

UNIVERSIDAD DE ECONOMÍA EN BRATISLAVA
FACULTAD DE LENGUAS APLICADAS

Número de registro: 106005/M/2019/36069191757866756

RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESLOVAQUIA Y
ESPAÑA

Trabajo Fin de Máster

2019

Bc. Lucia Ostrihoňová

UNIVERSIDAD DE ECONOMÍA EN BRATISLAVA
FACULTAD DE LENGUAS APLICADAS

RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESLOVAQUIA Y
ESPAÑA

Trabajo Fin de Máster

Titulación: Lenguas Modernas y Comunicación Intercultural
Área de estudio: Lenguas Modernas y sus Culturas
Departamento de formación: Departamento de Lenguas Románicas y Eslavas
Tutor: Mgr. Diana Patricia Varela Cano, PhD.

Bratislava 2019

Bc. Lucia Ostrihoňová

Declaración jurada

Por la presente declaro que he elaborado el presente trabajo sola y he mencionado todas las fuentes y referencias bibliográficas utilizadas.

Fecha:

.....

(Firma del estudiante)

Agradecimiento

Por medio de la presente quiero agradecer a mi tutora del trabajo Mgr. Diana Varela Cano, PhD., por su tiempo, ayuda profesional, consejos y sugerencias muy útiles durante el proceso de elaboración de este trabajo de fin de máster.

Abstrakt

OSTRIHOŇOVÁ, Lucia: Obchodné vzťahy medzi Slovenskom a Španielskom. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta aplikovaných jazykov. Katedra románskych a slovanských jazykov. – Vedúci záverečnej práce: Mgr. Patricia Varela Cano, PhD. – Bratislava: FAJ EU, 2019. 89 s.

Cieľom záverečnej práce je analyzovať aktuálny vývoj a situáciu zahraničného obchodu Slovenska a Španielska a sledovať obchodné vzťahy medzi nimi. Prácu rozdeľujeme na päť kapitol. V prvej kapitole sa zameriavame na teóriu zahraničného a medzinárodného obchodu a vysvetľujeme základné pojmy vychádzajúce z danej témy. Následne nové poznatky aplikujeme do praxe už v druhej kapitole, kde sa venujeme analýze zahraničného obchodu Slovenskej republiky. V analýze rozoberáme hlavne vývoz a dovoz Slovenskej republiky či už z pohľadu teritoriálnej alebo komoditnej štruktúry, pričom na vypracovanie používame rôzne štúdie a štatistiky. V tretej kapitole rozpracujeme rovnakú analýzu ako v predošlej kapitole, avšak zameranú na Španielsko. Štvrtá kapitola predstavuje prienik predošlých častí záverečnej práce a popisujeme v nej obchodné vzťahy medzi Slovenskom a Španielskom. Bližšie sa venujeme aj vývozu a dovozu medzi týmito dvomi krajinami a zároveň zisťujeme, ktoré výrobky majú najväčší podiel na spoločnom trhu. Záverečná piata kapitola skúma jeden zo spôsobov, akým Slovensko získava nových investorov a tým je štátna investičná pomoc. Následne teóriu investičnej pomoci aplikujeme do praxe na praktickom príklade španielskej firmy investujúcej na Slovensku.

Kľúčové slová: Slovensko, Španielsko, zahraničný obchod, obchodné vzťahy, investície

Abstract

OSTRIHOŇOVÁ, Lucia: Relaciones comerciales entre Eslovaquia y España. – Universidad de Economía en Bratislava. Facultad de Lenguas Aplicadas. Departamento de Lenguas Románicas y Eslavas. – Tutor: Mgr. Patricia Varela Cano, PhD. – Bratislava: FAJ EU, 2019. 89 p.

El objetivo del trabajo de fin de máster es analizar el desarrollo y la situación actual del comercio exterior de Eslovaquia y España y observar las relaciones comerciales entre ellos. El trabajo está dividido en cinco capítulos. En el primer capítulo nos centramos en la teoría del comercio exterior e internacional, explicamos sus conceptos básicos que luego aplicamos en la práctica en el segundo capítulo, donde elaboramos un análisis del comercio exterior de la República Eslovaca. En este análisis nos dedicamos principalmente a la exportación e importación de la República Eslovaca según su estructura territorial o la categoría de bienes usando varios informes y estadísticas. En el tercer capítulo elaboramos el mismo análisis que en el capítulo anterior, pero centrado en España. El cuarto capítulo presenta la interconexión de las partes anteriores de la tesis y describe las relaciones comerciales entre Eslovaquia y España. También se dedica a la exportación e importación entre estos dos países y al mismo tiempo observa qué tipos de productos tienen la mayor participación en el mercado común. El quinto capítulo final analiza una de las formas en que Eslovaquia adquiere nuevos inversores y es la ayuda estatal a la inversión. Consecuentemente, aplicamos la teoría de la ayuda a la inversión en la práctica en un ejemplo práctico de una empresa española que invierte en Eslovaquia.

Palabras clave: Eslovaquia, España, comercio exterior, relaciones comerciales, inversiones

Índice

Lista de gráficos y tablas.....	10
Lista de abreviaturas.....	12
Introducción.....	13
1. Teoría del comercio exterior.....	16
1.1. Definiciones fundamentales	16
1.1.1. División internacional del trabajo	16
1.1.2. Comercio exterior.....	17
1.1.3. Importaciones y exportaciones.....	18
1.1.4. Balanza de pagos.....	19
1.1.5. Balanza comercial	20
1.1.6. Producto Interior Bruto	20
1.1.7. Estructura del comercio exterior según la categoría de bienes	21
1.1.8. Estructura territorial del comercio exterior	22
1.1.9. Inversión extranjera.....	23
1.2. El comercio internacional	24
1.2.1. Factores del incremento de comercio internacional.....	24
1.3. Importancia del comercio exterior	26
2. Comercio exterior de Eslovaquia.....	27
2.1. Situación actual y la importancia de Eslovaquia en Europa Central	28
2.2. Desarrollo del comercio exterior de Eslovaquia	30
2.3. Estructura territorial del comercio exterior de Eslovaquia	32
2.3.1. Estructura territorial de las exportaciones.....	32
2.3.2. Estructura territorial de las importaciones	33
2.4. Estructura del comercio exterior de Eslovaquia según la categoría de bienes.....	34
2.4.1. Exportaciones de Eslovaquia	35

2.4.2.	Importaciones a Eslovaquia	37
2.5.	Herramientas para apoyar el comercio exterior de Eslovaquia.....	40
2.5.1.	Estrategia de relaciones económicas externas de Eslovaquia para los años 2014 – 2020	40
2.5.2.	SARIO.....	41
2.5.3.	EXIMBANKA	42
2.5.4.	Cámara de Comercio Hispano-Eslovaca.....	43
3.	Comercio exterior de España	44
3.1.	Situación económica actual de España	44
3.2.	Estructura territorial del comercio exterior de España.....	45
3.2.1.	Estructura territorial de las exportaciones.....	46
3.2.2.	Estructura territorial de las importaciones	48
3.3.	Estructura del comercio exterior de España según la categoría de bienes.....	50
3.3.1.	Exportaciones de España.....	50
3.3.2.	Importaciones a España.....	52
3.4.	Herramientas para apoyar el comercio exterior de España.....	53
3.4.1.	Cámara de Comercio de España	53
3.4.2.	ICEX	54
4.	Comercio entre Eslovaquia y España	56
4.1.	Relaciones bilaterales entre Eslovaquia y España	56
4.2.	Desarrollo del comercio exterior entre Eslovaquia y España	57
4.3.	Inversiones eslovacas en España.....	58
4.4.	Inversiones españolas en Eslovaquia	59
5.	Incentivos a la inversión en Eslovaquia.....	61
5.1.	Condiciones para obtener la ayuda estatal	61
5.1.1.	Marco legislativo para los incentivos a la inversión.....	62
5.1.2.	Tipos de proyectos apoyados por los incentivos a la inversión	62

5.1.3.	Inversión en la producción industrial	63
5.2.	Proceso de aprobación de la ayuda estatal	66
5.3.	Obligaciones del beneficiario de la ayuda estatal a la inversión.....	67
5.4.	Ayuda de inversión para empresas españolas en Eslovaquia.....	68
5.5.	Ayuda a la inversión para la empresa Gestamp Nitra, s.r.o.	69
5.5.1.	Información básica sobre la compañía	70
5.5.2.	Proyecto de inversión	70
5.6.	Contribución positiva de Gestamp Nitra, s.r.o. a Eslovaquia	72
5.7.	Conclusión sobre la ayuda estatal a la inversión para la empresa Gestamp Nitra, s.r.o.	73
	Resumé.....	75
	Conclusión	82
	Bibliografía.....	84

Lista de gráficos y tablas

Gráfico 1: Desarrollo del comercio exterior de la República Eslovaca entre los años 2008 – 2018	31
Gráfico 2: Desarrollo de las exportaciones de la República Eslovaca entre los años 2008 – 2018 desde el punto de vista de la estructura territorial	33
Gráfico 3: Desarrollo de las importaciones de la República Eslovaca entre los años 2008 – 2018 desde el punto de vista de la estructura territorial	34
Gráfico 4: El desarrollo de las exportaciones de la República Eslovaca entre los años 2008 – 2016 según la categoría de bienes.....	35
Gráfico 5: La estructura de las exportaciones de mercancías de la República Eslovaca en 2016	36
Gráfico 6: El desarrollo de las importaciones a la República Eslovaca entre los años 2008 – 2016 según la categoría de bienes.....	38
Gráfico 7: La estructura de las importaciones de mercancías a la República Eslovaca en 2016	39
Gráfico 8: Exportaciones de España en el mundo en 2018	46
Gráfico 9: Exportaciones de España en Europa en 2018.....	48
Gráfico 10: Importaciones de España en el mundo en 2018	49
Gráfico 11: Importaciones de Europa a España en 2018.....	50
Gráfico 12: La estructura de exportaciones de España en 2018	51
Gráfico 13: La estructura de importaciones de España en 2018.....	52
Gráfico 14: Desarrollo del comercio exterior entre Eslovaquia y España entre los años 2008 – 2018	57

Tabla 1: Estructura del PIB de España	45
Tabla 2: Inversiones eslovacas en España	59
Tabla 3: Inversiones españolas en Eslovaquia.....	60
Tabla 4: Condiciones de la ayuda estatal a la inversión	65
Tabla 5: Lista de empresas españolas que recibieron la ayuda estatal a la inversión.....	69
Tabla 6: Importe previsto de los costes subvencionables para los años 2016 – 2018	71
Tabla 7: Fuentes de financiación del proyecto de inversión para los años 2016 - 2019	71
Tabla 8: Número de puestos de trabajos planificados para los años 2016 – 2021	71
Imagen 1: Categorización de los distritos según su tasa de paro.....	64

Lista de abreviaturas

A.S.	Sociedad Anónima (S.A)
BIRD	Banco Internacional para la Reconstrucción y Desarrollo
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
FMI	Fondo Monetario Internacional
MDaV SR	Ministerio de Transporte, Construcción y Desarrollo Regional
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MF SR	Ministerio de Finanzas de la República Eslovaca
MH SR	Ministerio de Economía de la República Eslovaca
MPSVaR SR	Ministerio de Trabajo, Familia y Asuntos Sociales
MV SR	Ministerio de Hacienda de la República Eslovaca
MZVaEZ SR	Ministerio de Asuntos Exteriores y Europeos de la República Eslovaca
OMA	Organización Mundial de Aduanas
PIB	Producto Interior Bruto
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
SA	Sistema Armonizado
SARIO	Agencia Eslovaca de Desarrollo de Inversiones y Comercio
SLOVSTAT	Oficina Estadística de la República Eslovaca
S.R.O.	Sociedad Limitada (S.L.)
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Introducción

En general, el comercio exterior juega un papel muy importante en la economía nacional y su tamaño se puede considerar en términos más amplios un indicador de bienestar de un país. Aunque la República Eslovaca es un estado desarrollado e industrializado, debido a su mercado interno relativamente pequeño depende en gran medida del intercambio internacional de bienes. Sin embargo, gracias a su ubicación en el corazón de Europa, representa una puerta de entrada al mercado de Europa del Este, cuya dimensión y amplitud puede ser muy atractiva para muchos comerciantes. El comercio exterior eslovaco muestra una parte fija de la economía nacional porque contribuye significativamente a la creación del producto interior bruto, y al mismo tiempo, forma una parte fundamental de los ingresos de divisas del estado. Entonces, como ya hemos indicado, un desarrollo positivo del comercio exterior influye considerablemente el funcionamiento efectivo de la entera economía eslovaca. Por estas razones, el Gobierno dedica mucho tiempo a la elaboración e implementación de las estrategias del comercio exterior, cuyo objetivo es aumentar el beneficio económico, la efectividad y la competitividad de Eslovaquia en el mundo. En la actualidad, Eslovaquia se encuentra en un período económico muy favorable y mantiene su estabilidad en varios aspectos como es la política o asuntos socioeconómicos, lo que se refleja en su crecimiento constante del producto interior bruto, productividad laboral, desarrollo continuo de infraestructura, así como en su potencial de exportación y oportunidades de interesantes incentivos a la inversión. En los últimos años, no ha aumentado solo la productividad de la economía eslovaca, sino una mejora notable se ha experimentado en el nivel de vida en este país centroeuropeo que ha logrado reducir la tasa de desempleo hasta un 5,04% en 2019.

Con estas palabras llegamos a nuestro trabajo que se titula Relaciones comerciales entre Eslovaquia y España. Hoy en día se trata de un tema actual ya que ambos países son miembros de la Unión Europea, una de las comunidades políticas más fuertes del mundo. La Unión Europea tiene una de las economías más abiertas del mundo y el libre comercio entre los estados miembros presenta uno de sus pilares básicos. Gracias a la adhesión de Eslovaquia a la Unión Europea, se eliminaron las barreras comerciales que limitaban la libre circulación de mercancías, llegaron inversionistas extranjeros y se crearon nuevos puestos de trabajo. Asimismo, se mejoraron y profundizaron las relaciones comerciales entre los países miembros. Por eso, hoy en día los países europeos son los principales socios

comerciales con los que Eslovaquia mantiene una balanza comercial activa a largo plazo. En el caso de España, se trata del noveno socio comercial más importante de Eslovaquia, y en este trabajo decidimos a dedicarnos al estudio de las relaciones comerciales entre estos dos países.

Por lo que se refiere a las fuentes usadas durante la elaboración, en la parte teórica del primer capítulo hemos trabajado sobre todo con los libros siguientes, *Operácie v zahraničnom obchode* y *Analýza zahraničného obchodu Slovenskej republiky*, escritas por autoras eslovacas Kaš'áková E. y Ružeková V. Estos libros nos ayudaron a explicar los términos básicos en una forma comprensible y mantener una estructura coherente del trabajo. En cuanto al resto de los capítulos, hemos usado principalmente diferentes páginas web estatales, ya que los datos más actuales todavía no han sido procesados en un libro. Para elaborar la parte que se dedica al comercio exterior de Eslovaquia, hemos utilizado datos disponibles de los informes del Ministerio de Economía de la República Eslovaca, Ministerio de Asuntos Exteriores y Europeos de la República Eslovaca, y de SARIO, la Agencia Estatal de Apoyo a las Inversiones y al Comercio Exterior. Por otro lado, para analizar el comercio exterior de España, hemos obtenido la información necesaria sobre todo del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo; Cámara de Comercio de España, y de ICEX, una entidad pública empresarial nacional con los mismos objetivos que SARIO.

En total, dividimos el trabajo en cinco capítulos. En el primer capítulo nos centramos en la teoría, es decir, explicamos las definiciones fundamentales relacionadas con el comercio exterior y comercio internacional, aclaramos la estructura de bienes según dos perspectivas que nos ayudan a entender qué tipos de bienes se importan o exportan, de dónde vienen o cuál es su destino. En el segundo capítulo aplicamos todos los conocimientos teóricos adquiridos en práctica en el análisis del comercio exterior de Eslovaquia. Observamos su estado de los últimos años hasta actualidad, y según los datos disponibles elaboramos varios gráficos que nos indican su desarrollo y progreso. No obstante, también nos enfocamos en la situación económica actual del país, así como en su importancia en el territorio de Europa Central. El tercer capítulo proporciona un análisis similar al de la parte anterior de nuestro trabajo, pero en este caso se dedica al estudio del comercio exterior de España y su estructura. En ambos capítulos estudiamos también las herramientas que apoyan al comercio exterior, o sea diferentes instituciones o proyectos cuya finalidad es estimular y fomentar actividades en dicho ámbito. El cuarto capítulo presenta la interconexión de las partes anteriores del trabajo y describe las relaciones comerciales entre Eslovaquia y España. También se dedica

a la exportación e importación entre estos dos países y al mismo tiempo observa qué productos tienen la mayor participación en el mercado común. En el último capítulo de nuestro trabajo nos enfocamos en una de las maneras como Eslovaquia adquiere nuevos inversores por medio de interesantes incentivos a la inversión. Explicamos las condiciones para obtener una ayuda estatal a la inversión y su procesamiento, y luego investigamos a qué empresas españolas se les ha otorgado este tipo de subvención. Elegimos una de ellas y elaboramos un análisis de su proyecto, objetivos y describimos su contribución al mercado y a la región en el que la empresa está ubicada.

1. Teoría del comercio exterior

Antes de empezar el análisis concreto sobre el comercio exterior eslovaco y español, sus relaciones entre sí y sus posiciones en el mercado global, es necesario definir qué es, aclarar de qué consta y qué forma la base del comercio exterior.

1.1. Definiciones fundamentales

En esta parte vamos a explicar los términos básicos del comercio exterior para facilitar el entendimiento de varios procesos y estadísticas que elaboramos y analizamos en varios capítulos de este trabajo.

1.1.1. División internacional del trabajo

La división internacional del trabajo representa el pilar principal de las relaciones económicas internacionales. Su origen se puede encontrar en el aprovechamiento de las ventajas relativas que tiene cada país. En otras palabras, los países tienen distintos recursos y capacidades productivas, por lo tanto, disponen de alguna ventaja relativa en la producción de algún producto o servicio comparado con otro país en costos o en calidad. Precisamente, se trata de una forma específica y desarrollada de la división social de trabajo, en la que se crean relaciones de intercambio y cooperativas entre economías individuales. Presenta una base de cambio internacional de bienes, determina tanto su carácter como su dirección, o sea su estructura territorial y estructura de bienes. Debido a la división internacional del trabajo y los mercados internacionales, las economías nacionales de cada país están interconectadas entre sí, formando relaciones económicas internacionales complejas - la economía mundial. Según Ružeková, Kaštáková, Silná (2013), la intensidad de apertura de un país viene dada por distintos factores que se pueden desglosar en:

- Condiciones naturales (posición geográfica, riqueza mineral, condiciones climáticas y demográficas, etc.)
- Condiciones históricas (tradición en producción de ciertos productos, su reputación y posición en el comercio mundial, etc.)

- Condiciones económicas (proporción económica del país, nivel económico, PIB per cápita, estructura de la formación del PIB por sectores de la economía nacional, etc.)
- Condiciones técnicas (nivel de desarrollo económico condicionado por capital, nivel de mano de obra calificada, etc.)
- Condiciones políticas (condiciones políticas afectan significativamente la estructura territorial del comercio exterior en el país; el estado a través de sus instituciones y órganos ejecutivos influye en sus objetivos económicos y políticos - las empresas se ven obligadas a respetar ese ambiente político)

Según el grado de integración de las economías individuales a la división del trabajo internacional, distinguimos las economías:

- Relativamente independientes – se trata de países que tienen una cantidad relativa de materias primas, un amplio mercado interno, una industria bien desarrollada tanto como su producción agrícola.
- Dependientes – son países que deben asegurar la falta de recursos económicos y naturales por medio de importaciones
- Autárquicas – países autosuficientes, están al menos involucrados en la división internacional del trabajo

El resultado de la división internacional del trabajo es la generación de bienes producidos en el marco de la especialización en países individuales, que se intercambian luego a través del comercio internacional. (Ružeková, Kašátková, Silná, 2013)

1.1.2. Comercio exterior

El comercio exterior podemos definir como el intercambio de bienes y servicios entre dos o más países. Según Roldán (2018) *“El comercio exterior generalmente se encuentra sujeto a diversas normas tanto de control de los productos (sanitarios, seguridad, etc.), como de procedimientos (trámites burocráticos, registros, etc.) y de tributación (impuestos, aranceles, etc.).”*

Cervera (2018, p.2) explica que *“Por comercio internacional entendemos las transacciones de bienes y servicios que se realizan entre todas las economías soberanas que pertenecen a un área, sea regional o mundial, caracterizada por su alto grado de interdependencia económica.”* En ambos casos, su objetivo principal es satisfacer la demanda de los consumidores usando las ventajas que posee cada país.

1.1.3. Importaciones y exportaciones

Por la palabra importaciones se entiende el conjunto de bienes y servicios que se compran por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. Su objetivo es adquirir productos que hay en el extranjero que no se encuentran en el territorio nacional. Normalmente están sujetas a restricciones económicas y se regulan por todos los países afectados. En la actualidad existen muchos convenios que facilitan la entrada de productos y acuerdan las normativas ventajosas para los países que aceptan las condiciones. Un ejemplo podría ser la Unión Europea o el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Las exportaciones están formadas por un conjunto de bienes y servicios que se venden por un país en un territorio extranjero para su uso.

La implementación de ambos conjuntos de bienes y servicios es muy importante, tanto para las economías nacionales como para las compañías individuales que operan dentro de ella. Para un empresario, exportar significa expandir su producción, lo que provoca el crecimiento de beneficios económicos de los cuales puede invertir en ciencia, investigación, compra de nuevas tecnologías, aumento de la competitividad de su producción, o sea, la exportación contribuye al desarrollo exitoso de una empresa. Para las economías nacionales, las exportaciones tienen la importancia crucial porque presentan un ingreso significativo para el presupuesto estatal, lo que se refleja en el aumento de ingresos interiores, ahorros, inversiones, y naturalmente, en el crecimiento de empleo y la demanda interna agregada. Al mismo tiempo, tienen un impacto positivo en la balanza de pagos, moneda y en el equilibrio económico interno y externo. Esto también se aplica a los efectos de importación que puede ser o necesaria (por ejemplo, para obtener materias primas, tecnologías, patentes, etc.) o beneficiosa (precios más bajos, ahorro, etc.) (Ružeková, Kaš'áková, Silná, 2013)

1.1.4. Balanza de pagos

La balanza de pagos se puede definir como un indicador macroeconómico que proporciona información sobre la situación económica del país, conque “...permite conocer todos los ingresos que recibe un país procedentes del resto del mundo y los pagos que realiza tal país al resto del mundo debido a las importaciones y exportaciones de bienes, servicios, capital o transferencias en un período de tiempo.” (Economipedia a, 2018)

Por lo que se refiere a su estructura, la balanza de pagos consta de cuatro cuentas principales:

- Balanza por cuenta corriente: es la más importante porque detalla de manera más exacta el estado de la economía de un país. Resume todas las transacciones por concepto de exportaciones e importaciones de bienes y servicios y que por lo tanto, están relacionadas con la generación de renta. Se subdivide en balanza comercial, balanza de servicios, balanza de rentas y balanza de transferencias.
- Balanza de cuenta de capital: Aquí se registra el movimiento de capitales y su financiamiento (por ejemplo, reservas).
- Balanza de cuenta financiera: Incluye préstamos del extranjero, inversiones o depósitos extranjeros.
- Cuenta de errores y omisiones: Registra transacciones que no se pueden incluir en ninguna de las cuentas mencionadas, y en general se trata de un ajuste por la discrepancia estadística de todas las demás cuentas de la balanza de pagos.

