

Internacionalización y política económica

CRISTÓBAL MONTORO ROMERO*

El nuevo modelo de crecimiento económico en España

Con independencia de que el euro extiende sus beneficios hacia todos los países, no todos los aprovechan en la misma medida. En este sentido, España viene demostrando en los últimos años una clara posición de alumno aventajado, tanto en la realización de los deberes propios del euro como en el aprovechamiento de los beneficios que de él se derivan.

Así, la política económica de consolidación presupuestaria y control de precios seguida por el Gobierno en los últimos años, ha facilitado el nacimiento de un nuevo modelo de crecimiento económico en España.

Tres son las principales actuaciones del Gobierno que han facilitado el nacimiento de este nuevo modelo:

a) *El intenso proceso de consolidación fiscal de nuestro sector público en los últimos años.* La relación déficit público/PIB ha descendido desde el 7,3 por 100 en 1995 al 1,3 por 100 en 1999 y quedará en el 0,8 por 100 en el año 2000. Por otro lado, tal y como reconoce la Comisión Europea más del 90 por 100 de la rebaja se concentra en la parte estructural siendo la reducción derivada de la evolución de la coyuntura prácticamente insignificante.

Esta decidida acción en el terreno fiscal ha conseguido rescatar la credibilidad de la institución presupuestaria, creando un ambiente de fiabilidad que facilita la toma de decisiones por parte de los agentes económicos y sociales.

La combinación del esfuerzo de consolidación con la adopción de reformas estructurales, ha pro-

picado un entorno de estabilidad que, además de garantizar la entrada de España en la UEM, ha permitido una paulatina, a la vez que prudente, reducción en los tipos de interés por parte del Banco de España. Esto, facilita el acceso a mayor y más barata financiación por parte del sector privado y, en particular, de las empresas, mejorando así las condiciones para acometer proyectos de inversión de los que, en definitiva, surge la creación de empleo.

b) *Las reformas estructurales y políticas de liberalización en los mercados de bienes, servicios y factores productivos.* La introducción de mayores niveles de competencia en sectores básicos de la economía ha permitido dotar a la misma de un sistema de precios mucho más flexibles, al mismo tiempo que ha permitido una ya visible rebaja en los precios que deben pagar los consumidores y, entre ellos, las propias empresas. En este sentido, baste recordar la importancia que para las PYMEs tienen las reducciones en los precios de factores como la energía, las telecomunicaciones o el transporte.

Además de las reformas en los mercados de bienes y servicios hay que destacar, también, la reforma del mercado laboral. Esta reforma realizada en un ambiente de consenso y dialogo, ha contribuido a limar las rigideces de este mercado reduciendo los costes de contratación para las empresas, y favoreciendo la contratación estable frente a la temporal a través de políticas activas. Por otro lado, el dialogo social ha dado lugar al desarrollo del Pacto de Toledo asegurando la subsistencia del sistema de previsión social.

c) *Reformas en diferentes regulaciones* encaminadas a facilitar las posibilidades de financiación de las empresas y, sobre todo, de las PYMEs, y a reducir su factura fiscal.



FORO DE INTERNACIONALIZACION

* Secretario de Estado de Economía.

En esta línea se encuentran las siguientes reformas:

— La reforma de la *Ley de Entidades de Capital Riesgo, de las Sociedades de Garantía Reciproca y de la Ley del Mercado de Valores*. Todas estas reformas pretenden dotar al sistema financiero de una mayor liberalización, una mejora en la seguridad jurídica y una mayor protección a los inversores.

— El *Proyecto de Ley sobre introducción del euro* que pretende establecer un marco jurídico adecuado para la redenominación de las transacciones financieras y aclarar aquellos puntos que la introducción del euro puede oscurecer.

— La ley de *modificación de la Ley de Enjuiciamiento civil y el proyecto de reforma de la Ley Concursal* que pretenden acelerar los trámites y mejorar las garantías jurídicas para todo tráfico mercantil y financiero.

— La regulación de los Fondos de Titulización de activos y la ampliación de esta posibilidad a los créditos concedidos a PYMEs y no sólo a los créditos hipotecarios.

