

PRODUCTOS Y ORÍGENES

Principales sectores exportados en 2016

En millones de euros.	Var. interanual (%)
Bienes de equipo	51.593,4 ↑ 2,5
Sector automóvil	45.136,8 ↑ 5,9
Alimentación, bebidas y tabaco	43.050,1 ↑ 6,2
Productos químicos	36.009,9 ↑ 0,1
Manufacturas de consumo	25.703,0 ↑ 5,9
Semimanufacturas no químicas	25.510,0 ↓ -2,5
Productos energéticos	13.325,8 ↑ 6,4
Materias primas	5.623,4 ↓ -0,6
Bienes de consumo duradero	4.366,4 ↑ 8,8

Principales comunidades autónomas exportadoras

En millones de euros.	Var. interanual (%)
Cataluña	65.141,9 ↑ 2,0
Com. Valenciana	28.679,4 ↑ 0,4
Madrid	28.315,6 ↑ 0,4
Andalucía	25.648,4 ↑ 2,7
País Vasco	21.595,1 ↓ -1,6
Galicia	20.038,4 ↑ 6,4
Castilla y León	16.231,8 ↑ 8,7
Aragón	10.865,8 ↑ 2,8
Murcia	9.014,3 ↓ -2,2

Fuente: Ministerio de Economía, Industria y Competitividad

Expansión



OPINIÓN

Antonio Hernández

Los retos de la internacionalización

Las exportaciones españolas de bienes han crecido un 1,7% en todo el ejercicio y han vuelto a alcanzar un máximo histórico anual, superando por primera vez los 250.000 millones de euros, y permitiendo que siga mejorando nuestro equilibrio externo, medido por el superávit de cuenta corriente y capital de la balanza de pagos.

Estos datos suponen una doble inyección de optimismo para la economía española. Por un lado, porque coinciden con un crecimiento estimado del PIB del 3,2% en 2016, lo que evidencia que la internacionalización se consolida progresivamente como un elemento estructural de la economía española, y abandona así su tradicional carácter contracíclico. Por otro lado, porque se han registrado en un año de elevada complejidad en el entorno mundial, lo que demuestra la capacidad de las empresas españolas de competir en entornos complejos. De hecho, las exportaciones españolas han crecido a una tasa superior a la de nuestros principales socios europeos y otras potencias mundiales.

Sin embargo, no tenemos que ser complacientes, ya que todo apunta a que 2017 será otro año marcado por la incertidumbre y la complejidad, en el que las empresas españolas tendrán que afrontar significativos retos. En términos geopolíticos, el principal hito será la inminente activación del Brexit, que marcará el inicio de unas negociaciones entre la UE y Reino Unido que se traducirán, a la postre, en un cambio en las condiciones de acceso a un mercado estratégico para España. Se trata del cuarto destino de las exportaciones españolas y el segundo en términos de inversión directa. Ya sabemos que no habrá mercado único, lo que se traducirá en un complejo proceso de negociación, que no está claro que acabe sin aranceles para todos los productos. Tampoco se pueden descartar efectos de “desviación de comercio” derivados de los acuerdos que Reino Unido pueda firmar con terceros países. A día de hoy, la depreciación experimentada por la libra y los posibles efectos que el Brexit genere en el comportamiento de la economía británica en 2017 ya suponen un gran reto para la empresa española, tal y como se desprende del estudio *La Empresa Española ante el Brexit*, que acaba de publicar KPMG. Tales retos se unen a los potenciales aranceles o los cambios regulatorios potenciales, que preocupan al 45% de los directivos encuestados.

Otros hechos relevantes para 2017 son las elecciones en Francia y Alemania y las implicaciones de la nueva Administración en Estados Unidos, especialmente en el ámbito comercial, destacando su desvinculación con el Acuerdo Transpacífico (TPP), y sus posibles medidas relativas a México o China. Al mismo tiempo, en Estados Unidos se prevé una política fiscal expansiva, con un incremento del gasto en infraestructuras, que podría generar oportunidades para las empresas españolas del sector.

Estos movimientos geopolíticos se suman al cambio de modelo de la economía china, que se traduce en una reducción de sus tasas de crecimiento –que, no obstante, seguirán siendo previsiblemente superiores al 6%, una tasa nada desdeñable–. Los efectos de esta “nueva normalidad” sobre España y nuestro comercio exterior no se dan tanto a nivel directo, ya que la presencia española en China es reducida, sino a nivel indirecto por su impacto en las economías en desarrollo (en especial, Latinoamérica), en los tipos de interés y divisas y en los precios de las materias primas y el petróleo. En este último caso, la menor demanda china ha sido, junto con otros factores de demanda y oferta, uno de los detonantes de los cambios estructurales en el mercado del petróleo, que es otro de los hechos que lleva condicionando la economía mundial desde 2014 y seguirá haciéndolo en 2017.