Cada una de estas balanzas crea un saldo que puede ser o positivo, denominado como superávit, o saldo negativo conocido como déficit.

“Sin embargo, no se busca el equilibrio de cada una de estas balanzas por sí solas, sino el equilibrio global de la balanza de pagos. Por consiguiente, la balanza de pagos siempre estará en equilibrio, por ejemplo, un déficit en la balanza por cuenta corriente será compensado con un superávit en la balanza por cuenta de capital. Ya que, si un país tiene más compras que de ventas, el dinero lo debe obtener por algún lado, bien por medio de inversiones o préstamos extranjeros.” (Economipedia a, 2018)

1.1.5. Balanza comercial

Puesto que este tipo de balanza se encuentra ya en el segundo capítulo de nuestro trabajo, decidimos incluir su breve definición en este párrafo. Así que la balanza comercial se puede definir como el registro económico de las importaciones y exportaciones de un país durante un período.

La diferencia entre exportaciones e importaciones se denomina como saldo de la balanza comercial. Si esta diferencia resulta ser positiva, existe un superávit comercial. Esto significa que las exportaciones de un país superan las compras y así se trata de un caso ideal para un país ya que exportaciones aportan más recursos económicos al estado. Por otra parte, si la diferencia resultante es negativa, se forma un déficit comercial. Es un estado cuando un país importa más bienes o servicios de lo que es capaz de vender al exterior. El estado o empresas son obligados compensar este déficit de alguna manera, es decir, financiarlo por medio de deuda pública o privada del país para que puedan continuar comprando bienes o servicios. Esto causa efecto no deseado que aumenta el tipo de cambio y consecuentemente, el precio de divisas. Se trata de una situación desfavorable ya que puede provocar un incremento del nivel de endeudamiento del país. (Economipedia b, 2018)

En resumen, para conseguir una buena salud comercial un país tiene que lograr una balanza comercial positiva, lo que significa que los demás depositan más dinero en el país (por ejemplo, en Eslovaquia) que deja el país en otro estado. La balanza es un indicador importante especialmente en el producto interior bruto (PIB) desde el punto de vista de la Demanda Agregada.

1.1.6. Producto Interior Bruto

El producto interior bruto presenta un indicador económico que refleja el valor monetario de todos los bienes y servicios finales que se producen en un país en un período de tiempo determinado, normalmente un año, y también sirve para medir la riqueza de un país. Su cálculo es bastante complejo, ya que hay que conocer las sumas de todos los bienes y servicios finales que ha producido el país en un año y hacer un cálculo total. Sin embargo, hay algunos datos que no se incluyen por una simple razón, ya que no se pueden conocer ni contabilizar y se trata sobre todo de las actividades de la economía sumergida. Dicho de otra

manera, el volumen de dinero negro que circula en el país que no se ha declarado de forma correspondiente a las autoridades fiscales o monetarias competentes. (Sevilla, 2018)

Una parte esencial del análisis del comercio exterior es la evaluación y observación de su estructura desde dos puntos de vista:

- Estructura según la categoría de bienes
- Estructura territorial

1.1.7. Estructura del comercio exterior según la categoría de bienes

Esta estructura está estrechamente vinculada a la estructura económica del país. Las exportaciones están dominadas por bienes que se producen en el país y, al contrario, con las importaciones se proveen los bienes necesarios que el estado no posee (materias primas, productos completos y otros). El desarrollo en términos de la estructura según la categoría de bienes muestra claramente la posición dominante de las economías desarrolladas, incluso en las categorías de bienes básicos donde hasta ahora prevalecía la producción de países menos desarrollados. Los fundamentos de esta predisposición se encuentran en la reestructuración general de la economía mundial, con una fuerte tendencia a promover productos con un alto valor agregado de productos alimenticios o semiproductos. Aunque los países industrializados comercian con la producción alimentaria y agrícola, solo lo hacen con productos en los que pueden utilizar su know-how, cuál se manifiesta no solo en un mayor valor agregado, sino también en altos precios de realización. Por el contrario, importan productos agrícolas y alimentarios con precios unitarios bajos. Ya que las economías desarrolladas quieren mantener la capacidad de pago de los países menos desarrollados, apoyan sus exportaciones a economías desarrolladas, incluso a costa de condiciones económicas desfavorables.

Desde el punto de vista estadístico, existen dos sistemas de clasificación de bienes. Uno de ellos, la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), fue elaborado por Naciones Unidas (2008) y agrega los bienes entre diez secciones con numerosos grupos y subgrupos:

- Sección 0 – Productos alimenticios y animales vivos
- Sección 1 – Bebidas y tabacos
- Sección 2 – Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles
- Sección 3 – Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos
- Sección 4 – Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal
- Sección 5 – Productos químicos y productos conexos
- Sección 6 – Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material
- Sección 7 – Maquinaria y equipo de transporte
- Sección 8 – Artículos y manufacturados diversos
- Sección 9 – Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI

Otro sistema de calificación denominado como el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías o Sistema Armonizado (SA) fue creado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Divide mercancías entre 21 clases y 99 capítulos y como se trata de un sistema más detallado y desarrollado, causa un descenso continuo del uso de CUCI. En la actualidad, más de 200 países utilizan el Sistema Armonizado, con lo que se busca una clasificación uniforme en el mundo. Se trata de un instrumento indispensable tanto para el comercio para entidades gubernamentales como organismos internacionales o empresas privadas. Este sistema, como en el mundo también en Eslovaquia, está firmemente establecido y su aplicación en esta tesis podemos ver en el segundo capítulo en la explicación de estructura del comercio exterior eslovaco según su categoría de bienes.

1.1.8. Estructura territorial del comercio exterior

La estructura territorial se compila según los lugares de los cuales / a los cuales se realiza la exportación / importación y se organiza por países particulares o por agrupaciones económicas como son por ejemplo la UE, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), etc. La estructura territorial está influenciada por varios elementos que es el resultado de muchos factores (condiciones naturales, materias primas y recursos energéticos disponibles, falta de capital nacional, etc.) Muchas veces depende de la orientación política del país, su estructura de mercancías, vínculos históricos y de otros determinantes, asimismo hay que tomar en cuenta sus ambiciones e intereses económicos y político-militares.

1.1.9. Inversión extranjera

Por una inversión extranjera se entiende una transferencia a largo plazo de recursos financieros de un país a otro, que puede ser en una forma de préstamo o como compra de participaciones en el capital social de una empresa. Existen diversas razones por qué una empresa decide invertir en otro país. En general, si una compañía invierte sus recursos en extranjero, en la mayoría de los casos tienen una intención de establecerse en nuevos mercados, aumentar su eficiencia productiva por medio de la reducción de costes por ejemplo en mercados con mano de obra más barata, etc. o utilizar ciertos activos estratégicos disponibles en un país como son los recursos naturales. En cuanto a su calificación, distinguimos entre inversión extranjera indirecta y directa.

En el caso de la inversión extranjera indirecta, hablamos sobre los actos o contratos a través de los cuales un inversor realiza una inversión en valores sin tener una participación accionaria en todo, con una expectativa de rendimientos futuros. Esto quiere decir que un inversor extranjero apoya el negocio de una empresa en la que ha invertido porque está interesado en su prosperidad. En este tipo de inversión, el inversionista no está interesado en la gerencia de una compañía, sino en el aumento del valor de área de inversión. Las ganancias del capital registrado en el extranjero se cobran en formas de participación en los beneficios, intereses o dividendos.

Al otro lado, la inversión extranjera directa no solo brinda al inversionista cierta propiedad, acciones, cuotas, sino también cierto control de la empresa. Entre sus formas más generales podemos incluir el aporte directo de capital a una empresa o adquisición de sus derechos, acciones u otros valores; importación de divisas o importación de maquinaria, aparatos u otros bienes tangibles, etc. Este tipo de inversiones se considera como la forma más efectiva de penetración del capital extranjero en el país. A diferencia de la inversión extranjera indirecta, es un proceso más a largo plazo y no solo debe ser una forma decisiva de penetración del capital extranjero en la economía, sino también una base para la modernización de los equipos de producción, la transferencia de nuevas tecnologías o know-how.

1.2. El comercio internacional

Se trata de una actividad económica, cuyo objetivo es el intercambio de bienes y servicios entre todos los países del mundo, así que interconecta las economías nacionales con la economía mundial. Como ya hemos mencionado anteriormente, tanto en el caso de la división internacional de trabajo como en el comercio internacional, distinguimos entre economías abiertas y cerradas. Las economías abiertas representan aquellas naciones o regiones, cuyo comercio está abierto al exterior. En otras palabras, compran bienes y servicios del exterior, y estos productos se llaman importaciones. Al mismo tiempo, venden bienes y servicios fuera de su territorio, y estos se denominan exportaciones. Dentro de las economías abiertas se distinguen distintos grados de proteccionismo. Si un país sustenta la política de menor volumen de aranceles, se acerca al libre comercio. Por otro lado, un país que impone aranceles altos se conoce como estado proteccionista.

Al contrario, las economías que no realizan intercambios con el exterior y, por tanto, no participan en el comercio internacional se denominan como economías cerradas. Uno de los ejemplos podría ser la autarquía, cuyo objetivo es el autoabastecimiento, es decir, procura no importar ningunos bienes o servicios de otros países y que el intercambio con el exterior sea ínfimo.

1.2.1. Factores del incremento de comercio internacional

Si echamos una mirada atrás en la historia a los años 30, descubrimos que la mayoría de las economías nacionales se desarrollaban en un entorno bastante proteccionista, en relación con comercio exterior. Se imponían elevados aranceles y numerosas barreras que provocaban un aislamiento económico de los países y por esta razón, los países preferían proteger sus mercados e industrias en vez de desarrollarlos hacia extranjero. No obstante, después de la Segunda Guerra Mundial, los países en aquel tiempo ya empezaron a abrirse al mundo que estimulaba el comercio internacional y pronto se creó y firmó el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) cuyo objetivo era reducir los aranceles, suprimir las barreras y fomentar los intercambios entre naciones. En el mismo tiempo se establecieron otras instituciones para apoyar al comercio internacional entre los países después de la guerra,

como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), hoy conocido como el Banco Mundial.

En los últimos años se nota un aumento significativo del comercio internacional, y cada vez más y más países y empresas negocian internacionalmente. En el apartado siguiente se pueden observar los factores que explican la apertura de economías nacionales y el crecimiento del comercio internacional en el mundo (Cervera, 2018):

- Disminución de las barreras aduaneras – gracias a la supresión de numerosos contingentes que establecían las cantidades máximas que se podían exportar a un país es más fácil exportar bienes o servicios para que se satisfaga la demanda.
- Mejora de los transportes – tanto como otros sectores, también el sector de transporte avanza y se moderniza, lo que se refleja en su rapidez y abaratamiento que son factores que favorecen el comercio.
- Mejora de las telecomunicaciones – desarrollo de las vías de comunicación (televisión, telefonía móvil, Internet, GPS, etc.) causó una reducción considerable de costes, lo que facilita los negocios internacionales.
- Mejora de los sistemas bancarios – se facilitó y aceleró la realización de movimientos financieros, elementos claves del comercio internacional.
- Estabilidad política y económica – su incremento es un factor fundamental para un comercio internacional estable.
- Seguridad legal - elaboración detallada de las leyes y códigos relacionados con la protección de la propiedad, marcas y derechos del autor representan un factor clave en la decisión a exportar.
- La homogeneización de los gustos y costumbres – con la internacionalización podemos decir que algunos gustos o costumbres se hicieron comunes para muchas naciones, lo que facilita en gran medida las exportaciones de productos estandarizados.

1.3. Importancia del comercio exterior

Como ya hemos indicado, el comercio exterior se puede caracterizar como el intercambio de bienes o servicios entre dos o más países con el propósito que cada uno satisfaga sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Se regula por diferentes normas, acuerdos, tratados y convenios internacionales entre los países que sirven para simplificar y facilitar los procesos necesarios relacionados con el comercio y su finalidad es cubrir la demanda interna que no se puede atender por la producción nacional. El comercio exterior influye la economía nacional en muchos aspectos como, por ejemplo, en:

- Aspecto económico – en el caso de exportaciones, el comercio exterior permite a los países especializarse en la producción y exportación de productos para los cuales tienen las mejores condiciones; fomenta la extensión de las oportunidades de venta y por lo que se refiere al presupuesto, representa un recurso de divisas y aumenta las oportunidades de empleo.

En el caso de importaciones, el comercio exterior provee bienes, servicios y capital que no se pueden producir ni adquirir en el país determinado; proporciona información sobre productos y servicios producidos y vendidos en el extranjero, así como sobre nuevas tecnologías. También permite comparar el nivel de producción propia con el nivel mundial, y contribuye al crecimiento de la competitividad de la producción nacional. Gracias al aumento de la competencia, impide la posición monopolística de los productores en la economía nacional, y, por último, pero no menos importante, el comercio exterior amplía la gama de ofertas en el mercado nacional, lo que aumenta las oportunidades de venta.

- Aspecto político – principalmente, el comercio exterior fortalece las relaciones amistosas entre los países y aumenta la interdependencia de los países, lo que lleva al fomento de la paz mundial.
- Aspecto cultural – por último, el comercio exterior permite reconocer el estilo de vida, la cultura, el arte en otros países y respetar las diferencias interculturales entre ellos. (Ružeková, Kaštáková, Silná, 2013)

2. Comercio exterior de Eslovaquia

La República Eslovaca es un país desarrollado e industrializado pero debido a su mercado interno relativamente pequeño (5 millones de habitantes) depende en gran medida del intercambio internacional de bienes. Por eso el comercio exterior juega un papel muy importante en su economía nacional y contribuye significativamente a la producción del producto interno bruto, y al mismo tiempo forma una parte sustancial de los ingresos de divisas del estado. Por lo tanto, un desarrollo positivo del comercio exterior influye considerablemente el funcionamiento efectivo de la entera economía eslovaca. Por estas razones, desde el punto de vista de los objetivos básicos de la política comercial y económica de Eslovaquia, el Gobierno se orienta a largo plazo al aumento del rendimiento económico, la eficiencia y la competitividad de la economía. El comercio exterior representa una herramienta importante para lograr estos objetivos.

Lógicamente, Eslovaquia como un país miembro de la Unión Europea, tiene relaciones comerciales más estrechas con otros países de la unión y estas han cambiado considerablemente desde la adhesión de Eslovaquia a la UE en 2004. Si comparamos el período antes y después de la adhesión, en 2003 el volumen de las exportaciones a los países miembros de la UE era de un 60,6%. Durante el período de los años 2004 – 2016 no se produjeron cambios en la estructura de las exportaciones de compañías eslovacas a la UE. Esto implicó que, aunque el mercado común eliminó barreras comerciales, por otra parte, causó una competencia creciente de los productores, o sea se incrementaron los requisitos de calidad, llegaron nuevas tecnologías y los productos se innovaron. La exportación en esos tiempos decreció a causa de la dinámica del crecimiento económico de los países miembros individuales y la alta saturación del mercado, qué es una situación cuando la oferta supera la demanda en el mercado. Su desarrollo influyó negativamente también en la crisis económica y financiera en 2008 que dejó en algunas economías de la UE efectos permanentes con la necesidad de una implementación de medidas de austeridad y una reestructuración a largo plazo de varios sectores. (MZVaEZ SR, 2016)

Por otro lado, en la importación se produjeron cambios. En comparación con el período antes del 2004, después de la adhesión a la UE el volumen de la importación decreció un 9%, por lo tanto, las compañías eslovacas se volvieron menos dependientes de las importaciones de los países de la UE. Esto indica que hay un esfuerzo para diversificar las actividades

comerciales, atraer nuevos inversores y desarrollar la red de suministradores para estas empresas dentro del territorio de la república. (MZVaEZ SR, 2016)

2.1. Situación actual y la importancia de Eslovaquia en Europa Central

La economía de Eslovaquia supera gradualmente los problemas que surgieron de la desintegración del sistema socialista. Durante la transición de la economía planificada a la economía de mercado, la producción industrial y agrícola junto con el rendimiento del transporte inicialmente decreció. Con el tiempo, la economía empezó a crecer dinámicamente y como al mismo tiempo crecía tanto el PIB (producto interno bruto) como la inversión extranjera, Eslovaquia empezó a considerarse ya en ese momento como un estado progresista. Se reestructuró su economía y el Gobierno poco a poco hizo un esfuerzo para eliminar diferencias regionales. Sin embargo, aun hoy en día es visible que la predominancia de la parte occidental de Eslovaquia contrasta con el desarrollo más lento del este y sur de la patria.

La estructura sectorial de la economía puede ser bien caracterizada gracias a los datos sobre la generación del PIB. Después del año 2000, el sector terciario toma la mayor parte en la generación del PIB y sobre todo en el ambiente de comercio, transporte y telecomunicaciones. La estructura de la economía también sufrió cambios. La entrada de la economía de mercado afectó a la mayoría de las regiones con una o varias empresas dominantes, donde la producción se detuvo o se intentó cambiar radicalmente el programa de producción. En estas regiones la tasa de paro fue considerablemente más alta y fue también más difícil encontrar un empleo. La falta de capital nacional, la lenta llegada de inversiones extranjeras y la lucha competitiva de las empresas condicionaron el cambio en la estructura espacial de la economía. Hoy en día, las regiones de Bratislava y Košice pertenecen entre las más productivas en Eslovaquia que también contienen las áreas agrícolas más importantes. Una fuerte concentración de actividades económicas se muestra también en el noreste de la república, cerca de las ciudades Trenčín, Ilava, Myjava. La pobre industrialización se encuentra en el sureste y algunas regiones en este de la república.

Actualmente, la llegada de grandes compañías extranjeras y grandes inversiones ayuda a la economía de Eslovaquia y a las regiones donde el desarrollo no es tan rápido como en el oeste del país.

La transición a una economía de mercado en 1989 también se reflejó en la industria. Varias fábricas se transfirieron de la propiedad estatal a la propiedad privada y a las sociedades anónimas. En 1993, el sector privado presentaba el 19,4% de la producción industrial total. Se introdujeron cambios en los programas de producción para que los productos no se acumularan en los almacenes, sino que los empresarios se esforzaran que sus productos fueran capaces de competir en los mercados nacionales y extranjeros. Muchas grandes compañías se dividieron en plantas más pequeñas que podían responder a la demanda y cambios del mercado con mejor flexibilidad. Hay que mencionar que también se redujo el tamaño promedio de las empresas y el número de sus empleados. La industria en Eslovaquia está dominada por la industria manufacturera. La gama de productos es amplia, desde la producción de máquinas, automóviles, electrotecnia, hasta tecnología militar. En la actualidad, en cada región de Eslovaquia hay plantas de la industria de maquinaria. (Euroekonóm, 2015)

Con una población próxima a los 5,5 millones de habitantes y un PIB per cápita estimado en 17 604 USD según el Banco Mundial, *“el mercado eslovaco presenta un reducido tamaño, y además se encuentra saturado con la oferta procedente de países geográficamente próximos.”* (Oficina Económica y Comercial de España en Bratislava, 2016, p.38) Sin embargo, si nos enfocamos en el punto de vista logístico, Eslovaquia sin duda representa algo como una puerta de entrada al mercado de Europa del Este cuya dimensión y amplitud puede ser muy atractiva para muchos comerciantes. Con un mercado propio bastante pequeño, Eslovaquia se convirtió en un país con una economía abierta y dinámica que sigue creciendo gracias al aumento de su capacidad exportadora que se realizó en muchos casos por proyectos de inversión llevados a cabo por inversionistas extranjeros. *“Gracias a los bajos costes salariales, alta cualificación de la mano de obra, un sector bancario saludable y una, cada vez menor, deuda pública y privada, se espera que la economía eslovaca continúe creciendo más rápidamente que los países de Europa Occidental.”* (Oficina Económica y Comercial de España en Bratislava, 2016, p.38)

En resumen, Eslovaquia está experimentando una continua expansión económica impulsada tanto por el crecimiento de la demanda interna, como por una fuerte inversión local y extranjera. Se espera que la economía eslovaca mantenga un desarrollo positivo que se debe sobre todo al sector terciario, aunque el sector industrial también sigue siendo relevante en el país. *“El motor de la economía es la industria de la automoción, que produce el 13% del PIB y suma más del 40% de las exportaciones eslovacas.”* (Oficina Económica y Comercial

de la Embajada de España en Bratislava, 2018, p.9) En los últimos años, no ha aumentado solo la productividad de la economía eslovaca, sino una mejora notable se ha experimentado en el nivel de vida en este país centroeuropeo que logró reducir la tasa de desempleo hasta un 5,04% en 2019.

Aunque Eslovaquia prospera en términos de economía, problemas internos del país como conectividad o la infraestructura siguen frenando el posible desarrollo. Por eso, “...el 40% de todos los fondos de cohesión de la UE para el período 2014-2020 se destinan las regiones V4 (de los países Visegrád).” (Oficina Económica y Comercial de España en Bratislava, 2016, p.38) Sin duda, entre otros problemas graves que Eslovaquia tiene que enfrentar podemos incluir la falta de mano de obra cualificada y el desequilibrio regional – las compañías más grandes se centralizan en el oeste del país que es más industrializado y desarrollado económicamente, mientras que las regiones orientales están marginadas respecto al desarrollo económico.