— Las diferentes reformas en la fiscalidad de las PYMEs, tales como la reducción del tipo impositivo en el Impuesto sobre sociedades, la reforma del sistema de Módulos, la rebaja de la tributación en las transmisiones de empresas familiares y la propia renovación del IRPF que dado su calibre la convierte en una verdadera reforma estructural.

Las consecuencias de estas medidas se traducen en los siguientes beneficios o características del modelo:

1. *Crecimiento de la Economía real por encima del incremento de los precios*. El esfuerzo realizado por controlar los precios a través de diversas reformas estructurales y del diálogo con los agentes, permite que en el momento actual se puedan elaborar presupuestos con la seguridad de su cumplimiento. Igualmente este control de los precios ha facilitado la rebaja de muchos de los costes empresariales, desde los de algunos servicios básicos (electricidad, comunicaciones, etcétera), hasta los propios gastos de personal y los financieros.

2. *La mayor parte del crecimiento económico se traslada a creación de empleo*. Es la primera

vez en la historia económica de España en la que un crecimiento económico del 4 por 100 permite que el empleo se incremente a una tasa del 3,4, es decir que se creen una media de 440.000 empleos al año. Y es precisamente el sector privado y, sobre todo, las PYMEs las que contribuyen en mayor medida a crear estos nuevos puestos de trabajo. Así las PYMEs crean el 60 por 100 de los nuevos puestos de trabajo.

3. *Mejora en la financiación de la economía*. La reducción de los tipos de interés y las reformas efectuadas en los mercados financieros han facilitado considerablemente las posibilidades de financiación tanto para las empresas como para las familias y para las administraciones públicas. Con tipos de interés como los actuales se sanean las cuentas de resultados de las empresas y de las administraciones.

4. *Transformación de las relaciones económicas de España con el resto del mundo*. La economía Española crece sistemáticamente por encima de la media europea e incrementa su grado de apertura intensificando sus relaciones con el exterior a una velocidad superior a la del resto de países de la UE. Esto introduce a nuestra economía en el proceso de globalización e internacionalización con una posición semejante a la del resto de países desarrollados.

Las repercusiones del modelo económico sobre la internacionalización

En los últimos años se observa un cambio en el patrón de comportamiento de la economía española con respecto a la europea. La economía Española viene creciendo sistemáticamente por encima de la Europea con independencia de la fase del ciclo en la que nos encontremos. Históricamente la economía española crecía por encima de la europea en épocas expansivas y se reducía por debajo de la media en épocas de recesión. Sin embargo, la última crisis financiera mundial nos ha permitido constatar como España se ha visto menos afectada y ha conservado su nivel de crecimiento por encima de la media europea.

Otro rasgo estructural y crónico de la economía española es que, históricamente, altos creci-



FORO DE INTERNACIONALIZACION

mientos de la economía liderados por la demanda interna venían acompañados de aportaciones negativas del sector exterior, sin embargo, en los últimos años la demanda externa ha pasado a participar en el crecimiento de manera activa, incluso, en momentos en los que la demanda interna ha sido el principal protagonista.

El origen de este diferente patrón de comportamiento se encuentra en el nacimiento del nuevo modelo de crecimiento económico cuya principal base es la estabilidad. Así, las diferentes medidas de política económica adoptadas por el gobierno en los últimos años han facilitado la intensificación de las relaciones internacionales de nuestras empresas.

La disciplina presupuestaria ha favorecido la moderación de los precios y de los salarios y ha permitido una paulatina rebaja de los tipos de interés que unido a los efectos que las reformas estructurales han tenido sobre los mercados de bienes y factores, ha tenido como última consecuencia un aumento tanto de la capacidad competitiva de nuestras empresas como de sus oportunidades de inversión.

Igualmente la entrada de España en el UEM dibuja un nuevo marco de actuación delimitado por dos circunstancias: La desaparición de las incertidumbres cambiarias y la pérdida del instrumento tipo de cambio como herramienta para compensar las deficiencias en la competitividad internacional.

La internacionalización es, por tanto, uno de los cambios estructurales más importante que ha experimentado la empresa española. La actividad internacional, en su doble vertiente exportadora y de inversión, ha dejado de ser una actividad residual de nuestras empresas para convertirse en muchos casos en el motor principal del crecimiento empresarial.

