*David de Matías Batalla**

EL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL RESISTE A LA CRISIS ECONÓMICA
La pyme como factor clave para la recuperación

A pesar de la crisis de 2008 y del debilitamiento de la demanda nacional, la evolución del PIB español durante los últimos años refleja la importancia que han tenido las exportaciones, las cuales han sostenido el crecimiento del mismo tras la crisis y se identifican como el impulsor de la economía española actual. Prueba de ello son los incrementos de actividad industrial por medio de exportaciones en los sectores de bienes de equipo, el automóvil y la alimentación. Este aumento de las exportaciones por parte de las pequeñas y medianas empresas se sostiene al mejorar la competitividad internacional de las mismas, gracias a una serie de factores que han influido de manera positiva, como son la existencia de un mercado laboral más flexible o los menores índices de precios industriales. Estos datos prueban que la recuperación y crecimiento de la economía española se deben basar en la pyme y en estrategias para su internacionalización, que conlleve, a su vez, un aumento de creación de empleo, mayor confianza del consumidor nacional y, por ello, mayor consumo interno.

Palabras clave: sector exterior, exportaciones, pymes, internacionalización, competitividad.
Clasificación JEL: F10, F40, L10.

1. Introducción

El proceso de apertura internacional, acompañada por la continua senda de la liberalización y la integración económica supranacional, que ha vivido España desde su entrada a la Comunidad Económica Europea le ha permitido avanzar en su transformación económica y productiva que, a nivel comercial, le ha dejado crecer en ciclos económicos positivos y recuperarse de la última crisis que ha vivido que comenzó en 2008. Una de las consecuencias de la incorporación de España a la integración económica fue la supresión de barreras a la circulación de mercancías, circunstancia que le ha servido para intensificar sus exportaciones a los países europeos, que son los mayores receptores tanto de exportaciones como de inversiones directas extranjeras españolas. Estas relaciones comerciales han fortalecido los lazos de unión con sus vecinos europeos lo que le ha permitido superar la crisis mediante un crecimiento del PIB basado ▷

* Universidad de Alcalá (Madrid).
Versión de julio de 2016.

en las exportaciones, cuando la demanda interna era débil, reduciendo a su vez de manera continua el déficit comercial de la balanza de pagos.

Dentro de esta senda positiva del sector exterior español, ha habido dos actores principales: las instituciones y las empresas. En primer lugar, las instituciones han dotado de una serie de herramientas e instrumentos a la economía de libre mercado para que las empresas y la ciudadanía progresaran, mientras que las empresas han acumulado y combinado diferentes factores de producción de manera eficiente. De manera adicional, ambos han fortalecido y expandido a nivel mundial la marca España. Las instituciones españolas han hecho que la economía española se abra al mundo y sea partícipe de la integración económica que se viene viviendo desde la segunda mitad del siglo xx, con la integración de España a la CEE, la UE, la eurozona, la OMC o el FMI. Además se están llevando a cabo una serie de planes de internacionalización y apoyo a las empresas por parte de las instituciones españolas con el objetivo de ganar en competitividad y abrir mercado en otros países. Por su parte, las empresas, y en especial las pymes, están en plena transformación de la economía tradicional a la economía digital, sufriendo financieramente los estragos de la crisis, pero con capacidad para competir y prosperar en los mercados en base a una serie de ventajas competitivas que deben de explotar a nivel internacional. En un mundo tan globalizado, con una buena imagen de la marca España y con una demanda nacional débil, la internacionalización de las empresas se antoja clave para mantener el ritmo de crecimiento tras la crisis económica, y si las exportaciones han permitido tener tasas positivas de crecimiento en la crisis, ¿por qué no basar en ellas la recuperación?

2. Marco teórico del comercio internacional y de la internacionalización de la empresa

2.1. Teorías de internacionalización

De manera generalizada, la internacionalización de la economía de un país está ligada a la internacionalización de sus empresas y ésta, a su vez, tiene sus orígenes en los estudios clásicos sobre comercio internacional iniciados por Adam Smith (1776). La escuela clásica explica que el comercio internacional influye en las empresas de un país al especializarse en la producción de bienes y servicios con menores costes de producción, promoviendo por tanto la especialización y la división del trabajo, con lo que se obtienen mejoras en la productividad. El economista británico además sostuvo en sus planteamientos que la especialización del trabajo se basaba en la teoría de la ventaja absoluta, reconociendo que dado que los recursos son escasos se debe establecer un sistema eficiente de distribución entre las distintas naciones.

Partiendo de tales planteamientos, cada país debería producir y exportar aquellos productos en los que obtenga una ventaja absoluta al ser más eficiente a la hora de producirlos, e importar los productos en los que no pudiera conseguir altos niveles de eficiencia productiva, en base a la abundancia o escasez de los mismos en cada nación.

Esto explica la dinámica de que aquellos países, en donde la mano de obra es barata, exportan en mayor medida bienes intensivos en trabajo que aquellos países con superiores costes laborales, siendo objetivo de las exportaciones países intensivos en capital. Esta tendencia se repite en la dirección opuesta, es decir, aquellos países en donde resulta más barato el capital exportan sus bienes y servicios ▷

hacia los países que son intensivos en mano de obra. Por su parte, David Ricardo (1817) tomando como referencia el modelo clásico agregó al mismo el principio de la ventaja comparativa, evidenciando que las ventajas absolutas basadas en costes no es una única condición necesaria para lograr una ventaja respecto a otro país y obtener beneficios del comercio internacional. Es decir, para que dos países obtuvieran beneficios derivados de la actividad comercial internacional sólo deberían conseguir una posición comparativamente ventajosa respecto al otro, siempre en sus costes relativos para dos o más productos. A pesar de todos los planteamientos aportados por ambos autores, no fue hasta la segunda mitad de la década del siglo XIX cuando John Stuart Mill (1863) analizó las fuerzas que explican los términos de la relación comercial entre dos países en base a dos productos. Observando el flujo de exportaciones, Mill determinó que las mismas varían con los términos del propio intercambio, aportando además que la disposición de cada país para realizar exportaciones dependía directamente de la cantidad de importaciones que obtuviese como compensación. Con todo ello, el propio Mill afirmó, además, que la tasa de intercambio de equilibrio internacional es aquella que iguala «la demanda recíproca» por cada bien en cada país (Cardozo *et al*., 2010).

La teoría del comercio internacional planteada desde las perspectivas de la ventaja absoluta y comparativa no es válida para explicar el comportamiento de la inversión directa extranjera, ya que bajo los supuestos de mercados perfectamente competitivos, sin fallos y con rendimientos constantes a escala, la posibilidad de obtener incrementos en los beneficios por aumentos en la producción desaparecería al no existir oportunidades de mejora de eficiencia. Con el fin de resolver las limitaciones intrínsecas del modelo clásico del comercio internacional, Marshall (1879) y Edgeworth (1894a, 1894b, 1894c) establecieron las bases para que posteriormente Leontief (1933), Lerner (1932, 1934), Haberler (1936) y Meade (1952) reformularan en términos de costes de oportunidad tal modelo en base a las ventajas comparativas. Los modelos clásicos de comercio internacional, a pesar de sus buenos fundamentos teóricos, se caracterizan por dotar de una absoluta inmovilidad a los factores productivos, ya que solo tienen en cuenta la exportación y no consideran la implantación de una empresa fuera de las fronteras nacionales mediante centros de producción o filiales comerciales, por lo que no son válidos para explicar los flujos de inversión directa. Ante esta circunstancia, Heckscher (1919) y Ohlin (1933) desarrollaron el modelo que lleva su nombre (H-O), que establece un patrón del comercio internacional en base a dotaciones relativas de factores, ofreciendo la primera explicación teórica del desplazamiento (indirecto) internacional del capital de los países con grandes acumulaciones de capital hacia los países con abundante mano de obra.

Tras los estudios comenzados por Heckscher tuvieron lugar otros nuevos que tratan de explicar el comercio internacional, destacando la aproximación de los mercantilistas. De acuerdo con esta perspectiva en palabras de Ffrench-Davis (1979) «una nación se beneficia con el comercio internacional sólo cuando tiene un saldo favorable en su balanza comercial». Esto quiere decir que para que un país obtenga beneficios de la relación comercial con otros países, las exportaciones realizadas deben de ser mayores a las importaciones. Tal visión de la actividad comercial internacional genera una serie de estrategias comerciales que no benefician a la libre práctica del ▷

comercio, como por ejemplo las prácticas proteccionistas con el fin de limitar o disminuir las importaciones y los subsidios a las exportaciones. Al mismo tiempo, se intensifican los impuestos sobre la importación y se limitan las exportaciones de materias primas, estimulando por el contrario la exportación de bienes ya terminados con mayor valor relativo que las materias primas, concentrando de esta manera las importaciones en materias primas de bajo valor con el fin de proveer el desarrollo industrial del país.

