

# Un análisis de la exposición comercial de las empresas españolas al Reino Unido

Eduardo Gutiérrez Chacón y César Martín Machuca

17 de mayo de 2018

La exposición comercial de las empresas españolas al Reino Unido es relevante, aunque inferior a la que se mantiene con los principales países de la UEM. En 2017 se interrumpió la senda de crecimiento de las exportaciones de bienes de las empresas españolas en el mercado británico experimentado desde 2012, en un contexto de depreciación de la libra frente al euro. La vulnerabilidad potencial de las empresas españolas presentes en el mercado británico ante el *brex* se ve algo limitada por sus características diferenciales, ya que estas compañías son, en promedio, más grandes, productivas y diversificadas geográficamente que aquellas que exportan a los principales países de la UEM. En cualquier caso, el efecto final de este proceso sobre las empresas españolas con presencia en el Reino Unido o con posibilidades de acceder eventualmente a ese mercado vendrá dado, en buena medida, por los términos que finalmente se establezcan en torno al modelo de relaciones comerciales entre este país y la Unión Europea.

## UN ANÁLISIS DE LA EXPOSICIÓN COMERCIAL DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS AL REINO UNIDO

Este artículo ha sido elaborado por Eduardo Gutiérrez Chacón y César Martín Machuca, de la Dirección General de Economía y Estadística.

### Introducción

El resultado del referéndum, celebrado en junio de 2016, sobre la permanencia del Reino Unido en la Unión Europea (UE), favorable a la salida de este país de la UE, va a suponer una nueva configuración de las relaciones comerciales entre España y la economía británica. Esta reconfiguración está rodeada de una elevada incertidumbre, habida cuenta de la diversidad de posibles resultados de la negociación política en marcha entre las autoridades británicas y las de la UE. Así, cabe pensar en escenarios que, por un lado, preserven la mayor parte de las relaciones comerciales existentes en la actualidad —como sería el caso de la permanencia del Reino Unido en el Espacio Económico Europeo—, hasta otros, más alejados de la configuración actual, en los que las relaciones de la UE con este país pasarían a regirse por las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En términos agregados, la exposición comercial de España frente al Reino Unido es relevante<sup>1</sup>: este país es nuestro quinto socio comercial, con cerca del 7 % del total de las ventas españolas de bienes al exterior. Esta exposición, no obstante, es inferior a la que presenta el conjunto de la UEM ante la economía británica (alrededor del 13 % de las exportaciones de bienes). El peso relativo de las compras españolas al Reino Unido es sensiblemente menor, ya que se sitúa en el 4 % del total.

En este artículo se efectúa un análisis más detallado del grado de exposición comercial de las empresas españolas a la economía británica, así como sus características específicas. Para ello, se utilizan los datos agregados de transacciones con el exterior hasta 2017 publicados por el Instituto de Comercio Exterior (ICEX), así como la información microeconómica procedente de los registros de transacciones con el exterior del Banco de España, disponibles hasta 2013, y de la Central de Balances<sup>2</sup>. El resto del artículo se organiza del siguiente modo. En la segunda sección se describe la evolución en los últimos años de la base exportadora (importadora) al (del) Reino Unido a partir de los datos elaborados por el ICEX. En la sección tercera se analizan las características de las empresas que se encuentran detrás de esta evolución mediante la información procedente de los microdatos de transacciones con el exterior. Finalmente, en la última sección se presentan las principales conclusiones.

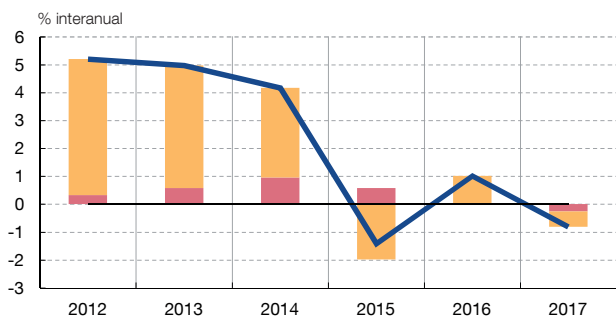
### Evolución reciente de la base exportadora e importadora al Reino Unido

