

LUGARES COMUNES EN TORNO AL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL

Como viene siendo tradicional, la Revista de Economía de *Información Comercial Española* presenta su número monográfico dedicado al Sector Exterior Español.

Mucho se ha escrito sobre el espectacular proceso de apertura experimentado por la economía española que ha supuesto que, frente a nuestro tradicional modelo de crecimiento, basado en la reserva del mercado interior, seamos hoy en día una economía tan abierta, en términos de la importancia relativa de nuestros flujos comerciales y de inversión directa, como nuestros principales socios comunitarios (Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, ...) y mucho más que otros países, como Estados Unidos o Japón. Teniendo esto en cuenta, no sería exagerado afirmar que el proceso de internacionalización de la economía española constituye, probablemente, el cambio estructural más importante de nuestra economía en la historia reciente.

Sin embargo, todavía persisten algunos tópicos respecto a nuestro sector exterior que convendría cuestionar, en la medida en que un análisis en profundidad de su comportamiento no parece corroborarlos. Probablemente, uno de los lugares comunes más extendidos y de los que todos participamos, en mayor o menor medida, sea la referencia al propio sector exterior español como una realidad diferenciada del resto de sectores de la economía. De hecho, el primer error semántico es hablar de sector exterior porque, del mismo modo que sucede con el turismo, se trata no tanto de un sector, homogéneo y con una estructura definida, como de una actividad en la que se engloban sectores y empresas con características muy distintas.

Los matices en torno a la palabra «sector» pueden también hacerse extensivos al calificativo de exterior, en la medida en que un porcentaje muy elevado de nuestro comercio y de nuestras inversiones tiene lugar con países con los que se ha constituido un auténtico mercado interior y con los que se comparte, incluso, una moneda única. De hecho, para buena parte de nuestras empresas, la venta en el exterior es cada vez más parecida a la venta dentro de nuestras fronteras, por lo que la idea de que la exportación es una actividad residual, que sólo se produce cuando el mercado interior se encuentra saturado, está cada vez más alejada de la realidad. Hoy en día, la exportación es, para un porcentaje muy relevante de nuestras empresas, un fin en sí mismo. Obviamente, esto no implica que haya que caer en triunfalismos ni en generalizaciones, puesto que no deja de ser cierto que todavía muchas pequeñas y medianas empresas perciben la venta en el exterior con cierto temor.

Junto con el carácter residual de nuestra exportación, persiste la idea de que la exportación española se basa en productos intensivos en mano de obra y en los que el componente tecnológico es muy limitado. De nuevo, la realidad no parece confirmar dicha idea preconcebida, dado que cerca de dos tercios de nuestras ventas al exterior se concentran en sectores como la automoción, los bienes de equipo, y las semimanufacturas. Por otra parte, estudios recientemente realizados¹ ponen de manifiesto que el proceso de apertura de nuestra economía ha ido acompañado, en el período 1995-1999, de una ganancia de cuota de mercado de la gran mayoría de nuestros sectores exportadores, tanto de los de demanda débil como de los de demanda fuerte. De nuevo, la realidad vuelve a ser bastante más compleja de lo que se deriva de la frialdad del dato superficial. En cualquier caso, tampoco deberíamos olvidar que la economía española presenta todavía un importante déficit tecnológico, y que un porcentaje muy importante de nuestro proceso inversor se realiza a través de la importación de bienes de equipo.

Junto a las ideas preconcebidas sobre la especialización sectorial de nuestra actividad exportadora, existe también un tópico muy extendido en el sentido de que los productos españoles no son capaces de competir con los productos de otras economías avanzadas y que, por lo tanto, sólo son competitivos en países de renta baja. No parece ser excesivamente sostenible esta idea ante la evidencia de que prácticamente cuatro quintas partes de nuestras ventas al exterior se realizan en los países de la OCDE. Sí que, por el contrario, es cierta la escasa presencia relativa de nuestros productos en mercados con un gran potencial de crecimiento como el Este de Asia o la Europa Central y del Este. Al mismo tiempo, sería necesaria una mayor diversificación de nuestras exportaciones dentro de los mercados de las economías avanzadas, dado que el elevado grado de concentración de dichas exportaciones, claramente por encima del de nuestros competidores, nos hace especialmente vulnerables y dependientes de la coyuntura económica de unos pocos mercados.