2.2. La producción nacional, competitividad y demanda exterior

Si nos atenemos a las declaraciones de la FAO (2000), el comercio entre países es beneficioso siempre y cuando se aproveche de la mejor manera, permitiendo a todos los países explotar sus ventajas comparativas, alcanzando las mayores economías de escala posibles con el objetivo de fortalecer su competencia internacional, lo que originará una producción de bienes más variados y unos mercados internacionales más estables.

Por lo tanto, para que un país pueda competir a nivel internacional e intercambiar productos con otros países debe de tener, mantener, fortalecer y explotar una ventaja competitiva. Con ello hará que aumente su flujo de exportaciones influyendo positivamente en su balanza de pagos y en su tasa de apertura. Entonces, el concepto de competitividad se antoja primordial para que un país fortalezca su economía nacional, potencie la demanda externa y se posicione económicamente en un buen lugar a nivel mundial. De acuerdo con la OCDE (2009), «la competitividad de un país es el grado en el que una nación puede, bajo libre comercio y condiciones justas de mercado, producir bienes y servicios que cubran las exigencias de los mercados, a la vez de mantener y expandir los ingresos reales de su población en el largo plazo». Para lograr tener un alto nivel de competitividad, hay dos grandes actores que influyen directamente e indirectamente sobre la economía de un país y su competitividad: las instituciones (públicas y privadas) y las empresas. Las primeras deben de dotar de herramientas suficientes para promover el dinamismo, el libre comercio y la competitividad en la economía mientras que los segundos son quienes utilizan y combinan los diferentes factores de producción para producir sus productos u ofrecer sus servicios de la manera más eficiente y competitiva posible.

Desde hace dos décadas, el papel de las instituciones en la estructura económica mundial ha ido creciendo en importancia, hasta tal punto en que los flujos de inversión directa extranjera han cambiado de destino, siendo ahora las economías emergentes el principal objetivo de las empresas gracias, entre otras cosas, al papel de las instituciones de tales países. North (1990) define a las instituciones como «las reglas de juego de una sociedad, o de manera más precisa y formal, las restricciones humanamente concebidas que dan forma a la interacción humana». A pesar de ser el autor más reconocido en el campo institucional, su definición, por pobre, no ha sido mundialmente aceptada, habiendo otras definiciones más adecuadas como la de Williamson (2000), que define a las instituciones como «entidades organizadas, procesos decisivos y estructuras reguladoras». Las instituciones, pues, deben de influir de manera positiva a la producción de país y a las variables que influyen sobre la misma, pudiendo definir la producción nacional como:

$$Y= C + I + G + (X-M)$$ ▷

donde *C* es el consumo, *I* la inversión, *G* el gasto público, *X* las exportaciones y *M* las importaciones. Las instituciones deben influir para que el PIB se vea incrementado año a año, dotando de medios para que el consumo o la inversión nacional crezca, aumente el gasto público o se estimule el sector exterior. Ante una situación como la que acontece en la economía española, con una efímera demanda nacional, con escasa inversión y con recortes en el gasto público para rebajar el déficit, las exportaciones se erigen como el principal pilar de crecimiento de la producción nacional. El desarrollo económico de un país no se basa solo en el crecimiento, sino que existen otros factores cuantitativos y cualitativos a los que hay que recurrir para explicar completamente por qué un país se desarrolla. En este sentido, Blanchard (2000), que desarrolla sus estudios en base a los modelos de crecimiento keynesianos (Harrod, 1919; Domar, 1947; Solow, 1956, 1957), diferencia entre la teoría del desarrollo económico y la teoría del crecimiento económico, incorporando en su Economía de Desarrollo a las instituciones en una definición de tecnología en sentido amplio. La consideración de diferentes factores llevó, con el paso del tiempo, a modelos de crecimiento endógenos, en línea de los estudios neoclásicos llevados a cabo por Schumpeter (1934), Romer (1986) y Lucas (1988), obteniendo un modelo del tipo:

$$Y= F (K, L, N, H, A)$$

donde *Y* representa la producción, *K* al capital, *L* a la fuerza del trabajo, *N* a la tierra, *H* al capital humano y *A* a la tecnología como residuo de Solow. Este modelo endógeno se ha completado con el paso del tiempo gracias a las aportaciones llevadas a cabo por los teóricos del campo de la Economía Institucional (North, 1990; Polanyi, 2002; Pyka, 2007), resaltando la importancia de las instituciones en materia de derechos de propiedad, respeto contractual, realización de tratados comerciales… que influyen directamente en el desarrollo y crecimiento económico. Considerando el importante papel que juegan las instituciones, la función de producción finalmente será:

$$Y= F (K, L, N, H, A, Q_n)$$

donde Q_n recoge todos los factores institucionales.

3. Consideraciones generales del sector exterior español

España, dentro del contexto internacional globalizador e integrador a nivel económico, no ha sido un actor pasivo en tales procesos sino que ha tenido un papel clave y cada vez más importante a nivel mundial, tanto en los mercados de mercancías como en los financieros. En 2015 se cumplieron treinta años de la firma del Tratado de Adhesión a la entonces Comunidad Europea, lo que ha generado que la economía española sea más moderna. La participación de España en la CE conllevó, años más tarde, la inclusión de España en la Unión Europea y en la zona euro, jugando un papel clave en la integración europea y afectando positivamente a su sector exterior. Hoy por hoy, la UE es el marco de desarrollo político y económico de España, asumiendo ésta todas sus responsabilidades e impulsando una unión cada vez más eficaz, más democrática, más próxima a los ciudadanos y con la capacidad de respuesta a los retos y necesidades del nuevo siglo.

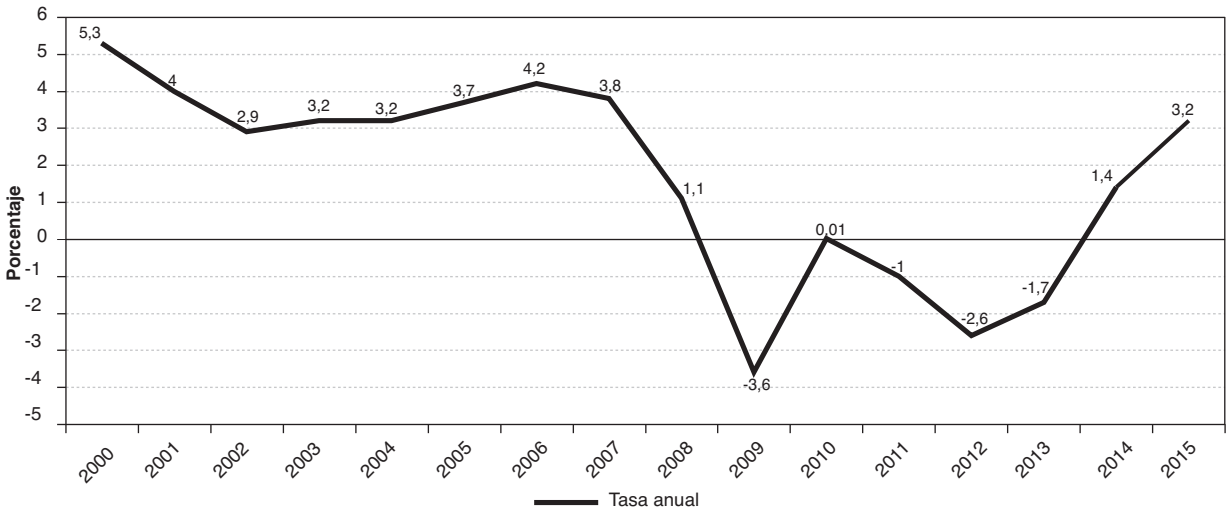
La entrada de España en el marco de la Unión Europa ha supuesto que la economía española sufra una profunda transformación sin precedentes. El PIB español se ha duplicado ▷

(en precios de mercado) gracias a la adhesión a la Unión Europea, alcanzando los 1.041.160 millones de euros en 2015. A lo largo de estas tres décadas de pertenencia, España ha recortado las distancias con respecto a los integrantes de la UE más avanzados en cuanto al PIB, pasando de una equivalencia del 72 por 100 de la media de la UE a situarse en torno al 94 por 100 en 2014. Desde 1986, España ha visto cómo su volumen de exportaciones se multiplicaba por 8, mientas que el volumen de importaciones lo hacía por 7, situación que no se hubiese producido si no existiera un mercado común libre de barreras comerciales. A día de hoy, según la Comisión Europea, casi el 75 por 100 del comercio internacional en el que participa España tiene lugar con países pertenecientes a la UE, destacando las relaciones comerciales con Francia (16,59 por 100), Alemania (10,97 por 100), Portugal (7,78 por 100), Italia (7,43 por 100) y Reino Unido (7,27 por 100), siendo el hortofrutícola, los bienes de equipo, el químico y automovilístico los sectores más importantes.