El Reino Unido es un mercado significativo para las empresas españolas. Según los datos del ICEX, las empresas que exportan bienes a la economía británica representan alrededor del 7 % del número total de exportadores. De forma simétrica, el porcentaje de empresas que importan bienes de la economía británica asciende al 10 % del total de importadores. La información disponible apunta a que la fracción de empresas que tienen al Reino Unido como único mercado internacional, que en principio serían las más vulnerables al *brexit*, es mucho más reducida (alrededor de una cuarta parte de las anteriores, tanto en la vertiente exportadora como en la importadora).

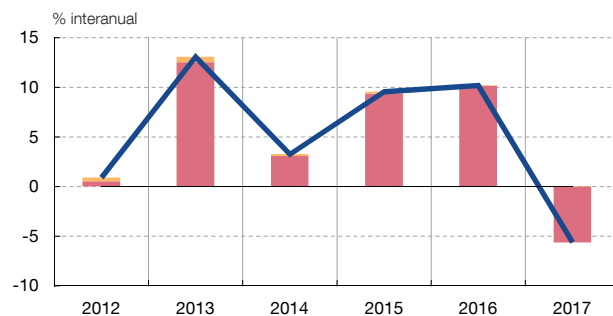
<sup>1</sup> La exposición española al Reino Unido es más elevada si se incluyen los servicios, en particular los turísticos, ya que el turismo británico es el mercado emisor más relevante. Véase “La exposición de la economía española al Reino Unido”, recuadro 5 del «Informe trimestral de la economía española», *Boletín Económico*, septiembre 2016, Banco de España.

<sup>2</sup> Esta base de datos se ha utilizado en trabajos anteriores sobre el sector exterior de la economía española [véase Martín Machuca *et al.* (2009)].

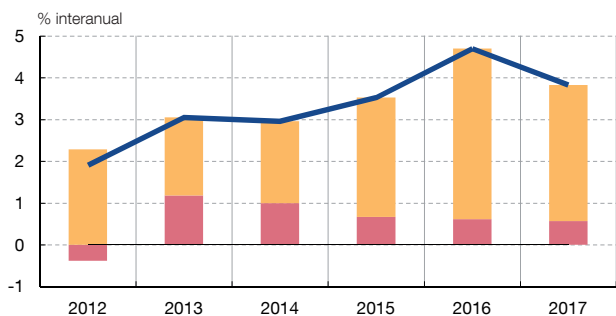
1 NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS



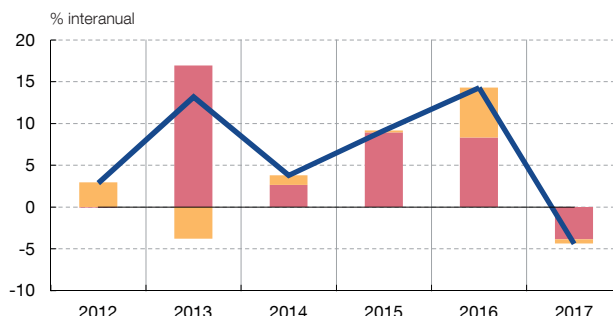
2 VALOR EXPORTADO



3 NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES

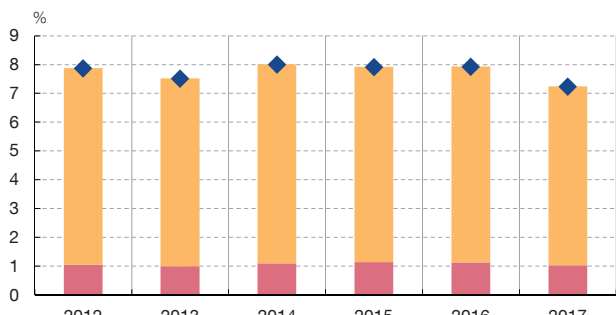


4 VALOR EXPORTADO EMPRESAS REGULARES

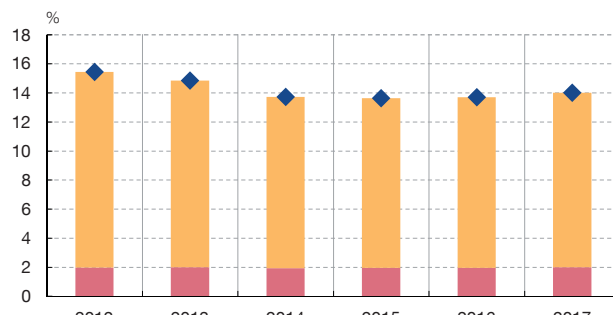


GRANDES EMPRESAS PYMES TOTAL

5 PORCENTAJE DE EMPRESAS EXPORTADORAS AL REINO UNIDO



6 PORCENTAJE DE EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES AL REINO UNIDO



GRANDES EMPRESAS PYMES TOTAL

FUENTES: Banco de España e Instituto de Comercio Exterior.

El número de empresas españolas que venden bienes al Reino Unido se ha ampliado un 8% entre 2012 y 2017, hasta alcanzar la cifra de 11.695 (véase gráfico 1). No obstante, en 2017, se frenó este proceso de expansión, con una caída del número de exportadores del 0,8%, que se ha extendido tanto a las grandes empresas como a las pymes. Esta reducción ha sido mayor que la observada para otros destinos y, como consecuencia de ello, el peso relativo de los exportadores al Reino Unido, que ha oscilado desde 2012 en torno al 8% del total, experimentó un ligero retroceso en 2017.

La ampliación de la base exportadora al Reino Unido a lo largo del último lustro ha venido acompañada de un aumento persistente de los exportadores regulares<sup>3</sup> (del 19% entre 2012

3 Definidos como aquellos que exportan al menos cuatro años seguidos.

y 2017), si bien este crecimiento, al ser generalizado para muchos destinos, no fue suficiente para incrementar el peso relativo de la economía británica en el conjunto de los exportadores estables. En cualquier caso, a pesar de la incertidumbre generada por el *brexit* y de la ligera caída de los exportadores al Reino Unido en términos relativos, el peso de los exportadores regulares a ese país se mantuvo estable en el último año (véase gráfico 1.6).

Los datos del ICEX permiten estimar indirectamente (mediante tramos del valor exportado) el tamaño de los exportadores al Reino Unido<sup>4</sup>. Como es habitual para otros destinos, la mayor parte de estas empresas son pymes, por encima del 85 % tanto en los exportadores totales como en los regulares, si bien las grandes empresas acumulan en torno al 90 % del volumen de las exportaciones a ese mercado<sup>5</sup>. El peso relativo del Reino Unido en el conjunto de las pymes exportadoras españolas se sitúa por debajo del 7 %, mientras que el porcentaje que representan los exportadores a la economía británica dentro del grupo de grandes empresas es más elevado y ha aumentado en los últimos años, hasta alcanzar alrededor del 11 %.

El valor de las exportaciones de bienes al Reino Unido aumentó un 33 % en el período 2012-2017, ritmo algo superior al de las destinadas a la UE (27 %). Sin embargo, en 2017 las exportaciones al Reino Unido cayeron cerca del 6 %, arrastradas por la evolución de las ventas de las grandes empresas, en un contexto de depreciación de la libra frente al euro (7 % en el promedio anual). De hecho, las ventas al Reino Unido de los exportadores regulares disminuyeron un 4 % en 2017, debido, principalmente, a la evolución de las correspondientes a las grandes empresas. Este comportamiento contrasta con el aumento del 8 % registrado por las exportaciones a la UE.

La interacción entre el número de empresas exportadoras (*margen extensivo*) y su volumen de exportación unitario (*margen intensivo*) determina la evolución de las ventas al exterior. Como se observa en el gráfico 2, la expansión de las exportaciones al Reino Unido acumulada entre 2012 y 2016 se ha apoyado en ambos tipos de márgenes, en particular en el intensivo. La evolución de este último refleja fundamentalmente, a su vez, la aportación de las grandes empresas, debido a que estas empresas concentran la mayor parte de las exportaciones. La caída de las exportaciones al mercado británico en 2017 se debió tanto al margen extensivo como, sobre todo, al intensivo<sup>6</sup>.

