

# ***CUADERNOS ECONÓMICOS DE ICE***

*NÚMERO 82 • Diciembre 2011*

## *SUMARIO*

- |  |  |     |
|--|--|-----|
| • Presentación: Comercio internacional, empresa y competitividad . . . . .   | José Carlos Fariñas  | 5   |
| • Ganancias de bienestar por nuevas variedades importadas. Evidencia para España, 1988- 2006 . . . . .   | Asier Minondo y Francisco Requena-Silvente   | 11  |
| • Diversificación, precios y calidad de las exportaciones españolas: una comparación a nivel europeo . . . . .                                       | Esther Gordo Mora y Patrocinio Tello Casas   | 31  |
| • El papel de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de las exportaciones manufactureras españolas por sectores tecnológicos . . . . . | Juan A. Máñez, Francisco Requena-Silvente, María Rochina-Barrachina y Juan A. Sanchis-Llopis | 63  |
| • El impacto en el comercio de la ampliación hacia el este de la UE . . . . .  | Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano                    | 85  |
| • Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis . . . . .                     | César Martín Machuca y Antonio Rodríguez Caloca  | 101 |
| • Efectos de los instrumentos de fomento exportador: algunas lecciones . . . . .   | Roberto Álvarez  | 141 |
| • Discrecionalidad regulatoria, capacidades políticas y supervivencia de los proyectos de inversión directa en el exterior . . . . .                 | Laura Fernández-Menéndez, Esteban García-Canal y Mauro F. Guillén                            | 155 |
| • Decisiones de internacionalización y heterogeneidad empresarial: el caso de las manufacturas españolas . . . . .                                   | Juan A. Núñez, Jaime Turrión y Francisco J. Velázquez  | 181 |

- Organización de la producción, comercio exterior y productividad ..... José Carlos Fariñas y Ana Martín-Marcos 213
- Solvencia exterior en los países de la Unión Europea ..... Vicente Donoso y Víctor Martín 241

*TRIBUNA DE ECONOMÍA*

- *Shocks* fiscales y tasas de ahorro nacional. Alguna evidencia para la economía argentina . Luis N. Lanteri 277

Catálogo general de publicaciones oficiales  
<http://www.060.es>



**MINISTERIO  
 DE INDUSTRIA, ENERGÍA  
 Y TURISMO**

**SUBSECRETARÍA  
 SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA**  
 SUBDIRECCIÓN GENERAL  
 DE DESARROLLO NORMATIVO,  
 INFORMES Y PUBLICACIONES  
 CENTRO DE PUBLICACIONES

Panamá, 1. 28036 Madrid  
 Tels.: 91 349 51 29 / 49 68 / 40 00  
 Fax: 91 349 44 85  
[www.mieyt.es](http://www.mieyt.es)

---

D.L.: M-22392-1977  
 NIPO: 701-11-003-X  
 I.S.S.N.: 0210-2633  
 Maquetación: MyP Color  
 Papel:  
 Exterior: Estucado mate reciclado (70.102/250)  
 Interior: Offset reciclado (70.100)  
 Impresión: NUEVAS IDEAS del Siglo XXI, S.L.  
 ECPMITYC: 400/1211

# Presentación

## Comercio internacional, empresa y competitividad

José Carlos Fariñas  
Universidad Complutense de Madrid

Este número monográfico de *Cuadernos Económicos de ICE* está dedicado al sector exterior de la economía española. Los contenidos de los diez artículos incluidos en el sumario se centran en torno a dos temas principales: el comercio exterior y la inversión directa internacional. Ofrecen un panorama relativamente completo de aspectos que van a ser cruciales en los próximos años para la evolución de la economía española.