2.2. Desarrollo del comercio exterior de Eslovaquia

La aceptación de Eslovaquia a la Unión Europea (UE) produjo cambios en el desarrollo de su comercio exterior y sus relaciones exteriores. Se empezaron a aplicar los principios de las políticas comerciales y agrícolas comunes de la UE y del Espacio Económico Europeo. El mercado libre se amplió no solo dentro de la UE, sino también en relación con los países no miembros. Desde la adhesión a la UE hasta el año 2008, el comercio exterior de Eslovaquia creció en promedio un 13,3%. En 2009, disminuyó en casi un 21,3% en comparación con el año anterior debido al estancamiento de la economía mundial y las consecuencias de la crisis financiera y económica mundial. Al contrario, desde 2010 el comercio exterior eslovaco creció en promedio un 9,23%. En esos tiempos, la dinámica de exportaciones eslovacas logró en promedio un crecimiento de 10,8%. El crecimiento de las importaciones fue un poco menor y alcanzó un 8,83%. En 2016, la exportación creció un 3,5% y la importación un 3,2% en comparación con el año anterior. (Kaš'áková – Bebiaková, 2017)

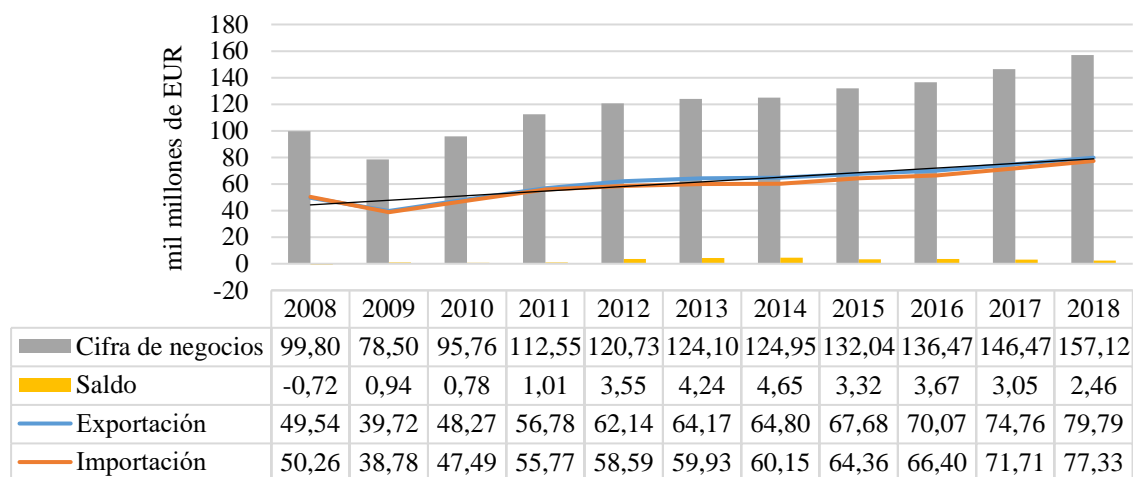


Gráfico 1: Desarrollo del comercio exterior de la República Eslovaca entre los años 2008 – 2018 (en mil millones de euros) (elaboración de la tabla basada en los datos de MH SR a, 2018, p.18; Štatistický úrad Slovenskej republiky p. 9, 2017; Slovstat, 2019)

Según los datos del Ministerio de Economía de la República Eslovaca (MH SR), se puede ver que el saldo del comercio exterior fue pasivo hasta el año 2009. El aumento del saldo fue causado por la mayor dinámica del crecimiento de las exportaciones de bienes en comparación con la dinámica del crecimiento de las importaciones sobre todo en el sector automovilístico y electrotécnico. Desde aquel año, el saldo ya se encontraba en números positivos. Su nivel más alto se puede observar en el año 2014 con el valor de 4,65 mil millones de euros. Los últimos datos disponibles muestran que en el año 2018 disminuyó a un nivel de 2,46 mil millones de euros. La notable disminución de los últimos años se puede justificar por el aumento de las importaciones de tecnología, en particular con respecto a las grandes inversiones en la industria automotriz y la continua disminución de las exportaciones de hierro y acero, combustibles minerales y aceites minerales. (MH SR a, 2018) Según el Gráfico 1 vemos que las exportaciones de Eslovaquia en el año 2018 alcanzaron los 79,79 mil millones de euros que es casi el doble valor en comparación con el año 2009, cuando las exportaciones alcanzaron solo 39,72 mil millones de euros. Las importaciones llegaron en 2018 a un nivel de 77,33 mil millones de euros. El Ministerio de Economía de la República Eslovaca también informó que la cifra de negocios del comercio exterior (calculada como la suma de las exportaciones e importaciones de bienes) se encontró en el año 2018 a nivel de 157,1 millones de euros (si lo comparamos con 120,7 mil millones de euros en 2012). Estos datos afirman que la cifra de negocios del comercio exterior tiene una tendencia en alza. (MH SR a, 2018, p. 2)

2.3. Estructura territorial del comercio exterior de Eslovaquia

En esta parte nos vamos a dedicar al análisis de la estructura territorial del comercio, es decir, vamos a analizar con qué países Eslovaquia negocia, a dónde exporta sus bienes en mayor medida y de qué países importa más productos.

2.3.1. Estructura territorial de las exportaciones

En el Gráfico 2 vemos a qué países Eslovaquia exportó su mercancía y como se desarrolló su estructura territorial entre los años 2008 – 2018. Las exportaciones a los estados miembros de la UE en 2018 formaron el 85,2% del total de las exportaciones y aumentaron un 6,6% en comparación con el año anterior. Por tanto, los socios comerciales más importantes provienen sobre todo de la Unión Europea. Los primeros diez países representan el 75,4% de la exportación total de Eslovaquia. Hay que destacar que Alemania es sin duda el socio clave con la porción de 22,2% de toda la exportación en el mercado. Después de Alemania sigue la República Checa con 11,9% y la tercera es Polonia con 7,6%. El Reino Unido se encuentra en un lugar bastante alto que puede producir cambios en el mercado después de su salida de la Unión Europea. El Brexit causará la disminución del porcentaje de los países de la UE en la exportación y la importación; y al mismo tiempo la aumentará en la exportación y la importación a los países fuera de la UE. España, marcada con el color rojo, se encuentra en el noveno lugar y se puede decir que la exportación a España se estanca y crece lentamente debido sobre todo a la distancia.

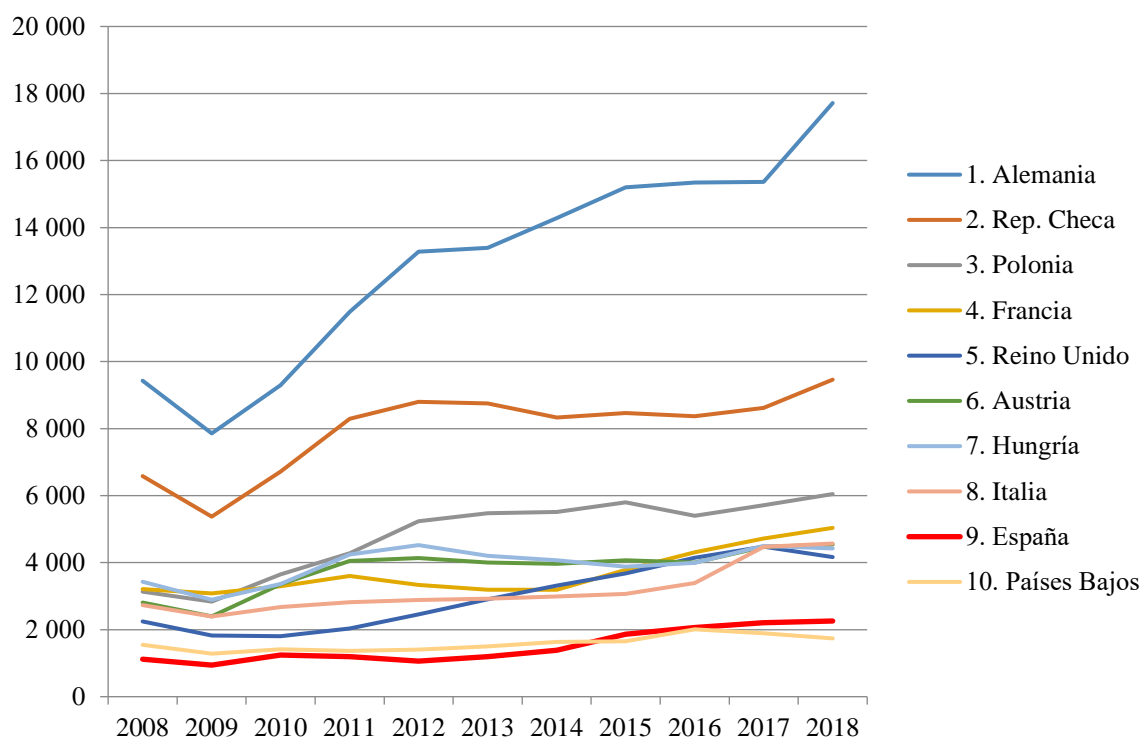


Gráfico 2: Desarrollo de las exportaciones de la República Eslovaca entre los años 2008 – 2018 desde el punto de vista de la estructura territorial (elaboración de la tabla basada en los datos de MH SR a, 2018, p.7; Štatistický úrad Slovenskej republiky p. 9, 2017; Slovstat, 2019)

2.3.2. Estructura territorial de las importaciones

En 2018 las importaciones de los estados miembros de la UE representaron el 67,8% de las importaciones totales y aumentaron un 9,8% en comparación con el año anterior. Tanto como en el caso de las exportaciones, el socio comercial más importante en relación con las importaciones es Alemania con la parte equivalente a 17,7%. Luego siguen estados vecinos como la República Checa, Austria, Polonia y Hungría. En el sexto lugar se encuentra Corea del Sur debido sobre todo al sector automovilístico en el que este país opera en Eslovaquia. España se encuentra en el decimocuarto lugar. Como hemos mencionado anteriormente, el mercado de España y Eslovaquia tiene que hacer frente a mayores costes de transporte por la distancia y además de esto, el comercio se complica también por “...escasa imagen del país en ciertos productos, como por ejemplo en bienes de equipo y alto grado de saturación en determinados segmentos de un mercado que de por si es muy reducido y en el que es muy difícil competir con los países más próximos.” (Oficina Económica y Comercial de España en Bratislava, 2016, p.32)

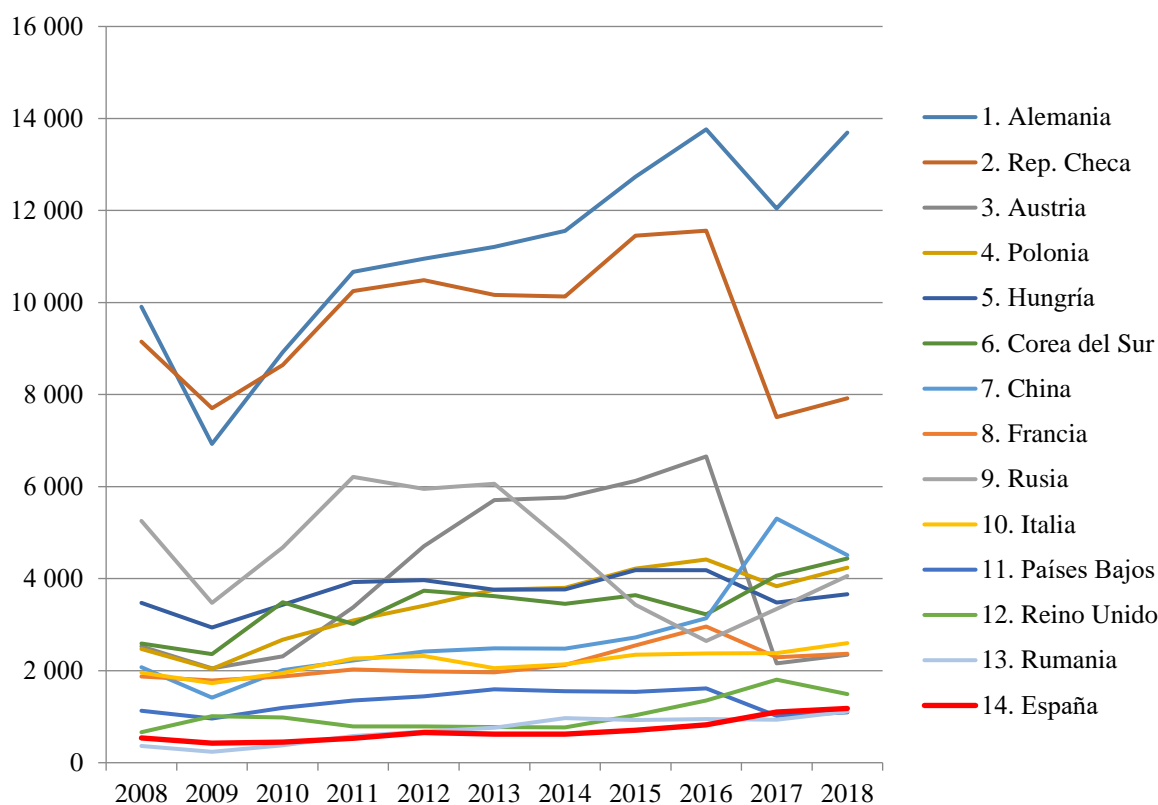


Gráfico 3: Desarrollo de las importaciones de la República Eslovaca entre los años 2008 – 2018 desde el punto de vista de la estructura territorial (elaboración de la tabla basada en los datos de MH SR a, 2018, p.8; Štatistický úrad Slovenskej republiky p. 9, 2017; Slovstat, 2019)

2.4. Estructura del comercio exterior de Eslovaquia según la categoría de bienes

En esta parte del trabajo vamos a describir detalladamente como se estructura el comercio exterior de Eslovaquia. Para poder entender este comercio, analizamos sus bienes más exportados e importados y los ponemos en unos gráficos que representan su porcentaje en el mercado, valor y cantidad.

2.4.1. Exportaciones de Eslovaquia

Ya que durante la elaboración de este trabajo los datos relacionados con la estructura de bienes en 2018 no fueron definitivos por parte de la Oficina de Estadística, decidimos incluir un esquema del desarrollo de las exportaciones según su categoría de bienes en el período desde 2008 hasta 2016. El Gráfico 4 muestra el aumento significativo de las exportaciones de mercancías marcadas con varios números que representan diferentes categorías de bienes, o sea sirven como identificadores de bienes establecidos por el Sistema Armonizado de Codificación de Tarifas. El número 87 denota el aumento más alto - *vehículos, sus partes y accesorios*; no obstante, el incremento es evidente también en el número 85 - *maquinaria, aparatos y equipos eléctricos* o en el número 84 - *reactores nucleares, calderas y máquinas*. Los datos disponibles afirman que estos tres grupos de mercancías formaron la mayor parte (62%) de la exportación total de Eslovaquia y como se puede observar, el porcentaje aún subió desde 2012. Sin embargo, ya que se trata sobre todo de productos de industria, este fenómeno indica que la estructura de los productos exportados del país no sea suficientemente diversificada y debería cambiarse para poder adaptarse a los posibles cambios en el mercado.

En el caso de España, de Eslovaquia a España se exportaron principalmente bienes como: automóviles alta y media gama y sus accesorios, equipos eléctricos, mobiliario para el hogar y productos electrónicos e industriales.

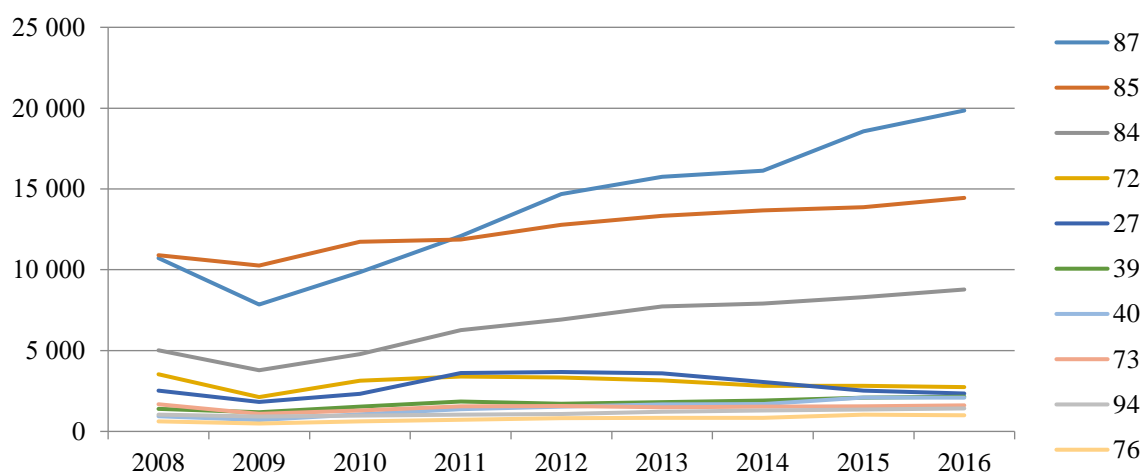


Gráfico 4: El desarrollo de las exportaciones de la República Eslovaca entre los años 2008 – 2016 según la categoría de bienes (MH SR a, 2018, p.3)

Leyenda: 87 – Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios; 85 – Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; 84 – Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos 72 – Fundición, hierro y acero; 27 – Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales; 39 – Plástico y sus manufacturas; 40 – Caucho y sus manufacturas; 73 – Manufacturas de fundición, hierro o acero; 94 – Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; construcciones prefabricadas; 76 – Aluminio y sus manufacturas

En los últimos diez años la estructura de exportación casi no ha sufrido cambios y sigue siendo orientada en gran tamaño a la industria automovilística y electrotécnica, y se puede decir que el país tiene dificultades con el cambio de dicha estructura ya que no logra aumentar tanto, por ejemplo, la exportación de bienes con valor agregado. En el gráfico siguiente se pueden observar los diez grupos de mercancías más importantes con sus porcentajes que representan la base de la exportación eslovaca. Sobre todo, los sectores orientados a la producción de vehículos, electrónica y combustibles juegan el papel más importante e influyen el desarrollo de todo el comercio exterior del país. Los datos proceden del informe del Ministerio de la Economía de la República Eslovaca.

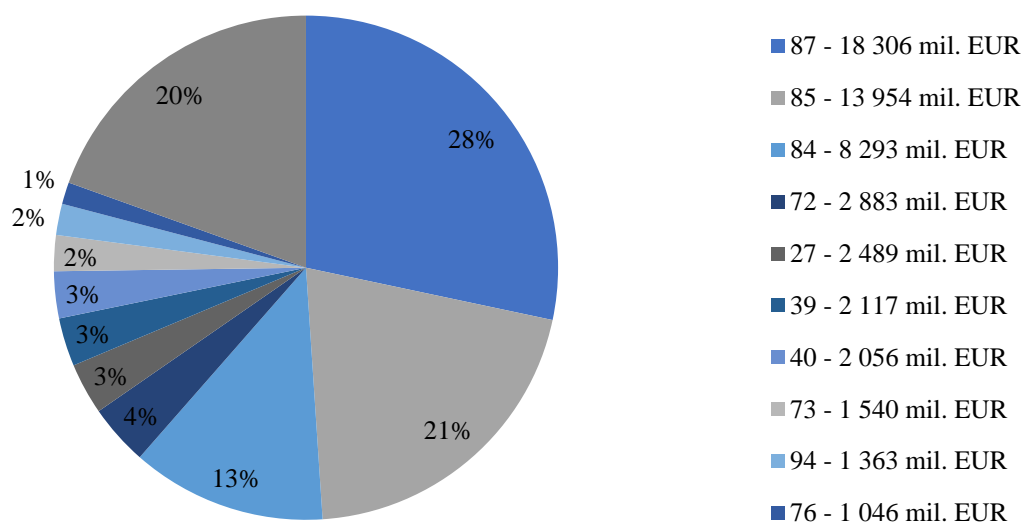


Gráfico 5: La estructura de las exportaciones de mercancías de la República Eslovaca en 2016 (MH SR a, 2018, p.4)

Leyenda: 85 – Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; 87- Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios; 27 – Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales; 39 – Plástico y sus

manufacturas; 90 – Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos; 72 – Fundición, hierro y acero; 73 – Manufacturas de fundición, hierro o acero; 30 – Productos farmacéuticos; 94 – Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte

Para entender por qué Eslovaquia exporta tantos vehículos, máquinas y electrotécnica, hay que mirar las mayores empresas no financieras en Eslovaquia ordenadas según sus ingresos totales, es decir, ingresos de actividades rutinarias del año 2017. Entre las más importantes según la Agencia Eslovaca de Desarrollo de Inversiones y Comercio (SARIO) pertenecen:

1. Volkswagen Slovakia, Bratislava – fábrica de automóviles
2. Kia Motors Slovakia, Teplice nad Váhom – fábrica de automóviles
3. Slovnaft, Bratislava – refinería de petróleo
4. PCA Slovakia, Trnava – fábrica de automóviles (Peugeot, Citroën)
5. U.S. Steel Košice, Košice – metalurgia
6. Samsung Electronics Slovakia, Galanta – electrotécnica
7. Slovenské elektrárne, Bratislava – energética
8. Slovenský plynárenský priemysel, Bratislava – energética
9. Mobis Slovakia, Gbeľany – fábrica de automóviles (SARIO a, 2018)

2.4.2. Importaciones a Eslovaquia

En 2016, se importaron a la República Eslovaca bienes con valor de 66,40 millones de euros y el incremento interanual (2016/2012) fue un 10,8%. Las mercancías más importadas corresponden con las necesidades de grandes inversores en el país, por lo tanto, la mayoría de las importaciones se orienta a la industria automovilística y electrónica. El aumento más notable en el ámbito de importaciones se puede observar en la categoría número 85 – *maquinaria, aparatos y equipos eléctricos* que también pertenece a los productos más exportados. Lo mismo se puede afirmar en el caso de *vehículos, sus partes y accesorios y reactores nucleares, calderas y máquinas*. Cuando observamos la estadística de las exportaciones, podemos notar que en los diez grupos de productos más exportados no había ningún caso de descenso considerable. Al contrario, desde 2013 se ve en el Gráfico 6 una

bajada notable casi a la mitad relacionada con la categoría número 27 – *combustibles y aceites minerales* que ocurrió debido a la disminución de la importación de petróleo crudo y gas natural al país.

Cuando se trata de los bienes importados de España, destacaron productos como por ejemplo componentes de automoción, automóviles, materiales eléctricos de media y baja tensión, materias primas, productos de plástico y productos siderúrgicos.

En el próximo año, “*Las exportaciones españolas a Eslovaquia aumentaron 9,4% en 2017, mientras que las importaciones desde Eslovaquia subieron un 4%.*” (ICEX, 2018)

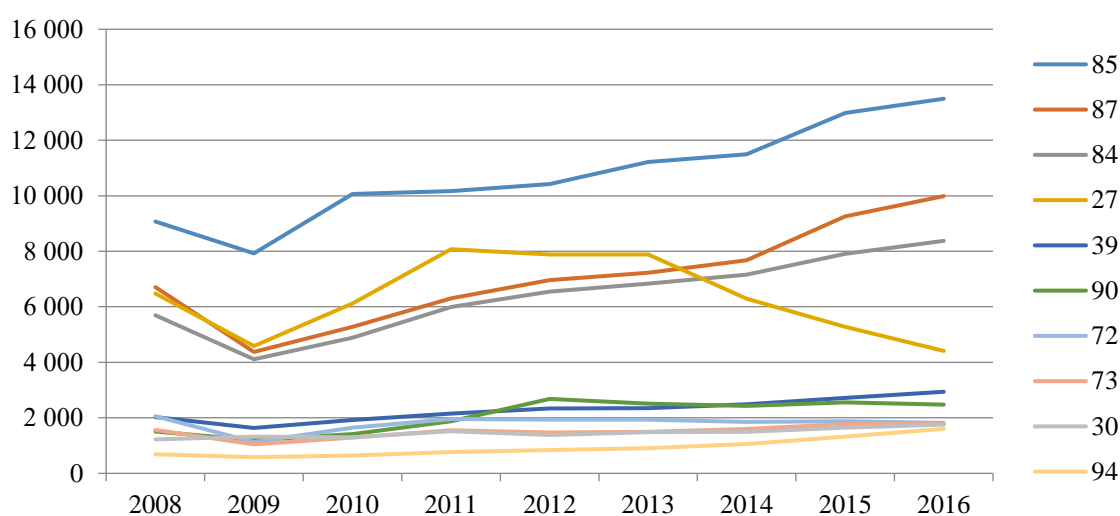


Gráfico 6: El desarrollo de las importaciones a la República Eslovaca entre los años 2008 – 2016 según la categoría de bienes (MH SR a, 2018, p.5)

Leyenda: 85 – Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; 87- Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios; 84 – Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos; 27 – Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales;; 39 – Plástico y sus manufacturas; 90 – Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos; 72 – Fundición, hierro y acero; 73 – Manufacturas de fundición, hierro o acero; 30 – Productos farmacéuticos; 94 – Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte.