A pesar de que los países pertenecientes a la UE son el principal destino de las exportaciones españolas, la realidad es que Europa se encuentra en una fase de estancamiento económico con bajas expectativas de crecimiento, por lo que España debe de mirar más allá de las fronteras comunitarias si desea afianzar la senda de crecimiento económico. Según datos de la Comisión Europea, hasta 2030, el 90 por 100 de la demanda mundial de bienes y servicios se producirá fuera del ámbito de la Unión Europea, por lo que se deben de potenciar los acuerdos comerciales con terceros países del resto del mundo. En línea a esta tendencia, actualmente se está negociando entre la Unión Europea y los Estados Unidos un acuerdo de libre comercio, que tiene como objetivo facilitar la entrada de productos europeos de manera más sencilla en EEUU, de lo que por supuesto la economía española y sus empresas se beneficiarán. El llamado Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP) beneficiará comercialmente a España dado que actualmente es el primer mercado de exportación fuera de la UE, superando los 20.000 millones de euros en flujos comerciales. Este acuerdo podrá impulsar las exportaciones de numerosas pymes españolas que podrían ser las mayores beneficiadas del acuerdo comercial, sobre todo las pertenecientes a los siguientes sectores industriales: alimentación, bebidas, servicios técnicos, textil, calzado y cuero. No obstante, a pesar de lo avanzado de las negociaciones, el conocido como Brexit (salida del Reino Unido de la Unión Europea) podría retrasar la firma del acuerdo.

Aparte de este futuro acuerdo bilateral, España tiene firmado multitud de acuerdos comerciales bilaterales con numerosos países con el fin de comenzar, potenciar y afianzar su sector exterior. Así, para aumentar sus exportaciones y su desarrollo económico, España forma parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC), institución que marca la base del sistema multilateral del comercio. Esta institución es la principal plataforma para el desarrollo de las relaciones comerciales, garantizando un sistema comercial multilateral equitativo, estable y abierto mediante la promulgación de reglas. Dentro del marco que establece la OMC, España ha desarrollado una estrategia comercial firmando acuerdos comerciales con países pertenecientes a diferentes regiones y que involucran diferentes sectores de la actividad comercial. A lo largo de las últimas décadas, España ha suscrito acuerdos comerciales de manera individual y como país miembro de la UE con países o ▷

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL PIB ESPAÑOL A PRECIOS CORRIENTES 2000-2015



Fuente: Banco de España (2016).

regiones del mundo, destacando con países de NAFTA, Mercosur, China y Japón.

4. Evolución y situación de la economía española

Desde el inicio de la última crisis económica en 2008 España se encuentra inmersa en un profundo proceso de ajuste y corrección de los amplios desequilibrios generados durante el ciclo económico expansivo comenzado a mediados de la década de los noventa del siglo anterior. Tales circunstancias han desencadenado una crisis más severa y profunda en términos de PIB y demanda nacional en comparación con los países vecinos europeos. A pesar de ello, el PIB ha registrado un crecimiento encadenado en los últimos tres años, estabilizándose en el segundo semestre de 2015 y cerrando tal año con un crecimiento del 3,2 por 100 según datos de la estadística nacional (INE). Desde el inicio de la zona euro y la entrada en vigor de la zona euro, España ha mantenido tasas de crecimiento por encima de la media, lo que le ha permitido converger con los países más desarrollados y potentes económicamente de una forma jamás imaginada.

El crecimiento del PIB por encima del 3 por 100 durante los primeros siete años de la anterior década permitió un crecimiento económico que aupó a España a formar parte de las economías más desarrolladas del mundo y a plantearse el formar parte del G-8. Tal evolución, inducida o no por una economía artificial, llegó a su fin en 2008 con el inicio de la crisis, reduciendo su crecimiento hasta el 1,1 por 100, y dando lugar desde 2009 hasta 2013 a tasas de crecimiento negativo. Desde 2014 España viene creciendo con tasas positivas, espoleada por la demanda externa vía exportaciones, la disminución de los precios del petróleo y una favorable política monetaria.

A pesar de lo anterior, actualmente nos encontramos en un escenario caracterizado por la incertidumbre política española que no hace sino generar inseguridad en los mercados y ralentizar el crecimiento económico, condicionado en 2015 y 2016 por las bajas tasas de crecimiento de los principales importadores de productos españoles (Francia y Alemania). ▷

TABLA 1
DEMANDA. VOLUMEN ENCADENADO REFERENCIA 2010. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL

	2014				2015				2016
	Tr I	Tr II	Tr III	Tr IV	Tr I	Tr II	Tr III	Tr IV	Tr I
Producto interior bruto a precios de mercados	**0,4**	**1,2**	**1,7**	**2,1**	**2,7**	**3,2**	**3,4**	**3,5**	**3,4**
Gasto en consumo final de los hogares	0,3	1,1	1,5	1,8	2,6	2,9	3,6	3,5	3,7
Gasto en consumo final de las ISFLSH	2,1	1,8	0,5	0,8	0,7	0,2	1,6	1,4	1,9
Gasto en consumo final de las AAPP	0,0	0,2	0,2	-0,5	1,5	2,5	3,0	3,7	2,6
Formación bruta de capital fijo	1,4	4,3	3,4	4,9	6,1	6,3	6,7	6,4	5,2
Activos fijos materiales	1,0	4,7	3,6	5,6	7,0	7,1	7,6	7,1	5,7
Construcción	-6,5	0,8	1,3	4,1	6,2	5,2	5,2	4,6	3,1
Bienes de equipo y activos cultivados	15,5	11,6	7,4	8,1	8,3	10,1	11,2	10,9	9,8
Productos de la propiedad intelectual	3,9	1,8	2,2	0,7	1,0	1,9	1,7	2,8	2,3
Var. exist. y adqui. menos cesiones de obj. valiosos (*)	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1	0,0	0,2	0,2	0,1
Demanda nacional (*)	0,7	1,8	1,8	2,0	3,1	3,4	4,1	4,1	3,8
Exportaciones de bienes y servicios	4,6	2,8	6,4	6,5	5,8	6,0	4,5	5,3	3,7
Importaciones de bienes y servicios	6,2	5,2	7,3	6,8	7,6	7,4	7,2	7,7	5,4

(*) Aportación al crecimiento del PIB a precios de mercado.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016).

TABLA 2
OFERTA. VOLUMEN ENCADENADO REFERENCIA 2010. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL

	2014				2015				2016
	Tr I	Tr II	Tr III	Tr IV	Tr I	Tr II	Tr III	Tr IV	Tr I
Producto interior bruto a precios de mercados	**0,4**	**1,2**	**1,7**	**2,1**	**2,7**	**3,2**	**3,4**	**3,5**	**3,4**
Agricultura, ganaderia, silvicultura y pesca	3,2	-6,0	-2,9	-8,7	-4,0	2,0	3,7	6,2	5,5
Industria	-0,8	1,5	1,5	2,5	3,0	3,6	3,8	3,4	2,6
Industria manufacturera	1,6	2,4	2,2	2,6	2,8	3,8	4,3	4,1	4,3
Construcción	-7,3	-3,9	0,2	3,1	5,9	5,8	5,1	4,0	2,6
Servicios	1,3	1,8	2,1	2,5	2,7	3,0	3,3	3,4	3,5
Comercio, transporte y hostelería	2,5	3,1	3,3	4,0	4,1	4,6	5,1	5,3	5,0
Información y comunicaciones	4,4	4,3	5,0	5,0	4,4	5,0	5,0	4,6	6,1
Actividades financieras y de seguros	-1,8	-1,2	-0,6	-0,2	-2,3	-0,4	-1,1	0,2	2,2
Actividades inmobilarias	1,1	1,2	1,3	1,1	1,0	0,9	0,7	0,8	0,9
Actividades profesionales	1,1	3,1	4,1	5,3	6,2	6,5	5,7	4,9	5,1
Administración pública, sanidad y educación	-0,5	-0,5	-0,5	-0,2	0,9	1,1	2,2	2,4	2,2
Actividades artísticas, recreativas y otros servicios	3,4	4,4	4,9	5,0	4,5	3,9	4,0	4,5	4,4
Impuestos netos sobre los productos	-0,4	0,8	1,3	1,7	2,3	2,6	2,7	3,6	3,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016).