Uno de los rasgos más característicos del comportamiento reciente del sector exterior español es la favorable evolución de la cuota de sus exportaciones en el mercado mundial. El protagonismo creciente de los países emergentes en los mercados globales de muchos bienes ha hecho que un elevado número de países industrializados, con la notable excepción de Alemania, hayan perdido cuota. España ha logrado mantener su cuota (1,6 por 100), a precios corrientes, durante la última década. Este buen comportamiento relativo de las exportaciones españolas parece ir en contra de varias debilidades repetidamente señaladas y conocidas. Cabe citar la fuerte especialización de España en sectores de baja intensidad tecnológica. Esto hace a las exportaciones muy vulnerables a la competencia de países emergentes de bajo coste. Tampoco ayuda la escasa diversificación geográfica de las ventas, muy concentradas en Europa y con poca presencia en los mercados más dinámicos de los países emergentes. Un tercer elemento ha sido la pérdida de competitividad-precio acumulada desde la integración en la UEM. Sin opción a echar mano, como en el pasado, de las devaluaciones del tipo de cambio.

Resulta efectivamente paradójico que con la confluencia de factores señalados se haya producido una evolución tan positiva de las exportaciones españolas durante la última década. Algunos reconocidos especialistas en comercio internacional, como Pol Antràs, han señalado que la paradoja podría estar relacionada con la heterogeneidad empresarial y que podría reflejar una buena posición de las empresas exportadoras españolas capaces de hacer frente a la competencia de empresas exportadoras de otros países. Este planteamiento viene a decir que el análisis formulado en términos de una empresa mediana y representativa no ayuda a entender la evolución reciente del sector exportador.

El comportamiento de la empresa exportadora y, en términos más generales, la evolución de las exportaciones son dos cuestiones sobre las que el lector puede encontrar en este número monográfico un amplio análisis con resultados y evidencias que creo ayudan a entender lo que está ocurriendo con esta parcela tan crucial para el futuro de la economía española.

Se ha citado antes la heterogeneidad empresarial como un factor que ayudaría a explicar la evolución reciente de las exportaciones españolas. Esta referencia a la heterogeneidad está unida a la literatura surgida durante la década pasada en el campo del comercio internacional. En la década de 1980 autores como Elhanan Helpman y Paul Krugman introdujeron las economías de escala como un factor determinante del comercio en condiciones de competencia monopolística. Fue un hallazgo intelectual que proporcionó un marco nuevo para interpretar el comercio internacional, que sugería nuevas fuentes de ventaja comparativa o que daba importancia a las variedades de productos accesibles a través del comercio. Estas teorías no son consistentes, sin embargo, con hechos bien documentados y que indican que las empresas de un sector son heterogéneas, que las empresas exportadoras se auto-seleccionan al entrar en el mercado exportador según su nivel de productividad, etc. La incorporación de esta heterogeneidad en modelos de competencia monopolística ha originado durante la última década una literatura nueva sobre comercio cuya expresión más conocida es el modelo de Mark Melitz.

Un rasgo que comparten la mayoría de trabajos de este número monográfico es el uso de herramientas y de bases de datos que utilizan información sobre el comercio exterior de las empresas o sobre productos con una desagregación muy detallada. Este es un rasgo y una característica nueva que diferencia a los trabajos empíricos actuales de los más habituales hace todavía pocos años. Es un cambio que refleja el cambio de paradigma en las teorías sobre el comercio y la inversión internacionales.

Otra novedad que se ha producido en el comercio mundial en los últimos años es el fuerte crecimiento del comercio de bienes y servicios intermedios. Según los datos de la OCDE las importaciones de bienes intermedios representan el 56 por 100 del comercio mundial de los países desarrollados. En España alcanza un nivel similar. El peso creciente del comercio de bienes y servicios intermedios es una consecuencia de lo que se ha denominado «fragmentación internacional de la producción». En parte una consecuencia de la reducción de los costes de comunicación que permiten las TIC. Las estrategias de abastecimiento de inputs intermedios que desarrollan las empresas a través de fenómenos como el *outsourcing*, el *offshoring*, la subcontratación externa, la deslocalización, son los canales a través de los que se ha producido este incremento. Son estrategias que permiten a las empresas reducir costes o aumentar la calidad de sus inputs y, en general, conseguir mejoras de su competitividad. Estos fenómenos, cada vez más importantes para explicar el comercio exterior, son también objeto de atención de este número monográfico.