Por sectores, sobresalen el agroalimentario y la automoción, que acumulan alrededor del 50 % de las exportaciones. De hecho, una gran parte de la caída de las ventas a la economía británica en 2017 se concentró en los productos de automoción (que, por el contrario, aumentaron sostenidamente hasta 2016) (véase gráfico 3). Esta evolución tuvo lugar a pesar de que el número de exportadores de automoción se incrementó en 2017.

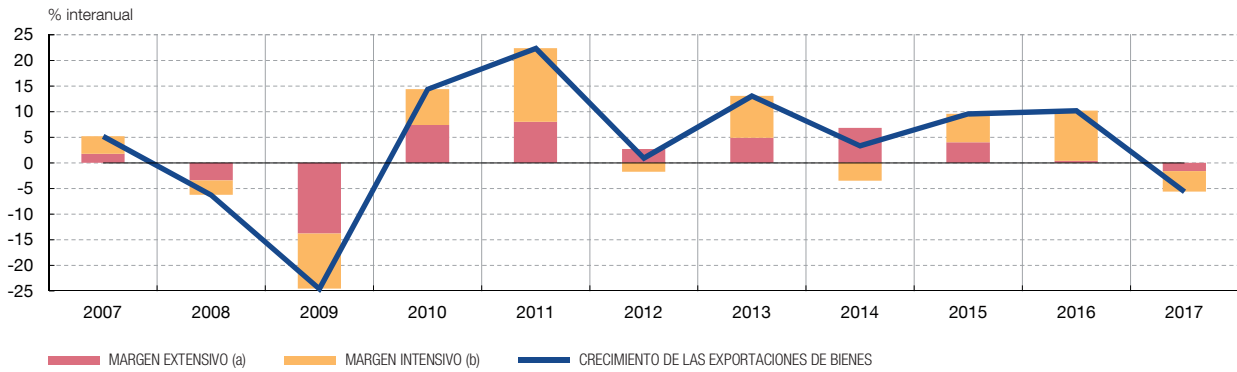
La información que proporciona el ICEX para las empresas importadoras de bienes es mucho menos detallada. Las importaciones nominales procedentes del Reino Unido aumentaron en el conjunto del período 2012-2017 un 9 %. Las compras de bienes al

4 En este trabajo, cuando se emplean datos del ICEX, se asimilan a la categoría de pymes las empresas cuyo valor exportado se sitúa por debajo de un millón de euros.

5 Esta elevada concentración constituye un rasgo estilizado de la evidencia empírica internacional y refleja, en parte, la menor tasa de supervivencia de las pymes en la actividad exportadora en relación con las grandes empresas [véase Galán Lucha y Martín Machuca (2012)].

6 Al analizar esta descomposición, téngase en cuenta que la capacidad de crecimiento a largo plazo de las exportaciones depende fundamentalmente de la evolución del margen extensivo (en particular, de las empresas que exportan de forma estable), mientras que su dinámica a corto plazo refleja principalmente el comportamiento del margen intensivo [véase Martín Machuca *et al.* (2009)].

PERÍODO 2007-2017



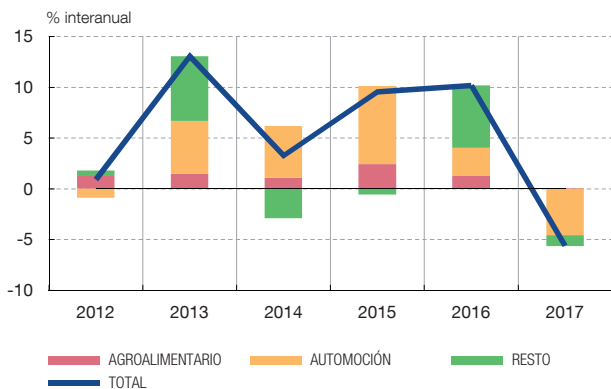
FUENTES: Banco de España e Instituto de Comercio Exterior.