No obstante, el PIB español ha crecido durante el primer trimestre en un 0,8 por 100 (tres décimas más que la media europea) propulsado por el consumo interno de las familias españolas con tasas comprendidas entre el 3 y 4 por 100, según datos proporcionados por BBVA Research. Las previsiones de crecimiento para este 2016 son ligeramente pesimistas en comparación con 2015 dado la ralentización de la demanda exterior y la incertidumbre de la situación política española, rebajando el Banco de España las expectativas de crecimiento para este 2016 hasta el 2,7 por 100, mientras que para 2017 estima un crecimiento del 2,3 por 100, aunque deberá de ser revisado en caso de que el Brexit tenga lugar.

Como se ha comentado anteriormente, en los últimos trimestres ha sido la demanda interna nacional la que ha impulsado el crecimiento del PIB. Si atendemos a la contabilidad nacional, la formación bruta de capital fijo es la principal fuente de crecimiento de la ▷

producción nacional, experimentando en el primer trimestre de 2016 un crecimiento anual del 5,2 por 100, siendo la demanda de bienes de equipo y activos cultivados el principal componente. Por otro lado, y con tasas de crecimiento cada vez mayores desde 2014, el gasto en consumo final de los hogares españoles experimentó un crecimiento anual del 3,7 por 100, dos décimas más alto que el cierre de 2015.

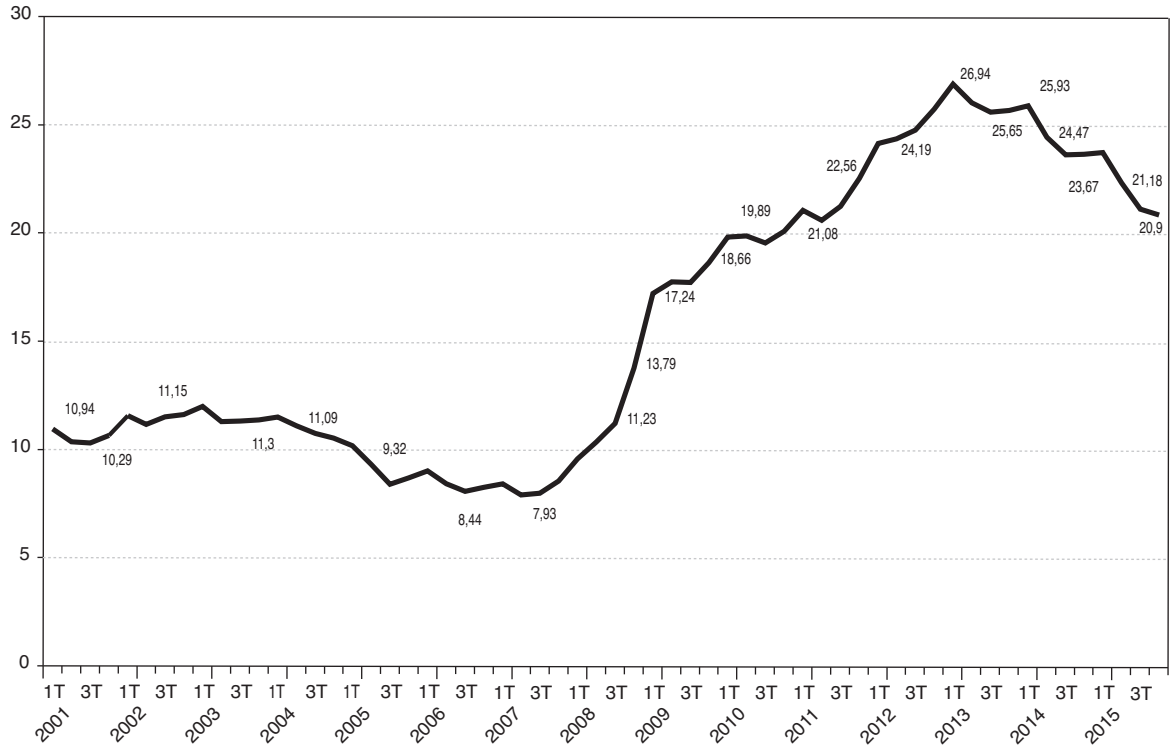
También con un crecimiento del 3,7 por 100 se encuentra la demanda exterior de bienes y servicios, cuyo ritmo de crecimiento se desacelera fuertemente con respecto el trimestre anterior. Para finalizar, ha de observarse cómo el gasto en consumo final de las Administraciones Públicas crece a tasas positivas desde 2015 a pesar de presentar cierta desaceleración en 2016.

Por su parte, desde la óptica de la oferta a nivel agregado, el Gráfico 3 muestra que las ramas de los sectores primario y secundario presentan un crecimiento menor al obtenido en el último trimestre de 2015, mientras que los servicios han conseguido registrar un crecimiento superior en comparación con el cuarto trimestre de 2015. La aportación de valor añadido bruto de las actividades industriales en el primer trimestre de 2016 fue 0,8 puntos inferior que la registrada a finales de 2015, obteniendo una tasa de crecimiento del 2,6 por 100, la más baja desde finales de 2014. Por su parte, la construcción persiste en su continua desaceleración con un crecimiento de 2,6 por 100, lo que pone énfasis en el agotamiento de esta rama a pesar de los crecimientos obtenidos en 2015. Mientras que las ramas de actividad económica anteriores sufren desaceleraciones, el sector servicios aumenta su crecimiento en el comienzo de 2016; 0,1 puntos superior que al cierre de 2015 dado el buen comportamiento de las actividades que integran esta rama. Además, a pesar de su baja contribución al PIB, las actividades de la rama primaria registran un crecimiento anual de 5,5 por 100 (frente al 6,2 por 100 del último trimestre de 2015), superior al resto de las ramas pero que de manera relativa tienen pocas consecuencias en la producción nacional.

Este incremento del PIB, como se comentaba anteriormente, viene empujado por la demanda de las familias españolas que proviene, a su vez, de un índice de confianza mayor por parte de la población española y de la entrada en el mercado laboral de cientos de miles de desempleados. La positiva evolución de la tasa de paro, en los últimos trimestres desde el inicio de 2013, es lo que ha contribuido de manera positiva a la evolución del PIB desde tales fechas. Diferentes factores entre los que destacan la reforma laboral, las expectativas de crecimiento, las jubilaciones y la salida de españoles y otros trabajadores de España hacia otros países han influido en la reducción del desempleo español.

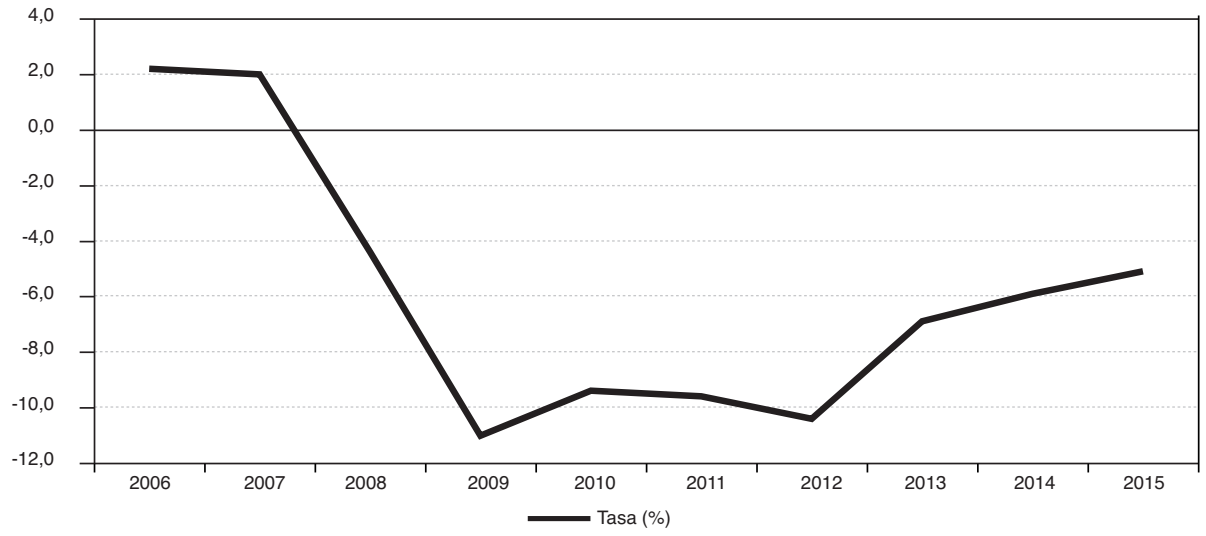
En lo que se refiere a la creación de empleo, de acuerdo con la información proporcionada por el Banco de España, el empleo a tiempo completo registró en el primer trimestre de 2016 una variación anual del 0,9 por 100, siendo tres décimas superior a la obtenida en el trimestre anterior. Según esta institución, el empleo ha crecido en 2016 a un ritmo anual del 3,2 por 100 durante el primer trimestre de 2016, lo que representa dos décimas más de lo registrado en el trimestre que cierra 2015, suponiendo 533 mil empleos. Por sectores, el agrícola experimentó una subida del 5,5 por 100, el industrial creció hasta el 2,4 por 100, la construcción arrojó una desaceleración de 2,2 puntos y el sector servicios registró un aumento de cuatro décimas hasta ▷

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO
(En porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016).