El denominador común de las cuestiones tratadas se resume bien en el título del número: Comercio internacional, empresa y competitividad. A continuación se hace un resumen individualizado de las contribuciones que lo componen.

Como se indicaba anteriormente, los modelos de competencia monopolística entre empresas con economías de escala han añadido a los modelos tradicionales de comercio una fuente de ganancia asociada con el intercambio de bienes y servicios: la variedad. El comercio permite aumentar el número de variedades potenciales que

el consumidor puede adquirir. El artículo de **Asier Minondo** (Deusto Business School) y **Francisco Requena** (Universidad de Valencia) hace una estimación de estas ganancias para la economía española. Los intentos de estimar la magnitud de las ganancias de bienestar asociada con el consumo de nuevas variedades son relativamente recientes. El enfoque aplicado en el artículo se remonta a los trabajos de R. Feenstra, que calculan dichas ganancias como una reducción equivalente del índice de precios debida a la disponibilidad de nuevas variedades. El artículo estima que las ganancias de bienestar por el crecimiento de variedades importadas en España desde 1988 hasta 2006 equivalen al 1,2 por 100 del PIB de 2006.

A pesar de las adversas circunstancias por las que ha atravesado el comercio exterior de España durante los últimos años, la evolución de su cuota de exportaciones en el mercado mundial ha sido positiva. El artículo de **Esther Gordo Mora** y **Patrocinio Tello Casas** (Banco de España) hace uso de información muy desagregada por productos y mercados para estudiar el papel que han jugado en dicha evolución dos factores: 1) la diversificación, por productos y mercados de destino, de las ventas en el exterior, y 2) el uso de las estrategias de diferenciación de la producción en los segmentos de mayor calidad. La información utilizada comprende las exportaciones de 4.800 productos con todos sus destinos por mercados durante el periodo 2000-2009. El valor de las exportaciones se descompone en un margen extensivo, que aproxima el grado de diversificación, y un margen intensivo en el que se consideran los precios y las cantidades relativas. Los resultados indican que la evolución favorable de la cuota de las exportaciones españolas se debe en buena medida a una mayor diversificación de las ventas por productos y mercados. Asimismo, España está especializada en segmentos de mercado de menor calidad que sus principales socios europeos (Alemania, Francia e Italia).

El artículo de **Juan A. Máñez, Francisco Requena-Silvente, María E. Rochina-Barrachina** y **Juan A. Sanchis-Llopis** (Universidad de Valencia) analiza el comercio de exportaciones de productos manufacturados de España, considerando el grado de intensidad tecnológica de los productos y tomando como referencia comparativa las exportaciones de los mismos productos de Alemania. Este ejercicio descriptivo descompone el comercio en sus márgenes intensivo (transacciones que se mantienen) y extensivo (transacciones nuevas). El análisis se completa con un interesante ejercicio de comparación contrafactual entre el crecimiento de las exportaciones de España y Alemania. Los resultados indican que las exportaciones españolas tienen tasas de supervivencia bajas y que este elemento es especialmente relevante en los sectores de alta tecnología. El inicio de nuevas relaciones comerciales vinculadas con el margen extensivo es uno de los puntos fuerte del comportamiento reciente de las exportaciones españolas.

La ecuación de gravedad fue desarrollada por Tinbergen en 1962. Su uso para analizar los patrones de intercambios entre países ha experimentado en la última década una enorme expansión, debido a que se han producido importantes contribuciones en la teoría del comercio que amplían la fundamentación analítica de dicha ecuación. El artículo de **Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero** y **José Anto-**

**nio Martínez-Serrano** (Universidad de Valencia) utiliza esta herramienta para analizar los acuerdos bilaterales europeos de los países de Europa Central y Oriental (PECO) con la UE-15, así como la posterior ampliación, en los años 2004 y 2007, de la UE a 27 miembros. Los resultados del estudio indican que ambos procesos han tenido un notable impacto positivo sobre el comercio intraeuropeo y, además, que el efecto de la ampliación sobre el comercio de estos países ha sido también positivo. Un cuestión muy discutida en España hace algunos años es también objeto de atención en el artículo: la existencia o no de un efecto desplazamiento de las exportaciones de los países periféricos de la UE-15 (España, Grecia, Irlanda y Portugal) por las exportaciones de los nuevos socios. Los resultados que se aportan indican que la integración comercial de los PECO en la UE no ha desplazado el comercio de los países periféricos que ya formaban parte de la UE-15.