Internacionalizarse supone competir en la primera división, innovar, mejorar la productividad y la calidad, en definitiva abrirse un hueco en el mercado más competitivo. La apertura hacia el exterior ha sido el eje fundamental del proceso de modernización de la economía española.

Así, la internacionalización de nuestras empresas tiene una doble vertiente; la exportadora y la inversora.

a) La vertiente exportadora

Desde el punto de vista de las exportaciones destaca el considerable grado de apertura de nuestra economía en comparación con los demás países de la Unión Europea. Así, el conjunto de exportaciones más importaciones (a precios corrientes) suponen en España un 60,5 por 100 del PIB, mientras que en países como Alemania o Francia este porcentaje es del 53,8 por 100 y 51,2 respectivamente. Igualmente este proceso de apertura al exterior ha sido muy intenso. En apenas 9 años (de 1991 a 1999) esta ratio ha pasado del 37,4 por 100 al 60,5 por 100. Un país como Italia que partía de un nivel semejante al español (38 por 100 en 1991) está ahora 10 puntos por debajo de nuestro país.

Este mayor grado de apertura no ha supuesto, sin embargo, una mayor dependencia de los vaivenes económicos. Y es precisamente la crisis financiera del año pasado (1998) la que ha contribuido a confirmar la fortaleza de nuestro sector exterior frente a los de los demás países europeos. Desde agosto de 1998 todos los países europeos vienen registrando una paulatina reducción de sus exportaciones que en los últimos meses parece cambiar de tendencia. En este contexto las exportaciones españolas, a pesar de su reducción, siguen creciendo por encima del comercio mundial, lo que nos lleva a ganar cuota de mercado (del 1,91 por 100 en 1997 al 2,12 por 100 en 1999) y a mantener el elevado nivel de competitividad de nuestras empresas.

Igualmente hay que especificar que el diferencial del IPC español respecto al de la UE no parece haber afectado a la competitividad de los productos españoles frente a los restantes países comunitarios. En efecto, la cuota de las exportaciones españolas en las importaciones de la UE, una vez eliminadas las compras intracomunitarias españolas, ha prolongado en 1999 la trayectoria ascendente que venía manteniendo en los últimos años, alcanzando el 6,25 por 100 en el primer semestre del presente año, tres décimas más que en el conjunto de 1998. Por otro lado, el hecho de que nuestras exportaciones se recuperen a medida que los demás países europeos van recuperando su ritmo de crecimiento reafirma que nuestras



FORO DE INTERNACIONALIZACIÓN

ventas al exterior son más sensibles a la evolución de la actividad en nuestros mercados que al pequeño diferencial de precios sin que se produzca pérdida de competitividad. Igualmente los últimos datos de evolución del comercio exterior confirman la buena marcha al incrementarse las exportaciones (20 por 100) por encima de las importaciones (19 por 100).

La economía española responde cada vez más al patrón de una economía avanzada. Las empresas españolas están afrontando la competencia internacional orientándose hacia sectores y segmentos de mayor valor añadido. La ventaja competitiva basada únicamente en el precio está siendo sustituida por otras de mayor valor, ligadas a la inversión y a la diversificación del producto. De hecho, otro elemento a destacar es la creciente importancia de la exportación de servicios, más allá de la tradicional relevancia del turismo en nuestra balanza por cuenta corriente.

El reparto de nuestras exportaciones, cuyo destino principal son los países de la UE, nos lleva a prever una pronta recuperación de nuestro sector exterior derivada de la mejor evolución económica que todos los Organismos Internacionales (FMI, OCDE, y CE) pronostican para la Unión Europea y para toda la economía mundial.



FORO DE INTERNACIONALIZACIÓN

b) Las inversiones de España en el exterior

En lo que se refiere a la actividad inversora de nuestras empresas en el exterior, España ha pasado de ser un país que carecía de empresas multinacionales a ser uno de los países de la OCDE más dinámicos en el lanzamiento de proyectos empresariales fuera de sus fronteras.

