

PRESENTACIÓN

*Fernando Alonso Guinea**

*Vicente Donoso Donoso***

Desde que comenzó la crisis a finales de 2007, las mejores noticias para la economía española han provenido del sector exterior, y más concretamente, del comportamiento de la balanza de bienes y servicios. Además del valor en sí de la aportación exterior al crecimiento y a la mejora de otros indicadores de la economía, el hecho tiene importancia porque, tradicionalmente, ha sido el sector exterior una fuente más de preocupaciones que de alegrías. Más precisamente, el comercio de bienes ha destacado, desde hace décadas, por sus resultados adversos en lo que concierne al saldo y a su necesidad de financiación, que llegó a representar en 2007 en torno al 9,5 por 100 del PIB, según datos de Aduanas. Para los estudiosos de nuestra economía, estos antecedentes solo podían anticipar unos resultados malos durante los años de crisis, que contribuirían a empeorar los mediocres registros del crecimiento, el consumo privado o la inversión. No ha sido así, sino al contrario: una vez pasado el gran bache del bienio 2008-2009 —donde el comercio de bienes global llegó a contraerse un 20 por 100— tanto las exportaciones, como el saldo comercial, se han ido comportando de forma positiva para la economía española. Esto se ha traducido en algunos logros que, sin pretender ser exhaustivos, se pueden enumerar:

— Recuperación de las tasas de crecimiento y del nivel de las exportaciones previo a la crisis. Incluso, cabe apuntar que el valor de las exportaciones de bienes y servicios ha marcado un record histórico en torno a los 350.000 millones de euros en 2013.

— Descenso muy moderado, en comparación con el de otros países de nuestro entorno, como Alemania, Francia o Reino Unido, de la cuota en las exportaciones mundiales.

— Reducción drástica del valor del déficit comercial hasta un entorno del 3 por 100 del PIB.

— Fuente de contribución al crecimiento, desde 2008, ante la apatía y el efecto adverso de la demanda nacional.

De todos modos, estos resultados positivos no deben hacernos olvidar algunas debilidades sobre las que conviene reflexionar.

* Investigador del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) y profesor de Economía Aplicada (UCM)

** Universidad Complutense e Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI)

— Una primera se refiere al permanente déficit de nuestro comercio, testimonio de una fragilidad ancestral de la economía española. Es sabido que el turismo desempeña un papel importante en la financiación de este déficit, que en promedio ha venido a representar en torno al 30 por 100; sin embargo, otras economías donde el turismo también es importante (Italia, Francia, Austria) arrojan resultados comerciales promedios mucho más equilibrados.

— Una segunda se refiere a la debilidad tecnológica de nuestro comercio cuando nos comparamos con los países desarrollados de nuestro entorno. El reflejo de esta debilidad es el porcentaje notablemente mayor de nuestras exportaciones que pertenecen a la categoría de bienes de intensidad tecnológica baja; y, por el contrario, el porcentaje sensiblemente menor de bienes que caen bajo la categoría de intensidad tecnológica alta.

— Excesiva dependencia histórica del ciclo económico. Es decir, que si no se adoptan las políticas adecuadas, cuando el ciclo pase de la recesión y el estancamiento a la recuperación (de la cual ya hay síntomas) y al auge, repuntarán fuertemente las importaciones (principalmente energéticas y de bienes de equipo) y con ellas retornará el déficit comercial elevado.

Una parte importante del impulso exportador español vino del comportamiento de las pymes. En un entorno en el que la demanda interna permaneció insulsa durante un largo período de tiempo, debido a la contención salarial y de precios y al crecimiento de la productividad, se ha conseguido, mediante ganancias de competitividad, que el número de empresas que iniciaron su aventura exterior creciera significativamente. Y ello, aun coincidiendo temporalmente con la severa transformación de una de las principales plataformas para el fomento de la exportación de las pymes en nuestro país, España Exportación e Inversiones (ICEX). Aun así, decenas de miles de pymes han realizado operaciones en el exterior, principalmente con socios comunitarios, pero no solo. Una parte de ellas se encuadran dentro de lo que el ICEX denomina exportadores regulares, pero otras muchas han realizado operaciones de forma esporádica como complemento a su posicionamiento en el mercado interior. El gran riesgo del proceso es que, recuperada la actividad interna, superada la atonía de la demanda nacional, se abandone el posicionamiento externo de las empresas, aunque solo fuera el de las esporádicas. Sería un claro paso atrás, cuyo primer síntoma pueden ser las cifras de exportaciones del primer trimestre de 2014, donde las exportaciones cayeron, las importaciones subieron y la demanda interna volvió a enseñar datos positivos. Lejos de esta dinámica, habría que aprovechar la oportunidad para consolidar sectores y mercados en los que se han abierto nuevas vías durante el período de la crisis económica. El crédito puede ser un factor importante para complementar mercado interno y externo en las pymes, algo que «al fin» debiera fluir con los nuevos estímulos puestos en marcha por el Banco Central Europeo.