Tanto como en el párrafo anterior relacionado con la exportación, también en este caso añadimos un gráfico que muestra las importaciones de bienes más abundantes y su representación en porcentaje en el mercado. Es evidente que la mayoría de los bienes importados está relacionada directamente con la exportación, ya que la producción de los bienes exportados exige importaciones en gran tamaño.

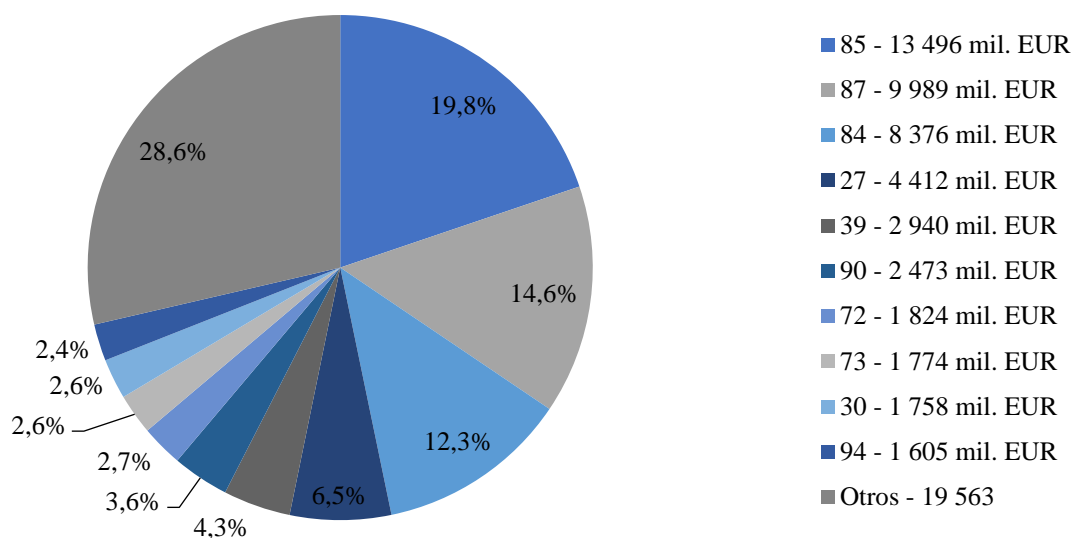


Gráfico 7: La estructura de las importaciones de mercancías a la República Eslovaca en 2016 (MH SR a, 2018, p.5)

Leyenda: 85 – Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; 87- Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios; 84 – Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos; 27 – Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales;; 39 – Plástico y sus manufacturas; 90 – Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos; 72 – Fundición, hierro y acero; 73 – Manufacturas de fundición, hierro o acero; 30 – Productos farmacéuticos; 94 – Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte.

2.5. Herramientas para apoyar el comercio exterior de Eslovaquia

Eslovaquia es un país que tiene la economía muy abierta, es sensible a los cambios en el entorno económico y como depende mucho del comercio exterior, es imprescindible que tenga un apoyo efectivo por parte del estado. Por eso el gobierno sigue elaborando varias estrategias para estimular el desarrollo del comercio exterior y también estableció diversas instituciones, las cuales vamos a analizar.

En el apartado siguiente podemos ver qué instituciones a nivel nacional se dedican al apoyo del comercio exterior:

- El Ministerio de Economía de la República Eslovaca
- El Ministerio de Asuntos Exteriores y de la Unión Europea
- El Ministerio de Transporte, Construcción y Desarrollo Regional
- El Ministerio de Economía de la República Eslovaca

Otras instituciones que fomentan el comercio exterior y la exportación (sobre todo en relación con España):

- EXIMBANKA SR
- Agencia Eslovaca de Desarrollo de Inversiones y Comercio (SARIO)
- Cámara de Comercio e Industria de Eslovaquia
- Cámara de Comercio Hispano-Eslovaca

2.5.1. Estrategia de relaciones económicas externas de Eslovaquia para los años 2014 – 2020

Esta estrategia fue propuesta por el Consejo Nacional de la República Eslovaca en 2013. Se dedica al comercio exterior, y explica cómo hacer al sistema de apoyo de la exportación más efectivo, y se esfuerza en ajustarlo a las necesidades del mercado y a su desarrollo actual.

Los objetivos de la estrategia se clasifican en cuatro categorías:

1. política comercial
2. inversión
3. cooperación investigativa e innovativa con el extranjero
4. presentación de Eslovaquia

En breve explicamos cada uno de los objetivos. La primera parte de dicha estrategia se enfoca en la política comercial y su intención principal es fomentar el incremento de las exportaciones y de los exportadores, y diversificar la estructura de bienes exportados ya que, como sabemos, en la actualidad se orienta sobre todo a los productos automovilísticos y una estructura tan homogénea no es tan conveniente para la economía nacional. También procura incrementar la exportación de pequeñas y medianas empresas y la exportación de servicios, incluso turismo.

Cuando hablamos de las inversiones, el objetivo del Gobierno es atraer inversores a las regiones menos desarrolladas, como por ejemplo sur o este de Eslovaquia; destinar más dinero a la investigación y el desarrollo industrial, y crear condiciones favorables para inversores ya establecidos que deseen expandir sus actividades en el país.

En el campo de la cooperación investigativa e innovativa con el extranjero, los objetivos se orientan a impulsar el interés en establecimiento de los centros de investigación extranjeros en Eslovaquia, publicitar más resultados de investigaciones internacionalmente realizadas en el país, y motivar empresarios eslovacos para que participen en los proyectos de la cooperación investigativa internacional.

Para que el país pueda atraer nuevos inversores, tiene que crear una buena imagen, y a este asunto se dedica el último punto de la estrategia. Por lo tanto, su objetivo es crear una imagen representativa, confiable y atractiva que convenza a los socios potenciales que Eslovaquia es un lugar estratégico y vale la pena invertir en su territorio. (Kaš'áková – Bebiaková, 2017)

2.5.2. SARIO

En esta parte vamos a ver qué instituciones de apoyo al comercio exterior existen en Eslovaquia sobre todo en relación con España. Las funciones principales de estas instituciones son promover las relaciones exteriores del país, atraer inversionistas extranjeros, facilitar la entrada al mercado y proporcionar informaciones a los interesados y al público.

La agencia más grande que se dedica a este campo es ya mencionada Agencia Eslovaca de Desarrollo de Inversiones y Comercio (SARIO). Como informa en su página oficial (SARIO b, 2019), se trata de una organización contributiva del Ministerio de Economía de la

República Eslovaca financiada con el presupuesto estatal. Excepto de las funciones anteriormente mencionadas, también ayuda a las compañías eslovacas a abrirse camino al mercado mundial globalizado, procura la transformación del país en un socio preferido de las compañías que consideran invertir en Europa Central, y fomenta la participación de los inversores cuya producción se caracteriza por un alto valor agregado. Para lograr estos objetivos, apoya proyectos de inversión de compañías tanto nacionales como extranjeras, incluso ofrece servicios de asesoramiento, es decir, consultas y soluciones para obtener ayuda estatal individual. Asimismo, SARIO proporciona apoyo en todas las etapas de la implantación de los proyectos de inversión, se dedica a la creación de base de datos para monitorear bienes raíces y parques industriales disponibles y proporciona asistencia en la creación de empresas conjuntas de compañías eslovacas con socios extranjeros (joint venture). SARIO ofrece sus servicios tanto para inversores potenciales como para inversores ya establecidos, y entre otras cosas ya mencionadas, se encarga también la elaboración de los análisis sectoriales y regionales, la selección y recomendación de una región y de bienes inmuebles adecuados con bastante proveedores eslovacos o subcontratistas, asiste en la preparación de expansión y ejecución

Según el informe de MH SR (2018), SARIO se encarga también de la coordinación de un proyecto – portal que sirve para los exportadores eslovacos. Este portal se puede encontrar en la página web denominada export.slovensko.sk y representa un lugar que aporta informaciones complejas sobre apoyo estatal de la exportación en Eslovaquia. El objetivo de creación de este portal fue facilitar la orientación en las posibilidades de apoyo provisto por instituciones estatales y proporcionar toda la información necesaria de carácter territorial y sectorial. Excepto de SARIO, once instituciones y agencias estatales más también contribuyen al desarrollo de este proyecto.

2.5.3. EXIMBANKA

Otra institución importante que sirve para el desarrollo del comercio en Eslovaquia es EXIMBANKA SR fundada por el estado. Representa el único instrumento estatal directo que sirve para respaldar exportaciones de productores eslovacos al extranjero y también permite que los exportadores eslovacos establezcan relaciones comerciales y de inversión en los mercados donde el sector financiero comercial no está tan interesado en asumir posibles

riesgos. Por lo tanto, su objetivo es proporcionar ayuda estatal que no desarregle las condiciones del mercado ni beneficie productores de un país en detrimento de otros. Igualmente, hoy en día EXIMBANKA trata de estimular la mayor cantidad de productos exportados con un alto valor agregado ya que el porcentaje de las exportaciones de este tipo de productos es bastante escaso aún en comparación con Hungría o la República Checa. (EXIMBANKA, 2016)

2.5.4. Cámara de Comercio Hispano-Eslovaca

El objetivo de la Cámara es fomentar la cooperación y el desarrollo de las relaciones comerciales, económicas y sociales entre Eslovaquia y España y proteger intereses de sus miembros. Principalmente, la Cámara busca establecer contactos entre empresas eslovacas y españolas, entre ciudadanos españoles e instituciones eslovacas y entre ciudadanos eslovacos e instituciones españolas. Entre otras cosas, también informa el público sobre sus actividades, así como sobre los eventos más importantes en el campo de relaciones eslovaco-españolas. La cámara ofrece servicios de consultoría, y ayuda a obtener informaciones necesarias, documentos, datos y estadísticas para todos los que estén interesados en hacer negocios en uno de estos países. Informa sobre nuevos reglamentos y cualesquiera otras regulaciones generalmente relacionadas con el mercado y el comercio, instruye en las posibilidades de la aplicación de productos al mercado, así como recopila el conocimiento sobre posibles ajustes en la legislación, las normas y en el procedimiento de cooperación financiera, económica, fiscal o aduanera. (Cámara de Comercio Hispano-Eslovaca, 2018)

3. Comercio exterior de España

En este capítulo de la tesis vamos a analizar el comercio exterior de España. Para entender cómo se desarrolla, hay que enfocarse en primer lugar a su economía y asuntos relacionados con ella como, por ejemplo, al producto interior bruto del país, su estructura, al mercado interno, etc.

3.1. Situación económica actual de España

Actualmente, España con su PIB de 1,3 billones de dólares se sitúa en el puesto 14 de las economías más grandes del mundo cerca de Australia y Rusia. Dentro de la UE, representa la quinta economía más grande. El país con una población de 46,6 millones de habitantes sufrió un largo período de recesión que empezó en el segundo trimestre de 2008 cuando se desató la crisis financiera, y alcanzó su otra cima en el tercer trimestre de 2013. Desde aquel tiempo, su economía se está recuperando poco a poco gracias sobre todo al turismo y las exportaciones junto con un resurgimiento del consumo interno. España logró reemplazar al Reino Unido en su posición líder y se convirtió en el segundo país más visitado del mundo con una gran afluencia de turistas entrantes.

“Las buenas infraestructuras, entre las que se incluyen los grandes aeropuertos y los muchos kilómetros de tren de Alta Velocidad, han sido básicas para alcanzar este hito, así como lo ha sido también Cataluña, que incluso con el efecto negativo de la crisis política provocada por la deriva independentista de la Generalitat sigue siendo uno de los principales destinos mundiales.” (Viaña, 2018)

Sin duda, de las ciudades más visitadas destaca Barcelona que en 2018 recibió más de 6,5 millones de visitantes internacionales. Aunque el porcentaje cayó un 2,3% comparado con el año anterior, por detrás de Londres, París y Estambul es la cuarta ciudad que más turistas recibe, mientras que Madrid ocupa el décimo lugar con más de 5 millones de turistas al año.

En cuanto a la estructura de la economía española, se trata de un país desarrollado, donde el sector de servicios es el que más contribuye al PIB del país y también es el sector más grande seguido por industria. Estos dos sectores juntos representan casi el 92% del PIB. Como en la mayoría de países desarrollados, el sector de la agricultura es el más pequeño y en el

pasado reciente su contribución aún cayó sensiblemente como resultado del crecimiento económico. Como se puede ver en la Tabla 1, hoy en día representa un 2,86% del total del PIB.

Sector	Año		
	2015	2016	2017
Agricultura y pesca	2,78 %	2,77 %	2,86 %
Industria	18,01 %	17,85 %	18,09 %
Construcción	5,61 %	5,62 %	5,75 %
Servicios	73,60 %	73,76 %	73,30 %

Tabla 1: Estructura del PIB de España (elaboración propia basada en datos de Guía de negocios en España, 2018, p.14)

Desde el último trimestre de 2013, el país aprovecha del crecimiento económico, lo que quiere decir que durante los dos primeros trimestres de 2017 su PIB creció a una tasa intertrimestral del 0,8% y 0,9% respectivamente. *“Dicho crecimiento se ha consolidado durante los dos últimos trimestres, registrando un incremento en el tercer y en el cuarto trimestre del 0,8% y 0,7%. Por tanto, la tasa anual del crecimiento del PIB se situaría en el 3,1%, hallándose la economía española entre las de mayor crecimiento a nivel europeo.”* (Guía de negocios en España, 2018, p.14)

3.2. Estructura territorial del comercio exterior de España

Según los datos disponibles del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2018), elaboramos una serie de gráficos del desglose que indican los socios más importantes en relación con las exportaciones y las importaciones de España por áreas geográficas en 2018. Como España comercia prácticamente con todo el mundo, en primer lugar indicamos el volumen de las exportaciones e importaciones en porcentaje entre continentes y luego nos enfocamos más en la situación actual en Europa.

3.2.1. Estructura territorial de las exportaciones

Los datos disponibles indican que las exportaciones españolas alcanzaron los 263 857,2 millones de euros en el período entre enero y noviembre 2018, que representa un 0,3% más que en el año anterior. “En volumen, las exportaciones ascendieron un 0,3% interanual, ya que sus precios aproximados por los índices de valor unitario se incrementaron un 3,1%, y las importaciones aumentaron un 1,4% interanual, debido a que sus precios ascendieron un 4,5%.” (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2018, p.5).

En general, entre los destinos con las mayores contribuciones positivas a nivel mundial respecto a la tasa de variación anual incluimos Francia, Portugal, Argelia e Italia, mientras que un descenso se experimentó en Turquía, Emiratos Árabes Unidos y Jordania y estos países obtuvieron en 2018 las mayores contribuciones negativas. Como España es un país europeo, es lógico que la mayor porción de sus exportaciones tiene su destino en algunos de los países europeos, lo que se puede observar en el Gráfico 8. En el segundo lugar por continentes se encuentra América. El porcentaje de exportaciones que llegan a EE. UU. representa un 4,3%, mientras que a México o Brasil es mucho menor – 1,4% y 0,9%. Lo interesante es, que España exporta solo 9,1% de los bienes a Asia, mientras que de Asia a España se importa casi el doble del volumen. Los principales clientes de este territorio son China con 2,2%, Japón con 0,9% y Corea del Sur con 0,7% del mercado.



Gráfico 8: Exportaciones de España en el mundo en 2018 (elaboración propia basada en los datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2018, p.46)

Las exportaciones dirigidas a la Unión Europea representan el 65,7% del total de las exportaciones españolas en el mundo decreciendo un 1,6% interanual. Las exportaciones dirigidas a la zona euro llevan un 51,5% del total y aumentaron un 3,2% interanual. El resto de los países de la Unión Europea, los estados que no usan la moneda euro, representan el 14,2% del total y se redujeron un 1,4% interanual. Las exportaciones destinadas a países en Europa, pero fuera de la UE como Suiza, Turquía o Rusia, se encuentran en un nivel de 5,8% del total y aumentaron un 1,5% respecto al mismo período del año anterior.

Como podemos observar en el Gráfico 9, el destino principal de exportaciones españolas es Francia con 15,15% del total y siguen países como Alemania - 10,7%, Italia – 8%, y Portugal – 7,4%. Eslovaquia se encuentra detrás de Irlanda en el décimo lugar teniendo en cuenta la zona euro y representa el 0,4% de exportaciones españolas totales en el mundo. Su posición relativamente débil se debe sobre todo a la distancia y al mercado bastante pequeño comparado con otros países europeos.

Si comparamos las estadísticas del año 2018 con el año anterior, las exportaciones españolas de mercancías con otras áreas geográficas disminuyeron un 0,3%, lo que contrasta con los aumentos experimentados por la zona euro (1,8%) y por la Unión Europea en general (2,5%). En cuanto a las principales economías de la Unión Europea, se nota un crecimiento interanual de las exportaciones a Francia (2,2%), Italia (1,0%) y Reino Unido (2,5%), mientras que las de Alemania se mantuvieron estables (0,0%).

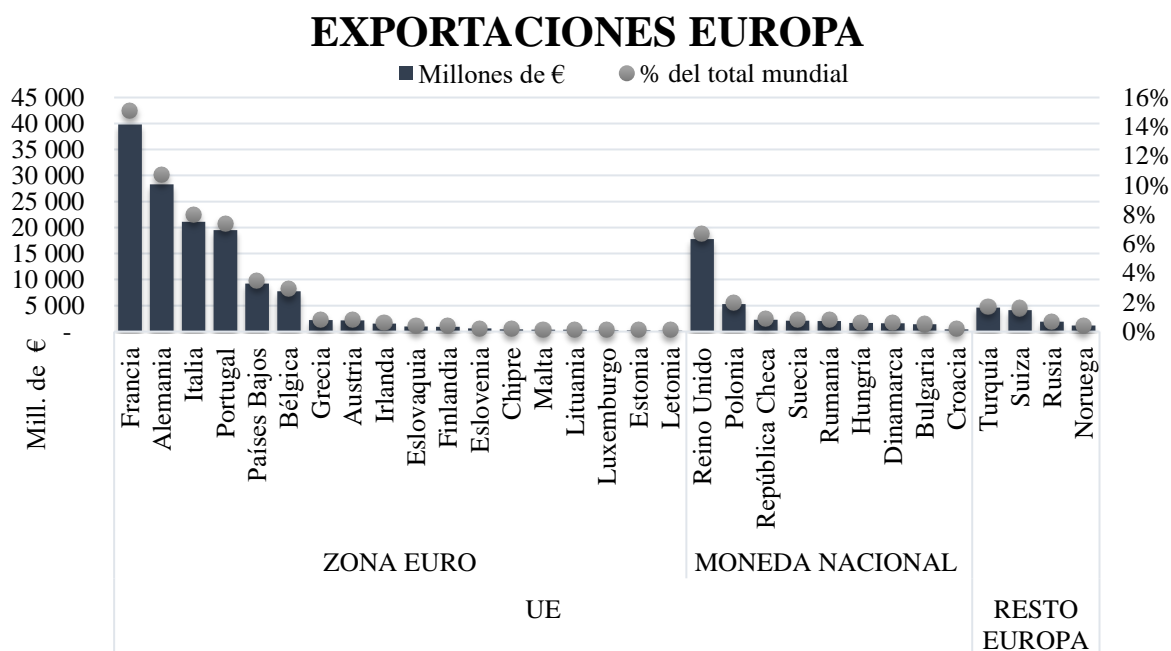


Gráfico 9: Exportaciones de España en Europa en 2018 (elaboración propia basada en los datos de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2018, p.46)

3.2.2. Estructura territorial de las importaciones

En el período desde enero hasta noviembre de 2018, importaciones españolas alcanzaron los 294 449,8 millones de euros representando un 6,0% más comparado con el año anterior. Como ya hemos mencionado en el párrafo anterior, interanualmente aumentaron un 1,4%. Tanto como en el caso de exportaciones, el porcentaje más abundante de las importaciones proviene del continente europeo (59,6%). En segundo lugar por continentes ya no encontramos a América, sino a Asia con 20,8%, y dentro de países asiáticos domina China con 8,4% y Japón con 3,1% del total. Las importaciones americanas ocupan el tercer lugar por continentes con 10,6%, donde dominan EE. UU. con 4,1% y de la América Latina destacamos sobre todo México - 1,5%, Brasil - 1,5% o Perú con 0,6%. Argelia, Marruecos y Nigeria son los socios más importantes del continente africano cuyo porcentaje es representado por 14,9%.

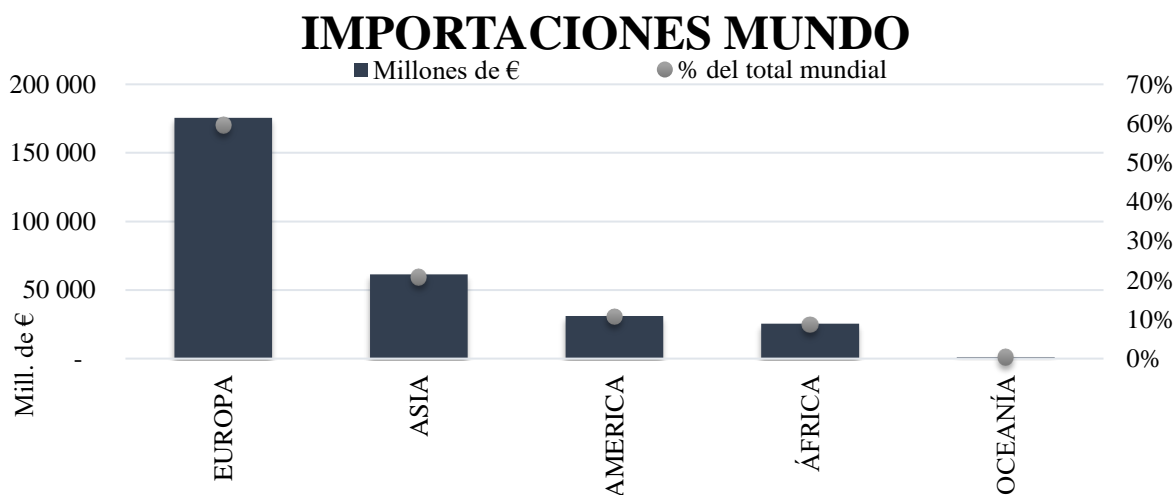


Gráfico 10: Importaciones de España en el mundo en 2018 (elaboración propia basada en los datos de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2018, p.46)

Si comparamos las exportaciones y las importaciones españolas en Europa, vemos que hay una diferencia evidente en el porcentaje. Mientras que el porcentaje de exportaciones totales en Europa alcanza casi los 72%, en el caso de importaciones es solo 59,6% lo que es beneficioso para el país. En 2018, las importaciones ascendieron un 6,0% interanual hasta los 294 449,8 millones de euros. Las compras de los países de la zona euro representan 43,4% y de los no pertenecientes a la zona euro el 10,4% del total.