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DEL DÉFICIT PÚBLICO
(En porcentaje del PIB)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016).

alcanzar una tasa de de crecimiento del 3,4 por 100. Esta evolución favorable del empleo con la creación de nuevos puestos de trabajo impulsa el consumo de las familias y con ellos la producción nacional, con el consecuente incremento de inversiones de las empresas, lo ▷

que a su vez generará más actividad y crecimiento, con lo que las expectativas de crecimiento del PIB español a corto plazo son positivas, a pesar de las incertidumbres ya explicadas anteriormente.

Por otra parte, el déficit público muestra un comportamiento positivo convergente al límite puesto por Bruselas desde 2009, después de haber tenido tasas positivas durante los años anteriores a la crisis económica. El Ejecutivo español ha logrado reducir el déficit público que rondaba el 11 por 100 en 2009 al 5,16 por 100 del PIB en 2015, suponiendo un desfase con el objetivo presentado por Bruselas del 4,2 por 100 (unos 10.000 millones de euros). Esta situación viene producida por el incumplimiento de los objetivos de déficit de las CCAA en un 0,96 por 100 (-1,66 por 100 frente al objetivo de -0,7 por 100) y de la Seguridad Social del 0,66 por 100 (-1,26 por 100 frente al -0,66 estipulado) respecto al objetivo marcado por el Gobierno español. Por otro lado, tanto el Gobierno central como los ayuntamientos cumplieron con creces los objetivos de déficit (2,7 por 100 frente al 2,9 por 100 marcado y un 0,44 por 100 de superávit frente al 0 por 100 previsto), compensando insuficientemente los déficits del resto de partidas. A pesar de los fuertes ajustes realizados y el gran avance en cuanto a la reducción del déficit hasta los niveles exigidos por Bruselas, parece ser que no son suficientes y España (junto a Portugal) se expone en esta segunda mitad de 2016 a recibir una multa ejemplarizante por parte de las autoridades europeas, como por ejemplo dejar de percibir las ayudas de los fondos estructurales.

5. Evolución y situación del sector exterior español

Durante los últimos años el sector exterior ha impulsado el crecimiento del PIB cuando la demanda interna española ha sido débil, tendencia que ha variado desde el año 2014. Si bien es cierto que desde el año 2008 las exportaciones españolas han crecido y han sido uno de los pilares fundamentales del crecimiento de la economía española, el peso relativo del mismo en el conjunto de la economía sigue siendo bastante inferior que en otros países, por lo que, vista la evolución positiva de las exportaciones, las empresas deberían de apostar por esta estrategia como crecimiento. Si nos fijamos en el Cuadro 3, se aprecia que desde el inicio de la crisis las exportaciones han tenido una evolución positiva, con un crecimiento muy constante. Tal crecimiento experimenta un salto cualitativo en 2010 hasta 2014, momento en el que la economía española atravesaba los peores momentos tras el hundimiento del PIB en 2009.

Si comparamos la demanda nacional con la demanda externa, podemos ver que la demanda externa desciende desde 2014, a la vez que se revitaliza la demanda interna, con lo que se puede extraer la conclusión de que las exportaciones forman parte de una estrategia pasiva de las empresas españolas ante la debilidad de la demanda nacional. El exceso de producción de las empresas nacionales, debido al descenso de la demanda nacional, fue compensada por la demanda exterior, ya que una vez que la demanda interna se ha recuperado, el crecimiento de las exportaciones se ha ralentizado.

En 2015 las exportaciones españolas aumentaron un 4,57 por 100 respecto a 2014, representando el 23,63 por 100 del PIB español. A pesar de tener una alta tasa de cobertura (92,50 por 100) si comparamos la aportación de las ventas al exterior al PIB con el resto de países desarrollados, España no sale bien parada. En diferentes *rankings* internacionales proporcionados por instituciones ▷

CUADRO 3
COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS

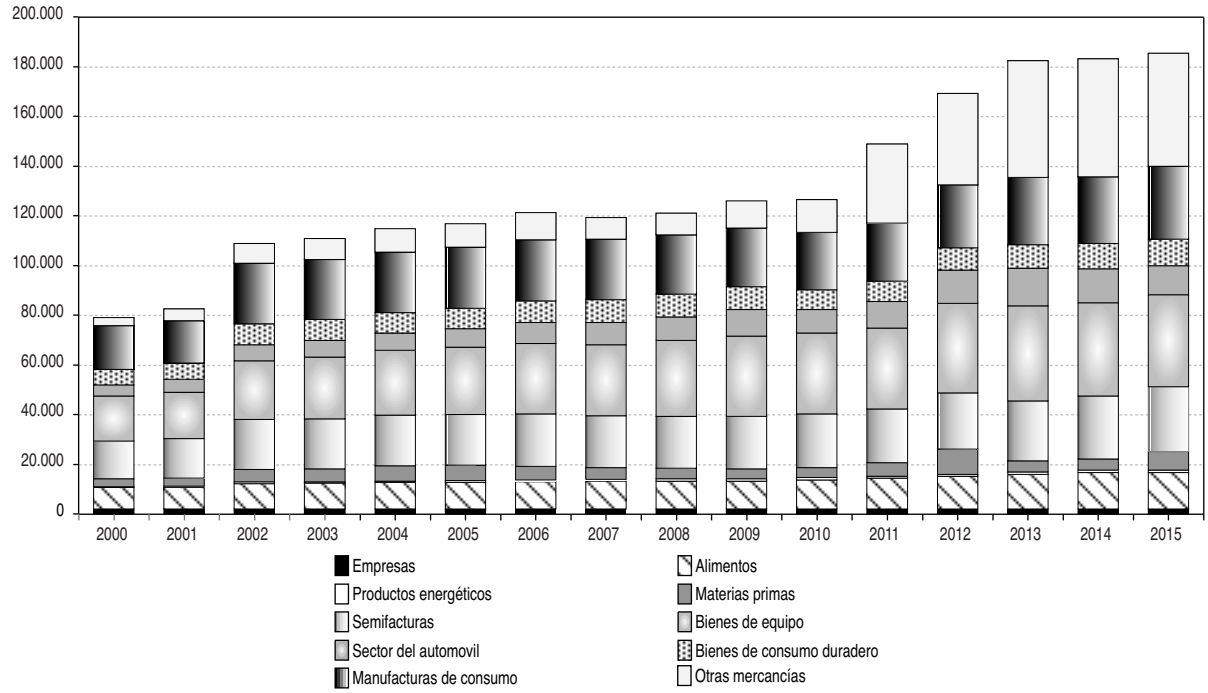
Periodo	Exportaciones		Importaciones		Saldo		Porcentaje cobertura
	Millones	tva (porcentaje)	Millones	tva (porcentaje)	Millones	tva (5)	
2007	185.023,20	8,6	285.038,30	8,5	-100.015,10	-8,4	64,90
2008	189.227,90	2,3	283.387,80	-0,6	-94.159,90	5,9	66,80
2009	159.889,60	-15,5	206.116,20	-27,3	-46.226,60	50,9	77,60
2010	186.780,10	16,8	240.055,90	16,5	-53.275,80	-15,2	77,80
2011	215.230,40	15,2	263.140,70	9,6	-47.910,40	10,1	81,80
2012	226.114,60	5,1	257.945,60	-2,0	-31.831,00	33,6	87,70
2013	235.814,10	4,3	252.346,80	-2,2	-16.533,00	48,1	93,40
2014	240.581,80	2,0	265.556,60	5,2	-24.974,80	-51,1	90,60
2015	250.241,30	4,3	274.415,20	3,7	-24.173,90	1,2	91,20
2007 (ene-mar)	46.993,80	9,6	69.908,50	8,4	-22.914,70	-6,0	67,20
2008 (ene-mar)	48.532,30	3,3	74.732,00	6,9	-26.199,70	-14,3	64,90
2009 (ene-mar)	38.460,30	-20,8	50.402,30	-32,6	-11.942,00	54,4	76,30
2010 (ene-mar)	43.948,60	14,3	56.722,50	12,5	-12.773,90	-7,0	77,50
2011 (ene-mar)	54.819,80	24,7	67.982,00	19,9	-13.162,10	-3,0	80,60
2012 (ene-mar)	56.404,70	2,9	67.416,80	-0,8	-11.012,10	16,3	83,70
2013 (ene-mar)	58.988,50	4,6	62.168,50	-7,8	-3.180,00	71,1	94,90
2014 (ene-mar)	59.472,60	0,8	65.666,60	5,6	-6.194,00	-94,8	90,60
2015 (ene-mar)	60.972,80	4,4	66.496,80	2,5	-5.524,00	14,9	91,70
2016 (ene-mar)	61.101,10	0,2	66.044,50	-0,7	-4.943,50	10,5	92,50

Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria (2016).

supranacionales como la OMC o UNCTAD, España aparece en el puesto 98 de 289 países en aportación al PIB de las exportaciones, aunque en importaciones se sitúa en el puesto 18 de la lista. Este diferencial entre exportaciones e importaciones a favor de las importaciones provoca la existencia de déficit en la balanza comercial como consecuencia del mayor volumen de importaciones, déficit que con el paso de los años y el incremento de las exportaciones en mayor proporción que las importaciones ha ido reduciéndose hasta el 91,20 por 100 de cobertura. En lo que se refiere al destino de las exportaciones en 2015, Francia fue el principal receptor de exportaciones españolas (16,09 por 100) por delante de Alemania (11,27 por 100), Reino Unido (7,55 por 100), Italia (7,54 por 100), Portugal (7,29 por 100) y Estados Unidos (4,63 por 100). Mientras tanto, en lo que llevamos de 2016, las exportaciones españolas aumentaron un 0,2 por 100 respecto al mismo periodo de 2015, alcanzando la cifra de 61.101,1 millones de euros, reduciéndose por su parte las importaciones en un 0,7 por 100 internanual. A su vez, el saldo comercial ha registrado un déficit comercial de 4.943,5 millones de euros siendo un 10,5 por 100 menor que el obtenido en el mismo periodo que el año pasado, suponiendo un incremento de la tasa de cobertura de 0,8 puntos porcentuales alcanzando el 92,5 por 100.

En cuanto al tipo de empresa que ha sido la protagonista en estos últimos quince años en la exportación española, hay que destacar a las empresas dedicadas a las semimanufacturas (metales no ferrosos, hierro y acero y productos químicos), a la producción de bienes de equipo (maquinaria específica de ciertas industrias, equipo de oficina y telecomunicaciones, material de transporte y otros bienes de equipo), al sector del automóvil (automóviles, motos y componentes) y a la alimentación (carne, lácteos, pesca, cereales, frutas y legumbres, preparados alimenticios, bebidas y tabaco entre otros). Entre estas empresas suman un total de 1.421.533.963,14 miles de euros (suponiendo el 80,97 por 100 del total de exportaciones), repartidos de la siguiente manera: semimanufacturas (32,41 por 100), bienes ▷

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR SECTORES
(Miles de euros)



Fuente: DataComex (2016).

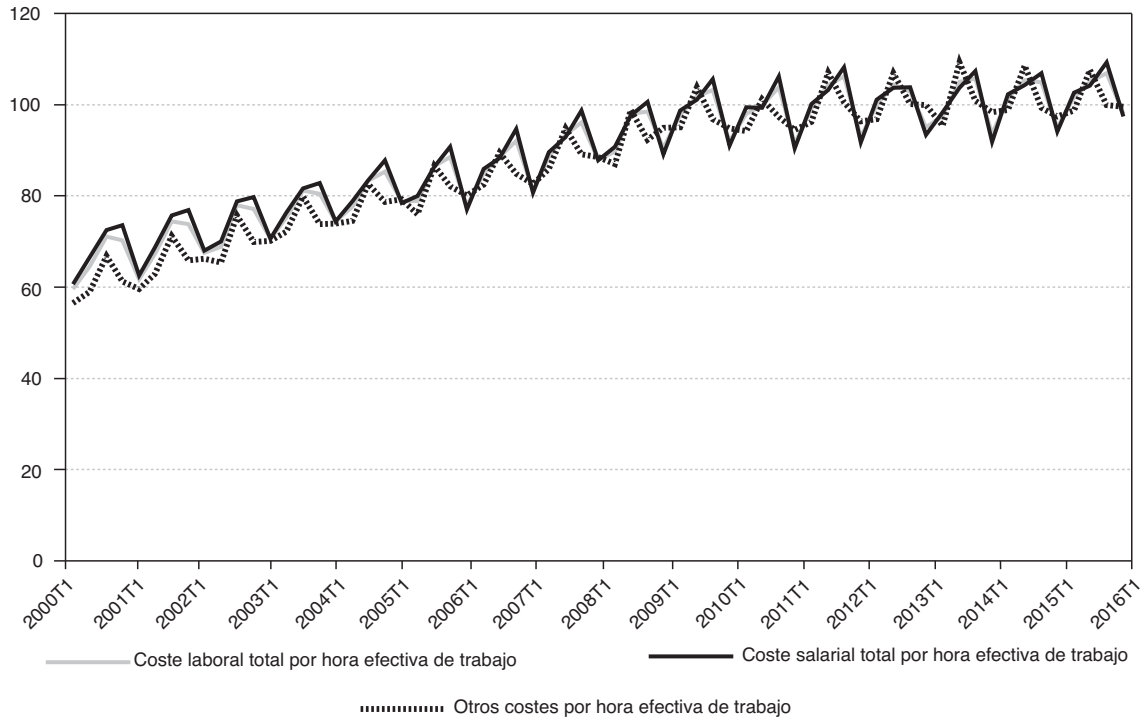
de equipo (26,23 por 100), sector del automóvil (22,28 por 100) y alimentación (19,05 por 100). Por otro lado, es de destacar que desde el año 2011 se están incrementado las exportaciones de las empresas dedicadas a otras manufacturas, entre las que se encuentran empresas de sillas y otros asientos, muebles de oficina y establecimientos comerciales, muebles de cocina y baño, muebles domésticos, actividades relacionadas y colchones. Estas empresas han pasado de exportar 2.637.076,83 miles de euros en 2007 a 5.645.137,84 miles de euros en 2015.

En el primer trimestre de 2016, los bienes de equipo han sido el principal conjunto de bienes que han aportado mayor peso, representando el 19,8 por 100 del total de exportaciones, por delante del sector automovilístico (18,6 por 100 del total), de alimentación, bebidas y tabaco (17,2 por 100) y de los productos químicos (14,6 por 100). Por subsectores, aquellos que más han contribuido al crecimiento anual de las exportaciones durante el primer trimestre han sido los automóviles y motos (1,0 puntos), el material de transporte por carretera (0,6 puntos), componentes del automóvil (0,4 puntos) y frutas, hortalizas y legumbres (0,3 puntos). Por el contrario, ha habido subsectores que han visto reducidos sus flujos de exportaciones y consecuentemente su aportación al PIB, destacando el hierro y el acero (-0,8 puntos), aeronaves (-0,7 puntos), maquinaria específica (-0,3 puntos) y los minerales (-0,2 puntos).

6. Factores estructurales internos propulsores de la demanda externa

Teniendo en cuenta la evidencia presentada en los puntos anteriores de que las exportaciones han impulsado el PIB durante la crisis y que desde 2014 es el consumo interno ▷

GRÁFICO 5
ÍNDICE DE COSTE LABORAL ARMONIZADO
(Base 2012. CNAE 09)



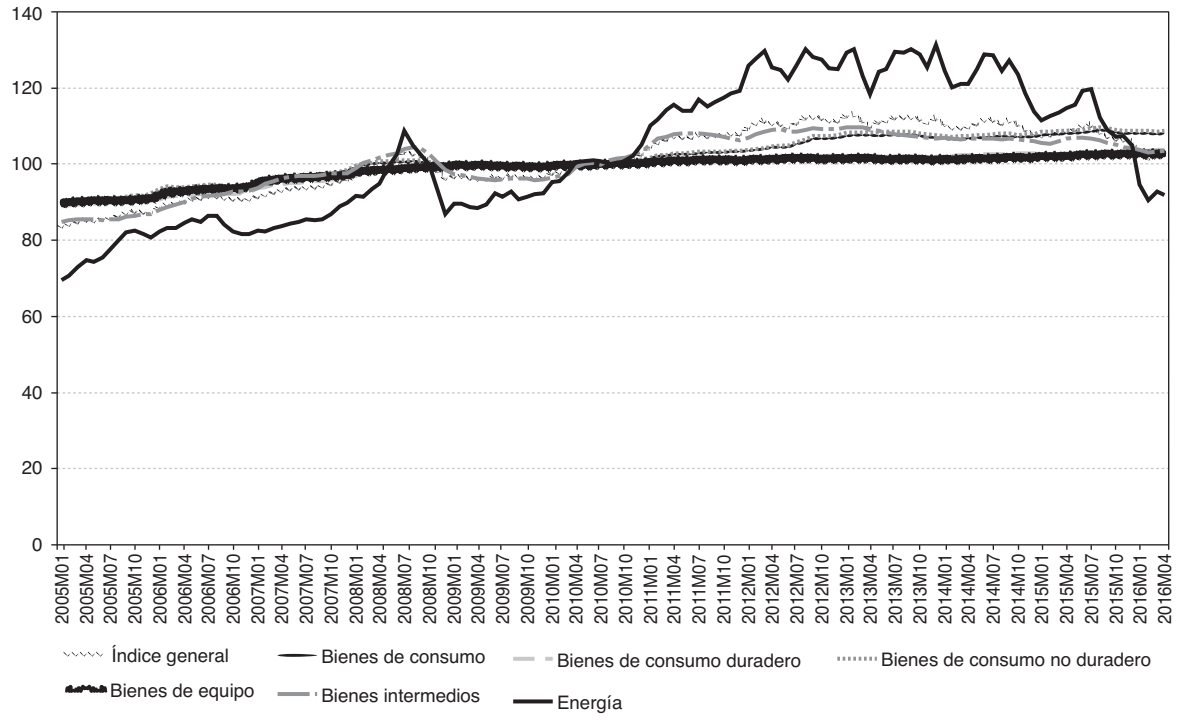
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016).