El número monográfico de *Información Comercial Española* que se presenta se inscribe en este marco de reflexión. Pero su enfoque da un paso más en el análisis y se centra en la empresa. No es suficiente con analizar las condiciones agregadas del comercio y sus resultados y con diseñar políticas macroeconómicas (europeas y

nacionales) para intentar encauzarlos, tales como arancelaria, monetaria, de tipo de cambio (sobre las que España ya no dispone de autonomía), ni fiscal (con una autonomía limitada), ni de fomento de la internacionalización (donde puede haber mayor margen de maniobra, siempre que no se incurra en conductas prohibidas por la legislación comunitaria sobre subvenciones y ayudas). Los desarrollos teóricos más recientes han puesto el acento en dos cuestiones que deben marcar en buena medida el camino futuro: enfocar las acciones preferentemente hacia las empresas; y tener en cuenta, a la hora de diseñar políticas, la heterogeneidad de dichas empresas. Ambos caminos aconsejan poner en práctica políticas menos genéricas, más microeconómicas y más específicas según el tipo de unidad exportadora.

Siguiendo estas orientaciones, los artículos que se recogen en este monográfico se centran en el análisis de las empresas y su heterogeneidad, pero poniendo el acento en las pequeñas y medianas empresas (pymes) por diversas razones: constituyen la inmensa mayoría del tejido productivo y exportador (en torno al 97 por 100 tienen menos de 250 empleados); poseen el mayor potencial de crecimiento puesto que su probabilidad exportadora es baja en comparación con la que ofrecen las empresas grandes, de más de 250 empleados; sus posibilidades comerciales y financieras son claramente inferiores a las empresas grandes y muy grandes, y en consecuencia, la necesidad de recibir soporte externo, por parte del sector público, mayor; y, por lo que respecta en concreto, al parque empresarial español, es en las pymes donde España tiene desventaja en relación con socios muy cercanos, por ejemplo, Italia.

Un número monográfico de ICE, por muy generoso en páginas que quiera ser, siempre ofrece un marco limitado. Pero, en la medida de lo posible, se ha procurado elegir un puñado de asuntos que constituyen un buen retrato del perfil de las pymes y de sus fortalezas y debilidades de cara a los mercados internacionales. Creemos, además, que de ellos se pueden derivar algunas líneas maestras de política económica que, a nuestro juicio, deberían constituir los fundamentos de las actuaciones futuras, para remediar algunas de las carencias y potenciar las posibilidades de las empresas españolas.

El número se abre con un artículo de **Vicente Donoso** y **Víctor Martín** en el que se expone la evolución del comercio de manufacturas de España desde 1980 hasta 2013, con particular acento en los años de crisis. Además se abordan algunos aspectos clave del citado comercio, como son los que se refieren a la complejidad y al nivel tecnológico de los productos. En ambos aspectos, el comercio español tiene bastante margen de mejora, en particular si atendemos al hecho de que el porcentaje de productos de tecnología baja está casi cuatro puntos por encima del promedio de la OCDE, en tanto que los productos de tecnología alta están representados casi siete puntos por debajo de la media de la OCDE.

El trabajo de **Juan de Lucio**, **Raúl Mínguez**, **Asier Minondo** y **Francisco Requena** adopta una perspectiva empresarial, y en él se analizan las características de las pymes españolas y su relación con la exportación. Las pymes son la inmensa mayoría de las empresas exportadoras (97 por 100), pero tienen debilidades que pueden dificultar el

mantenimiento de los buenos registros recientes de nuestro comercio: mayor dificultad de acceso a los mercados, menor productividad, menor regularidad exportadora, menores volúmenes de comercio, menor capacidad financiera. El citado trabajo se centra en las empresas exportadoras de bienes. Pero, como es sabido, España, gracias sobre todo a los ingresos por turismo, tiene en la balanza de servicios un importante medio de compensación de los déficits comerciales. El trabajo de **Asier Minondo** analiza las características de las empresas de servicios, especialmente las pymes. Se comprueba, a semejanza de las empresas exportadoras de bienes, que el tamaño es importante por lo que respecta a la probabilidad de convertirse en exportadoras, pero que no es necesario que ese tamaño sea muy grande, una vez que se alcanza un umbral determinado. Por el contrario, la intensidad exportadora es superior en las medianas (50-249 empleados) que en las grandes (250 y más empleados). Además se comprueba que hay otras variables, como la calidad, que pueden ser más determinantes que el tamaño para conseguir el éxito exportador.