En cuanto a los socios europeos más importantes, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2018, p.30) afirma que “Las importaciones procedentes de los principales proveedores de España: Alemania y Francia, con un peso del 12,6% y 10,9% respectivamente, ascendieron un 3,4% y un 5,0% interanual respectivamente.” En el caso de Eslovaquia, actualmente representa el 0,6% del total, es decir, 1 903,3 millones de euros. Otros países europeos que importan sus bienes a España y su volumen en millones de euros se puede observar en el Gráfico 11.

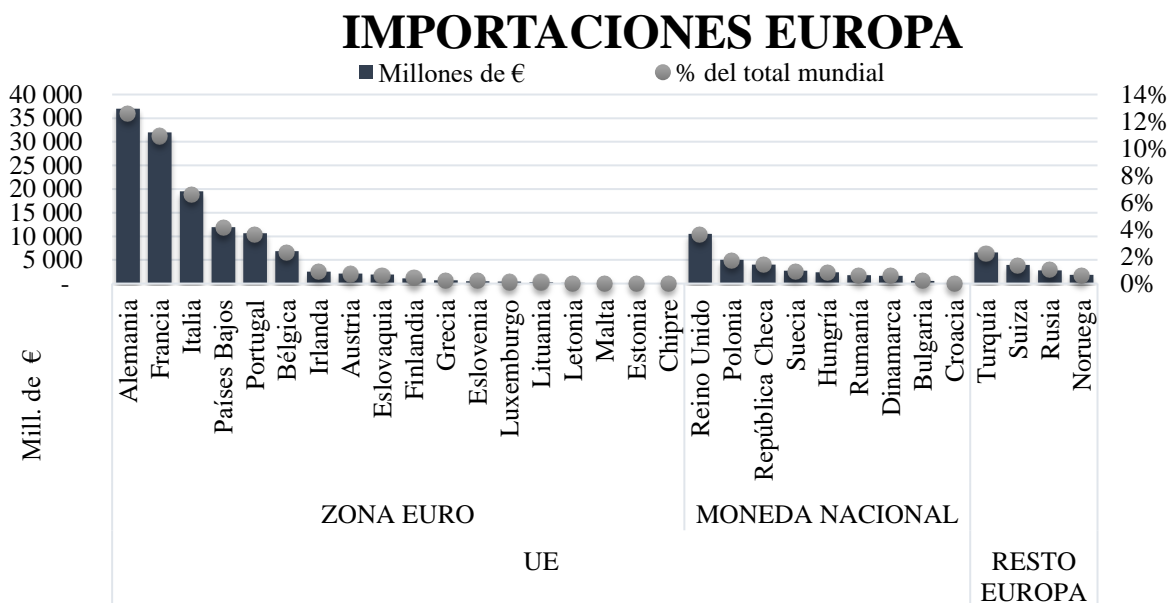


Gráfico 11: Importaciones de Europa a España en 2018 (elaboración propia basada en los datos de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2018, p.46)

3.3. Estructura del comercio exterior de España según la categoría de bienes

El gran crecimiento del comercio internacional y las inversiones exteriores en los últimos años ayudaron a España a convertirse en uno de los países más internacionalizados del mundo. “En cuanto al comercio de mercancías, España es el 16º exportador y 15º importador mundial, mientras que, en el comercio de servicios, es el 11º exportador y 20º importador mundial.” (Garrigues - ICEX, 2018, p.15)

3.3.1. Exportaciones de España

En comparación con Eslovaquia, la distribución sectorial del comercio exterior de España es más diversificada, como se puede ver en el Gráfico 12 que demuestra el porcentaje de bienes individuales más exportados:

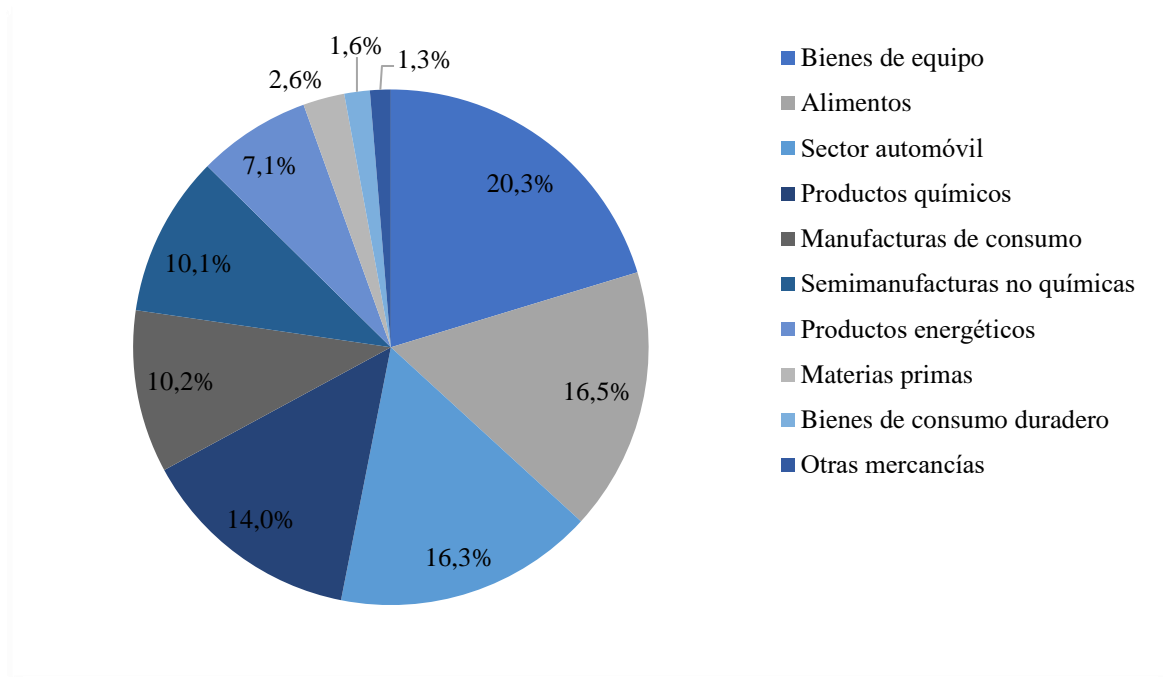


Gráfico 12: La estructura de exportaciones de España en 2018 (elaboración propia basada en datos de Garrigues - ICEX, 2018, p.16)

Según el mismo gráfico vemos que España exporta bienes similares a los que se exportan de Eslovaquia. Se trata sobre todo de industria, y entre los sectores industriales más importantes podemos incluir la producción de automóviles, productos químicos o maquinaria industrial. Sin embargo, en el segundo lugar se encuentra un sector completamente diferente del resto del porcentaje de exportaciones, y son alimentos. La exportación de productos alimenticios representa un pilar fundamental para el crecimiento de España. El país es famoso por la exportación de productos alimenticios muy demandados como frutas, verduras, vinos, embutidos, pescados, aceites, vino, etc. *“España está consolidada como la primera exportadora mundial de aceite de oliva y la tercera exportadora en carne de cerdo justo detrás de Alemania y Dinamarca.”* (The Food Team, 2018)

En lo que se refiere a los sectores con las mayores contribuciones positivas, es decir los que registraron un crecimiento interanual, tenemos que destacar productos energéticos (1,2%), productos químicos (0,8%), semimanufacturas no químicas (0,7%) y materias primas (0,3%). Por otro lado, en este período no hubo ningún sector que experimentara un descenso considerable, sin embargo, podemos mencionar algunos subsectores que sí, por ejemplo, aceites y grasas y en el sector automóvil descendieron subsectores como motores, automóviles y motos.

3.3.2. Importaciones a España

En el Gráfico 13 podemos observar los bienes más importados a España y su representación en porcentajes. Tanto como en el caso de Eslovaquia, bienes de equipo se encuentran en el primer lugar de las importaciones y estos son por ejemplo diferentes productos metálicos elaborados como tubería, calderería, diferentes tipos de maquinaria, aparatos eléctricos, etc. Luego siguen productos químicos con 14,9% del total y alimentos. Según la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas vivas (FEPEX, 2019), la mayoría de los alimentos que se importan a España provienen de América Latina, sobre todo de Costa Rica, Brasil y Perú y se trata de frutas y hortalizas como piñas, higos, dátiles, sandías y plátanos.

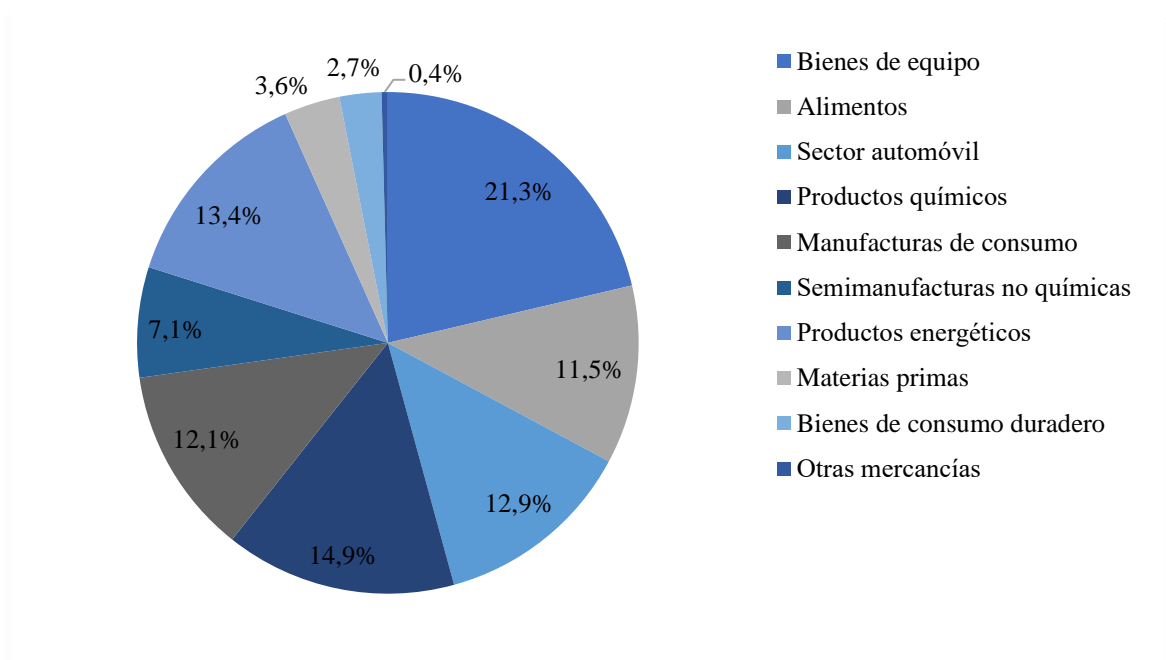


Gráfico 13: La estructura de importaciones de España en 2018 (elaboración propia basada en datos de Garrigues - ICEX, 2018, p.16)

3.4. Herramientas para apoyar el comercio exterior de España

Por su proximidad al océano y al continente africano, como por sus ambiciones expansionistas, España siempre ha negociado con países extranjeros y, por lo tanto, su comercio exterior se desarrolló y avanzó a un nivel muy alto. Hoy en día, el estado regula varias instituciones que sirven para apoyar a los exportadores españoles y también acoge cualquier iniciativa o idea relevante del público o de exportadores potenciales interesados. Estas instituciones sirven sobre todo para dar informaciones necesarias a los exportadores, elaboran estadísticas del mercado, informan sobre leyes y legislaciones en un país concreto, etc. Entre las más importantes podemos incluir las siguientes:

3.4.1. Cámara de Comercio de España

Se trata de una corporación de derecho público con funciones de carácter consultivo que colabora con la Administración Pública. Sirve a las empresas y emprendedores para los cuales ofrece diferentes programas de ayuda. *“...apoya a los emprendedores a lo largo del proceso de puesta en marcha de un negocio: desde el asesoramiento inicial a la tramitación administrativa y la posterior consolidación del proyecto empresarial.”* (Cámara de Comercio de España, 2016) Por lo tanto, la Cámara en primer lugar activamente colabora en los pasos necesarios para abrir un negocio, y asimismo se encarga de la gestión de programas públicos dirigidos a incrementar la competitividad de las empresas españolas, particularmente pequeñas y medianas empresas – pymes. En cuanto a comercio exterior, tiene dos objetivos principales: mejorar su competitividad e incrementar su internacionalización. Estimula y sobre todo apoya el comercio exterior de las empresas españolas ya que es una vía fundamental para la reactivación de economía. A través de sus programas de asesoramiento, formación e información ayuda a las empresas a tomar decisiones importantes que les permitan emprender con éxito su estrategia de internacionalización. *“Además, la Cámara de Comercio de España, junto con las Cámaras de Comercio, está al cargo de la expedición de certificados de origen y demás certificaciones relacionadas con el tráfico mercantil internacional, y desempeña funciones de mediación y arbitraje mercantil internacional, entre otras actividades exteriores.”* (Cámara de Comercio de España, 2016) La Cámara también administra una red de 35 Cámaras de Comercio en el exterior que requieren una estrecha colaboración para fomentar

la internacionalización de empresas españolas. Las Cámaras se establecieron para poder acumular y proporcionar información del comercio exterior a las empresas españolas interesadas en hacer negocio en extranjero. Entre otras cosas, analizan la situación económica en un país concreto, las oportunidades de negocio, informan sobre leyes y normas reglamentarias del país y ofrecen servicios de asesoramiento y consulta para favorecer el acceso de las empresas en los mercados donde las Cámaras ya están establecidas.

3.4.2. ICEX

ICEX España Exportación e Inversiones es una entidad pública empresarial presidida por la Secretaria de Estado de Comercio del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Su objetivo principal es estimular la internacionalización de la empresa española y la economía en el país. Presta atención especial a las pymes ya que representan un pilar básico de la economía española. Tanto como la Cámara de Comercio, también ICEX procura mejorar la competitividad de las empresas españolas, así como atraer y promover inversiones en España provenientes del extranjero. ICEX colabora estrechamente con Cámaras de comercio y agrupaciones sectoriales que engloban asuntos relacionados con empresas españolas. Aunque su sede se encuentra en Madrid, tiene más de 30 oficinas denominadas como Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio que se encuentran en diferentes provincias de España. Los profesionales especializados en la internacionalización de ICEX operan también en casi 100 Oficinas Económicas y Comerciales repartidas por todo el mundo y a los interesados ofrecen información de primera mano sobre las principales oportunidades de negocio e inversión de valor añadido en distintos países del mundo dónde esta oficina proporciona sus servicios. *“En resumen, ICEX abarca toda la cadena de valor de los sectores de la economía del país, al diseñar programas, realizar actividades y prestar servicios orientados y adaptados a las empresas españolas teniendo en cuenta el sector en el que operan, su tamaño, su grado de internacionalización, su lugar de residencia o el ámbito geográfico de los mercados destino.”* (ICEX, 2019) Es una institución que contribuye a la creación de una imagen muy positiva de España por medio de las empresas con las que colabora y las apoya en su representación en el extranjero. (ICEX, 2019)

Bajo ICEX se encuentra una institución más, denominada Invest in Spain. Se trata de una Dirección Ejecutiva de ICEX y para los inversores interesados en el mercado español presta

servicios de asesoramiento, apoyo e información. “*Funciona como el punto de encuentro de la Administración central y autonómica y de los inversores extranjeros con posibles socios locales.*” (Invest in Spain, 2019) Su fin principal es atraer nuevos proyectos de la inversión extranjera directa en España, especialmente de los sectores y países que tienen un crecimiento potencial en España y también destaca su posicionamiento como país internacionalizado que representa una plataforma global de acceso a terceros mercados, por ejemplo, a la América Latina. Promociona la mejora del entorno regulatorio, es decir, facilita la actividad empresarial de los inversores en España y también simplifica la colaboración entre empresas españolas e inversores extranjeros para que las actividades económicas se amplifiquen y desarrollen.

Otras instituciones que se dedican al apoyo del comercio exterior de España:

- Ministerio de Economía, Industria y Competitividad
- Compañía Española de Financiación al desarrollo (COFIDES)
- Compañía Española de Seguros a la Exportación (CESCE)
- Consejo Superior de Cámaras de Comercio en España
- Instituto de Crédito Oficial (ICO)

4. Comercio entre Eslovaquia y España

Después de aclaración de los conceptos básicos del comercio exterior tanto como del análisis de la situación actual en ambos países, podemos enfocarnos directamente en las relaciones comerciales entre Eslovaquia y España y en la parte práctica analizamos la posibilidad para empresas españolas de obtener ayuda estatal financiera en Eslovaquia.

4.1. Relaciones bilaterales entre Eslovaquia y España

En primer lugar, hay que mencionar que las relaciones económicas y políticas entre Eslovaquia y España se desarrollan de forma cordial y fluida. Según los datos disponibles se puede afirmar que los intercambios en el ámbito comercial han aumentado considerablemente en los últimos años. Por parte de España, en cuanto se trata de inversión directa, sigue siendo pequeña en comparación con otros países, sin embargo, el número de proyectos realizados está creciendo tanto como nuevos planes de implementación.

España y Eslovaquia ratificaron varios acuerdos aún durante el comunismo cuando el estado formaba parte de Checoslovaquia. Entre los acuerdos más importantes de este período relacionados con el comercio y la política podemos destacar los siguientes publicados por la Oficina de Información Diplomática (2018, p.5):

- Convenio entre España y la Republica socialista de Checoslovaquia para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio, firmado en Madrid el 8 de mayo de 1980
- Convenio de Cooperación Económica e Industrial entre el Gobierno de España y el Gobierno de la Republica Socialista de Checoslovaquia firmado en Praga el 21 de marzo de 1986
- Tratado de relaciones de amistad y cooperación entre el reino de España y la República Federativa Checa y Eslovaca, hecho en Praga el 11 de noviembre de 1989

Después de la separación de los estados, se firmaron otros acuerdos ya destinados directamente para Eslovaquia (Oficina de Información Diplomática, 2018, p.5):

- Acuerdo entre el Reino de España y la República Eslovaca sobre Transporte Internacional de Viajeros y Mercancías por Carretera, hecho en Bratislava el 27 de noviembre de 2001

- Acuerdo de cooperación científica y técnica entre el Reino de España y la República Eslovaca, hecho en Bratislava el 7 de mayo de 2002
- Acuerdo entre el Reino de España y la República Eslovaca para la protección mutua de Información Clasificada, firmado en Bratislava el 20 de enero de 2009

Cuando hablamos sobre el acceso al mercado, el 1 de mayo de 2004, la República Eslovaca se convirtió en miembro de la Unión Europea, por lo tanto, se eliminaron todas las barreras y aranceles comerciales y el país adoptó las mismas regulaciones y leyes relacionadas con el comercio exterior que todos los miembros de la UE deben respetar. Hoy en día, “...los países de la UE son el principal mercado de Eslovaquia que acaparan el 85% de sus intercambios comerciales.” (ICEX a, 2018)

4.2. Desarrollo del comercio exterior entre Eslovaquia y España

España, como país europeo, se encuentra entre los principales socios comerciales con los que Eslovaquia mantiene una balanza comercial activa a largo plazo y hoy en día representa el 9º socio comercial más importante de Eslovaquia. Podemos fijarnos en el Gráfico 14 que muestra un aumento considerable de los intercambios mutuos en los últimos años. Si analizamos la situación del año 2018, notamos que el volumen de negocios de ambas partes reescribió históricamente el valor más alto y alcanzó la cifra de 3,44 mil millones de euros.

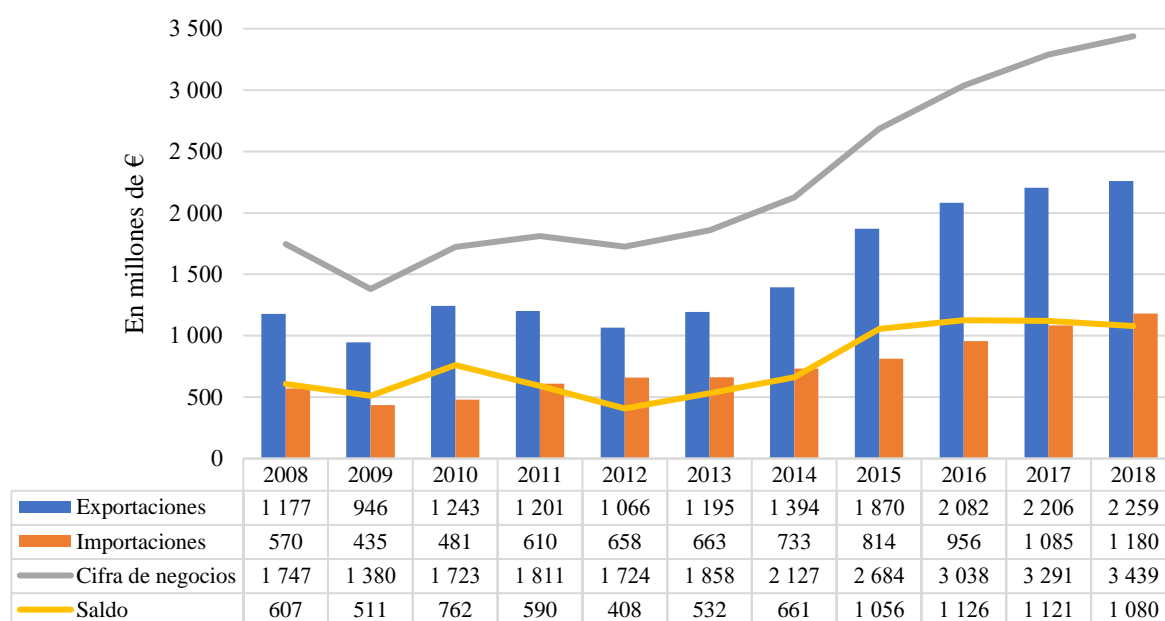


Gráfico 14: Desarrollo del comercio exterior entre Eslovaquia y España entre los años 2008 – 2018 (elaboración propia basada en los datos de MZVaEZ, 2018, p.20; Slovstat, 2019)

Según MZVaEZ (2018), en 2018, las importaciones de España aumentaron un 13,6% y las exportaciones un 6,1% en comparación con 2017. Por lo que se trata de la estructura del comercio exterior según la categoría bienes, dicho ministerio informa que el porcentaje más abundante de los bienes exportados de Eslovaquia con el destino en España fue el siguiente: Vehículos automóviles y sus partes y accesorios (42,56%); máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos (23,58%); calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos (13,82%); caucho y sus manufacturas (3,47%); muebles, mobiliario medicoquirúrgico, artículos de cama y similares, aparatos de alumbrado (3,05%) y, por último, manufacturas de fundición, hierro o acero (2,48%).