Precisamente la bajada de tipos de interés ha empujado, también, a una mayor presencia de las inversiones españolas en el exterior, favorecidas además por el excedente generado fruto de unos mayores beneficios empresariales en donde la reducción de todos aquellos costes (energéticos, telecomunicaciones, financieros) provocada por la política de liberalizaciones han jugado un importante papel. Desde el punto de vista macroeconómico la reducción del déficit público ha permitido que el ahorro interior se canalice hacia la inversión en el exterior, especialmente en Ibe-

roamérica. Igualmente la política del gobierno que ha conseguido una mayor eficiencia para nuestra economía, ha facilitado también que esa eficiencia se exporte al exterior en forma de empresas saneadas que invierten y crean puestos de trabajo tanto fuera como dentro de España.

Las inversiones de España en el extranjero crecen paulatinamente y desde el año 1996 superan claramente a las inversiones extranjeras en España. En concreto, en 1998 la inversión directa española en el exterior superaba los 2,3 billones de pesetas mientras, en sentido contrario, España continúa siendo un país atractivo para la inversión extranjera, que alcanzaba los 1,3 billones. En los 9 primeros meses de 1999 la inversión directa de España en el exterior suma ya 4,8 billones de ptas., mientras que la inversión extranjera en España se eleva a 1,2 billones.

España se ha convertido en el segundo inversor en Latinoamérica, y esta inversión se dirige a la toma de control de empresas pertenecientes a sectores estratégicos como el de telecomunicaciones y el sector eléctrico. Pese a que Latinoamérica es el principal destino de nuestra inversión directa (el 52 por 100 de la inversión bruta se destina a Latinoamérica y supone un 2,2 por 100 de nuestro PIB), no es despreciable la cifra de inversión que se dirige a la Unión Europea que podría estar más relacionada con el establecimiento de redes comerciales.

Es cierto que el protagonismo básico en esta política inversora lo tienen algunas grandes empresas del sistema bancario, y de los sectores de telecomunicaciones o turismo. Pero, más allá de este protagonismo de la gran empresa, es necesario reconocer la presencia creciente de pequeñas y medianas empresas dispuestas a afrontar una estrategia más firme y comprometida de introducción y desarrollo de mercados exteriores. La implantación en los mercados exteriores a través de operaciones de inversión constituye una forma más arriesgada, pero también más sólida, de proyección internacional. De ahí, que muchas de estas inversiones tengan como última consecuencia un incremento y una mayor estabilidad de nuestras futuras exportaciones, e incluso del empleo de las empresas exportadoras.

En realidad, no debe en absoluto infravalorarse el cambio radical que se ha producido en estos últimos años en la relación económica de nuestro país con el exterior, ya que se está produciendo un nuevo fenómeno en materia de financiación internacional; desde 1995, *España canaliza su ahorro al resto del mundo y se ha convertido en un exportador neto de capitales.*

Los incentivos fiscales a la internacionalización de las empresas

Además de toda una política macroeconómica que ha favorecido el proceso de internacionalización se han tomado también una serie de medidas fiscales específicamente dirigidas a este fin que se han enmarcado siempre dentro del momento económico que vivimos.

Así, hemos de tener en cuenta que vivimos en un mundo no sólo interrelacionado como nunca lo ha estado, sino regulado de forma supranacional en un grado extremadamente elevado; esta regulación, en el caso del comercio internacional, se hace patente a través de la Organización Mundial del Comercio, pero también se extiende a terrenos conexos con el comercio, como es la fiscalidad.

Todo lo cual provoca que la política tributaria nacional vea reducirse su margen de maniobra cada día más. De un lado, existen disposiciones armonizadas para la imposición indirecta, pues tanto el IVA como los Impuestos Especiales están sometidos a reglas comunes contenidas en diversas Directivas comunitarias.

