



Nota 1: Los datos estimados por C-interereg no deben ser considerados como cifras oficiales de las instituciones patrocinadoras. Así mismo los comentarios e informes que se publican a partir de ellos recogen exclusivamente la opinión de los autores.

Nota 2: Se ruega citar la fuente de los datos indicando: "Fuente: Proyecto C-interereg. CEPREDE".

Para usuarios del ámbito académico que utilicen dicha información, deberán citar los siguientes artículos de referencia:

Nuria Gallego, Carlos Llano, Tamara De La Mata & Jorge Díaz-Lanchas (2015) Intranational Home Bias in the Presence of Wholesalers, Hub-spoke Structures and Multimodal Transport Deliveries, *Spatial Economic Analysis*, 10:3, 369-399. DOI: 10.1080/17421772.2015.1062126.

Llano. C., Esteban. A., Pulido. A., Pérez. J (2010): "Opening the Interregional Trade Black Box: The C-interereg Database for the Spanish Economy (1995-2005)". *International Regional Science Review*. 33. 302-337.



Cuadro. Ranking de los principales flujos de exportaciones interregionales e internacionales.

por Nuria Gallego y Carlos Llano

Millones de Euros

1995			2007			2013		
Origen	Destino	Millones de euros	Origen	Destino	Millones de euros	Origen	Destino	Millones de euros
Cataluña	Resto de Esp.	31.281,56	Cataluña	Resto de Esp.	52.742,00	Cataluña	Resto de Esp.	44.091,33
C. Valenciana	Resto de Esp.	15.584,25	Andalucía	Resto de Esp.	30.712,25	Andalucía	Resto de Esp.	28.671,18
Madrid	Resto de Esp.	14.728,17	C. Valenciana	Resto de Esp.	27.159,96	C. Valenciana	Resto de Esp.	20.456,66
Andalucía	Resto de Esp.	12.652,77	País Vasco	Resto de Esp.	25.949,52	Castilla y León	Resto de Esp.	20.205,28
País Vasco	Resto de Esp.	11.469,41	Madrid	Resto de Esp.	23.109,53	Castilla La Mancha	Resto de Esp.	16.477,79
Castilla y León	Resto de Esp.	10.280,22	Castilla y León	Resto de Esp.	19.789,30	País Vasco	Resto de Esp.	15.573,44
Castilla La Mancha	Resto de Esp.	7.593,66	Castilla La Mancha	Resto de Esp.	18.331,96	Galicia	Resto de Esp.	15.237,29
Aragón	Resto de Esp.	7.081,41	Galicia	Resto de Esp.	16.186,63	Madrid	Resto de Esp.	14.356,17
Galicia	Resto de Esp.	6.660,81	Aragón	Resto de Esp.	15.288,77	Aragón	Resto de Esp.	11.720,39
Navarra	Resto de Esp.	4.171,61	Navarra	Resto de Esp.	10.639,71	Cataluña	Francia	9.832,25
Asturias	Resto de Esp.	4.123,81	Cataluña	Francia	9.933,19	Murcia	Resto de Esp.	8.290,32
Murcia	Resto de Esp.	3.717,40	Murcia	Resto de Esp.	9.658,14	Navarra	Resto de Esp.	7.247,17
Cataluña	Francia	3.536,36	Asturias	Resto de Esp.	8.902,90	Cataluña	Alemania	6.523,77
Cataluña	Alemania	3.107,34	Galicia	Francia	6.057,41	Asturias	Resto de Esp.	5.517,99
Cantabria	Resto de Esp.	2.422,51	Cataluña	Alemania	5.226,16	Cataluña	Italia	4.610,97
Castilla y León	Francia	2.295,24	Cantabria	Resto de Esp.	5.129,54	Galicia	Francia	4.531,41
La Rioja	Resto de Esp.	2.185,66	Cataluña	Italia	5.053,97	Canarias	Resto de Esp.	4.105,56
Cataluña	Italia	1.875,74	La Rioja	Resto de Esp.	3.763,86	País Vasco	Francia	3.544,69
C. Valenciana	Alemania	1.685,64	Cataluña	Reino Unido	3.567,84	Castilla y León	Francia	3.442,05
C. Valenciana	Francia	1.655,01	Extremadura	Resto de Esp.	3.542,10	La Rioja	Resto de Esp.	3.403,43

Nota: Los datos sobre exportaciones internacionales proceden de Datacomex (MINECO). Los datos sobre comercio interregional proceden de C-interreg (no incluyen datos sobre R16.Producción y distribución de agua y energía eléctrica; ni Ceuta y Melilla). *Resto de Esp.: Resto de España.

El Cuadro muestra el ranking de flujos bilaterales más importantes de España considerando la comunidad exportadora como punto de referencia territorial frente al mercado nacional ("Resto de España") y cada uno de los países del mundo. Con ello, para cada Comunidad exportadora, el "Resto de España" sería un mercado externo más. Esta aproximación es estándar en las tablas Input-Output regionales y en la literatura del "efecto frontera". Dado que los datos trimestrales disponibles no permiten la desagregación del destino específico de las exportaciones interregionales, se utilizará el "Resto de España" como referencia común de mayor detalle. Los flujos bilaterales están ordenados de mayor a menor en tres años diferentes: 1995 (primer año para el que c-interreg ofrece información sobre comercio interregional), 2007 (último año previo a la crisis) y 2013 (último año para el que tenemos datos anuales para el comercio interregional –predicción–). La tabla presenta los 20 flujos bilaterales más importantes. Como se puede apreciar, los principales flujos bilaterales tienen lugar siempre dentro de España. Este resultado muestra un elevado nivel de integración del mercado interior en comparación con el grado de penetración de las economías regionales en el extranjero. La relevancia de este hecho es aún mayor cuando se tiene en cuenta el gran tamaño de algunos de nuestros mercados internacionales más próximos (Ej.: Francia y Alemania). Por ejemplo, Francia tiene un PIB que es el doble que el de España y está ubicado a la misma distancia, por ejemplo para Cataluña o el País Vasco, que el resto de España. En todos los periodos considerados, los principales flujos tienen origen en Cataluña -seguido de la Comunidad Valenciana, Andalucía, el País Vasco o Madrid- y destino en el "Resto de España". También el mayor flujo internacional en todos los periodos considerados se observa entre Cataluña-Francia, seguido de Cataluña-Alemania. Es de destacar también cómo el flujo Cataluña-Francia ha venido ganando posiciones en el ranking relativo, hasta situarse en la 10 posición en 2013. También se observan otros flujos importantes tales como Galicia-Francia, País Vasco-Francia, Castilla y León-Francia, Comunidad Valenciana-Francia o Cataluña-Italia. Por otro lado, llama también la atención que en ninguno de los años el comercio con Portugal aparece en los primeros puestos del ranking, lo que indica que incluso para las comunidades limítrofes, la intensidad de comercio con su país vecino alcanza niveles de comercio similares a los que se observan con el resto de España. Nuevamente, este dato apunta hacia la presencia de un efecto frontera, no sólo hacia países más potentes que el nuestro sino con otros con los que cabría esperar una posición de mayor capacidad de penetración. Este hecho también confirma que la penetración en mercados internacionales es compleja y exige tiempo y esfuerzos continuados tanto desde el punto de vista micro-económico (un nivel de productividad empresarial alto, correcto posicionamiento en productos de cierta calidad y carácter diferenciado, marca, etc.) y macro-económicos (infraestructuras de transporte y servicios financieros vinculados a la exportación; una fiscalidad y políticas públicas favorables a la internacionalización, etc.).