En cuanto a los bienes importados por parte española a Eslovaquia, destacamos vehículos automóviles y sus partes y accesorios (31,88%); caucho y sus manufacturas (7,93%); máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos (7,42%); máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes (6,36%); manufacturas de fundición, hierro o acero (4,47%); plástico y sus manufacturas (3,67%); carne y despojos comestibles (3,01%); vidrio y sus manufacturas (2,97%); fibras sintéticas o artificiales discontinuas (2,93%); hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios (2,97%); frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías (2,97%); productos farmacéuticos (2,37%).

4.3. Inversiones eslovacas en España

Ya que Eslovaquia representa un mercado bastante pequeño, las inversiones de la República Eslovaca en España no son tan amplias como las inversiones españolas en Eslovaquia. Sin embargo, existe una empresa en Eslovaquia central que representa intereses eslovacos en España. Se trata de la compañía Železiarne Podbrezová (ŽP) que en julio de 2008 compró 100% de la empresa catalana TRANSMESA. En 2012 aún extendieron su producción por medio de la construcción de una nueva planta en Sant Ramón (cerca de Lleida) gracias a la inversión de 5 millones de euros. En su inauguración que tuvo lugar el 13 de abril de 2012, también participó el Primer Ministro de Cataluña Artur Mas. En 2014, TRANSMESA trasladó su sede y centro de producción de las instalaciones arrendadas de Premiá del Mar a

los edificios propios en Arenys de Mar. Esta inauguración se celebró el 30 de marzo de 2015 junto con el Primer Ministro de la República Eslovaca y el ministro de Industria, Energía y Turismo del Gobierno de España. Excepto por esta empresa, ŽP también posee compañías en Eslovaquia, República Checa, Polonia, Alemania e Italia. (MZVaEZ, 2018)

En la Tabla 2 se pueden observar los flujos de inversión por parte de Eslovaquia con destino en España. Los datos provienen de DataInvex, un portal oficial desarrollado por la Secretaría de Estado de Comercio Exterior. Como hemos mencionado anteriormente, el año 2012 fue un año clave para Železiarne Podbrezová, lo que se refleja también en dicho período.

Año	Flujos de inversión bruta (en miles de euros)
2010	3,10
2011	381,90
2012	2 813,33
2013	646,74
2014	857,62
2015	24,87
2016	195,56
2017	21,32
2018 (hasta septiembre)	16,50

Tabla 2: Inversiones eslovacas en España (elaboración propia basada en los datos de DataInvex a, 2019)

4.4. Inversiones españolas en Eslovaquia

Según los datos del Banco Nacional de Eslovaquia a finales de 2016, el volumen de inversiones españolas en la República Eslovaca ascendió a más de 527 millones de euros, lo que hace España el 12º inversor más importante de la República Eslovaca. En la actualidad, en su territorio operan más de 60 empresas españolas y son activas sobre todo en el sector automotriz, de construcción y servicios. Cuando evaluamos la inversión española en Eslovaquia, es necesario darse cuenta de que en España predominan las pequeñas y medianas empresas (pymes), que representan más de 90% del total de las empresas registradas. Por lo tanto, sus oportunidades de inversión son limitadas a pesar del apoyo financiero del ICEX, las cámaras e instituciones regionales o préstamos del Instituto de Crédito Oficial que están

directamente destinados a apoyar las inversiones de las pymes. Entre las empresas españolas más exitosas del sector automotriz en Eslovaquia podemos destacar Fagor Ederlan, Cikautxo, MAR, Hijos de Juan Garay, Estampaciones de Navarra, ArcelorMittal, Elastorsa, Grupo Antolin, Farguell, Plastics Alt Camp, Gestamp, etc. Compañías españolas que se dedican a la construcción están representadas en Eslovaquia por Estamp, Aluminios Cortizo, Vicente Torns Slovakia, y otras más. (MZVaEZ, 2018) En la Tabla 3 incluimos los datos relacionados con los flujos de inversión bruta que llega del territorio español a Eslovaquia.

Año	Flujos de inversión bruta (en miles de euros)
2010	1 609,18
2011	7 615,4
2012	16,70
2013	27 248,51
2014	4 176,25
2015	2 592,64
2016	22 672,57
2017	9 504,25
2018 (hasta septiembre)	1 600

Tabla 3: Inversiones españolas en Eslovaquia (elaboración propia basada en los datos de DataInvex b, 2019)

5. Incentivos a la inversión en Eslovaquia

En general, Eslovaquia como un país bastante pequeño, no destaca entre otros estados ni por su tamaño ni por el número de habitantes y tampoco posee muchos recursos energéticos o reservas minerales. A pesar de todos los negativos, se pueden encontrar buenas razones para hacer negocios en este estado centroeuropeo, como por ejemplo buen desempeño económico o su localización en el centro geográfico de Europa. Concretamente, esta posición central sirve a las empresas como un arma estratégica y competitiva desde el punto de vista de logística y distribución. Como ya hemos mencionado, el país es conocido por su sector automovilístico muy desarrollado, por eso no es sorprendente que la mayoría de las compañías extranjeras que establecen sus subsidios en Eslovaquia sean precisamente de este ámbito de negocios, y así es también en el caso de empresas españolas que operan en nuestro territorio.

5.1. Condiciones para obtener la ayuda estatal

Uno de los factores que influyen en la decisión del emprendedor a invertir en un país extranjero es, sin duda, el volumen y la estructura de los incentivos a la inversión disponibles. La región occidental y oriental de Eslovaquia contrastan entre sí en todas las esferas, tal en asuntos sociales como económicos, y ya que el Gobierno trata de disminuir estas disparidades regionales, sus incentivos de inversión presentan una herramienta para motivar a los inversionistas para que inviertan en Eslovaquia y establezcan sus empresas en regiones menos desarrolladas, es decir, zonas con tasas de paro más altas. El impacto positivo de la nueva inversión se debería reflejar en la creación de nuevos puestos de trabajo, oportunidades para graduados y nuevas oportunidades de negocios para las empresas locales. El objetivo secundario es hacer Eslovaquia más atractiva para inversiones con alto valor agregado. Las condiciones para obtener subvención estatal son las mismas tanto para inversores eslovacos como extranjeros y están vinculadas a regiones concretas. El proyecto de inversión debe pasar con éxito por un proceso de evaluación de la solicitud y su aprobación por el Gobierno. No obstante, hay que decir que no existe un derecho legal para adquirir una ayuda relacionada con la inversión provista por el estado ya que el otorgamiento está en los manos de las autoridades estatales.

5.1.1. Marco legislativo para los incentivos a la inversión

El marco legislativo de los incentivos a la inversión en la República Eslovaca está formado por la Ley no. 57/2018, denominada como la Ley de Incentivos a la Inversión, cuyo contenido está completamente de acuerdo con la legislación de la UE; el Reglamento del Gobierno de la República Eslovaca no. 195/2018 del Boletín Oficial del Estado, el cual establece las condiciones para la concesión de incentivos a la inversión, la intensidad y la cantidad financiera máxima de la ayuda estatal en las regiones de la República Eslovaca; y el Decreto del Ministerio de Economía de la República Eslovaca no. 187/2018, el cual establece los requisitos de una solicitud de ayuda a la inversión, aceptación de una oferta de ayuda a la inversión, un informe anual sobre la implementación del plan de inversión, un informe sobre la terminación del plan de inversión, un informe anual sobre el uso de la inversión, el informe de evaluación final y un panel de información.

5.1.2. Tipos de proyectos apoyados por los incentivos a la inversión

Gracias a dicha legislación, las nuevas empresas y las ya establecidas pueden solicitar una ayuda estatal a la inversión en varios tipos de proyectos, y cada uno de estos tiene sus propias condiciones fijas que deben cumplirse para poder obtener el apoyo financiero. Según SARIO (2019), la subvención estatal se puede solicitar en proyectos relacionados con:

- producción industrial
- centro tecnológico
- proyecto combinado de producción industrial y centro tecnológico
- centro de servicios de negocios

Por lo que se refiere a la ayuda estatal a la inversión, hay varias formas en las que esta se puede conceder:

- subvenciones para activos fijos tangibles y activos fijos intangibles
- desgravación del impuesto sobre la renta
- contribución financiera para nuevos puestos de trabajo

- transferencia de bienes inmuebles o el alquiler de bienes inmuebles por menos del valor de los bienes inmuebles o el valor del alquiler de los bienes inmuebles determinados por el experto

Con relación a costes elegibles, el Estado puede subvencionar los siguientes costes de una empresa que decide invertir en Eslovaquia:

- compra de parcelas o edificios
- alquiler de parcelas o edificios
- compra de nuevo equipamiento tecnológico y maquinaria.
- compra de activos fijos intangibles como son, por ejemplo: patentes, licencias, know-how, etc.
- los costes salariales de los empleos de nueva creación en un período de 2 años
- compra de nuevo equipamiento tecnológico y maquinaria – por lo que se refiere a las tecnologías, se pueden incluir en los costes elegibles sólo las que no se han producido más tarde que dos años antes de la compra

El inversionista se ve obligado a completar su proyecto aprobado en 3 años como máximo, y 5 años si se trata de un proyecto grande. En cuanto a la creación de nuevos puestos de trabajo, el inversor tiene un máximo de 6 años para crearlos, 8 años respectivamente en el caso de proyecto grande.

5.1.3. Inversión en la producción industrial

Ya que este capítulo del trabajo se orienta a la compañía especializada en la producción del sector automotriz, decidimos enfocarnos más en las posibilidades de la ayuda a la inversión en la producción industrial. En este caso concreto existen condiciones para un monto mínimo de inversión, el porcentaje de nuevos equipos tecnológicos en los costes elegibles de una empresa o condiciones que tratan sobre la creación de nuevos puestos de trabajo dependiendo de la tasa de desempleo en una región determinada.

SARIO (2019), en la Imagen 1 proporciona una división de los distritos eslovacos según su tasa de paro que sirve para evaluar la cantidad de subvenciones estatales que son disponibles para alocar. La región que rodea la capital, Bratislava, está excluida de la posibilidad de

particular depende de la región de realización del proyecto, en otras palabras, el monto de subvención se difiere si se trata de regiones de Eslovaquia occidental, central u oriental.

Según esta tabla puede parecer que solo las empresas grandes tienen un derecho para pedir una ayuda estatal, sin embargo, el Ministerio de Finanzas en su informe afirma que, en comparación con las grandes empresas, las condiciones para las pymes se reducen al menos a un 50% y se le puede otorgar hasta un 20% más de ayuda a la inversión.

En cuanto al otorgamiento, la ayuda estatal a la inversión no se proporciona a los inversionistas por adelantado, sino en posterioridad de acuerdo con el objetivo de inversión. El inversionista no solo está obligado a realizar la inversión, sino también a mantener sus efectos durante al menos 5 años después de que finalice. Si no cumpliera con la intención del proyecto aprobado o no mantuviera el funcionamiento de su producción dentro del tiempo requerido, debería devolver la cantidad de la ayuda otorgada junto con una sanción.

		Monto mínimo de inversión	Monto mínimo de inversión	Monto mínimo de inversión/ número de nuevos puestos de trabajo	Monto mínimo de inversión
Distritos según su color	% mínimo de las nuevas tecnologías en la inversión	Subvención	Desgravación del impuesto sobre la renta	Contribución a la creación de nuevos empleos	Alquiler/compra de bienes inmuebles
Verdes	60%	Sólo para áreas prioritarias	6 mill. de €	No se proporciona	6 mill. de €
Amarillos	50%	30 mill. de €	3 mill. de €	3 mill. de €/200	3 mill. de €
Azules	30%	20 mill. de €	1,5 mill. de €	1,5 mill. de €/100	1,5 mill. de €
Rojos	10%	1 mill. de €	0,2 mill. de €	0,2 mill. de €/20	0,2 mill. de €

Tabla 4: Condiciones de la ayuda estatal a la inversión (elaboración propia basada en los datos de SARJO, 2019, p.1)

La cantidad máxima de la subvención estatal en todos los tipos de proyectos presenta la máxima proporción de los costes elegibles que pueden ser aprobados al inversionista en forma de ayuda a la inversión. La intensidad de este tipo de ayuda en las regiones de Nitra, Trnava y Trenčín situadas al oeste de la república, excepto por Bratislava, se encuentra a un nivel de 25%, y el resto de las regiones localizadas en el centro y este pueden recibir hasta 35% de la cantidad máxima de los costes elegibles.

5.2. Proceso de aprobación de la ayuda estatal

El programa de los incentivos a la inversión elaborado por el Gobierno de la República Eslovaca, es un proyecto detallado y exigente que requiere el cumplimiento de una serie de condiciones y la presentación de documentación relevante que verifique la credibilidad de un inversionista, así como demuestre su interés verdadero en la realización de una inversión en Eslovaquia. Se trata de un proceso complejo que exige participación de varios órganos administrativos. En el párrafo siguiente explicamos brevemente los principales pasos del proceso de aprobación de la ayuda estatal.

En primer lugar, cuando una empresa quiere invertir en Eslovaquia y está interesada en los incentivos a la inversión que ofrece el Ministerio de la Economía, puede solicitar la ayuda a la inversión si su proyecto cumple con las condiciones mencionadas en la parte 5.1. En el caso de que su proyecto esté de acuerdo con los requisitos, la empresa tiene que presentar su solicitud de ayuda de inversión al Ministerio de la Economía de la República Eslovaca. El Ministerio averigua si la solicitud está completa y luego evalúa su posible aportación a la región donde la compañía planea invertir. Si después de la evaluación la intención de inversión demuestra un beneficio potencial regional suficiente, el Ministerio garantiza la preparación de una opinión de expertos independientes en un plazo de 25 días. En el caso de que la opinión de los expertos sea positiva, el Ministerio de Economía prepara un comentario sobre esta solicitud y pide a los proveedores del apoyo a la inversión – al Ministerio de Finanzas (MF SR) y al Ministerio de Trabajo, Familia y Asuntos Sociales (MPSVaR SR) que también elaboren sus comentarios y opiniones sobre la solicitud en un plazo de 10 días.

Si estos ministerios también están de acuerdo y no tienen ningunas objeciones, el Ministerio de Economía proporciona una oferta de ayuda a la inversión basada en las sugerencias de los proveedores de la subvención. Cuando la empresa decide aceptar la oferta bajo las condiciones preestablecidas por el Ministerio de Economía, está obligada a entregar su aceptación de la oferta de ayuda a la inversión en escrito al Ministerio de Economía dentro de 20 días. Consecuentemente, el Ministerio presenta su propuesta para el otorgamiento de la subvención a dicha empresa al procedimiento interdepartamental, es decir, a un procedimiento donde se pueden expresar objeciones, comentarios, etc. entre los departamentos ministeriales dentro del período de 10 días. Después de recopilar nuevas sugerencias y evaluaciones, el Ministerio de Economía propone esta solicitud ya completada con todos los comentarios de los departamentos ministeriales al Gobierno de la República

Eslovaca. Si el Gobierno de la República Eslovaca aprueba la propuesta de concesión de ayuda a la inversión, el Ministerio de Economía emitirá una decisión sobre el otorgamiento de ayuda a la inversión en un plazo de 5 días y desde ese momento la empresa puede empezar a trabajar en el cumplimiento de su proyecto de inversión. (MH SR d, 2018)

5.3. Obligaciones del beneficiario de la ayuda estatal a la inversión

Si el inversionista pasa por todo el procedimiento con éxito, y se le aprueba su proyecto de inversión, para poder cobrar la cantidad acordada de subvención estatal a la inversión debe cumplir con sus obligaciones hacia el Estado. Lo importante es que la realización de un plan de inversión no puede iniciarse antes de la presentación de su solicitud al Ministerio de Economía. Todas las obligaciones de un inversionista que recibe la ayuda estatal se pueden encontrar en la Ley no. 57/2018, denominada como la Ley de Incentivos a la Inversión, y con el fin de acercar más con qué tipo de condiciones tiene que enfrentarse, indicamos las obligaciones más importantes según dicha ley. Por tanto, el beneficiario de la ayuda a la inversión está obligado a:

- invertir en los costes elegibles en la cantidad y la estructura de acuerdo con el proyecto aprobado por el Gobierno que cumpla con las normas comunitarias y nacionales que le son pertinentes
- mantener los activos fijos durante el período de cobro de la subvención por al menos tres años después de la finalización del trabajo en el proyecto de inversión, cinco años respectivamente para grandes compañías
- asegurar los activos fijos contra robos, daños y destrucción a largo plazo
- crear todos los puestos de trabajo acordados dentro del período especificado en la resolución de ayuda a la inversión, y el período no puede exceder tres años desde la finalización del proyecto de inversión
- mantener cada nuevo puesto de trabajo creado por al menos tres años desde la fecha de su primer establecimiento, en el caso de compañía grande se prolonga a cinco años
- pagar a los empleados el salario convenido en la solicitud de la ayuda a la inversión
- terminar el proyecto de inversión en un término de tres años desde la aceptación de la resolución

- respetar todas las condiciones de la ayuda a la inversión, es decir, el recipiente no está autorizado a realizar cambios que afecten la naturaleza del plan de inversión o las condiciones durante tres años, cinco años respectivamente en el caso de una gran compañía después de la finalización del proyecto de inversión.

5.4. Ayuda de inversión para empresas españolas en Eslovaquia

Cualquier entidad comercial registrada en el territorio de la República Eslovaca puede solicitar una ayuda a la inversión regional, si su objetivo de inversión cumple con los requisitos de la Ley de Incentivos a la Inversión. Sin embargo, el proyecto debe ser aprobado por diferentes instituciones que evalúan su aportación en la región, por tanto, no todas las empresas que solicitan un apoyo tendrán éxito. En este párrafo veremos de qué países proviene la mayoría de las solicitudes. De acuerdo con los datos disponibles de MH SR c (2018), hasta ahora 211 empresas tanto eslovacas como extranjeras solicitaron y obtuvieron una subvención estatal. En la lista, las empresas que más piden la ayuda estatal son las compañías eslovacas. Desde 2004 hasta 2018, se otorgó un apoyo financiero relacionado con las inversiones a 31 empresas eslovacas de acuerdo con dicha ley en la cantidad total de 107 549 111 euros. No obstante, hay que tomar en cuenta que durante el tiempo la ley ha pasado por varios ajustes y modificaciones, especialmente en los años 2007, 2015 y 2018 que se reflejó en unos cambios en sus requisitos y condiciones. La mayoría de las empresas eslovacas pidió una subvención para los activos fijos tangibles e intangibles (43 414 766 euros en total) o para la creación de nuevos puestos de trabajo (24 109 326 euros), y solo cuatro empresas eslovacas solicitaron un apoyo para financiar los gastos relacionados con la capacitación (1 849 033 euros). A la mayoría de estas compañías se otorgó también una exención fiscal en la cantidad total de 38 175 985 euros. En cuanto a otros países, entre las empresas que más están interesadas en la ayuda estatal incluimos Austria con 22 solicitudes aprobadas, Corea del Sur con 21 y Países Bajos con 17 proyectos exitosos.

Por parte de España, en el período entre 2006 y 2016 ocho empresas españolas solicitaron ayuda a la inversión en Eslovaquia con la cantidad total de 37 700 047 euros. La mayoría de ellas pidió una subvención para la exención fiscal que hizo en total 28 184 446 euros, y solo dos compañías solicitaron un apoyo para propósitos diferentes. Una de ellas es la empresa a la que nos dedicamos en este trabajo, Gestamp Nitra, s.r.o., que solicitó una subvención para

los activos fijos tangibles e intangibles en la cantidad nominal de 9 000 000 euros, y la otra, ELASTORSA SLOVAKIA s.r.o. situada en Martin, pidió un apoyo para la creación de nuevos puestos de trabajo, capacitación y exención fiscal en un valor total de 4 298 280 euros. En la Tabla 5 indicamos todas las empresas españolas que solicitaron una ayuda a la inversión, dónde se encuentran sus plantas, qué cantidad de recursos invirtieron a Eslovaquia y qué cantidad de dinero recibieron por parte del Estado.

Título de la empresa	Localización de la planta	Costes de inversión elegibles (EUR)	Ayuda estatal en total
Gestamp Nitra, s.r.o.	Lužianky	100 000 000	9 000 000
Faurecia Slovakia s.r.o.	Hlohovec	65 823 408	9 873 498
Nemak Slovakia s.r.o.	Ladomerská Vieska	59 383 000	6 195 000
MAR SK, s.r.o.	Sučany	20 923 123	1 046 173
MAR SK, s.r.o. (2016)	Sučany	15 352 366	1 530 000
ELASTORSA SLOVAKIA s.r.o.	Martin	12 955 918	4 298 280
Nemak Slovakia s.r.o.	Žiar nad Hronom	8 750 000	3 157 096
Fagor Ederlan Slovensko, a.s.	Žiar nad Hronom	8 280 000	2 600 000

Tabla 5: Lista de empresas españolas que recibieron la ayuda estatal a la inversión (elaboración propia basada en los datos de MH SR b, 2018)

5.5. Ayuda a la inversión para la empresa Gestamp Nitra, s.r.o.

En esta parte de nuestro trabajo aplicamos los conocimientos sobre los incentivos a la inversión que ofrece el Gobierno de la República Eslovaca concretamente a la compañía Gestamp Nitra, s.r.o., la cual se localiza en la parte occidental del país.

5.5.1. Información básica sobre la compañía

La empresa Gestamp fue fundada en 1997 en España, y hoy en día, con presencia en más de 20 países, se dedica al diseño, desarrollo y fabricación de componentes metálicos para el sector automotriz. Se especializa en la creación de productos con un diseño innovador, cuyo objetivo es conseguir la producción de vehículos cada vez más seguros y ligeros, así como mejores en relación con el consumo de energía e impacto medioambiental. Como informa en su página oficial, *“Desde su creación, Gestamp ha pasado de ser un pequeño proveedor local de estampación a una compañía de carácter global, con presencia en los principales centros neurálgicos de fabricación de automóviles.”* (Gestamp, 2019) En la actualidad, se considera un líder en el diseño y fabricación de componentes metálicos para automóviles y uno de los fabricantes más grandes del mundo en la industria automotriz. En total opera en 21 países, tiene casi 100 plantas de fabricación, 12 centros de desarrollo y emplea a unos 30.000 empleados en todo el mundo. En mayo de 2018, abrió una nueva planta de producción de componentes metálicos para la industria automotriz en Nitra. Gestamp ya ha invertido 100 millones de euros en Eslovaquia, y en la nueva planta en Nitra planea crear un equipo de trabajadores casi 100% eslovaco con aproximadamente 230 nuevos puestos de trabajo.