De otro lado, la fiscalidad directa tiende a converger, al menos en los países del hemisferio occidental, por los efectos combinados de diversos elementos de presión, entre los que se pueden citar: el papel de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), organismo claramente favorable a la existencia de normas claras y neutrales en materia fiscal, la lucha contra la competencia fiscal perniciosa, fundamentalmente en el seno de la Unión Europea, (Código de Conducta de las empresas), la intención de la Comisión Europea de seguir en la línea de un mayor control de las llamadas «ayudas de Estado de naturaleza fiscal» y la homoge-

neización de facto de los sistemas tributarios europeos, bajo unos principios comunes, identificables en los sucesivos pronunciamientos de las instituciones europeas y de los grandes líderes políticos del continente; entre estos principios hallamos el de reducción de la carga impositiva sobre el factor trabajo, un afán por la simplificación de las figuras impositivas y su gestión y un esfuerzo por tratar de que los sistemas fiscales sean más neutrales.

Aunque la cuestión fiscal no constituye casi nunca el elemento decisivo para la expansión internacional de una empresa. Mucho antes se analizan factores como el atractivo del producto o servicio que se vende, la logística, los costes de mano de obra, inmuebles, etcétera, los condicionantes jurídicos, sociológicos y políticos del país de destino, etcétera. Sólo después, se toman en consideración los aspectos fiscales.

Ahora bien, la política tributaria puede no ser lo decisivo para el éxito de una expansión pero, si está mal diseñada, puede contribuir a frenar esa expansión. Es por tanto responsabilidad del Gobierno el detectar y solucionar los problemas que plantea la fiscalidad al empresario que busca ganar otros mercados. Ese es el papel que nos toca.

a) Los incentivos a la internacionalización

El Gobierno ha sido plenamente consciente de esta situación. Tanto del grado de responsabilidad que le correspondía para mejorar la fiscalidad de las empresas que quieren abrirse como de los límites que la nueva realidad impone a la política fiscal. Por eso las medidas en materia de internacionalización han tratado de encontrar el adecuado equilibrio entre estímulo y neutralidad.

Un exceso de estímulo podría llevarnos a posiciones difíciles de cara a las instituciones internacionales de las que España forma parte, por eso ha sido necesario administrarlo con prudencia.

El Gobierno ha optado por una política de incentivos «selectivos» y, si me permiten la expresión, «inteligentes».

Selectivos porque debe afinarse mucho sobre los sectores o entidades beneficiarias. Por mucho que deseemos que nuestras empresas se expan-



FORO DE INTERNACIONALIZACIÓN

dan, debemos ser conscientes de que no todos los sectores, ni todas las empresas dentro de un sector, están en condiciones de hacerlo en este momento.

Inteligentes porque deben superar los diversos filtros que, a nivel internacional, existen contra las subvenciones encubiertas a la exportación, las ayudas de Estado, etcétera.

Por otra parte, determinados aspectos de la tributación heredada no sólo no estimulaban sino que desincentivaban la promoción exterior de nuestras empresas. Por eso ha sido necesario profundizar en la neutralidad. En este terreno quedaba mucho por hacer y, según creemos, se ha hecho en su mayor parte.

Además, tan importante es lo que se ha hecho como cuándo se ha hecho. En este sentido, creo que nadie podrá acusar al Gobierno de lentitud en su toma de decisiones. En junio de 1996, un mes después de su toma de posesión, el Gobierno aprobaba una serie de medidas de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas, al tiempo que aprobaba otras de índole más general que ustedes recordarán, como la reforma de las plusvalías en el IRPF o la liberalización de ciertos sectores de nuestra economía.

la renta o del 4 por 100 de los ingresos por actividades exportadoras de las empresas, que actuaba como tope específico para poder aplicarse esta deducción.

La no sujeción del personal desplazado

Un segundo estímulo que se ha introducido más recientemente, con ocasión de la reforma del Impuesto sobre la Renta, consiste en la no sujeción de las cantidades abonadas por entidades residentes a trabajadores desplazados al extranjero. En efecto, hoy es frecuente que las empresas españolas contraten especialistas para que desarrollen o completen determinadas instalaciones técnicas fuera de España. En estos casos, contrariamente a lo que ocurría con anterioridad, las empresas radicadas en España no deben retener al trabajador, por no estar su renta sujeta a tributación a nuestro país.

Medidas de potenciación de la competitividad

En este sentido habría que referirse también a todas aquellas medidas tributarias implantadas por el Gobierno con el fin de mejorar la competitividad en general de nuestras empresas aunque no sean específicamente de internacionalización. Aunque las medidas más importantes de cara a la internacionalización son, sin duda, las medidas específicas ya comentadas, debe traerse a colación la política en apoyo de la competitividad de la empresa española, porque sólo una empresa fuerte desde dentro tiene la energía suficiente para una expansión internacional.

