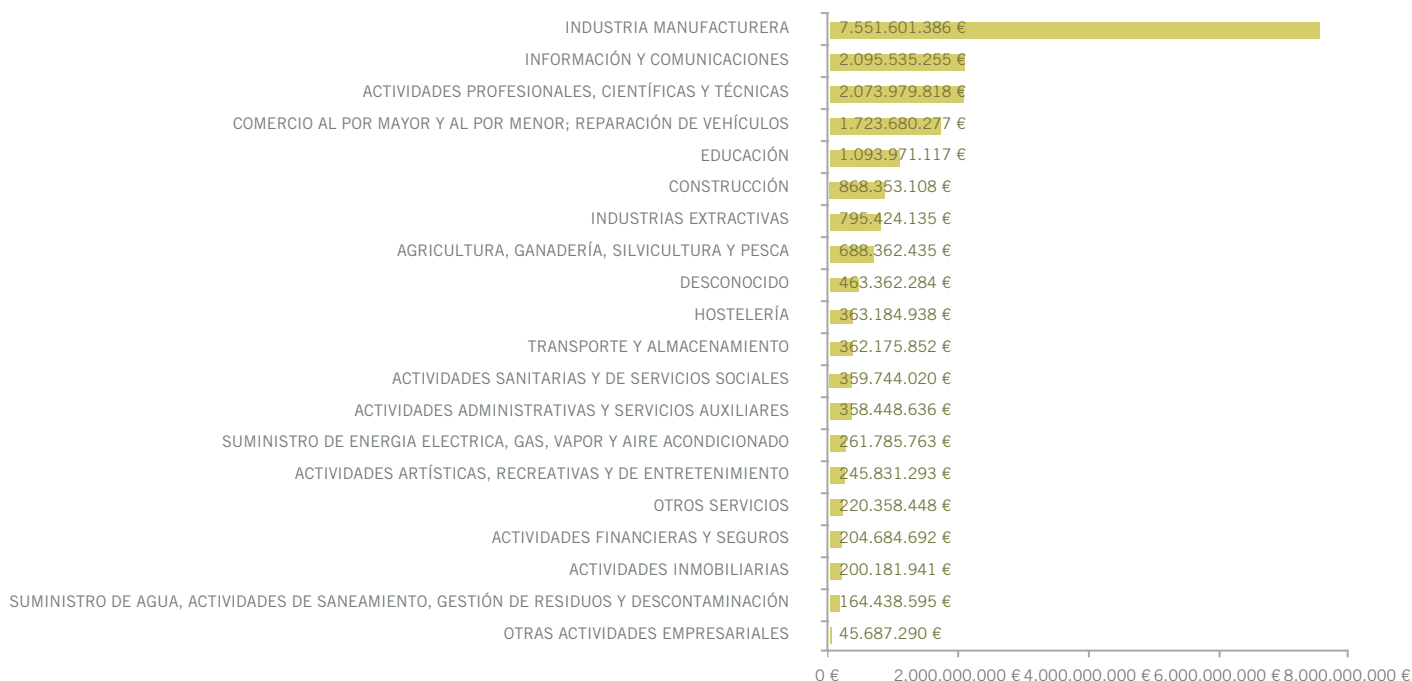
apoyo a través de políticas horizontales que verticales, así como que parece más eficiente apoyar en mayor medida a las pymes que a los grandes conglomerados empresariales.

El papel de la Administraciones Públicas en la actualidad, habilitando y consolidando vías alternativas a la financiación bancaria, es un tema capital en el actual escenario económico. La creación del **Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM)** y dotar de alternativas de financiación a la banca a las empresas a través del mercado como la reciente creación del **Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF)** son muy importantes para aquellas empresas que quieren y pueden dar un salto de calidad y de dimensión, pasando de medianas a grandes empresas con importantes ganancias de productividad y gran presencia internacional. Contamos en la actualidad con una magnífica oportunidad para diversificar las fuentes de financiación, reduciendo y complementado la excesiva dependencia de la financiación bancaria de las empresas españolas. La labor del FIEM en los últimos años cuenta en su haber con más de 50 operaciones financiadas en el periodo 2011-2013, siendo el valor total de los contratos correspondientes ejecutados por empresas españolas de más de 1.600 millones de euros.

Otros aspectos que las Administraciones Públicas y la política económica deberían considerar para fomentar la internacionalización de la industria son:

1. Mejorar la eficacia de la inversión pública en innovación, con una mayor participación de las empresas, creando una cultura orientada a resultados en las agencias públicas e impulsando la priorización y concentración de esfuerzos públicos en torno a un número más reducido de centros de innovación o en temas más delimitados.
2. Una mayor implicación de la universidad en las necesidades de innovación de la sociedad en general y de la industria en particular. Dado que el capital humano es el mecanismo principal de transferencia de innovación, incrementar su