quien ha cogido el relevo, es lógico pensar que durante estos últimos años ha habido una serie de ajustes estructurales que han motivado mejoras en la economía y en las empresas, obteniendo una mejor competitividad. A su vez, España debe de ser capaz de aumentar su competitividad gracias al papel y a las consecuencias del aumento de las exportaciones, para que se amplifiquen las ventajas del comercio internacional en la economía española de cara a un futuro. Desde el punto de vista económico, se puede hablar de competitividad desde una perspectiva macro y desde otra perspectiva micro. A nivel macroeconómico, la competitividad es aquella que emana desde la propia estructura económica nacional, es facilitada por las instituciones y debe permitir a los países crecer sin sufrir grandes desequilibrios. Para ello, se tiene que promover la competencia y facilitar el aumento de las exportaciones con el objetivo de que el carácter dinámico de éstas compense el nivel requerido de las importaciones necesarias para crecer y transformar la estructura económica de un país como España.

Desde la perspectiva de este estudio se van a analizar cuatro factores que han influido positivamente en la mejora competitiva de España y han impulsado el crecimiento de las empresas y sus exportaciones. En primer lugar, una de las claves ha sido la contención de los costes laborales que se viene dando desde 2009, tras una evolución ascendente desde 2001, como consecuencia de la convergencia con Europa tras la entrada en vigor de la moneda única.

Tales avances se han producido como consecuencia de una contención y rebaja de los salarios, de la reducción de costes de contratación y despido, y a la introducción de la ▷

GRÁFICO 6
ÍNDICE DE PRECIOS INDUSTRIALES
(Base 2010, CNAE-09)

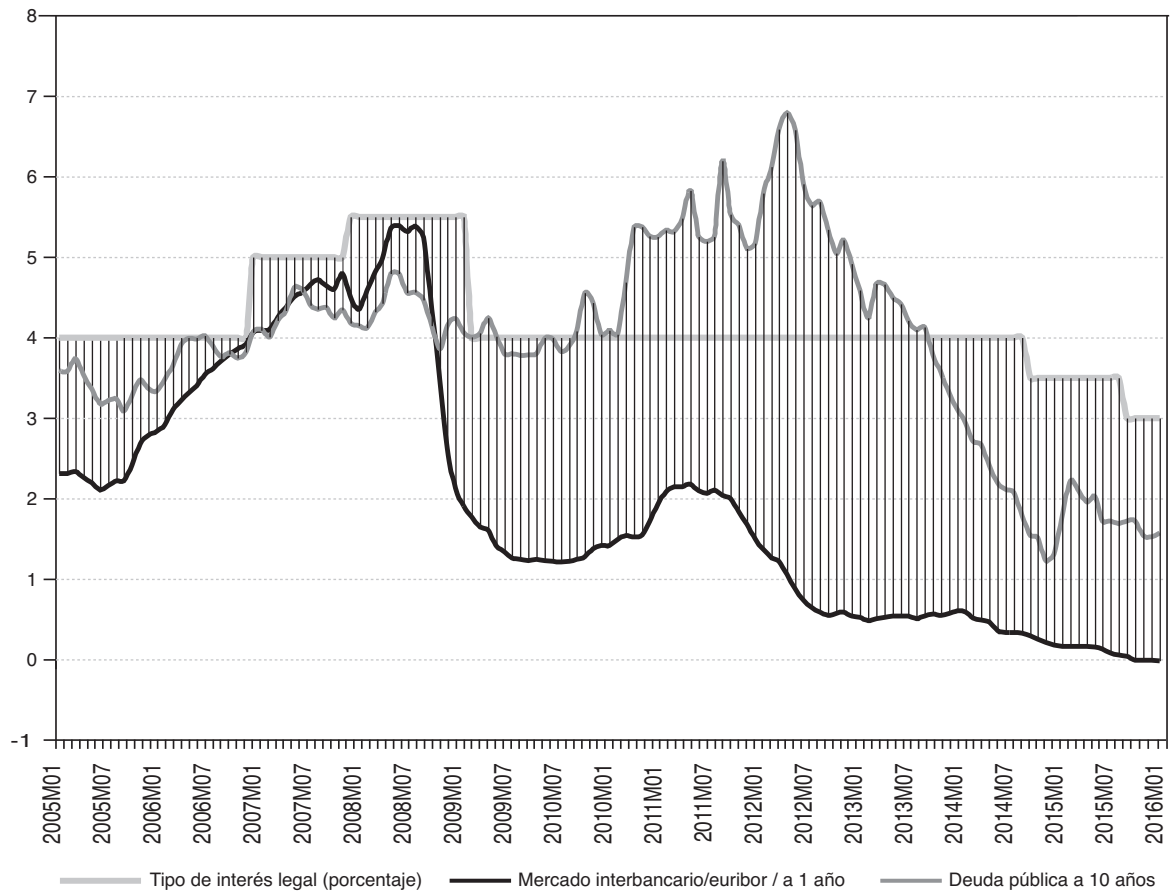


Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016).

remuneración variable entre otras, reformas todas ellas auspiciadas por la CEOE y otros organismos supranacionales como el Banco Central Europeo, el FMI o el Banco Mundial. Es más, según la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) la contención salarial y el cambio de coyuntura del mercado laboral español se ha producido fundamentalmente por la caída del componente no salarial, asentado en el fuerte descenso de las indemnizaciones por despido. A pesar de la contención salarial desde 2009, el final de 2015 (e inicio de 2016) registró un repunte del 0,8 por 100, situando el coste laboral por trabajador en 2.671,39 euros, la cifra más elevada desde el primer trimestre de 2012. Este incremento de los costes laborales viene dado por el incremento de los mismos en el sector servicios (1,95 por 100) sesgado por la devolución de la paga extra de diciembre de 2012 a los empleados públicos, que los descensos en la construcción (-2,1 por 100) y en la industria (-0,4 por 100) no pudieron compensar.

Es precisamente en la industria donde se ha gestado la recuperación de la economía española, dada la estacionalidad del turismo. La exportación de bienes industriales, como se ha mencionado anteriormente, ha encabezado la lista de exportaciones españolas gracias a las mejoras competitivas provenientes, entre otras cosas, de la estabilidad y reducción de los precios industriales (IPRI) desde el segundo semestre de 2011. El índice general de precios industriales se estabilizó en ese periodo gracias a la contención de los precios de los bienes de consumo, de equipo e intermedios, mientras que el acelerado descenso que viene experimentando desde el segundo trimestre de 2014 se debe a la caída de los precios de la energía, provocada por la caída ▷

GRÁFICO 7
TIPOS DE INTERÉS LEGALES, DEL MERCADO HIPOTECARIO Y DEL MERCADO FINANCIERO



Fuente: Banco de España (2016).

de los precios del petróleo y derivados. No obstante, según datos del INE, en el pasado mes de mayo, el IPRI experimentó una variación anual del 0,8 por 100 motivado por el incremento en casi un punto porcentual de los precios de la energía como consecuencia de la subida de los precios del refino del petróleo.

Otra de las claves de la competitividad de un país es la facilidad de acceso de las empresas a sus fuentes de financiación y al coste de las mismas. Como se aprecia en el Gráfico 5, el tipo de interés legal tras el primer año de crisis en 2008 bajó, estabilizándose durante 5 años en el 4 por 100, promoviendo el crecimiento de la demanda externa como consecuencia de tal tipo de interés que dinamizaba las economías de los países europeos vecinos pero no la española. No fue hasta 2014, ante una caída al 3,5 por 100 y posteriormente en 2015 al 3 por 100, cuando tuvo un efecto relevante para la demanda interna. Sin embargo, el euríbor sí que tuvo un mayor efecto ante su segunda caída, a inicios de 2012, sobre la economía, gracias al favorecimiento de los flujos financieros entre entidades financieras y a una mayor facilidad de acceder al crédito.