El artículo de **César Martín Machuca** y **Antonio Rodríguez Caloca** (Banco de España) ofrece un análisis comparativo de las empresas españolas exportadoras de bienes y de servicios (excluido el turismo). El hecho de que la muestra de empresas utilizada sea amplia, representativa y abarque el periodo 2001-2010, hace del estudio una referencia muy útil para conocer la evolución del sector exterior durante los últimos años. Los datos empleados confirman rasgos ya conocidos, que las empresas exportadoras son de mayor tamaño, más eficientes, realizan más operaciones de inversión exterior directa (IED) y suelen estar en mejor posición financiera que las empresas que no exportan. Uno de los resultados importantes del artículo es que el crecimiento de las exportaciones, durante la última década, se ha apoyado, sobre todo en el incremento del margen intensivo (volumen medio exportado por la empresa a distintos mercados). La elevada rotación de las empresas exportadoras, en los servicios especialmente, y la concentración de las exportaciones en las grandes empresas, con propensiones exportadoras más elevadas, hacen que el margen intensivo sea el factor que en mayor medida condiciona la evolución agregada de las exportaciones españolas. Este resultado no contradice el que se ha enunciado unas líneas más arriba respecto a que la diversificación hacia nuevos productos es el componente más dinámico de las exportaciones. Por último, la evidencia mostrada sugiere que las empresas más productivas y con una mejor posición financiera son las que tienen un comportamiento más favorable de sus exportaciones.

El artículo de **Roberto Álvarez** (Universidad de Chile) está dedicado a revisar las políticas de fomento de la exportación. En los últimos años se han aplicado las técnicas econométricas de evaluación de políticas al ámbito de las políticas orientadas a estimular las exportaciones. El artículo hace una presentación de estos resultados tomando como ejemplo principal el caso de Chile y extrae algunas lecciones de dicha experiencia. En torno a la exportación se producen dos tipos de externalidades. La primera está relacionada con la información. Los pioneros en la exportación a un mercado concreto generan información relevante de la que, en parte, se benefician los seguidores. La segunda está vinculada con la tecnología, es decir, con los requerimientos técnicos para entrar en los mercados de exportación. Los resultados empíricos obtenidos en la evaluación de este tipo de políticas indican inequí-

vocamente que los programas de promoción favorecen la actividad exportadora de las empresas que participan en ellos. Este resultado es bastante robusto al uso de diferentes metodologías de evaluación de programas. Además, la literatura confirma que los efectos tienden a ser heterogéneas según sea el tipo de instrumento de promoción utilizado y también que la respuesta de las empresas es distinta de acuerdo con sus características, de las que el tamaño es sólo un ejemplo. El diseño óptimo de estas políticas debe por tanto tener en cuenta las características de las empresas.

La política del gobierno del país de destino de la inversión es uno de los factores que las empresas consideran a la hora de tomar decisiones de entrada en los mercados exteriores. En particular, la discrecionalidad regulatoria puede ser un elemento desincentivador de la realización de inversiones directas en el exterior y también del mantenimiento de las mismas. La presencia de empresas españolas de sectores regulados que han invertido y mantienen su presencia en América Latina ofrece una buena base para someter a prueba estas hipótesis. El artículo de **Laura Fernández-Méndez, Esteban García-Canal** (Universidad de Oviedo) y **Mauro F. Guillén** (University of Pennsylvania) analiza en qué medida la discrecionalidad regulatoria en el país de destino de la IED aumenta o disminuye la probabilidad de que se produzca una desinversión en dicho país. El examen empírico de los datos de inversiones realizadas por empresas españolas en el exterior entre 1986 y 2008, mediante modelos de supervivencia, confirma que, al menos para el caso de las empresas españolas de sectores regulados, la discrecionalidad regulatoria disminuye la probabilidad de desinversión. Los autores ofrecen una argumentación sobre las razones de esta aparente paradoja.