Probablemente, junto con los aspectos mencionados, una de las ideas más frecuentemente reiteradas entre los estudiosos del sector exterior español sea la referida a la denominada «restricción externa» al crecimiento económico, que tradicionalmente ha caracterizado a nuestra economía. Según esta idea, el incremento de importaciones asociado a períodos de expansión económica acaba constituyendo un freno a la sostenibilidad de dicho crecimiento económico. Sin embargo, y a pesar de que es cierto que la elasticidad de nuestras compras al exterior respecto al crecimiento económico es más elevada que la de

¹ Véase Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, «La adaptación de la exportación española a la demanda mundial», en *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2702, del 24-30 de Septiembre de 2001.

otros países, se está observando desde hace unos años que la correlación entre períodos de crecimiento y contribución negativa del sector exterior es cada vez menor. Esto se explica por varios motivos, entre los que cabe destacar el carácter cada vez menos residual de nuestras exportaciones, la existencia de un tipo de cambio cercano a lo que se considera un tipo de cambio de equilibrio, y la progresiva similitud de los flujos de exportación y de importación por lo que se refiere a su sensibilidad respecto al crecimiento económico, asociada en buena parte a que tanto las compras del exterior como las ventas al exterior se realizan mayoritariamente con economías avanzadas, con niveles de renta, gustos y hábitos del consumidor similares, y con una participación mayoritaria del comercio intraindustrial en nuestros intercambios.

Finalmente, existe una tendencia a identificar nuestro sector exterior con el comercio exterior de mercancías, lo que no parece tener en cuenta la creciente importancia cualitativa y cuantitativa de los intercambios de servicios y de los flujos de inversión directa. Esto es especialmente importante en un país como el nuestro, dada su condición de ser uno de los principales mercados turísticos del mundo y en el que desde hace unos años han comenzado a surgir auténticas empresas multinacionales españolas, fruto de lo cual es que, por primera vez en nuestra historia reciente, la inversión en el exterior sea superior a la recibida. La consecuencia de todo esto es que un análisis de nuestro sector exterior requiere una visión completa del mismo que vaya más allá del estudio de los intercambios comerciales. Por otra parte, tampoco debiera olvidarse que, con la adopción del euro, los problemas de financiación de los déficit por cuenta corriente adquieren una dimensión distinta que con la peseta. En este nuevo contexto el propio análisis de nuestro saldo comercial o del saldo de la cuenta corriente debe realizarse desde una perspectiva que englobe la actividad exterior como con todo.

De hecho, este número de **ICE** es un ejemplo de este enfoque, en la medida en que a lo largo del mismo se estudia no sólo el comercio de mercancías, sino también el de servicios y la propia inversión directa.

De este modo, el volumen se abre con un trabajo de **Juan José Tomás**, «Globalización económica y bienestar social: algunas consideraciones», en el que se aborda el análisis del proceso de internacionalización de las economías como un conjunto de factores estrechamente interrelacionados para, desde esa diversidad, estudiar los efectos de dicho proceso sobre el reparto del bienestar económico y considerar si este proceso debe o no ir acompañado de una desregulación generalizada de las políticas por parte de los Estados. De acuerdo con la definición que el Fondo Monetario Internacional da de «globalización», este fenómeno incluiría corrientes no sólo comerciales o económicas, sino también informativas y culturales.

En un enfoque más específico, relacionando la internacionalización económica con las empresas, se encuadran los tres artículos siguientes. En el primero de ellos, «La eficiencia productiva de la empresa nacional *versus* empresa extranjera», **Pablo Lozano** y **María Jesús Mancebón** llegan a la conclusión de que la procedencia del capital de la empresa, la cualificación de los trabajadores y el destino de las ventas resultan ser factores determinantes en la eficiencia técnica de una compañía. Los autores comprueban que, en comparación con las empresas extranjeras establecidas en nuestro país, son las empresas españolas con un personal más cualificado y que destinan su producción principalmente al mercado nacional las que resultan ser más eficientes. Estas conclusiones plantean discrepancias con las de investigaciones empíricas anteriores en las que aparecía el origen del capital como responsable de un comportamiento diferencial a favor de las empresas multinacionales.

En cuanto a la decisión estratégica que supone para la empresa el establecerse fuera de su país de origen, **Enrique Claver** y **Diego Quer**, en su trabajo sobre: «La dirección estratégica de la internacionalización: propuesta de un marco teórico integrador», destacan la necesidad de establecer un marco de reflexión, como es el proceso de dirección estratégica, en el que se sigan las tres etapas esenciales de análisis, formulación e implantación, que permitan sistematizar el conjunto de factores a tener en cuenta para conseguir un diseño correcto de la operación y su posterior puesta en marcha, garanticen la competitividad de la empresa en su nuevo ámbito y le aseguren el éxito.