- a El margen extensivo se define como la contribución al incremento (descenso) en el valor exportado derivado de un aumento (retroceso) del número de empresas.
- b El margen intensivo se define como la contribución al incremento (descenso) en el valor exportado derivado de un aumento (retroceso) de la cantidad exportada por cada empresa.

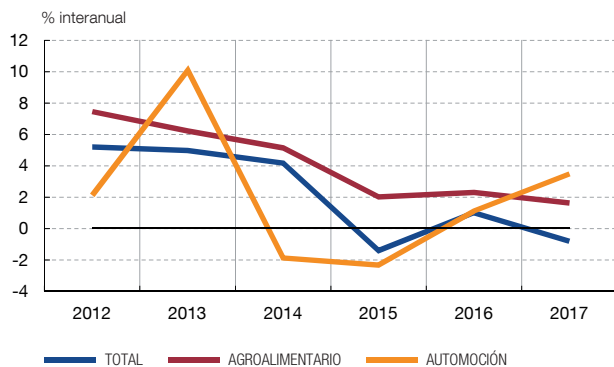
EMPRESAS EXPORTADORAS AL REINO UNIDO POR SECTORES

GRÁFICO 3

1 EXPORTACIONES POR SECTORES



2 NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR SECTORES



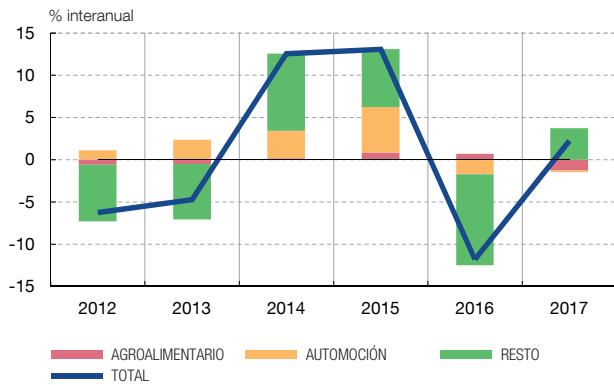
FUENTES: Banco de España e Instituto de Comercio Exterior.

Reino Unido aumentaron un 2 % en 2017, tras el retroceso de 2016 (del 12 %), que reflejó el fuerte ajuste de los precios del petróleo en las compras energéticas. Por lo que se refiere al número de importadores del Reino Unido, aumentó un 56 % entre 2012 y 2017, tasa muy superior a la registrada por los exportadores, con un comportamiento muy destacado de las empresas agroalimentarias (véase gráfico 4). Este aumento supuso un incremento del peso relativo de los importadores de productos británicos en el total, desde el 9 % en 2012 hasta el 12 % en 2016. Sin embargo, en 2017 la base importadora a la economía británica se redujo un 13 %, con lo que el peso relativo también decreció en 2 puntos porcentuales (pp).

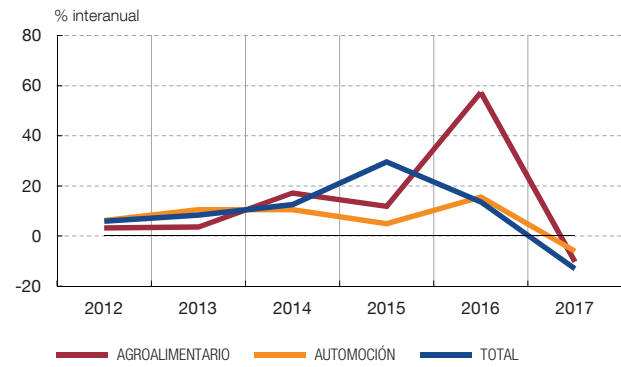
**Características de la base exportadora e importadora de las empresas expuestas al Reino Unido**

El posible grado de vulnerabilidad de las empresas que comercian bienes con la economía británica ante los resultados de la negociación entre la UE y el Reino Unido depende no solo del peso relativo, dentro de sus ventas totales, de las exportaciones a este país, sino también de ciertas características intrínsecas de las propias empresas. Los microdatos relativos a las transacciones exteriores permiten comparar las características de los exportadores/importadores al mercado británico con aquellos

1 IMPORTACIONES POR SECTORES



2 NÚMERO DE EMPRESAS IMPORTADORAS



FUENTES: Banco de España e Instituto de Comercio Exterior.

que intercambian con países relativamente similares de la UE, en términos de tamaño, como son Alemania, Francia e Italia<sup>7</sup>.