Gráfico 25: Importes subvencionados por sectores. 2008-2012





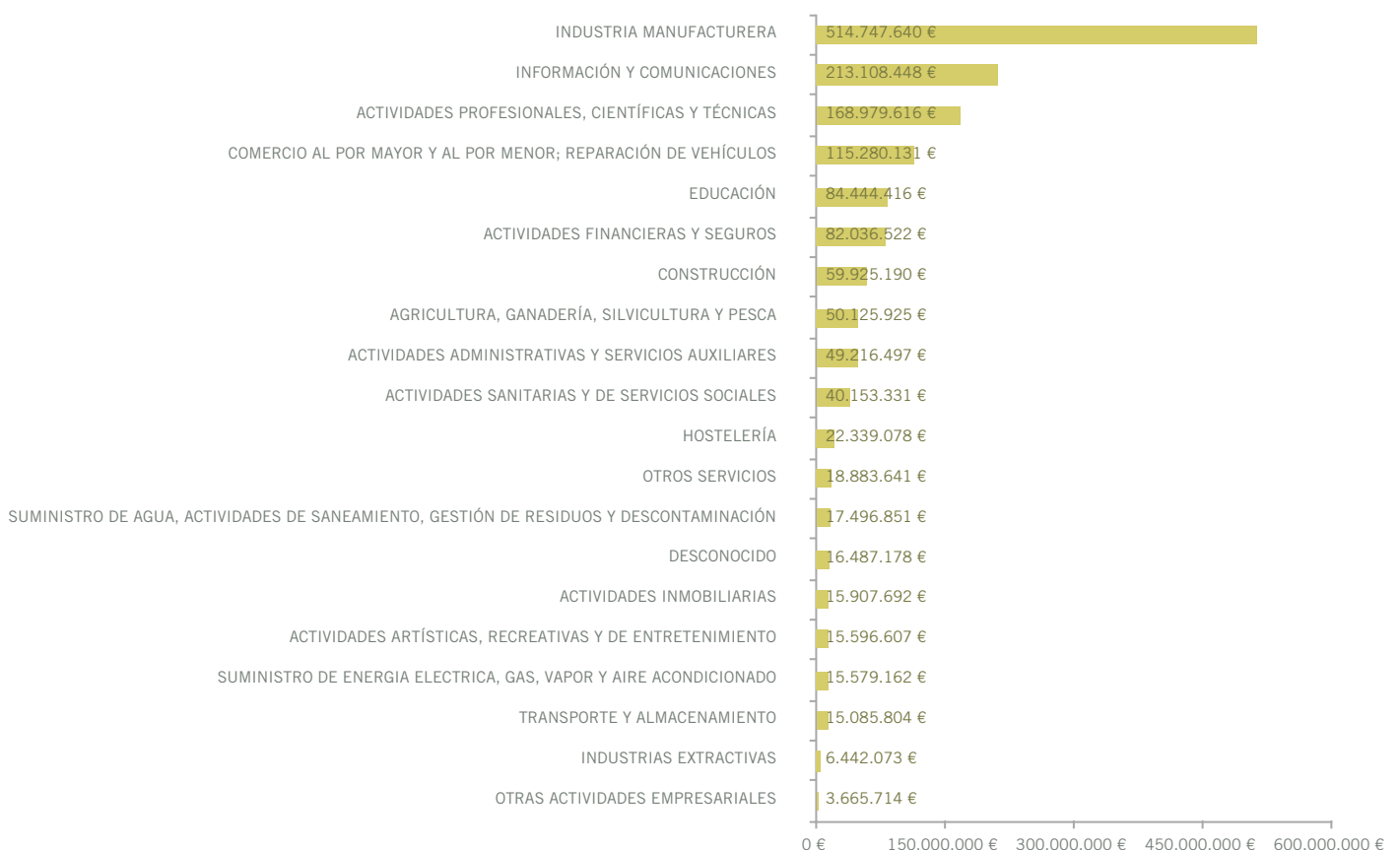
La enorme necesidad que tiene la economía española del sector de bienes exportables para poner fin al déficit por cuenta corriente estructural, el vacío dejado por la construcción y el recorrido de mejora de unas empresas industriales más internacionales y con mayor dimensión también se suman a los argumentos a favor de un sector industrial español más grande y más fuerte para la próxima década.

movilidad es fundamental. Por ello, desde las instituciones se debería promover y facilitar la movilidad de investigadores entre universidad y empresa.

3. Desarrollar un nuevo modelo de diplomacia económica, reorientando la función del servicio diplomático en aras a satisfacer mejor las necesidades económicas y comerciales del país y de sus empresas.
4. Dotar a los recursos humanos del país de los instrumentos necesarios para adecuar su formación a los requisitos y capacidades internacionales necesarios, de modo que se cierre el gap de formación en temas internacionales (idiomas, conocimiento cultural, orientación internacional).
5. Crear los incentivos necesarios a fin de favorecer la orientación hacia el exterior de la producción.

Todo parece indicar que la competitividad de la industria española debería ser una ventaja a medio plazo tras el importante esfuerzo de ajuste y de incremento de la productividad en marcha. **La enorme necesidad que tiene la economía española del sector de bienes**

Gráfico 26. Subvenciones en 2013. Sectores



exportables para poner fin al déficit por cuenta corriente estructural, el vacío dejado por la construcción y el recorrido de mejora de unas empresas industriales más internacionales y con mayor dimensión también se suman a los argumentos a favor de un sector industrial español más grande y más fuerte para la próxima década.