El artículo de **Juan A. Núñez, Jaime Turrión** (Universidad Autónoma de Madrid) y **Francisco J. Velázquez** (Universidad Complutense de Madrid) trata sobre las decisiones de internacionalización de las empresas, distinguiendo entre la exportación y la IED. Los autores desarrollan un modelo en el que las empresas pueden exportar o entrar en el mercado exterior a través de una inversión directa. En este último caso, la inversión es horizontal cuando la empresa replica en el mercado exterior el proceso productivo que desarrolla en el mercado interior, y vertical cuando está acompañado de una fragmentación de la producción. El modelo es muy amplio desde el punto de vista de los determinantes de las decisiones de internacionalización que considera. Se tratan los factores característicos de la exportación (productividad), los factores relacionados con el *trade-off* proximidad-concentración, característicos de los modelos de IED horizontal, así como las dotaciones factoriales relacionadas con la IED vertical. Este conjunto amplio de factores se somete a prueba con datos de la industria manufacturera española y se obtienen algunos resultados, entre los que destacamos el predominio de la utilización de estrategias de inversión horizontal en el caso de las filiales de empresas españolas localizadas en países avanzados, mientras que en países de menor nivel de desarrollo predomina la IED vertical.

El comercio de bienes y servicios intermedios tiene un peso creciente en los flujos comerciales mundiales. En los países de la OCDE el comercio de bienes inter-

medios representa el 56 por 100 de los intercambios de bienes y los servicios intermedios son el 73 por 100 de los intercambios de servicios. El peso creciente del comercio de bienes y servicios intermedios es el resultado de un fenómeno que se ha dado en denominar «fragmentación internacional de la producción», vinculado en parte con la reducción de los costes de comunicación y transporte que permiten las TIC. Las estrategias de abastecimiento de inputs intermedios que desarrollan las empresas a través de fenómenos como el *outsourcing* o el *offshoring* son el canal a través del cual se incrementa el comercio de inputs intermedios. Las empresas buscan, mediante estas estrategias, reducir sus costes o aumentar la calidad de sus inputs y, en general, conseguir mejoras de su competitividad. El artículo de **José Carlos Fariñas** (Universidad Complutense) y **Ana Martín-Marcos** (UNED) analiza las estrategias de abastecimiento de inputs intermedios de las empresas españolas ofreciendo una radiografía de su alcance e intensidad en la industria manufacturera, que es donde se concentra la parte más importante de estos fenómenos. Se consideran tres estrategias: *outsourcing* local, *outsourcing* internacional e integración internacional a través del comercio. El artículo examina si estas estrategias de abastecimiento están relacionadas con la productividad, tanto desde el punto de vista de los efectos que dichas estrategias tienen sobre la productividad como de la influencia de esta última sobre las decisiones de las empresas.

Por último, el artículo de **Vicente Donoso** (Universidad Complutense e ICEI) y **Víctor Martín** (Universidad Rey Juan Carlos I e ICEI) examina un tema de máxima actualidad, la solvencia exterior de la economía española. El concepto de solvencia exterior hace referencia a la capacidad de generar en el futuro superávits corrientes suficientes para pagar la deuda actualmente existente. Esta condición de solvencia, que requiere el cumplimiento de la restricción presupuestaria intertemporal, podría no ser suficiente si los inversores extranjeros no están dispuestos a seguir prestando. El artículo, como dejan claro los autores, se ciñe al análisis de la solvencia exterior desde el punto de vista de su consistencia intertemporal, examinando el caso de España y catorce países más de la UE. Se analiza la estacionariedad de las series del saldo por cuenta corriente, aplicando test de raíces unitarias lineales que permiten la presencia de cambios estructurales en la tendencia estocástica de las series y cambios en el orden de integración. Asimismo, se considera que el saldo pueda tener un comportamiento no lineal. Los resultados presentados en el artículo indican en el conjunto de países de la UE-15 una situación que dista de ser homogénea. Entre los países en los que se rechaza la hipótesis de estacionariedad del saldo corriente está España.