Así, podemos citar las siguientes:

- Medidas para favorecer la capitalización de la empresa, como la actualización de balances y la mejora de la fiscalidad patrimonial de las PYMEs.
- Medidas de apoyo a la innovación, como las recogidas en los Presupuestos Generales para el año 2000.

Avanzando en esta línea

Como son muchos los pasos que se han dado para facilitar la internacionalización de las empre-



FORO DE INTERNACIONALIZACION

Deducción por doble imposición

Las reformas introducidas incorporaron a nuestro marco tributario el método de exención para eliminar la doble imposición internacional y se adaptaron a la tendencia preponderante, no sólo en Europa, sino en todo el ámbito de la OCDE.

Este nuevo método exonera totalmente de tributación los beneficios obtenidos fuera del territorio español, siempre que se trate de empresas filiales o altamente participadas

Deducción por actividades exportadoras

Del mismo modo, al principio del mandato del Gobierno, en concreto mediante la Ley de Medidas Fiscales, Administrativas y del orden social para 1997, se eliminaron ciertas restricciones a la deducción por actividades exportadoras. Me refiero al límite específico del 15 por 100 de

sas sin embargo, hay aún cosas por hacer, respetando siempre las limitaciones impuestas por nuestra pertenencia a un mercado único y la dependencia de organismos internacionales.

Desde el punto de vista macroeconómico se seguirá avanzando en la reducción del déficit para facilitar la actuación de un sector privado más fortalecido y más emprendedor. Igualmente la profundización en las reformas estructurales proporcionarán nuevas rebajas de costes y nuevas ganancias de eficiencia permitiendo a nuestras empresas ganar competitividad y dedicar más recursos a extenderse en el exterior transmitiendo así su mayor eficiencia al resto de las economías. En último lugar se profundizará también en todas aquellas medidas dirigidas a facilitar la financiación de las empresas y sobre todo de aquellas que como las PYMEs cuentan con mayores dificultades en este terreno.

En el aspecto fiscal, un campo en el que hay que avanzar con rapidez e inteligencia es el nuevo ámbito del comercio electrónico, la extensión de esta fórmula obliga a las Administraciones a actuar fiscalmente en dos campos a la vez: la internacionalización y las nuevas tecnologías.

Igualmente las medidas fiscales dirigidas a conseguir una gestión más eficiente de las inversiones en el extranjero, así como el apoyo a la instalación de empresas españolas en otros países y la participación de España en los grupos empresariales de carácter internacional constituyen el principal objetivo de la política económica de este Gobierno.

Medidas de potenciación de la competitividad

No quiero concluir esta parte de mi intervención sin referirme a todas aquellas medidas tributarias implantadas por el Gobierno con el fin de mejorar la competitividad en general de nuestras empresas. Aunque las medidas más importantes de cara a la internacionalización son, sin duda, las medidas específicas ya comentadas, debe traerse a colación la política en apoyo de la competitividad de la empresa española, porque sólo una empresa fuerte desde dentro tiene la energía suficiente para una expansión internacional.

Así, podemos citar las siguientes medidas para favorecer la capitalización de la empresa:

- La actualización de balances tanto para sociedades como para profesionales y empresarios en el IRPF ha permitido a las empresas mejorar sus recursos propios y así poder acceder en mejores condiciones al préstamo.

- La mejora de la fiscalidad del patrimonio empresarial, ampliando los supuestos de exención en el Impuesto sobre el Patrimonio o introduciendo, desde 1996, una reducción del 95 por 100 en la base imponible del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones para facilitar las transmisiones del patrimonio empresarial entre generaciones y evitar que los pagos derivados de este Impuesto llevaran a la descapitalización de la empresa en el momento del traspaso generacional.

La posibilidad de modificar la base imponible del IVA en los casos de impagados fue otra forma con la que la Hacienda Pública contribuía a la liquidez de las empresas españolas.



FORO DE INTERNACIONALIZACIÓN