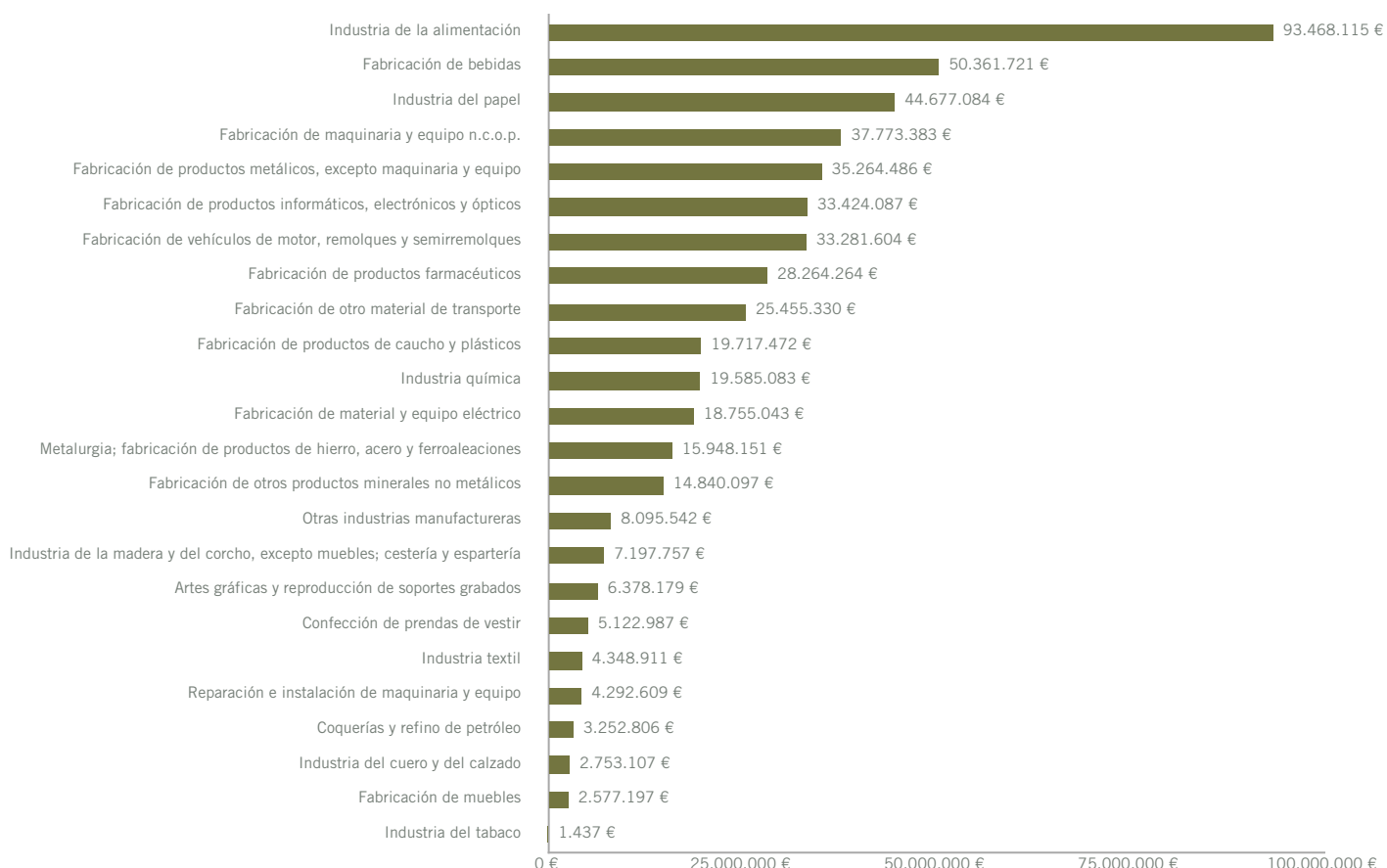
En este contexto, parece razonable pensar que el apoyo estatal a ciertas subsectores de la industria puede tener sentido si cuenta con una estrategia clara y se enmarca en una planificación bien diseñada a medio y largo plazo. A continuación describimos las subvenciones recibidas por las empresas del sector de bienes exportables en el periodo 2008-2013. La

Gráfico 27. Subvenciones al sector manufacturero en el periodo 2008-2012



Fuente: axesor

Gráfico 28. Subvenciones al sector manufacturero en 2013

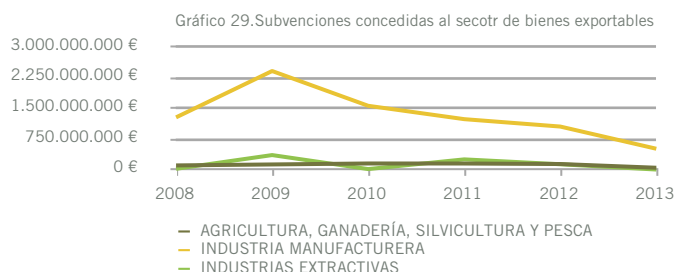


Fuente: axesor

tendencia es de clara reducción en el importe de las ayudas recibidas.

Si se analizan los importes subvencionados por las administraciones públicas a los diferentes sectores de nuestra economía desde el 2008 hasta 2012, podemos ver como claramente el sector que más subvenciones ha recibido ha sido la industria manufacturera (Gráfico 25).

Las subvenciones se han visto disminuidas desde los inicios de la



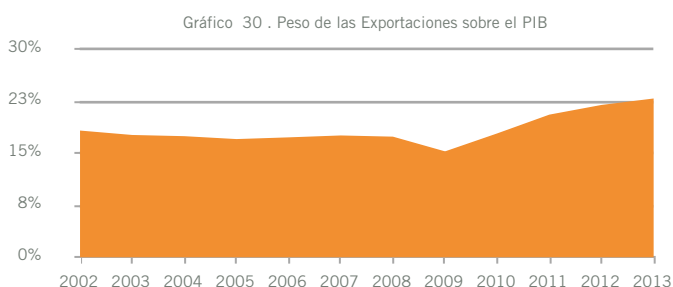
Fuente: axesor

crisis pero ello no ha sido óbice para que la industria manufacturera siga siendo el sector que más ayudas públicas recibió en 2013, alcanzando los 514,7 millones de euros, el 34% del total de los fondos destinados para subvenciones de todas las administraciones (Gráfico 26). El dato supone, no obstante, un retroceso del 79% respecto a los máximos de 2.415 millones de euros alcanzados en 2009.