Dentro de la internacionalización de las empresas, no hay que olvidar la importancia del elemento humano como factor clave para el resultado final del proceso. Por el momento son pocos los estudios existentes sobre los ejecutivos españoles que ejercen sus funciones fuera de España. El artículo «Los directivos de las multinacionales españolas en el interior y en la expatriación», de **Ignacio Suárez-Zuloaga**, constituye, pues, una contribución especialmente enriquecedora. Basándose en entrevistas realizadas a los responsables de recursos humanos de 23 empresas españolas de carácter multinacional, describe el perfil de los directivos españoles, explica las características de aquéllos que se expatrian y los aspectos más relevantes de su proceso de expatriación, en comparación con los de otros países.

Los dos artículos siguientes tratan dos temas relacionados con el comercio exterior, tanto en su vertiente europea como española. Dentro del proceso europeo de unificación económica y monetaria, el análisis de los posibles efectos negativos sobre el comercio de la variabilidad del tipo de cambio es uno de los temas que más interés han despertado entre los economistas. **Raúl Ramos**, **Miquel Clar** y **Jordi Suriñach** se plantean como objetivo para su artículo, «Comercio y variabilidad del tipo de cambio: evidencia para los países de la

Unión Europea», no sólo la existencia de una posible influencia negativa, sino la identificación de los factores que explican las diferencias en los resultados obtenidos por los distintos autores que han tratado el tema hasta ahora.

Iván López Martínez, en su contribución a este número, titulada «Contenido factorial del comercio exterior español», se propone revisar la aplicación del modelo de Heckscher-Ohlin a la economía española por la vía del contenido factorial para el comercio de bienes en 1995. Los resultados obtenidos de su investigación confirman, respecto de los países desarrollados, una abundancia de trabajo frente a capital físico y de este último factor respecto al capital humano. Por el contrario, en comparación con los países en vías de desarrollo, la economía española resulta ser abundante en capital humano frente al trabajo y en este último factor frente al capital físico.

Los demás trabajos que integran este número de *Información Comercial Española* se dedican al estudio de la inversión directa y a las repercusiones que la integración económica puede tener sobre ella. En el primero de ellos, «Factores explicativos de la inversión directa española en el exterior», obra de **José Ignacio Galán** y **Javier González**, se realiza un estudio empírico sobre qué factores influyen y explican, en el caso de las empresas españolas, la decisión de invertir en el exterior. Con él se busca orientar y mejorar la conducta empresarial a la hora de emprender ese camino, y de adecuar la política pública en materia de internacionalización de las inversiones de nuestras empresas.

Dentro de los flujos globales de inversión, el sector de los servicios está siendo el protagonista a nivel mundial, tanto por su volumen, como por su dinamismo. **Marta Muñoz**, autora del artículo «La inversión directa extranjera en las actividades de servicios de la economía española», recuerda que, en España, este sector ha sido el destinatario del 60 por 100 de la inversión extranjera, e investiga qué actividades terciarias han sido las principales receptoras, preguntándose si estas preferencias coinciden con las observadas en el resto de los países desarrollados.

En el sector terciario, las actividades bancarias son de las que con mayor intensidad se han visto afectadas por los cambios en el marco competitivo, y a su análisis se dedica el siguiente artículo, «Internacionalización de la banca española: evolución y resultados en los años noventa», firmado por **Esther Sánchez**. En él se estudia el proceso de internacionalización seguido por los bancos españoles en esa década, los países elegidos por cada uno de ellos, la disparidad en el grado de internacionalización de las entidades que componen el sistema financiero español, y la evolución temporal de los respectivos procesos.

David Camino y **José Ignacio Pradas**, en su trabajo sobre «Los procesos de integración económica regional y la política de promoción de inversión extranjera directa. Una aproximación al caso español» se apoyan en el estudio de las filiales de empresas

extranjerías que operan en España y de su papel en el seno de la estrategia del grupo al que pertenecen, para comprobar la forma en que un proceso de integración económica como el europeo puede llegar a repercutir en el sector industrial de nuestro país, y para proponer las bases de una política de promoción de la inversión extranjera directa en España.

El artículo que cierra este número, «El efecto de la integración regional sobre la inversión extranjera: el caso del Mercado Único Europeo», de **Andrew Mold**, analiza el impacto que el desarrollo del Programa de Mercado Único (PMU) ha tenido sobre la localización de la inversión extranjera directa estadounidense en el sector manufacturero de los países de la UE. El estudio pretende arrojar luz sobre los factores más relevantes que influyen en la decisión de invertir a través de una comparación de los determinantes de la inversión extranjera directa antes y después de la puesta en marcha del PMU.

*Enrique Verdeguer Puig**

*Director de Información Comercial Española.