Cuando se comparan las empresas expuestas al Reino Unido con el promedio de las que realizan transacciones de bienes con las principales economías de la UEM, se observa que las primeras son, en promedio, de mayor tamaño, en términos tanto de número de empleados como de cifra de negocio, y presentan una mayor productividad en términos de valor añadido por empleado (véase gráfico 5.1). En cuanto a la ratio de endeudamiento, no hay diferencias significativas entre ambos grupos de empresas. Cuando se restringe el análisis a los sectores agroalimentario y de automóviles, se aprecia que se mantiene una brecha positiva en los niveles de tamaño y de productividad, aunque sensiblemente menor en la segunda variable (véase gráfico 5.2). La evidencia sugiere que la productividad por empleado en las empresas que exportan al Reino Unido es más elevada que la de las empresas que venden a las principales economías de la UEM, lo que podría contribuir a amortiguar, al menos parcialmente, el impacto potencial negativo del *brexit*.

Las empresas que solo intercambian bienes con el Reino Unido<sup>8</sup> presentan menores niveles de tamaño y productividad que aquellas que también están presentes en otros países, además de en la economía británica (véase gráfico 5.3). Esta pauta está en línea con las predicciones teóricas y la evidencia empírica sobre comercio internacional, ya que una empresa que está presente en distintos mercados tiene que afrontar costes asociados a la actividad de exportación y las compañías de mayor escala están en mejores condiciones de afrontarlos.

El grado de vulnerabilidad potencial de las empresas frente al *brexit* no depende solo de sus características, sino también de la magnitud de su exposición a la economía británica, que, en líneas generales, es más reducida que frente a las principales economías de la UEM. En efecto, el peso relativo de este país dentro de las ventas (compras) totales al

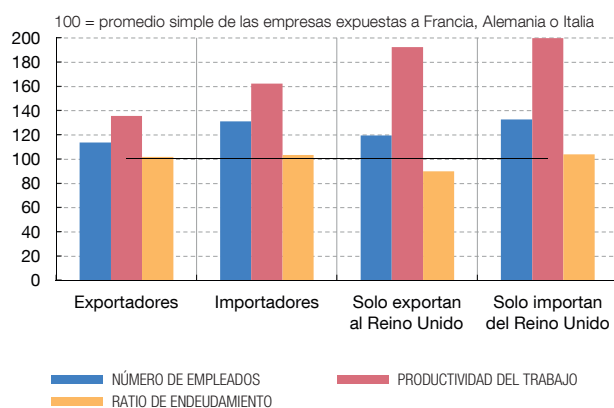
7 Conviene señalar que una empresa puede comerciar con la economía británica al mismo tiempo que con los otros países de la comparación, ya que el número de empresas que tan solo exporta a alguno de estos mercados es mucho más reducido.

8 De acuerdo con los microdatos de transacciones con el exterior, los sectores en los que podría haber un mayor porcentaje de empresas que solo intercambian con el Reino Unido corresponderían principalmente, en la vertiente exportadora, a maquinaria y otros bienes de equipo, productos agroalimentarios y automoción; y, por el lado de las importaciones, a la maquinaria y bienes de equipo, automoción y manufacturas diversas.