Los subsectores que más dinero recibieron en 2013 (Gráfico 28) fueron la **industria de la alimentación** (93,5 millones de euros); la **fabricación de bebidas** (50,4 millones de euros), y la **industria del papel** (44,7 millones). En el lado opuesto se encuentran la industria del tabaco y la fabricación de muebles que recibieron 1,4 y 2,6 millones de euros respectivamente.

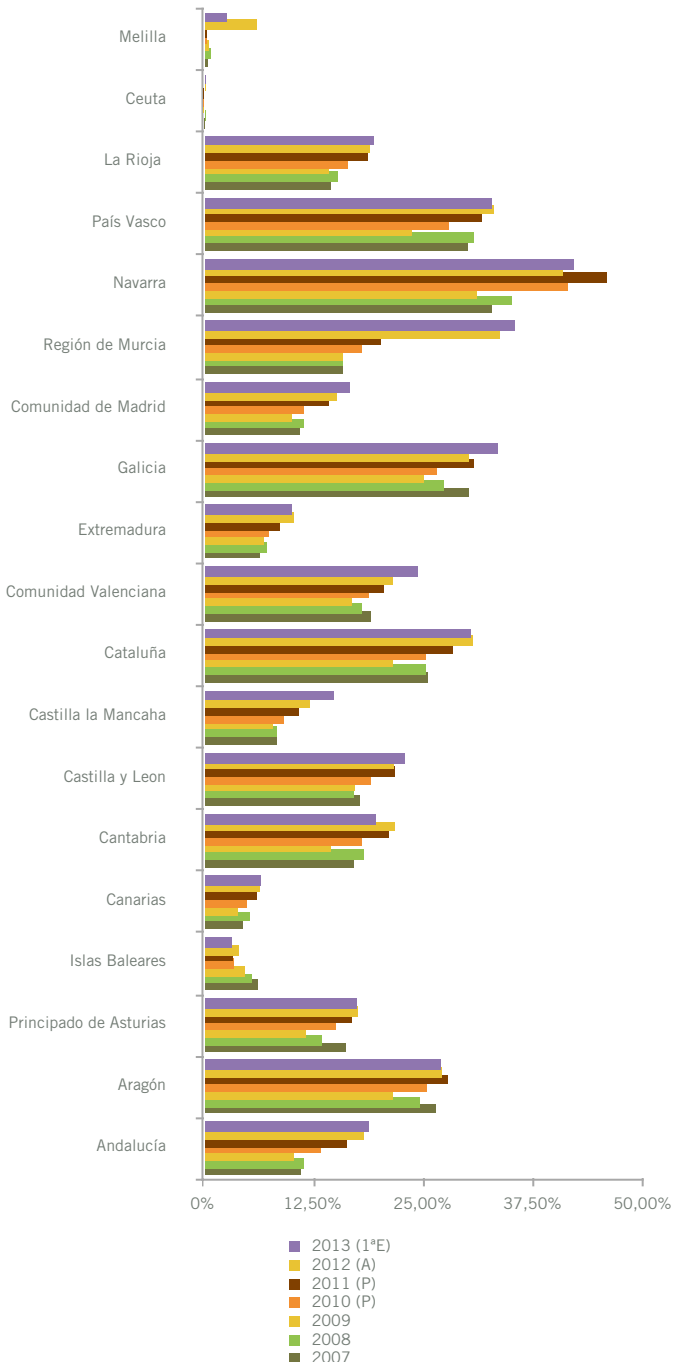
El detalle de las ayudas públicas que recibió la industria manufacturera durante el periodo 2008-2012 revela que el sector más beneficiado fue la fabricación de vehículos y en segundo lugar se encuentra la industria de la alimentación, copando gran parte de las ayudas recibidas al sector manufacturero, como recoge el gráfico 27.

Respecto a 2013, es llamativo el hecho de que el sector del automóvil pasa del primer puesto que ocupó entre 2008-2012 al séptimo lugar. De igual modo, es significativo que el subsector de las bebidas, que era el undécimo en el promedio de los cinco años anteriores, fue el segundo más importante en el último ejercicio. De igual modo, la industria del papel no había sido hasta el año pasado un sector particularmente respaldado, de hecho, los 44,67 millones recibidos el año pasado equivalen al 35% de las ayudas captadas entre 2008 y 2012.



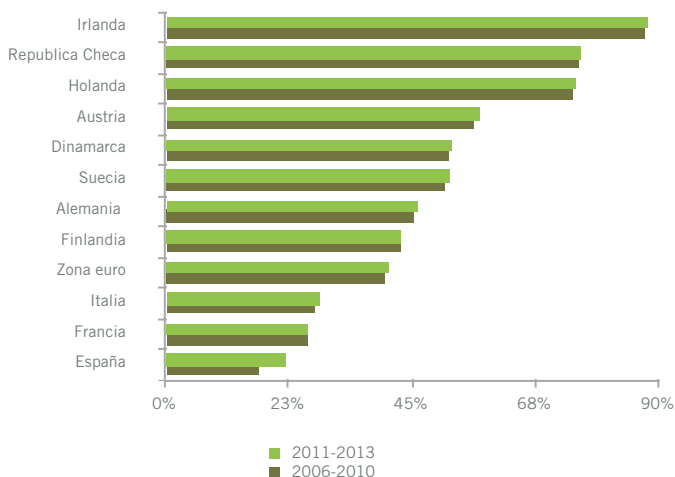
Fuente: Elaboración propia con datos Datacomex e INE

Gráfico 31. Evolución del peso de las exportaciones de mercancías sobre el PIB



Fuente: Elaboración propia con datos Datacomex e INE

Gráfico 32. Peso de las exportaciones de mercancías sobre el PIB.