En su amplio estudio sobre el comportamiento de las pymes durante la crisis, **Juan Antonio Máñez** y **Juan Alberto Sanchís** encuentran evidencia de que tanto las pymes pequeñas como las mayores han reaccionado ante la baja demanda externa potenciando su salida a los mercados exteriores. Bien incrementando su probabilidad de exportar o bien incrementando su intensidad exportadora. Comprueban además que, por lo que respecta a los productos, los mayores incrementos en el volumen exportado han correspondido a aquellos pertenecientes a los sectores de intensidad media-alta y de intensidad alta. Ahora bien, para consolidar estos resultados es necesario que se implementen políticas de apoyo en diversos campos como la formación, la información y aquellas que puedan favorecer los incrementos de productividad. Complementariamente al análisis de los productos, el trabajo de **Fernando Alonso**, **José Luis Cendejas** y **Carlos Ruiz** se centra en el análisis geoestratégico de los mercados de destino de las exportaciones de las pymes españolas. La ausencia de datos estructurados ha obligado a utilizar bases procedentes de diferentes instituciones nacionales, comunitarias e internacionales para seleccionar qué mercados y productos pueden tener mayor recorrido en las exportaciones de las pymes españolas en los próximos años. El potencial de crecimiento de los mercados, muchos de ellos clasificados como «emergentes» es determinante, pero también sus grados de apertura exterior, la tasa de crecimiento de sus importaciones, y si esos crecimientos son en sectores y productos en los que nuestras pymes muestran ventajas comparativas reveladas. Para analizar esas proyecciones los autores simulan cuatro entornos futuros comparando sus resultados.

Un último grupo de trabajos se dedica a estudiar algunos de los mecanismos de competitividad en las pymes exportadoras. Así, **Carolina Mainer** analiza teórica y empíricamente, mediante una amplia muestra de empresas de la base de datos SABI, de qué depende la decisión de las pymes entre exportar o realizar inversión directa exterior. La evidencia empírica corrobora las predicciones de los modelos teóricos que dicen que la decisión de permanecer en el mercado doméstico, exportar o realizar inversión directa depende del nivel de productividad. La productividad se convierte por tanto en

la herramienta clave para impulsar la internacionalización de las pymes españolas. Por su parte, **Silviano Esteve Pérez** y **Diego Rodríguez** investigan la relación entre la exportación y las actividades de I+D. Los resultados indican una fuerte correlación positiva entre la participación en exportaciones y la participación en actividades innovadoras. En concreto, las pymes que exportan sus productos muestran, en promedio, una mayor probabilidad de realizar actividades de I+D. Así mismo, las pymes que invierten en I+D también muestran una mayor probabilidad de realizar exportaciones. Y se comprueba también que estas actividades son persistentes; es decir, que aquellas empresas que han exportado y hecho I+D en el año t , es más probable que la hagan también en $t+1$ que aquellas que no han realizado estas actividades en t . Por último **Rosario Gandoy**, **Carmen Díaz Mora** y **David Córcoles** estudian una faceta aún poco conocida como es la inserción de las pymes en redes internacionales. El examen realizado revela que las pequeñas empresas que consiguen incorporarse activamente a redes de producción poseen rasgos distintivos superiores, tanto respecto a las que no acceden a los mercados de exportación como a las empresas que solo exportan. La estimación econométrica ha descubierto que son mayores en su umbral de tamaño, más productivas, más innovadoras, especialmente en lo que respecta a innovaciones de producto, están en mayor medida participadas por el capital extranjero, a la vez que invierten más en el exterior, y su mano de obra está más cualificada.

Del conjunto de trabajos que se presentan pueden extraerse unas líneas básicas de actuación para apoyar a las pymes en su proceso de internacionalización. Con los matices propios de cada enfoque, se constatan importantes puntos de convergencia que podrían ser los pilares de políticas específicas para las pymes en su empeño por acceder a los mercados exteriores. Podemos resumirlas en las siguientes:

a) Es necesario un tamaño mínimo para salir con garantías de regularidad y rentabilidad a los mercados exteriores. Por tanto, ayudar a las empresas a incrementar su dimensión es una vía indirecta fundamental para fomentar su internacionalización.

b) Las políticas que con más frecuencia se citan como conducentes al éxito y, también, aquellas de las que España tiene más necesidad, son las de desarrollo tecnológico. Todos los análisis apuntan a que España sufre un retraso en este aspecto que hay que subsanar y que el apoyo público en esta materia puede ser imprescindible.

c) En relación con lo anterior, hay que mencionar específicamente el incremento de la productividad como la mejor garantía de aumentar la probabilidad de exportar y la regularidad exportadora. Para ello, es necesario fomentar la cualificación de las plantillas, el incremento de la inversión en equipos y el progreso técnico.

d) Pensando aún más específicamente en las empresas pequeñas y medianas, se deduce de varios de los análisis incluidos en el número, que se requieren además políticas que ayuden a cubrir las deficiencias que este tipo de empresas suele presentar en funciones importantes: aparte de la sabida debilidad financiera, nos referimos a políticas de formación del personal en asuntos de internacionalización; a políticas de información respecto de nuevos mercados y de fomento de la imagen de los productos españoles.

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

Boletín Económico de Información Comercial Española

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior

Información Comercial Española Revista de Economía

6 números anuales

Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



Cuadernos Económicos de ICE

2 números anuales

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación económica