A pesar de los logros que España ha conseguido, comentados hasta ahora, y de las reformas que se han realizado para mejorar el funcionamiento de los mercados, todavía España no ocupa un puesto relevante en la lista de países más competitivos. De acuerdo con el Informe de Competitividad Global 2015-2016 del World Economic Forum, España ▷

ocupa el puesto 33 de 140 países en una clasificación liderada por Suiza, Singapur, Estados Unidos, Alemania y Holanda. Esto se debe a los factores macroeconómicos en los que España todavía debe mejorar, dados los grandes desequilibrios en deuda pública, déficit, endeudamiento exterior… que hacen ocupar el puesto 116 de 140 países. No obstante, existen sectores económicos específicos en los que España encabeza los diferentes *rankings*, como es el caso del turismo, el sector textil o el sector automovilístico.

7. La empresa española como factor clave. El retrato de la pyme española

A nivel microeconómico, es la propia empresa como papel activo de la economía de un país quien influye directamente en la competitividad de un país por medio de sus características y formas de trabajar, siendo las empresas más productivas las que más exportan. Dentro de las empresas, a pesar de que la marca España está unida a las grandes empresas multinacionales (Banco Santander, BBVA, Telefónica, Repsol, Inditex…), son las pequeñas y medianas empresas (pymes) quienes tienen el papel principal en la economía de este país, ya que son el 99,88 por 100 de las empresas españolas.

A pesar de la crisis, la evolución de las empresas españolas durante el periodo 2005-2015 recoge un crecimiento neto de 17.176 empresas, suponiendo un incremento del 0,54 por 100, basado en el aumento de emprendedores habido en España ante la falta de oportunidades de empleo. Esto ha provocado que muchos desempleados hayan apostado por abrir sus propias empresas y apostar por el autoempleo, invirtiendo sus ahorros y sus indemnizaciones en tal aventura empresarial. A diferencia de lo que se pudiera pensar, el mayor crecimiento en cuanto a creación de empresas se produce en el tramo el estrato pyme (de 0 a 249 asalariados) y más concretamente las empresas sin asalariados, siendo las microempresas (de 1 a 9 empleados) las que experimentan la mayor reducción (16.537 empresas menos). En términos de empleo, las pymes contribuyen generando el 66 por 100 del empleo en España, por lo que su papel en el crecimiento de la economía y demanda nacional es muy importante. Si atendemos a la distribución sectorial, el mayor número de empresas se encuentra en el sector servicios (57,1 por 100) acrecentando la idea de que España es un país de sectores. Tras este sector, aparecen el comercio (24 por 100) y la construcción, acumulando la industria sólo el 6,2 por 100 de empresas y dentro de las mismas, el 56,6 por 100 de ellas son microempresas. Si acudimos a las estadísticas, el sector industrial ha sido quien ha impulsado las exportaciones y por consiguiente la recuperación económica, por lo que dadas sus características se encuentra poco aprovechada, dado el escaso número de empresas existente y la poca incidencia en creación de empleo, por lo que se está rompiendo una vía de crecimiento y prosperidad de la economía española.

Apreciando el entorno empresarial y la estructura económica de España, se puede decir que dadas las características del entorno de las pymes y las suyas propias como entes, no están en buena disposición para liderar el reto de la recuperación de la economía española. En primer lugar, esto es debido a su tamaño, ya que la mayoría de ellas son pequeñas (menores de 50 empleados) por lo que tienen muy complicado alcanzar economías ▷

de escala y alcance. Esta desventaja se acrecienta con las restricciones a la financiación con respecto a las grandes empresas, por lo que no explotan al cien por cien sus posibilidades, llegando a estancar su crecimiento a un punto máximo e, incluso, pueden llegar a desaparecer, circunstancia ésta muy desalentadora para los nuevos gerentes o emprendedores, pues casi el 80 por 100 de las empresas que se crean en España cierran tras el primer año de andadura, características de las empresas españolas sin importar el tamaño, pues la media de edad de las empresas españolas fue de de 11,69 años, habiendo sólo 42 empresas operativas cuya fundación data del siglo XIX. A pesar de ello, las pymes españolas cuentan con una serie de reconocidas ventajas competitivas sobre las que debe de basarse su crecimiento: la calidad, las capacidades comerciales y de ventas, la innovación, la flexibilidad, la gestión y acumulación de conocimiento, eficaces estructuras y la gestión financiera. En base a las mismas, las pymes deben de trazar su estrategia focalizada al cliente, manteniendo siempre una actitud emprendedora, integrada en la era digital, potenciar la comunicación de sus productos y sus ventas por medio de una excelente estrategia de *marketing*, aprovecharse de las ventajas del *networking* y confiar en el talento y las habilidades de los empleados.

8. Consideraciones finales

No cabe duda que las exportaciones han contribuido positivamente al crecimiento del PIB en los últimos años y ha sido el principal factor para la recuperación económica tras la crisis, pero no se debe de basar exclusivamente en las mismas el crecimiento de la economía, sino que hay que incentivar la demanda nacional. Como se ha podido ver, desde 2014 debido a la contracción económica de los principales países importadores de productos españoles (Francia y Alemania), la demanda interna ha sido la que ha expandido el PIB. Sin embargo, el sector exterior es primordial y debe seguir siendo objetivo de las empresas españolas. Para ello, se debe de ganar en competitividad, y tienen que ser las instituciones quienes provean de los instrumentos necesarios para mejorar las condiciones macroeconómicas (déficit público, tasa de paro…) e incentivar a las empresas a internacionalizar sus actividades, vía exportaciones o inversiones. Como pilar fundamental para una estructura económica más diversificada y en línea con el crecimiento de las exportaciones, la base de la nueva estructura económica debe de ser la industria por delante de la construcción, el comercio o los servicios, siendo estos un buen apoyo ante un momento de mayores coyunturas.

Con todo ello, la empresa española, y la pequeña y mediana empresa española en concreto, tiene que apoyarse en la serie de ventajas competitivas mencionadas anteriormente para que, si se producen una serie de cambios en el entorno que afectasen directamente sobre la eficacia y la eficiencia de la pyme, puedan ser el factor decisivo para salir definitivamente de la crisis y ser el motor de la nueva economía española. Además, una renovación del tejido de las mismas es esencial para dotar de mayor dinamismo y fortalecer al empleo y a la competitividad general de España, favoreciendo e impulsando las nuevas formas de emprendimiento, el autoempleo, las *spin-off* y las *start-ups*. Sin embargo, no hay que caer en el error de centrarse solo ▷

en las nuevas empresas, sino que hay que impulsar la renovación de las pymes más tradicionales, potenciar el *networking* y la internacionalización de todas las pequeñas y medianas empresas.

Bibliografía

[1] ALONSO, J. A. (2015). «Una política económica para la recuperación». *ICE*, nº 883, pp. 161-181.

[2] BRAVO BENÍTEZ, E. (2013). «El sector público en los modelos de crecimiento y desarrollo económicos». *Economía Informa*, nº 379, pp. 3-21.

[3] CAMISÓN, C. y LUCIO J. J. (2010). «La competitividad de las pymes españolas ante el reto de la globalización». *Economía Industrial*, nº 375, pp. 19-40.

[4] FRENCH, R. (1979). *Economía internacional: teoría y políticas para el desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica.

[5] HECKSCHER, E. F. (1919). «The effect of foreign trade on the distribution of national income». *Ekonomisk Tidskriff*.

[6] MAÑEZ, J. A. y SANCHÍS, J. (2014). «Presente y futuro de las exportaciones de las pymes manufactureras españolas». *Revista ICE*, nº 877, pp. 57-79.

[7] MILL, J. S. (1863). *Utilirianism*. Oxford University Press.

[8] NORTH, DC. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.

[9] OHLIN, B. (1933). *International and interregional trade*. Cambridge: Harvard Economic Studies.

[10] RICARDO, D. (1918). *On the principles of political economy and taxation*. Cambridge University Press.

[11] ROS, J. (2013). *Rethink economic development, growth and institutions*. Oxford University Press.

[12] SMITH, A. (1976). *La riqueza de las naciones*. Oxford University Press.

[13] SOLOW, R. M. (1957). «Technical change and the aggregate production function». *The review of Economics and Statistics*, vol. 39, nº 3, pp. 312-320.

[14] WILLIAMSON, O. (2000). «The new institutional economics: Taking stock, looking ahead». *Journal of Economic Literature*, vol. 38, n º3, pp. 595-613.