Fuente: Elaboración propia con datos Datacomex e Eurostat

En el primer semestre de 2014 el capital que sale siguió siendo superior al que entra, mientras que en España se invirtieron 4.955 millones de euros (casi la mitad que en el mismo periodo de 2013), los españoles invirtieron fuera 6.632 millones de euros.

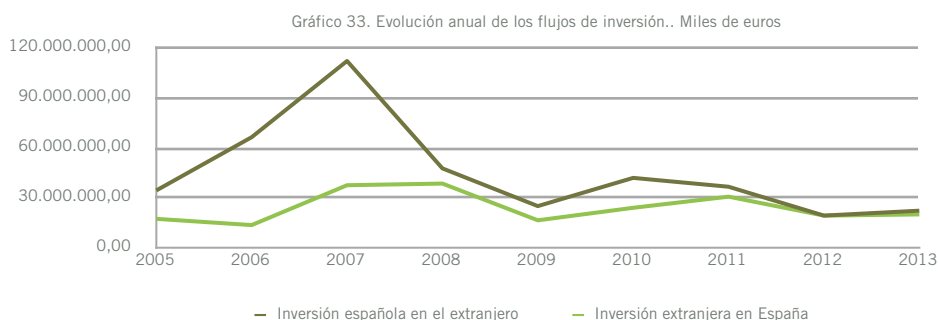
5| Objetivo a medio plazo: 30% del PIB.

El sector de bienes exportables español ha pasado de representar el 17% de las exportaciones sobre el PIB en el periodo 2006-2010 a subir hasta el 22% en el periodo 2011-2013. Las exportaciones de mercancías supusieron de media en torno al 40% del PIB de los países de la zona euro en años recientes. Si las exportaciones de bienes españoles fuesen a medio plazo capaces de alcanzar el 30% del PIB (10 puntos menos que la media de la zona euro), el potencial de mejora de este sector se cifra en los próximos años en más de 80.000 millones de euros, un volumen nada despreciable teniendo en cuenta que en 2013 exportamos bienes por valor de 234.000 millones de euros. El gráfico 30 muestra la evolución de esta ratio año a año desde 2002.

El potencial actual y de mejora es sustancialmente distinto en el análisis por comunidades autónomas. El gráfico 31 pone de manifiesto las importantes diferencias en el potencial relativo exportador de bienes de las comunidades autónomas españolas, donde sobresalen regiones tales como Navarra, País Vasco, Murcia, La Rioja, Galicia y Cataluña, todas ellas con ratios de exportaciones de bienes sobre PIB cercanos o superiores al 30% en los últimos ejercicios.

Finalmente el gráfico 32 sirve para ilustrar las importantes diferencias existentes dentro de la propia Unión Europea en la importancia relativa que tiene para las distintas economías su sector de bienes exportables medido por la penetración de sus exportaciones en relación a su PIB.

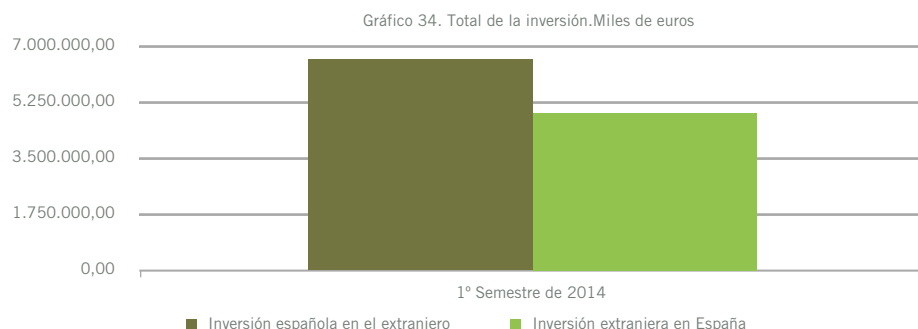
Se observa el potencial de mejora del sector exportador español de mercancías frente a algunos de nuestros socios comunitarios. Sin poder aspirar a las cifras irlandesas, checas, holandesas o incluso alemanas por circunstancias y condicionantes obvios, sí que existe la posibilidad real de crecer a través de una mayor internacionalización de nuestro sector industrial.



Fuente: Datainvox

6| La inversión extranjera directa como plataforma exportadora.

De acuerdo con las directrices y prácticas recomendadas a nivel internacional por el 6º Manual de Balanza de Pagos y IV Definición de Referencia de la OCDE, se consideran operaciones de inversión exterior directa, aquellas en las que el inversor pretende conseguir un control o influencia en la dirección y administración de una empresa que opera fuera del territorio en el que reside. En la práctica se estima que se consigue ese



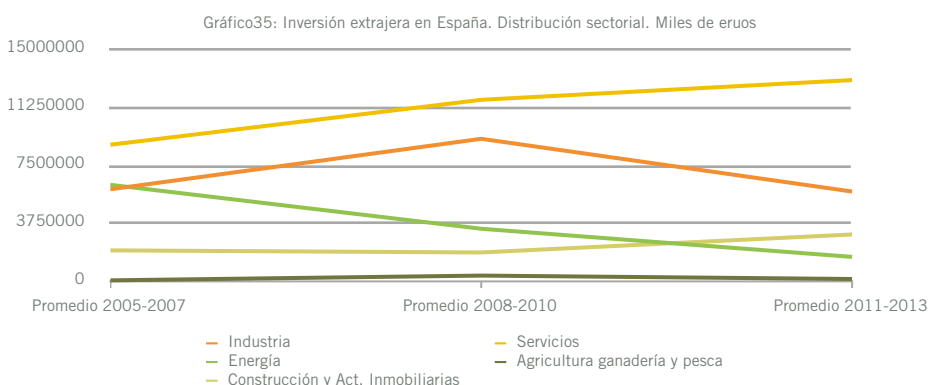
Fuente: Datainvox



control cuando la participación del inversor en el capital de la empresa alcanza o supera el 10%.