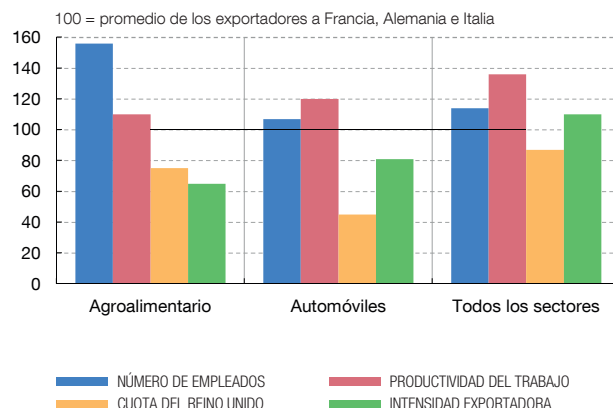
**CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS QUE INTERCAMBIAN BIENES CON EL REINO UNIDO**  
 Información obtenida a partir del cruce de Balanza de Pagos con la Central de Balances  
 y los Registros Mercantiles (2012)

GRÁFICO 5

1 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS QUE INTERCAMBIAN CON EL REINO UNIDO



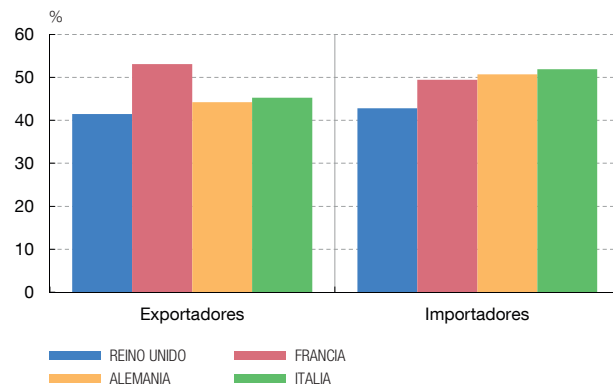
2 CARACTERÍSTICAS DE LOS EXPORTADORES AGROALIMENTARIOS Y DE AUTOMÓVILES AL REINO UNIDO



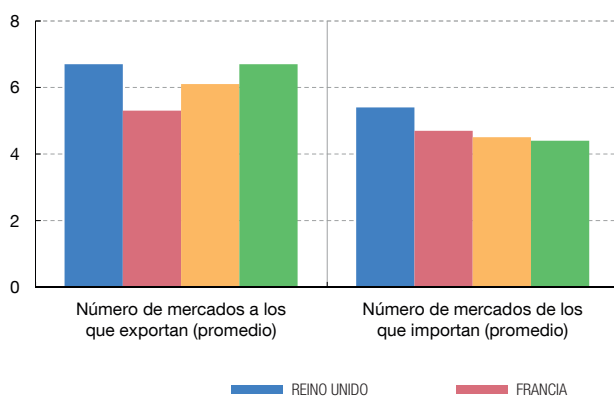
3 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS QUE EXPORTAN SOLO AL REINO UNIDO, FRENTE A AQUELLAS EXPUESTAS A MÁS MERCADOS



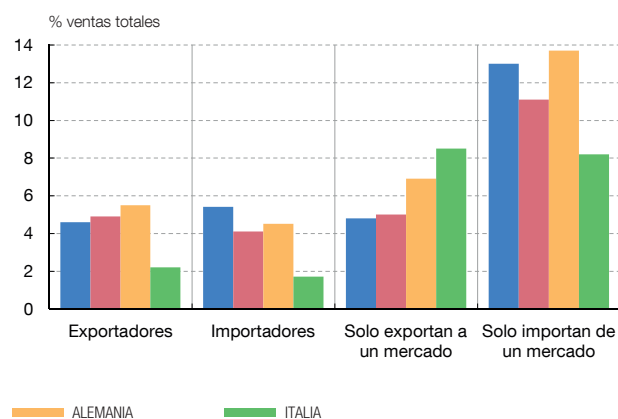
4 CUOTA MEDIA DE CADA MERCADO



5 DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ESPAÑOLAS



6 INTENSIDAD EXPORTADORA/IMPORTADORA (a)



FUENTE: Banco de España.

a Definida como el cociente entre exportaciones (importaciones) y cifra de negocio.