5.5.2. Proyecto de inversión

La empresa Gestamp Nitra, s.r.o. presentó su solicitud para su proyecto de inversión denominado como “Construcción de una nueva planta para la producción de componentes prensados de acero y aluminio para la industria automotriz en Lužianky, Distrito de Nitra” el 16 de mayo de 2016 al Ministerio de Economía de la República Eslovaca. Para realizar el plan de inversión, Gestamp Nitra, s.r.o. solicitó ayuda a la inversión en un valor nominal de nueve millones de euros en forma de subvención para la adquisición de activos fijos intangibles. El objetivo de su plan de inversión fue construir una nueva planta para la producción de componentes prensados de acero y aluminio, mientras que toda la producción planificada se vende a los fabricantes de automóviles de Eslovaquia. Entre los años 2016 – 2018, la empresa planificaba invertir más de 100 millones de euros y crear 229 nuevos puestos de trabajo hasta finales de 2021. (MH SR, 2016)

Gestamp Nitra, s.r.o. en su proyecto de inversión elaboró una suposición que muestra todos los costes para los activos fijos tangibles e intangibles en los que invertía durante el período entre 2016 y 2018, declaró fuentes de financiación del proyecto de inversión, así como indicó el número de puestos de trabajo planificados para dicho período de tiempo lo que se puede observar en las tablas siguientes:

Costes/año	2016	2017	2018	Total
1. Activos fijos tangibles	28 541 000	54 971 000	16 488 000	100 000 000
1.1 Parcelas	1 200 000	800 000	0	2 000 000
1.2 Edificios	14 384 000	13 216 000	0	27 600 000
1.3 Máquinas aparatos y equipos	12 957 000	40 955 000	16 488 000	70 400 000
Total	28 541 000	54 971 000	16 488 000	100 000 000

Tabla 6: Importe previsto de los costes subvencionables para los años 2016 – 2018 (MH SR, 2016, p.4)

Fuente de financiación/año	2016	2017	2018	2019	Total
2.1 Fondos propios	14 270 645	39 772 214	11 540 610		65 583 469
2.2 Fondos ajenos	14 270 355	12 630 096			26 900 451
2.2.1 Préstamos	14 270 355	12 630 096			26 900 451
2.3 Ayuda a la inversión - Subvenciones para activos fijos tangibles adquiridos		2 568 690	4 947 390	1 483 920	9 000 000
Total	28 541 000	54 971 000	16 488 000	1 483 920	

Tabla 7: Fuentes de financiación del proyecto de inversión (EUR) para los años 2016 - 2019 (MH SR, 2016, p.4)

Puestos de trabajo/año	2017	2018	2019	2020	2021
Nuevos puestos de trabajo creados	51	46	64	16	52
Nuevos puestos de trabajo creados - acumulación	51	97	161	177	229

Tabla 8: Número de puestos de trabajos planificados para los años 2016 – 2021 (MH SR, 2016, p.4)

Según el Reglamento del Gobierno de la República Eslovaca no. 219/2015 del Boletín Oficial del Estado, el cual establecía en aquel tiempo, las condiciones para la concesión de incentivos a la inversión, la intensidad máxima de la ayuda a la inversión para la producción industrial en la región del oeste de Eslovaquia no debe exceder el 25% de los costes elegibles, ni el monto máximo de subsidio para activos tangibles adquiridos y activos fijos intangibles en el ámbito de producción industrial en la región de Eslovaquia occidental no puede exceder el 25% de los costes de inversión elegibles. Como el proyecto de inversión promete la creación de 229 nuevos puestos de trabajo, el beneficiario está obligado a cumplir este número de nuevos puestos de trabajo y mantenerlos por al menos cinco años a partir de la fecha de la primera publicación.

5.6. Contribución positiva de Gestamp Nitra, s.r.o. a Eslovaquia

La entrada de una empresa grande al mercado eslovaco lleva consigo varios efectos positivos y beneficios que ayudan a mejorar la situación económica y social del país. Muchas de ellas dan un impulso a la industrialización del país, producen bienes de capital como instrumentos, máquinas, productos químicos, etc. Ya que se trata de industrias a gran escala, generan bastantes fondos para la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías que también pueden encontrar su uso práctico en Eslovaquia. Debido a la gran proporción de operaciones, tienen el potencial de reducir el coste de bienes y, además, hay que destacar que crean oportunidades para las pymes o las industrias de pequeña producción. Gracias a su impacto, las pymes tienen la oportunidad de evolucionar y prosperar. Lo mismo se puede aplicar a los empleados, ya que una empresa grande ofrece una cantidad significativa de puestos de trabajo lo que directamente influye en la situación social en la región concreta y en el crecimiento de los salarios. Excepto por los efectos positivos ya mencionados, añadimos aspectos que ayudaron a mejorar la situación en la región de Nitra:

- gracias a la realización del proyecto de inversión, la empresa Gestamp Nitra, s.r.o. introdujo en la región nuevas tecnologías únicas en el campo del procesamiento de metales y así se transfirió el conocimiento y know-how; en particular se trata sobre todo de línea de prensas que hoy en día forma parte de la tecnología más avanzada en este campo

- como ya hemos dicho en la parte anterior, la compañía creó alrededor de 230 puestos de trabajo, sin embargo, su proyecto de inversión indica que tiene el potencial de crear aún más nuevos empleos en el futuro
- la producción de componentes prensados de acero y aluminio para la industria automotriz requiere métodos y procedimientos tecnológicos que pueden avanzar a través de proyectos de investigación y desarrollo que contribuirán al desarrollo de una estrecha cooperación entre la empresa y las universidades técnicas en la región, por lo tanto, estas actividades pueden crear una base para los nuevos puestos de trabajo en el campo de investigación aplicada
- el establecimiento de Gestamp Nitra, s.r.o., una empresa de tecnología de prensado reconocida internacionalmente en el sector automotriz, abre las puertas para otras compañías en el mismo campo que apoyará el desarrollo de una red de suministro de empresas locales en la industria

Si aplicamos el último punto en práctica, Gestamp Nitra, s.r.o. estableció contactos y negocios con otras compañías que se encuentran y operan en el mercado eslovaco, y por eso sus relaciones comerciales contribuyen a la mejora de la situación económica tanto en la región como en el país. Según el informe de MH SR (2016), entre sus clientes más importantes se pueden incluir Jaguar Land Rover Slovakia s.r.o., VOLKSWAGEN SLOVAKIA, a.s. o PCA Slovakia, s.r.o., mientras que entre los suministradores claves de la empresa destacan mencionamos ArcelorMittal Gonvarri SSC Slovakia, s.r.o., U. S. Steel Košice, Slovalco, a.s., Nematik Slovakia s.r.o., Železiarne Podbrezová a.s. y Omnia KLF, a.s.

5.7. Conclusión sobre la ayuda estatal a la inversión para la empresa Gestamp Nitra, s.r.o.

En general, los inversionistas prefieren realizar inversiones en países con un sistema político seguro y estable que les permita invertir a largo plazo. Cuando un inversionista decide invertir en un país extranjero, este proceso exige unos costes que requieren una cantidad significativa de recursos que se pueden recuperar sólo a largo plazo, por tanto, evitan invertir en regiones con una alta inestabilidad política donde hay una posibilidad de quedar expropiados. Aunque Eslovaquia es un país centroeuropeo pequeño, presenta un mercado dinámico y abierto, y gracias a su estabilidad política y económica, costes laborales

favorables y el constante crecimiento del PIB pertenece a los destinos de inversión ideales. El Gobierno del país ofrece interesantes incentivos a la inversión, lo que ayuda a atraer inversores extranjeros.

Así fue también el caso de la implementación de la empresa española Gestamp en Eslovaquia, una empresa líder en el diseño y la producción de componentes para el sector automotriz. Con su inversión de 100 millones de euros, en mayo 2018 abrió una nueva planta de producción en la región de Nitra y creó 229 nuevos puestos de trabajo. Aunque en el párrafo anterior hemos analizado su contribución positiva significativa para la República Eslovaca, también hay que observar su impacto en el entorno empresarial. Cuando una empresa obtiene la ayuda estatal a la inversión, se trata de una ventaja otorgada por fuentes públicas, lo que favorece a dicha empresa ya que le permite reducir los costes de implementación del proyecto. Así se le otorga una ventaja en detrimento de otras empresas competidoras, lo que puede provocar un desequilibrio de la libre competencia porque la ayuda a la inversión permite al beneficiario implantar una empresa de producción industrial, que dará lugar al establecimiento del beneficiario en el mercado eslovaco, a la creación de capacidad de producción y, por lo tanto, al aumento de su cuota en el mercado interno.

Puesto que cada nuevo proyecto tiene sus ventajas y desventajas, las autoridades estatales tienen que tomar decisiones que afecten sobre todo positivamente a los intereses comunes. Gestamp, como una empresa internacional, es uno de los inversionistas españoles más grandes que en los últimos años decidieron establecer su posición en Eslovaquia. Entonces, por todas las razones ya mencionadas, el Ministerio de Economía determinó que la empresa Gestamp Nitra, s.r.o. cumplía con todos los requisitos necesarios para solicitar la ayuda estatal a la inversión, y su proyecto se consideró compatible con el mercado interno ya que apoyaría el desarrollo de ciertas actividades económicas en una región concreta. Dicho órgano aprobó su solicitud para la ayuda a la inversión por un valor nominal de nueve millones de euros en forma de subvención para la adquisición de activos fijos intangibles. La producción en la nueva planta empezó a mediados de 2018 y actualmente emplea alrededor de 160 personas.

Resumé

Témou záverečnej diplomovej práce sú obchodné vzťahy medzi Slovenskom a Španielskom. Bližšie sa venujeme analýze zahraničného obchodu oboch krajín v rozmedzí posledných desiatich rokov a skúmame ich súčasnú ekonomickú situáciu. Počas vypracovávania diplomovej práce sme používali odborné publikácie hlavne od autoriek Kaš'áková E. a Ružeková V., konkrétne knihy *Postavenie zahraničného obchodu Slovenska v období geopolitických zmien* a *Analýza zahraničného obchodu Slovenskej republiky*. Tieto diela nám pomohli nastoliť počiatočnú štruktúru práce a vypracovať teoretickú časť zameranú na zahraničný obchod. Vo zvyšných kapitolách sme využívali najmä internetové zdroje, nakoľko sme potrebovali do práce zahrnúť tie najaktuálnejšie údaje, fakty, a rôzne štatistiky, ktoré ešte nie sú spracované v knižnej podobe. Jednalo sa predovšetkým o rôzne dostupné informácie zo štátnych stránok ako je napríklad stránka Ministerstva hospodárstva, Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí či portál Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu. Pokiaľ ide o informácie týkajúce sa Španielska, taktiež sme vyhľadávali potrebné informácie pomocou internetu, vo väčšine prípadov na štátnych stránkach. Medzi tie najdôležitejšie, ktoré sme najviac v práci využívali, môžeme zahrnúť stránku španielskej obchodnej komory, portál Datainvex zameraný na poskytovanie údajov o vývoze a dovoze zo strany Španielska či portál určený pre investorov a záujemcov o podnikanie v Španielsku - ICEX.

Diplomová práca je rozdelená do piatich kapitol. Ako sme už načrtli, prvá kapitola tejto diplomovej práce je zameraná na teóriu a na vysvetlenie základných pojmov súvisiacich s témou zadania. V prvom rade sa v nej venujeme teórii medzinárodnej deľby práce a následne pokračujeme v definovaní zahraničného obchodu a jeho náležitostí ako sú dovoz a vývoz, teória hrubého domáceho produktu či obchodnej a platovej bilancie. Vysvetľujeme tiež z čoho sa skladá teritoriálna a komoditná štruktúra zahraničného obchodu, pričom nevynechávame ani základné informácie týkajúce sa investícií. V ďalšej časti tejto kapitoly objasňujeme rozdiely medzi zahraničným a medzinárodným obchodom, analyzujeme jeho význam v dnešnej dobe a faktory, ktoré stimulujú jeho nárast.

Druhá kapitola sa už priamo zaoberá zahraničným obchodom Slovenskej republiky. Slovensko je rozvinutá krajina, no kvôli svojmu relatívne malému trhu vo veľkej miere závisí na medzinárodnej výmene tovarov. Avšak, ak sa zameriame na problematiku

z hľadiska logistiky, Slovensko určite vytvára niečo ako bránu na východoeurópsky trh, ktorého veľkosť a rozľahlosť môžu byť pre mnohých potenciálnych investorov veľmi atraktívne. S pomerne malým trhom sa Slovensko stalo krajinou s otvorenou a dynamickou ekonomikou, ktorá naďalej rastie vďaka zvýšeniu svojej exportnej kapacity, ktorá sa v mnohých prípadoch zrealizovala investičnými projektmi investorov zo zahraničia. Z tohto dôvodu hrá zahraničný obchod veľmi dôležitú úlohu v národnom hospodárstve, nakoľko značne prispieva k vytváraniu hrubého domáceho produktu a je podstatnou devízovou zložkou príjmov štátu. Môžeme teda povedať, že pozitívny vývoj zahraničného obchodu vo veľkej miere ovplyvňuje efektívne fungovanie celého hospodárstva Slovenska a preto jedným z hlavných cieľov vlády a jej hospodárskej politiky je podporovať vývoz z krajiny a zvyšovať efektivitu a konkurencieschopnosť Slovenska na trhu. Čo sa týka obchodných vzťahov, je logické, že Slovensko ako člen Európskej únie udržiava najaktívnejšie vzťahy s inými členmi únie. Vstupom do EÚ sa odstránili rôzne obchodné prekážky, clá a Slovensko mohlo voľne vstúpiť na medzinárodný trh. Vďaka nárastu konkurencie boli výrobcovia stimulovaní vykonávať zmeny vo výrobe ako napríklad zvyšovať kvalitu, využívať nové technológie či inovovať svoje výrobky k lepšiemu. Ak by sme sa pozreli na výkon zahraničného obchodu Slovenska v percentách, od vstupu do EÚ do roku 2008 rástol v priemere o 13,3%. V roku 2009 klesol takmer o 21,3% v porovnaní s predchádzajúcim rokom z dôvodu stagnácie svetového hospodárstva a následkov svetovej finančnej krízy v roku 2008. Po prekonaní tejto ťažkej situácie od roku 2010 sa zahraničný obchod Slovenska vyvíja opäť pozitívne a každoročne dosahuje medziročný rast.

Ak by sme mali zhodnotiť súčasnú ekonomickú situáciu v krajine, podľa Svetovej banky hrubý domáci produkt na jedného obyvateľa v predstavuje približne 17 604 dolárov. Slovensko momentálne zažíva ekonomickú expanziu, ktorú poháňajú nielen silné lokálne a zahraničné investície, ale aj rast domáceho dopytu a očakáva sa, že si tento pozitívny vývoj v najbližších rokoch zachová. Najväčší vplyv na ekonomický rast krajiny si udržiava terciárny sektor, hoci priemyselná výroba je stále rovnako dôležitá. Pomyselným motorom slovenskej ekonomiky je bezpochyby automobilový priemysel, ktorý aktuálne produkuje približne 13% hrubého domáceho produktu a tvorí značnú časť slovenského exportu do zahraničia. V súhrne môžeme konštatovať, že v uplynulých rokoch sa nezvýšila len produktivita slovenskej ekonomiky, ale taktiež došlo k výraznému zlepšeniu životnej úrovne a k zníženiu miery nezamestnanosti, ktorá v roku 2019 poklesla na úroveň 5,04%. Hoci ako sme už uviedli, Slovensko prosperuje z hľadiska ekonomiky, vnútorné problémy krajiny

stále ostávajú nedoriešené. Medzi tie najdôležitejšie patrí nedostatočná infraštruktúra, nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily a najmä disparity a rozdiely v rozvoji regiónov Slovenska na ekonomickej úrovni. Najväčšie spoločnosti pôsobiace na Slovensku sa centralizujú hlavne na západ krajiny, ktorý je viac ekonomicky rozvinutý a industrializovaný, zatiaľ čo regióny vo východnej časti sú vzhľadom na hospodársky rozvoj marginalizované a tým pádom sa vytvára regionálna nerovnováha.

V spomínanej druhej kapitole diplomovej práce sa tiež venujeme štruktúre vývozu a dovozu Slovenska z dvoch uhlov pohľadu. V prvom rade analyzujeme zahraničný obchod Slovenska z hľadiska vývoja jeho komoditnej štruktúry. Z najaktuálnejších údajov dostupných na stránkach Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky sme zistili, že sa v roku 2018 zo Slovenska vyviezol tovar v celkovej hodnote 79 miliárd eur. Komoditnú štruktúru jednotlivých tovarov sme následne spracovali do prehľadných grafov zostavených podľa kapitol Harmonizovaného systému colného sadzovníka, ktorého činnosť vysvetľujeme v prvej kapitole. Z vypracovaných grafov vyplýva, že medzi najviac vyvážené komodity patria vozidlá, ich časti a príslušenstvo; elektrické stroje, prístroje a zariadenia či jadrové reaktory, kotly a stroje. Naopak, čo sa týka dovozu, v roku 2018 celkový dovoz na Slovensko dosiahol hodnotu 77 miliárd eur a medzi najviac importované komodity patria elektrické stroje, prístroje a zariadenia; vozidlá, ich časti a príslušenstvo, ale aj nerastné palivá, minerálne oleje alebo farmaceutické výrobky. Po spracovaní komoditnej štruktúry sme sa zamerali na analýzu zahraničného obchodu SR z inej perspektívy a tou je jeho teritoriálna štruktúra. V tejto časti práce spracúvame informácie o dovoze a vývoze rovnakým spôsobom ako v predošlom prípade, avšak zameriavame sa na konkrétne krajiny, s ktorými Slovensko obchoduje. Z celkového objemu vývozu Slovenska, až 85,2% putuje do niektorého z členských štátov EÚ. Medzi kľúčových partnerov SR dlhodobo patrí Nemecko, ktoré má najväčší podiel zo štátov EÚ a dosahuje 22,2% celkového vývozu, nasleduje Česká republika s 11,9% a Poľsko s 7,6%. Na druhej strane, celkový podiel EÚ na dovoze predstavuje 67,6%, relatívne veľkú časť tvorí aj dovoz z Ázie a to 21,8%. Z ázijských krajín majú najväčšie zastúpenie Čína a Kórejská republika, pričom každá z nich dosahuje podiel v hodnote na celkovom vývoze vo výške takmer 6%. Na záver kapitoly sa venujeme rôznym vládnym inštitúciám, ktoré buď poskytujú rôzne poradenské služby alebo slúžia na podporu investičných projektov, zahraničného obchodu a stimulujú internacionalizáciu malých a stredných podnikov pôvodom zo Slovenska. Medzi tieto inštitúcie patria napríklad

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu, EXIMBANKA SR a Slovenská obchodná a priemyselná komora.

Po spracovaní zahraničného obchodu Slovenskej republiky nasleduje tretia kapitola, v ktorej sa venujeme rovnakej analýze, avšak so zameraním na zahraničný obchod Španielskeho kráľovstva. Španielsko so svojim HDP na obyvateľa v hodnote 28 156 dolárov sa radí medzi veľmi rozvinuté krajiny a aktuálne predstavuje štrnástu najväčšiu ekonomiku sveta. Krajinu s približne 46 miliónmi obyvateľov zasiahol dlhodobý hospodársky pokles, ktorý vypukol v druhom štvrtroku 2008, keď celý svet zasiahla finančná kríza. Ďalší výrazný pokles nastal v druhej polovici roka 2013, čo znamenalo pre ekonomiku Španielska veľmi zlé obdobie charakterizované vysokou mierou nezamestnanosti. Odvtedy sa však ekonomika postupne zotavuje najmä vďaka cestovnému ruchu, vývozu a oživením domácej spotreby. Medzi dlhodobé priority španielskej vlády patrí zníženie vysokej miery nezamestnanosti a zníženie vysokého verejného dlhu. V čase najväčšieho hospodárskeho poklesu v roku 2013 nezamestnanosť v Španielsku dosahovala rekordných 26,2%. Napriek tomu, že sa vďaka prijatým štrukturálnym reformám sa v roku 2016 vytvorilo viac ako pol milióna nových pracovných miest a v nasledujúcom roku ďalších 600 tisíc, odbory poukazujú na ich nízku kvalitu a dočasný charakter. Dá sa však povedať, že nové opatrenia postupne znižujú mieru nezamestnanosti, ktorá sa aktuálne nachádza na úrovni 14,1%. To však neplatí o nezamestnanosti mladých ľudí do 25 rokov, pretože až 35% z nich si nedokáže nájsť prácu, čím sa Španielsko v tejto problematike ocitá na chvoste EÚ. Podľa prognóz by postupné znižovanie nezamestnanosti a rast ekonomiky mali pokračovať rovnako ako v minulom roku, v súčasnosti však rast hospodárstva najviac ohrozuje neistota politickej situácie v Španielsku, ktorá je spojená s krízou v Katalánsku. Prehĺbenie napätia medzi komunitami môže negatívne ovplyvniť nielen domácu spotrebu či plánované investície, ale aj cestovný ruch, ktorý je veľkým zdrojom príjmov celého Španielska.

Ako aj v prípade Slovenska, sektor služieb a priemyslu zohráva v národnom hospodárstve Španielska veľmi dôležitú úlohu, keďže spolu tvoria takmer 92% HDP. Z toho sa odvíja aj komoditná a teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu Španielska, ktorú sme spracovali do grafov podobným spôsobom ako v predošlej kapitole. Podľa inštitúcie ICEX je Španielsko v súčasnosti z hľadiska obchodu s tovarom 16. najväčší exportér a 15. najväčší importér na svete, zatiaľ čo v obchode so službami je 11. najväčším vývozcom a 20. najväčším dovozcom na celom svete. V období medzi januárom a novembrom 2018 vývoz

zo Španielska dosiahol hodnotu takmer 264 miliárd eur. V porovnaní so Slovenskom je jeho štruktúra rôznorodejšia, aj keď stále prevažuje vývoz priemyselnej produkcie. Medzi najviac vyvážené komodity (pomenované podľa harmonizovaného colného sadzobníka) zaradujeme: elektrické stroje, prístroje a zariadenia; rastlinné a živočíšne výrobky; vozidlá, ich časti a príslušenstvo; chemické produkty. Celkový dovoz v období medzi januárom a novembrom 2018 bol o niečo vyšší než vývoz a predstavoval hodnotu 294 miliárd eur. Podľa dostupných informácií z oficiálnych portálov, Španielsko ako krajina najviac dováža elektrické stroje, prístroje a zariadenia; vozidlá, ich časti a príslušenstvo; spotrebný tovar, textilie, ale aj chemické a farmaceutické výrobky. Z hľadiska teritoriálnej štruktúry väčšina tovarov, ktoré sa importujú do Španielska pochádza z Európskej únie - 55,1%, najmä z krajín ako je Nemecko s podielom 12,7%, Francúzsko s 10,8% či Taliansko s 6,9%. Značná časť pochádza aj z Ázie, kde podiel dosahuje takmer 20%. Relatívne silné zastúpenie majú aj krajiny Latinskej Ameriky či Afriky, kde je celkový podiel pri oboch kontinentoch do 10%. Pri vývoze sú najdôležitejší obchodní partneri zväčša tí istí ako v prípade dovozu. Najviac tovaru sa vyváža do EÚ, tento podiel tvorí takmer 66% celkového vývozu, pričom okrem už spomínaných krajín figuruje vo väčšej miere taktiež aj Portugalsko a Holandsko. Po EÚ nasleduje americký kontinent s 10,5% a ázijský s podielom na úrovni 9,2%. Vývoz do Afriky je menší ako dovoz a tvorí bezmála 6,5% celkového vývozu. Po analýze zahraničného obchodu Španielska, ktorú sme vypracovali pomocou rôznych grafov a štatistík dostupných z oficiálnych stránok Španielskeho kráľovstva sa v záverečnej časti tejto kapitoly venujeme aj prostriedkom na podporu zahraničného obchodu rovnako ako to bolo v prípade spracovania kapitoly týkajúcej sa Slovenska. Španielsko je od nepamätí krajinou s expanzívnymi ambíciami, preto sa jeho zahraničný obchod dlhé roky vyvíjal a vypracoval sa na veľmi vysokú úroveň. V súčasnosti štát reguluje niekoľko rôznych inštitúcií, ktoré slúžia na podporu španielskych vývozcov, no taktiež víta akúkoľvek iniciatívu či relevantný nápad zo strany verejnosti alebo potenciálnych vývozcov. Tieto inštitúcie spadajú pod Ministerstvo priemyslu, obchodu a cestovného ruchu a ich cieľom je poskytovať poradenstvo, konzultácie, potrebné informácie a štatistické údaje pre vývozcov a tiež informovať o zákonoch či právnych predpisoch v konkrétnej krajine, kde by chcel vývozca pôsobiť. Medzi tie najdôležitejšie patria Španielska obchodná komora, Inštitút pre zahraničný obchod – ICEX, Oficiálny úverový inštitút či Inštitút cestovného ruchu Španielska.