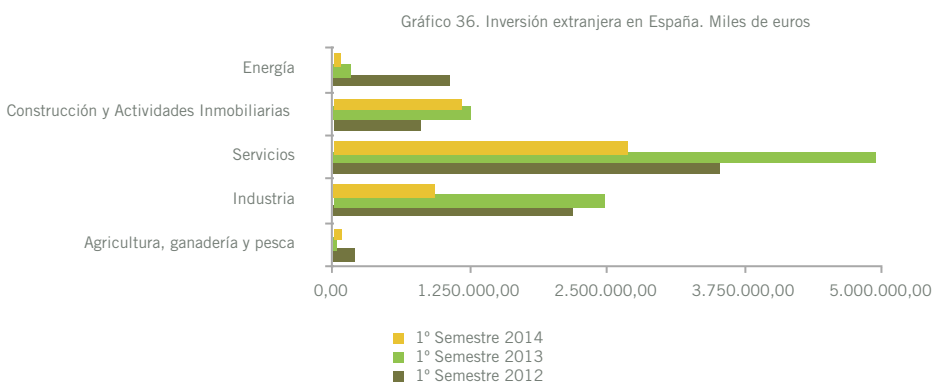
Los datos que recogemos a continuación proceden del Registro de Inversiones Exteriores (RIE) en base a los declarados por los inversores. Incluyen, por tanto, todas las formas de participación en el capital de las empresas (acciones y otras formas de participación) pero no se incluyen financiación entre empresas, los beneficios reinvertidos (excepto cuando se capitalizan los préstamos y/o los beneficios) y la inversión en bienes inmuebles. Además, todos los datos se dan, en términos generales, en términos brutos.

Entre las numerosas razones que llevan a las empresas a invertir en el extranjero se encuentran sin duda el que país de destino de sus inversiones se convierta en plataforma exportadora de sus productos. Más de 400.000 millones de euros de facturación y más de un millón de empleos asociados a la inversión extranjera en España en fechas



Fuente: Datainvox

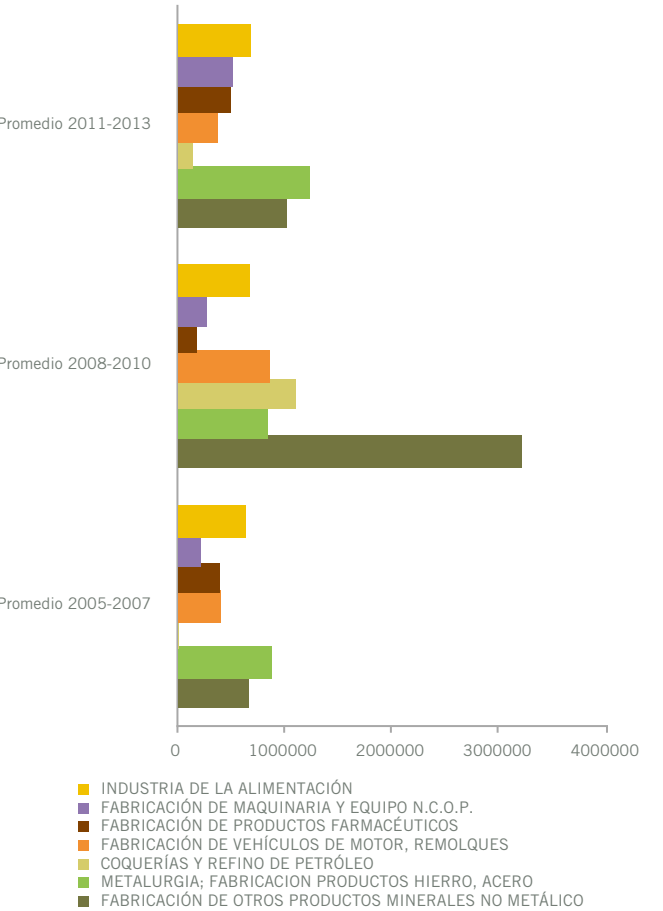
recientes nos dan una idea de la importancia que también pueden tener estas empresas en las exportaciones de bienes españolas.



Fuente: Datainvox

Los flujos de capital que proceden de España y tienen como destino otros países históricamente han sido superiores al capital que entraba como inversión. En 2007, año en el que se estaba fraguando la mayor crisis financiera que ha sufrido España, los inversores españoles que disponían de grandes cantidades de dinero debido al boom inmobiliario decidieron invertir fuera de nuestro país llegando a la cifra de 112.387 millones de euros, máximos históricos. En el primer semestre de 2014 el capital que sale siguió siendo superior al que entra, mientras que en España se invirtieron 4.955 millones de euros (casi la mitad que en el mismo periodo de 2013), los españoles invirtieron fuera 6.632 millones de euros.