exterior de las empresas era menor en 2012 que el de las transacciones destinadas a Francia, Alemania e Italia (13 pp, tal como se aprecia en el gráfico 5.4), en consonancia con la composición geográfica en términos agregados de los intercambios de bienes con el resto del mundo y con el mayor grado de diversificación geográfica (aproximado por el número de mercados por empresa) de las empresas presentes en la economía británica (véase gráfico 5.5). Por otra parte, el porcentaje que representan las exportaciones a la economía británica sobre la cifra total de negocio rondaba en 2012 el 5 % (véase gráfico 5.6). Por el lado de las compras, el porcentaje que representan las importaciones procedentes de la economía británica era cercano al 5 % y similar al de las empresas que importan de Francia y de Alemania. Cuando solo se consideran los sectores agroalimentario y de automoción, se observa que la exposición de los exportadores al mercado británico es sensiblemente más reducida que la de las empresas presentes en los principales países de la UEM, cuando se considera tanto la cuota en las exportaciones totales como el peso relativo en la cifra de negocio (véase gráfico 5.2).

Cuando se analizan las empresas que solo intercambian bienes con el Reino Unido, el peso relativo de las exportaciones sobre la cifra de negocio es sensiblemente más reducido que para los otros países analizados. En la vertiente importadora, esta exposición se eleva notablemente, lo que podría señalar riesgos potenciales ante un eventual acuerdo de comercio más restrictivo tras el *brexit*, en la medida en que dichas importaciones correspondieran a productos difícilmente sustituibles.

## Conclusiones

Las relaciones comerciales entre España y el Reino Unido, en términos de los bienes intercambiados entre ambos países, se fortalecieron sensiblemente durante el período 2012-2016, a tenor de la ampliación de las bases exportadora y, particularmente, importadora, así como del crecimiento del valor de dichas transacciones comerciales. Como resultado, la exposición comercial de las empresas al Reino Unido es relevante, aunque inferior a la que se mantiene con los principales países de la UEM (Francia, Alemania e Italia). No obstante, en 2017 tuvo lugar una ralentización de las exportaciones de bienes a la economía británica, tras el anuncio de salida del Reino Unido de la UE en junio 2016 y en un contexto de fuerte depreciación de la libra frente al euro. Con todo, en algunos sectores relevantes del comercio con el Reino Unido, como los productos agroalimentarios y la automoción, ha proseguido la expansión de su base exportadora.

La vulnerabilidad de las empresas españolas presentes en el mercado británico ante el *brexit* puede moderarse por la presencia de ciertas características diferenciales de estas empresas, ya que se trata, en promedio, de compañías más grandes, productivas y diversificadas geográficamente que aquellas que exportan a los principales países de la UEM. La exposición de las empresas al Reino Unido en términos del peso en las exportaciones y en el total de ventas es menor que frente a otros mercados similares. No obstante, por el lado de las compras al exterior, se detecta que aquellas empresas que solo intercambian con el Reino Unido tienen una exposición relativamente elevada, lo que podría suponer un elemento de fragilidad potencial en la medida en que refleje la adquisición de productos de difícil sustituibilidad.

En resumen, la evidencia apuntaría a que el potencial impacto negativo sobre el tejido empresarial español relacionado con el *brexit* puede estar amortiguado por la diversificación geográfica de los actuales exportadores e importadores a la economía británica y sus niveles de eficiencia. En cualquier caso, si los resultados de la negociación entre el Reino Unido y la UE se plasman en la adopción de barreras comerciales, las empresas españolas que mantienen relaciones comerciales con este país se verían afectadas y se limitarían



las posibilidades de penetración para las empresas españolas potencialmente interesadas en el mercado británico.

17.5.2018.

## REFERENCIAS

GALÁN LUCHA, E., y C. MARTÍN MACHUCA (2012). «La estabilidad de las relaciones comerciales de las empresas exportadoras españolas: un análisis microeconómico de sus determinantes», *Boletín Económico*, mayo, Banco de España.

GONZÁLEZ SANZ, M. J., y C. MARTÍN MACHUCA (2015). «La internacionalización de las pymes españolas: principales desarrollos recientes y sus determinantes», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España.

MARTÍN MACHUCA, C., A. RODRÍGUEZ CALOCA y P. TELLO CASAS (2009). «Determinantes principales de la decisión de exportar de las empresas españolas», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España.