Diplomová práca pokračuje štvrtou kapitolou, ktorá predstavuje prienik doteraz nadobudnutých informácií o Slovensku a Španielsku. Po objasnení ich aktuálnej ekonomickej situácie sa v tejto kapitole zameriavame na obchodné vzťahy medzi týmito dvomi krajinami. Skúmame, aké bilaterálne dohody ich spájajú a následne pozorujeme vývoj zahraničného obchodu medzi nimi od roku 2008 do roku 2018. Zo získaných informácií zisťujeme, že Španielsko je deviaty najdôležitejší obchodný partner Slovenska a dané tvrdenie potvrdzujú aj grafy uvedené v druhej kapitole. Pomocou dát dostupných z Ministerstva hospodárstva sme vypracovali graf, podľa ktorého je možné skúmať vývoj týchto obchodných vzťahov. Počas celej doby finančné pohyby medzi krajinami rástli, z čoho môžeme usúdiť, že sa obchodu darí a vzájomné vzťahy sa budú prehľbovať. V tejto kapitole sa bližšie venujeme aj investíciám z oboch strán. Je pochopiteľné, že španielske investície na Slovensku sú väčšie ako tie slovenské v Španielsku, avšak určite nie sú ani tie zanedbateľné. Najväčším slovenským investorom v Španielsku je spoločnosť Železiarne Podbrezová, ktorá v júli 2008 kúpila stopercentný podiel katalánskej spoločnosti Transmesa a o štyri roky neskôr dokonca zväčšila svoju produkciu vďaka investícií vo výške piatich miliónov eur. Podľa údajov Národnej banky Slovenska, koncom roka 2016 objem španielskych investícií na Slovensku dosiahol viac ako 527 miliónov eur, čím sa Španielsko stalo 12. najväčším investorom v Slovenskej republike. V súčasnosti na jeho území pôsobí približne 60 španielskych firiem, ktoré pôsobia predovšetkým v automobilovom sektore, v oblasti stavebníctva, priemyslu a služieb ako napríklad Fagor Ederlan, Cikautxo, Elastorsa, Aluminios Cortizo, Grupo Antolin a mnohé iné.

Aj keď je od druhej kapitoly väčšina práce praktická a využívali sme v nej metódu komparácie, rozhodli sme sa pridať ešte jednu menšiu praktickú časť na záver do poslednej, piatej kapitoly, kde sa venujeme regionálnej investičnej pomoci. V zjednodušenom význame sa jedná o štátnu pomoc, ktorá je určená na podporu hospodársky znevýhodnených regiónov pomocou štátnej podpory počiatočných investícií. Štát sa týmto spôsobom taktiež snaží o vytváranie nových pracovných miest, o podporu podnikania a nových obchodných príležitostí v menej rozvinutých regiónoch. Medzi sekundárne ciele je možné zaradiť pritiahnutie nových investícií s vyššou pridanou hodnotou. Ďalej v kapitole rozoberáme legislatívny rámec investičnej podpory a podmienky za akých je možné túto štátnu pomoc získať. Následne vysvetľujeme proces posudzovania a schválenia žiadosti o regionálnu investičnú pomoc, rovnako ako povinnosti prijímateľa po odsúhlasení jeho žiadosti ministerstvom. Keďže je táto práca zameraná na obchodné vzťahy so Španielskom,

skúmame koľko španielskych firiem malo doteraz záujem o využitie investičnej pomoci na Slovensku. Od roku 2004 do 2018 dokopy osem španielskych firiem získalo danú podporu v celkovej výške takmer 38 miliónov eur. Väčšina z týchto firiem ju využilo na daňovú úľavu, našli sa však aj spoločnosti, ktoré ju použili ako dotáciu na hmotný/ nehmotný investičný majetok, príspevok na vytvorené miesta, či ako príspevok na rekvalifikáciu. V závere kapitoly sme si zvolili jednu španielsku firmu, ktorá sa rozhodla investovať na Slovensku a požiadala o regionálnu investičnú pomoc. Do práce sme uviedli základné informácie o tejto spoločnosti a vypracovali sme schému jej investičného projektu. Následne sme vyhodnotili jej vplyv a dopad na rozvoj regiónu.

Conclusión

El objetivo de este trabajo ha sido analizar las relaciones comerciales entre Eslovaquia y España. Hoy en día, las buenas relaciones con otros países son el pilar principal del bienestar de un país. Gracias a ellas, un país es capaz de vender sus bienes al extranjero y también comprar materias o productos necesarios que dicho país no posee. Por una razón como esta, se creó la Unión Europea. La adhesión de Eslovaquia a la Unión Europea trajo consigo muchos beneficios, cuyos efectos se mostrarán a lo largo de los años. En la vida cotidiana ni siquiera nos damos cuenta de las ventajas que la unión nos ofrece. Entre las más importantes podemos incluir la eliminación de barreras comerciales, llegada de nuevas tecnologías, innovación de los productos, aumento de la calidad de bienes, fondos de la Unión Europea, llegada de inversionistas extranjeros lo que influye directamente en la creación de nuevos puestos de trabajo. Otro beneficio que consiguió Eslovaquia es el fomento de su comercio exterior. En la actualidad, Eslovaquia mantiene relaciones más estrechas especialmente con otros países de la UE.

En este trabajo hemos averiguado que, aunque el mercado de Eslovaquia es bastante pequeño en comparación con otros países, fue capaz de convertirse en una económica dinámica y abierta que sigue creciendo gracias al aumento de su capacidad exportadora. Eslovaquia está experimentando una continua expansión económica impulsada tanto por el crecimiento de la demanda interna, como por una fuerte inversión local y extranjera. Con referencia a su comercio exterior, sigue creciendo dinámicamente y desde 2009 mantiene un saldo constantemente positivo, lo que se debe en gran parte a la industria automotriz y electrotécnica. Estos dos sectores representan el motor de la economía eslovaca ya que solo el sector automotriz produce el 13% del producto interior bruto y forma más del 40% de las exportaciones eslovacas. Asimismo, esto se refleja en la estructura de exportaciones eslovacas. La mayor parte de los bienes que se exportan provienen de la industria, y se trata sobre todo de diferentes máquinas, aparatos, materiales eléctricos, vehículos, automóviles, etc. No obstante, este fenómeno indica que la estructura de productos exportados del país no es suficientemente diversificada y debería cambiarse para poder adaptarse a los posibles cambios en el mercado.

Durante la elaboración de este trabajo hemos analizado igualmente el comercio exterior de España. Como cualquier otro país, España también tiene sus problemas internos que pueden desacelerar el desarrollo de su economía como es la alta tasa de paro o el alto nivel de deuda

pública. Sin embargo, el Gobierno se esfuerza mucho para que sus problemas no afecten el funcionamiento de su comercio exterior. España siempre ha negociado con países extranjeros y, por lo tanto, su comercio exterior se desarrolló y avanzó a un nivel muy alto. Por eso España hoy en día, es el 16º exportador y 15º importador mundial en el comercio de bienes. El Gobierno de España apoya en gran medida los esfuerzos de sus productores para expandirse internacionalmente, por lo tanto, en la actualidad el estado regula varias instituciones muy efectivas que sirven para apoyar a los exportadores españoles.

Después de analizar el comercio exterior de ambos países, hemos descubierto que tienen muchos intereses económicos en común. España, como país europeo, se encuentra entre los principales socios comerciales con los que Eslovaquia mantiene una balanza comercial activa a largo plazo y hoy en día representa el 9º socio comercial más importante de la República Eslovaca. En cuanto a las inversiones, los socios españoles invierten muchos recursos a Eslovaquia, y en la actualidad en este territorio operan más de 60 empresas españolas activas sobre todo en el sector automotriz y de construcción. Aunque Eslovaquia es un país bastante pequeño, también tiene su parte en España. Uno de los inversores más grandes eslovacos es la compañía Železiarne Podbrezová. Al final de este trabajo hemos decidido dedicarnos a los incentivos a la inversión que ofrece el Gobierno de la República Eslovaca. Hemos elegido una compañía española, Gestamp Nitra, s.r.o., que decidió invertir en Eslovaquia, y hemos descrito el proceso de su aprobación para la ayuda estatal de la inversión, así como las obligaciones que la empresa tuvo que cumplir. Hemos analizado el proyecto de inversión de dicha compañía y también hemos evaluado su contribución a la región en la que decidió establecer su planta de producción. Entre otras aportaciones, la llegada de la compañía Gestamp Nitra, s.r.o. contribuye a la creación de nuevos puestos de trabajo, introducción de nuevas tecnologías a la región y abre las puertas para otras compañías del mismo campo que apoyarán el desarrollo de una red de suministro de empresas locales en la industria.

Bibliografía

Monografía

KAŠŤÁKOVÁ E., BEBIAKOVÁ D. 2017. Postavenie zahraničného obchodu Slovenska v období geopolitických zmien. 1^a edición. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2017. 117 p. ISBN 978-80-225-4481-8

KAŠŤÁKOVÁ E., RUŽEKOVÁ V. 2014. Operácie v zahraničnom obchode. 2^a edición. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2014. 305 p. ISBN 978-80-225-3959-3

RUŽEKOVÁ V., KAŠŤÁKOVÁ E., SILNÁ Z. 2013. Analýza zahraničného obchodu Slovenskej republiky. 1^a edición. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2013. 184 p. ISBN 978-80-225-3791-9

ŠTATISTICKÝ ÚRAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY. 2017. Štatistická ročenka Slovenskej republiky 2017. Bratislava: VEDA, Vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied, 2017. 697 s. ISBN 978-80-224-1629-0

Fuentes electrónicas

CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA. 2016. Qué es y qué hace la Cámara de Comercio de España. [online]. Cámara de Comercio de España. [consulta: 17 de febrero 2019]. Disponible en Internet: <https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/que-es-y-que-hace-la-camara-de-comercio-de-espana>

CÁMARA DE COMERCIO HISPANO – ESLOVACA. 2018. Stanovy. [online]. Cámara de Comercio Hispano – Eslovaca. [consulta: 21 de enero 2019]. 10 p. Disponible en Internet: <https://camaradecomercio.sk/wp-content/uploads/2018/05/stanovy.odt>

CERVERA, R. 2018. Curso de comercio internacional. [online]. Universidad Complutense de Madrid. [consulta: 26 de febrero 2019]. 45 p. Disponible en Internet: <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55163/4comerint.pdf>

CORREA, A. 2014. Generalidades de Comercio Internacional. [online]. Institución Unversitaria Esumer Colombia. [consulta: 03 de marzo 2019]. 92 p. Disponible en Internet: <https://colmayorbolivar.edu.co/files/generalidadesdecomerciointernacional.pdf>

DATAINVEX a. 2019. Inversión Extranjera en España. [online]. Datainvex. [consulta: 10 de marzo 2019]. Disponible en Internet:

<http://datainvex.comercio.es/CabeceraPersonalizada.aspx?action=drilldown&eje=Columnas&valor=Todos%20los%20a%C3%B1os&unvalor=%5BPeriodo%5D.%5BTodos%20los%20a%C3%B1os%5D&nivel=0&otroValor=total&otroNivel=0&id=1>

DATAINVEX b. 2019. Inversión Española en el Exterior. [online]. Datainvex. [consulta: 10 de marzo 2019]. Disponible en Internet:

http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

ECONOMIPEDIA a. 2018. Balanza de pagos. [online]. Economipedia. [consulta: 03 de marzo 2019]. Disponible en Internet: <https://economipedia.com/definiciones/balanza-de-pagos.html>

ECONOMIPEDIA b. 2018. Balanza comercial. [online]. Economipedia. [consulta: 03 de marzo 2019]. Disponible en Internet: <https://economipedia.com/definiciones/balanza-comercial.html>

EUROEKONÓM. 2019. Odvetvová štruktúra národného hospodárstva. [online]. Euroekonóm. [consulta: 22 de enero 2019]. Disponible en Internet:

<https://www.euroekonom.sk/odvetvova-struktura-narodneho-hospodarstva/>

EXIMBANKA SR. 2016. Profil. [online]. [consulta: 13 de enero 2019]. Disponible en Internet: https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/o-nas/profil.html?page_id=149

FEPEX. 2019. Exportación/ Importación españolas de frutas y hortalizas. [online]. [consulta: 03 de febrero 2019]. Disponible en Internet: <http://www.fepex.es/datos-del-sector/exportacion-importacion-espaa%C3%B1ola-frutas-hortalizas>

GARRIGUES - ICEX. 2018. Guía de negocios en España. [online]. [consulta: 27 de enero 2019]. Madrid, 2018. 447 p. Disponible en Internet:

<https://guidetobusinessinpain.com/descargas/>

GESTAMP. 2019. Gestamp. [online]. [consulta: 23 de marzo 2019]. Disponible en Internet:

<https://www.gestamp.com/Sobre-Nosotros/grupo-gestamp>

GOBIERNO DE CHILE. 2017. Arancel Aduanero Vigente. [online]. Aduanas Chile. [consulta: 27 de enero 2019]. Disponible en Internet: <https://www.aduana.cl/arancel-aduanero-vigente/aduana/2016-12-30/090118.html>

ICEX a. 2018. Eslovaquia. [online].]. Instituto de Comercio Exterior. [consulta: 22 de enero 2019]. Disponible en Internet: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=SK#0>

ICEX b. 2018. El mercado de la construcción en Eslovaquia. [online].]. Instituto de Comercio Exterior. [consulta: 24 de febrero 2019]. Disponible en Internet: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/index.html?idPais=SK>

ICEX. 2019. Presentación. [online]. Instituto de Comercio Exterior. [consulta: 19 de febrero 2019]. Disponible en Internet: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/que-es-icex/presentacion-de-icex/index.html>

INVEST IN SPAIN. 2019. Quiénes somos. [online]. Invest in Spain. [consulta: 19 de febrero 2019]. Disponible en Internet: <http://www.investinspain.org/invest/es/cabecera/quienes-somos/index.html>

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO. 2018. Informe Mensual de Comercio Exterior. [online]. [consulta: 02 de febrero 2019]. Madrid, 2018, 58 p. Disponible en internet: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/estadisticas-informes/PDF/estadisticas-comercio-exterior/Comex%20noviembre%202018/Informe%20de%20Comercio%20Exterior%20-%202018-11.pdf>

MH SR. 2016. Návrh na poskytnutie investičnej pomoci pre Gestamp, Nitra s.r.o. [online]. Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. [consulta: 25 de marzo 2018]. 10 p. Disponible en Internet: <https://rokovania.gov.sk/RVL/Negotiation>

MH SR a. 2018. Priority proexportnej politiky Slovenskej republiky na obdobie 2018 – 2020. Priority proexportnej politiky Slovenskej republiky na obdobie 2018 – 2020. [online]. Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. [consulta: 21 de enero 2019]. Bratislava, 2018, 35 p. Disponible en Internet: https://www.mzv.sk/podnikajme_v_zahranici/rada_vlady_sr_na_podporu_exportu_a_investicii?strana=8

MH SR b. 2018. Regionálna investičná pomoc. [online]. Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. [consulta: 22 de marzo 2018]. Bratislava, 2018, 20 p. Disponible en Internet: <https://www.mhsr.sk/uploads/files/WXWGF5t.pdf>

MH SR c. 2018. Zoznam subjektov, ktorým bolo schválené poskytnutie investičnej pomoci. [online]. Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. [consulta: 31 de marzo 2019]. Disponible en Internet: <https://www.economy.gov.sk/podpora-investicii/investicna-pomoc/zoznamy/zoznam-podnikatelskych-subjektov-ktorym-bolo-schvalene-poskytnutie-regionalnej-pomoci>

MH SR d. 2018. Schéma regionálnej investičnej pomoci. [online]. Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. [consulta: 01 de abril 2019]. Disponible en Internet: <https://www.mhsr.sk/uploads/files/e8mpw54N.pdf>

MZVaEZ SR. 2016. Zameranie ekonomickej diplomacie v oblasti bilaterálnych a multilaterálnych vzťahov do roku 2020. [online]. Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. [consulta: 08 de marzo 2019]. Disponible en Internet: <https://www.mhsr.sk/uploads/files/LhDQapWY.pdf>

MZVaEZ SR. 2018. Ekonomická informácia o teritóriu Španielske kráľovstvo. [online]. Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. [consulta: 10 de marzo 2018]. Disponible en Internet: <https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/%C5%A0panielsko+-ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2018>

NACIONES UNIDAS. 2008. Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional. [online]. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. [consulta: 05 de marzo 2019]. Nueva York, 2008, 255 p. Disponible en Internet: https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4s.pdf

NR SR. 2018. Zákon o regionálnej investičnej pomoci a o zmene a doplnení niektorých zákonov. [online]. Zákony pre ľudí. [consulta: 23 de marzo 2019]. Disponible en Internet: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2018-57>

OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA. 2018. Eslovaquia. [online]. Oficina de Información Diplomática. [consulta: 21 de enero 2019]. 9 p. Disponible en Internet: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/ESLOVAQUIA_FICHA%20PAIS.pdf

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN BRATISLAVA. 2016. Informe económico y comercial. [online] Oficina Económica y Comercial de España en Bratislava. [consulta: 04 de enero 2019]. Bratislava, 2016, 46 p. Disponible en Internet:

<http://www.comercio.gob.es/tmpDocsCanalPais/33523A4370C122447D7E70F8A4E8B4EC.pdf>

ROLDÁN, 2018. División internacional del trabajo. [online]. Economipedia. [consulta: 24 de febrero 2019]. Disponible en Internet: <https://economipedia.com/definiciones/division-internacional-del-trabajo.html>

SARIO a. 2018. Exportné trhy. [online]. Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu. [consulta: 21 de enero 2019]. Disponible en Internet:

<https://www.sario.sk/sk/exportujte-do-zahranicia/exportne-trhy>

SARIO b. 2018. Kto sme. [online]. Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu. [consulta: 13 de enero 2019]. Disponible en Internet: <https://www.sario.sk/sk/o-nas/kto-sme>

SARIO. 2019. Investičná pomoc na Slovensku. [online]. Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu. [consulta: 18 de marzo 2019]. Bratislava, 2019, 2 p. Disponible en Internet: <https://www.sario.sk/sites/default/files/content/files/sario-investment-aid-2019-02-28-SVK.pdf>

SEVILLA, A. 2018. Producto interior bruto (PIB). [online]. Economipedia. [consulta: 03 de marzo 2019]. Disponible en Internet: <https://economipedia.com/definiciones/producto-interior-bruto-pib.html>

SLOVSTAT, 2019. Celkový dovoz a vývoz podľa tried harmonizovaného systému. [online]. Štatistický úrad Slovenskej republiky. [consulta: 20 de abril 2019]. Disponible en Internet: http://datacube.statistics.sk/#!/view/sk/VBD_SK_WIN/zo1001ms/Celkov%C3%BD%20do%20voz%20a%20celkov%C3%BD%20v%C3%BDvoz%20pod%C4%BEa%20tried%20harmonizovan%C3%A9ho%20syst%C3%A9mu%20%5Bzo1001ms%5D

ŠTATISTICKÝ ÚRAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY. 2018. Zahraničný obchod Slovenskej republiky. 2018. [online]. Štatistický úrad Slovenskej republiky. [consulta: 18 de abril 2019]. Disponible en Internet:

https://slovak.statistics.sk/wps/portal!/ut/p/z1/rZJNc5swEIZ_Sw4chVYffPVGmhTjejIFGzvo0kGywDTmI5iYpL--OM0h6TQ4nekeNJqd99G-uyss8C0WdXYsi6wvmzrb4zkWpazMQVUmmIS6js0p4a5H2Xgf1Wn54_5e-Fiopu71Y49vG3nIdkjXqH2QBozHvrzLVKkNOB50f_f0OiOVazNL5ogT5SFOqUQezTy01eyyCfVsL6cnC8W-kaOZsZxfS-YWWHQ6153uzF1zGGsOw2AWTVPstama6m-6h27Ed33fHj4ZYMBbwACc4IQ43yMndC8viQ_gWFcQzpOrKFh6BL5SvMQCi1aVW5wqR2u2zTViOUjEHchRlhEYmyB8S0A7iI08OZZ6wEnddNVv58J-93kOePMsgHfCBYw-wn8O_Bl3FgDuIrAg9GdJ7EWMgc8-xk8IxLS9P3j3Jr6GcOV_C-15H3nrmfejKFou1msI1vQLhIwEcJMkALHzwk8Izvhfn9aj6r7tdzj971_wH1d_0k90s7JfBFPrOjdwCw6iM8BttUFCPrGfq3xWJaeoXGbH17l_cfELM-Zf4g!!/dz/d5/L0IDUmlTUSEhL3dHa0FKRnNBLzROV3FpQSEhL3Nr/

THE FOOD TEAM. 2019. Principales alimentos que exporta España. [online]. The Food Team International. [consulta: 02 de febrero 2019]. Disponible en Internet: <http://thefoodteam.net/principales-alimentos-que-exporta-espana/>

TÓTH J. 2017. Aktuálny a očakávaný vývoj SR. [online]. Národná banka Slovenska. [consulta: 21 de enero 2019]. Bratislava, 2017, 18 p. Disponible en Internet: https://www.nbs.sk/_img/Documents/_Rozhovory/2017/Prezentacia_vegToth_Aktualny_a_ocakavany_vyvoj_SR.pdf

VIAÑA D. 2018. España: potencia económica mundial. [online]. El Mundo. [consulta: 27 de enero 2019]. Disponible en Internet: <https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2018/02/25/5a904b1ce5fdea06708b465b.html>