Gráfico 37: Inversión extranjera en el sector industrial español. Miles de euros



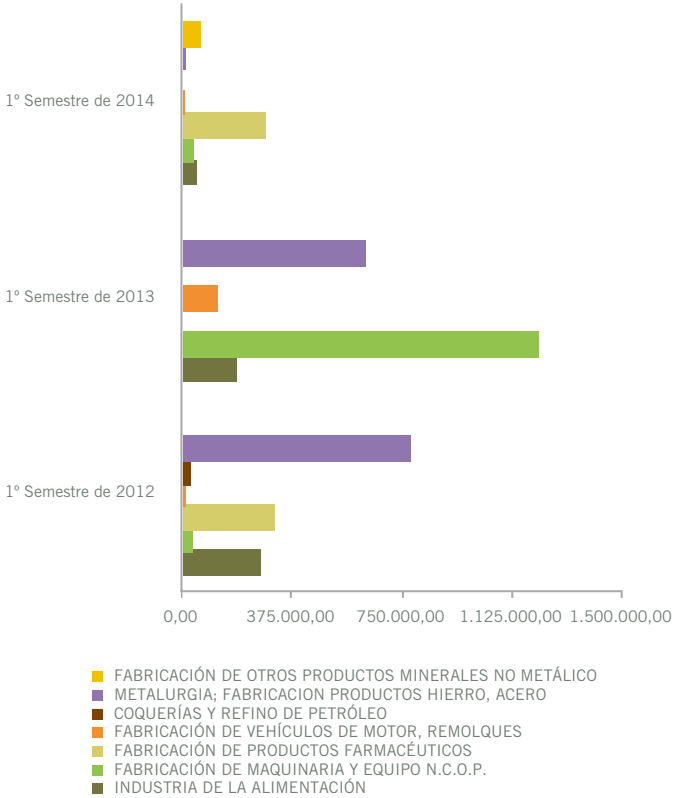
Fuente: Datainvox

6.1. Inversión extranjera en España

El gráfico 35 refleja la inversión extranjera en España distribuida por sectores. El sector que copa la mayor parte de la inversión es el de servicios; de hecho, es el único de los cinco sectores en el que la inversión ha crecido desde 2006. Le sigue la industria, que fue atractiva para la inversión extranjera hasta el periodo 2008-2010 y desde entonces está en retroceso. El tejido empresarial español ha ido perdido su atractivo a la vez que lo han ido ganando la construcción y las actividades inmobiliarias, en las que ha aumentado la inversión en el último trienio.

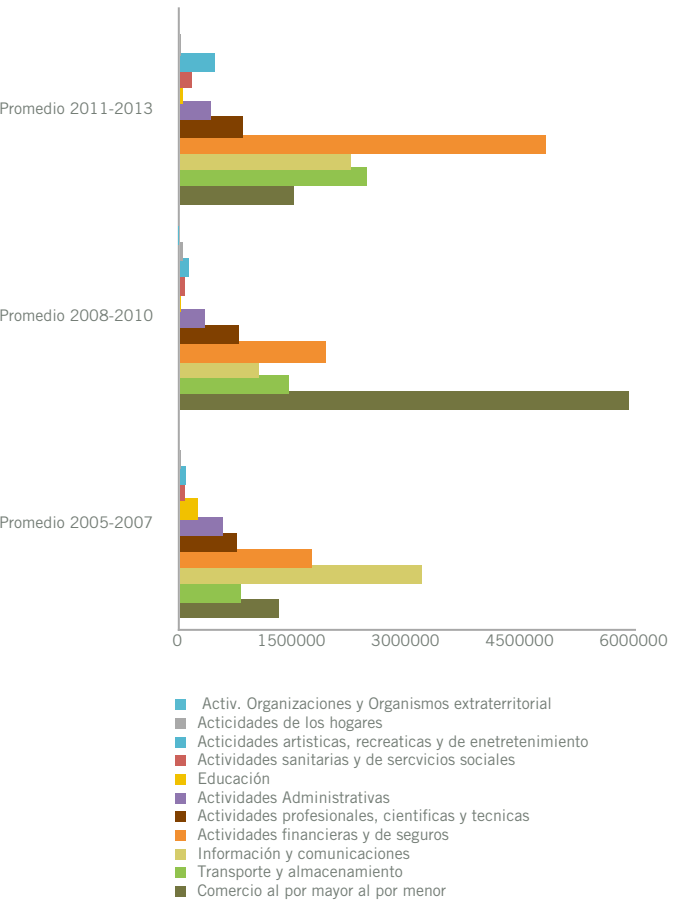
Mención aparte merece la inversión extranjera en el sector energético. Se observa como la elevada inversión registrada en el