A todos estos desafíos se une el gran reto de la “industria 4.0”, incluyendo la digitalización, la robótica de procesos, los modelos predictivos basados en el *big data*, o la ciberseguridad, algo necesario para que la empresa gane competitividad en un entorno cada vez más complejo e interconectado.

Socio responsable de Estrategia Energética e Internacionalización de KPMG en España

Un sector sólido en un entorno incierto

● El aumento de las exportaciones respecto a 2015, del 1,7%, es el más bajo desde el inicio de la crisis en 2009.

● El déficit comercial de España se situó en 18.754 millones de euros en 2016, un 22,4% menos que en 2015 y el segundo mejor saldo desde 1997, tras el registrado en 2013.

● Las importaciones alcanzaron los 273.284 millones de euros, una caída interanual del 0,4%, gracias al descenso del precio del petróleo. El barril de Brent cotizó a una media de 40,8 euros en 2016, cuando un año antes lo había hecho en 48,3 euros.

● La mayor parte del déficit

comercial es consecuencia de la factura energética que España paga al exterior, ya que las importaciones de energía duplican las exportaciones. El año pasado, dicho déficit fue de 16.237 millones de euros. No obstante, ese desequilibrio se redujo un 37,8%, debido en buena medida a la mencionada caída de precios, que recortaron en un 22,4% las compras de petróleo y productos derivados, hasta los 22.515,6 millones, sobre todo a Nigeria, Angola, Reino Unido y Argelia.

● El valor de las importaciones aumentó en diez comunidades y se redujo en el resto. La región que experimentó una mayor subida

interanual fue Canarias, donde la importación creció un 13,3%; seguida por Castilla-La Mancha (11,4%), La Rioja (6,6%). En cambio, los mayores descensos respecto a 2015 tuvieron lugar en Murcia (-12,7%), Baleares (-9,1%) y Andalucía (-8,8%).

● Las comunidades con mayores crecimientos interanuales en sus exportaciones fueron Castilla y León (8,7%), Castilla-La Mancha (7,7%) y Galicia (6,4%), en tanto que las mayores caídas se registraron en Canarias (17,9%), Asturias (6,8%) y Extremadura (2,2%).

● Los destinos que más contribuyeron a la tasa de crecimiento de la

exportación en 2016 fueron Alemania, Italia y Bélgica, en los tres casos gracias a las mayores ventas de automóviles y motos, y Reino Unido, por la mayor exportación de aeronaves y material de transporte por carretera. Por el contrario, los destinos que más frenaron la dinámica exportadora fueron Arabia Saudí, Brasil y Argentina.

● Las ventas a países no europeos (33,7% del total exportador) disminuyeron un 2,6% frente a 2015, lo que se explica por la desfavorable coyuntura en los países emergentes, con caídas del 9,1% de las ventas a América Latina, del 4,8% a Oriente Próximo, del 0,4% a África y del 17,3% a Oceanía.

de la posición negociadora de la UE en el proceso de salida británico. “Evidentemente, Reino Unido es un país muy relevante para las exportaciones y el turismo, y es un tema que España se toma en serio y le preocupa. Nos ocupa y nos preocupa”, reconoció. Las ventas de España al país aumentaron un 5,1%.

Las importaciones, el año

pasado, fueron de 273.284 millones de euros, un 0,4% menos que en 2015. Esto generó un déficit comercial de 18.754 millones, un 22,4% menos respecto al año anterior, y el segundo mejor saldo desde 1997 tras el registrado en 2013.

Además, el número de empresas exportadoras aumentó un 1%, hasta las 148.794, lo que en comparación con 2008, an-

tes de la crisis, supone una subida del 46,7%. También creció el número de exportadores regulares, aquellos que llevan cuatro años seguidos vendiendo al exterior, un 4,2%, hasta los 49.792, sobre todo en los sectores de bienes de equipo, automóviles, alimentación, bebidas y tabaco.

No obstante, el sector exportador sufre un problema

de elevada concentración empresarial. Según los datos de Economía, en 2016 los veinticinco principales exportadores acapararon el 24,8% de las ventas exteriores, 0,3 puntos más que en 2015; los 1.000 primeros concentraron el 66,9% del total; y los 5.000 primeros, el 87,5%.

Editorial / Página 2