Gráfico 38. Inversión extranjera en el sector industrial español. Miles de euros



Fuente: Datainvox

Gráfico 39: Inversión extranjera en el sector servicios español. Miles de euros



Fuente: Datainvox

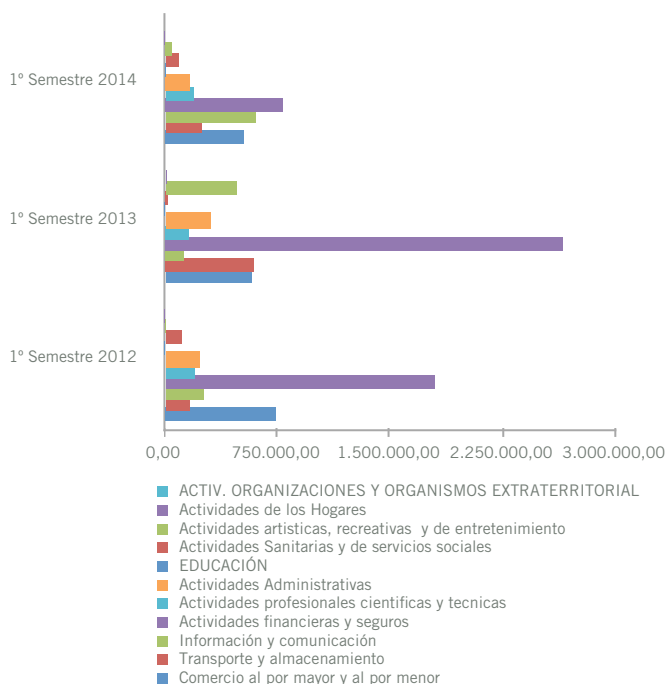
industrial. En el periodo 2005-2007, los subsectores que más capital extranjero captaron fueron la metalurgia y la fabricación de otros productos minerales no metálicos. En el trienio 2008-2010, el subsector de la fabricación de otros productos minerales no metálicos fue el sector más relevante para la inversión extranjera, con mucha diferencia sobre los demás, seguido de las empresas que se dedicaban a la fabricación de productos metálicos.

Respecto al capital que España recibió en 2013 para la industria, el mayor peso se encuentra en la fabricación de maquinaria y de equipo (1.356 millones de euros), llegando a ser el 28,9 % de las

El gráfico 39 muestra que **dentro del sector servicios el que más financiación obtuvo por parte de los inversores extranjeros en el trienio 2005-2007 fue el subsector de la información y comunicaciones**. En el periodo 2008-2010 la inversión en general aumentó, siendo el subsector que más capital extranjero atrajo el comercio al por mayor y al por menor. En contraste, en los últimos tres años han sido las empresas dedicadas a las actividades financieras y de seguros las que han obtenido un mayor apoyo por parte de los inversores extranjeros.

Como destacaba el gráfico anterior, **el líder en la inversión extranjera para el primer semestre de 2014 fue el de los seguros y actividades financieras**, con 788,59 millones de euros, de los cuales 456,44 millones pertenecen a las actividades

Gráfico 40. Inversión extranjera en el sector servicios español.

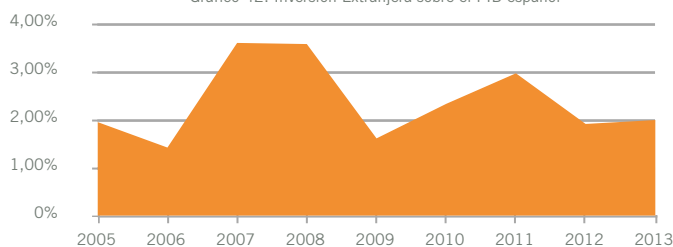


Fuente: Datainvox

manufacturas. Le sigue la fabricación de productos farmacéuticos, con 793.725 miles de euros.

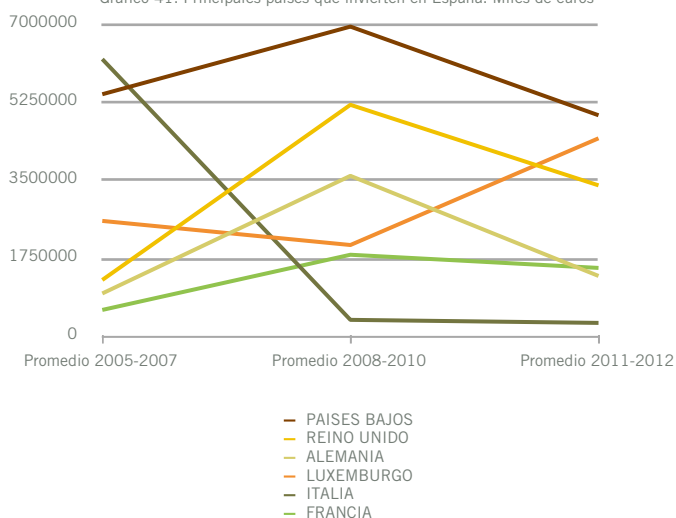
En el primer trimestre de 2014 el sector de fabricación de maquinaria y equipo cede paso a la industria farmacéutica como primer sector receptor de inversión dentro de la industria manufacturera, llegando a recibir 286,85 millones de euros.

Gráfico 42: Inversión Extranjera sobre el PIB español



Fuente: Elaboración propia con datos del INE y Datainvox

Gráfico 41: Principales países que invierten en España. Miles de euros



Fuente: Datainvox

Copyright © 2014 AXESOR CONOCER PARA DECIDIR S.A. Todos los derechos reservados.

Esta publicación está protegida por derechos de autor. No está autorizada su difusión sin la previa autorización por escrito de AXESOR. Queda prohibida divulgar ningún contenido ya sea total o parcial de la publicación en ningún tipo de soporte ni facilitarla a terceros, ni trasladar, comunicar, transferir, ceder, subarrendar, sub-licenciar, vender o realizar cualquier otro acto de disposición de los datos o información contenida en la misma, ya sea de forma gratuita u onerosa, ni alterar, transformar o tergiversar de cualquier forma, total o parcialmente, la publicación; así mismo, tampoco podrá copiar y/o duplicar o incorporar a base de datos, la publicación haciendo extensiva esta prohibición a la copia de la misma, una vez modificada y/o fusionada, así como a la creación de ficheros que contengan total o parcialmente la información contenida en la publicación. La publicación y su contenido no se utilizarán para ningún propósito ilegal o no autorizado por AXESOR.



Gabinete
de estudios
económicos
axesor

axesor
conocer para decidir