

LA DESACELERACION DEL COMERCIO Y LA INVERSION MUNDIAL: ¿UN FENOMENO TRANSITORIO?

Por primera vez desde 1982, el comercio mundial experimentó en 2001 una tasa de crecimiento negativo, tanto en volumen como en valor. Así, los intercambios comerciales disminuyeron un 1,5 por 100 en volumen, tras el espectacular incremento del 11 por 100 del año 2000, mientras que, en valor, la caída del comercio mundial fue del 4,5 por 100, es decir, superior a la caída en volumen, como consecuencia de la reducción de los precios en dólares de los productos intercambiados.

En la base de dicho crecimiento negativo se encuentra la contracción de la actividad económica de las principales economías del mundo, la crisis experimentada por el sector de las nuevas tecnologías y, en menor medida, los acontecimientos del 11 de septiembre.

Por sectores, cabe destacar, por haber experimentado disminuciones por encima de la media, la caída en un 14 por 100 del comercio de equipos de oficina y telecomunicaciones, cuando en 2000 había aumentado un 12 por 100; la reducción en un 20 por 100 del comercio de semiconductores y otros componentes electrónicos; la disminución en un 8 por 100 de las exportaciones de petróleo, asociada, en gran medida, a los menores precios del crudo en 2001; la reducción del 5 por 100 de los textiles, lo que acentúa su pérdida de peso relativo en el comercio mundial; y finalmente, la caída de más del 8 por 100 del hierro y el acero, que son sectores muy sensibles al ciclo económico. En definitiva, con la única excepción de los productos químicos, básicamente los farmacéuticos, todos los grandes sectores experimentaron tasas de crecimiento negativas de su comercio en valor, en 2001.

La caída del comercio de mercancías también se hizo extensiva al comercio de servicios comerciales, de tal forma que, en 2001, el intercambio de estos servicios se redujo en un 0,5 por 100, lo que supuso la primera disminución desde 1983. Dentro de los servicios comerciales, los más afectados fueron el transporte aéreo y el turismo y los viajes.

Desde un punto de vista geográfico, en 2001, todas las grandes regiones consideradas por la Organización Mundial del Comercio (Africa, Asia, América Latina, Oriente Medio, Norte América, las economías en transición y Europa Occidental) presentaron menores tasas de crecimiento que en 2000. En concreto, las cuatro grandes regiones (Europa Occidental, Asia, Norte América y América Latina) registraron tasas de crecimiento negativas, tanto de sus exportaciones como de sus importaciones. De hecho, sólo las economías en transición registraron tasas de crecimiento positivas de ambos flujos comerciales, lo que en gran medida se explica por la capacidad de atracción de inversión directa de dicha región y los consiguientes efectos de arrastre sobre los intercambios comerciales.

Asia fue la región más afectada por la contracción del comercio mundial en 2001, como lo prueba el que la reducción de sus exportaciones (9 por 100) fue mayor que la experimentada en 1998 cuando tuvo lugar la crisis de la región. En concreto, fueron los países más vinculados a los equipos de telecomunicaciones, como Japón, Taiwan, Malasia, Filipinas y Singapur, los más afectados. Junto con la disminución experimentada por Asia, cabe mencionar también la reducción en un 6 por 100 de las exportaciones e importaciones de Norte América, así como la caída en un 3 por 100 de las importaciones de Europa Occidental, que es la región con mayor peso relativo en el comercio mundial, al representar en torno al 40 por 100 del total. En el caso de Europa, parte de dicha disminución se explica por la depreciación del euro respecto al dólar, lo que pone de manifiesto que las cuotas de mercado están muy influidas por la evolución de los tipos de cambio. Finalmente, en el caso de América Latina, que durante los años noventa experimentó el comportamiento más dinámico de todas las regiones consideradas, se produjo una contracción, tanto de los valores de exportación como de importación.

Tras la profunda recesión de la segunda mitad de 2001, en el primer trimestre del año 2002, se han observado síntomas de recuperación en la actividad económica internacional y en el comercio mundial. A pesar de estos síntomas de recuperación, según la OMC, el valor en dólares del comercio mundial del primer semestre de 2002 ha sido un 4 por 100 inferior al del mismo período de 2001, si bien este hecho se ve también afectado por la depreciación experimentada por la divisa estadounidense en la primera mitad de 2002. En concreto, en los seis primeros meses del año, las importaciones de Estados Unidos y de la UE disminuyeron un 6 por 100, mientras que las de Japón y América Latina alcanzaron tasas negativas por encima del 10 por 100.

Teniendo en cuenta las perspectivas de recuperación económica para el segundo semestre del año, se prevé un crecimiento en volumen, para el año 2002, entre el 1 por 100 y el 2 por 100, que será algo mayor en valor, debido a que, en términos interanuales, los precios en dólares serán claramente superiores en el segundo semestre de 2002, que en el mismo período de 2001.

La desaceleración experimentada por el comercio mundial en el año 2001 se hizo también extensiva a los intercambios de inversión directa, como lo pone de manifiesto la disminución de los flujos de inversión directa en más de un 50 por 100, tras haber crecido por encima del 30 por 100 el año anterior. Esta disminución era la primera en los últimos diez años. En la base de dicha desaceleración se encuentran los mismos argumentos que en la del comercio mundial, a lo que habría que añadir la saturación experimentada por el proceso de fusiones y adquisiciones que, en gran medida, explicó el fuerte impulso de la inversión directa internacional en la segunda mitad de los años noventa.

Aunque la contracción de la inversión directa ha afectado a la mayoría de los países, las disminuciones más importantes han sido las experimentadas por Estados Unidos y la

Unión Europea, lo que es más significativo si se tiene en cuenta que se trata de los dos principales receptores y emisores de inversión directa. En el caso de las economías en desarrollo, la reducción de los flujos de inversión directa fue menor que en los países desarrollados, concentrándose dicha disminución en unos pocos países. En concreto, la reducción de las entradas de inversión directa afectó a países como Hong-Kong y, en general, a Latinoamérica, especialmente, Argentina y Brasil. Por el contrario, las denominadas economías en transición de la Europa Central y del Este vieron incrementar de manera sustancial su participación relativa en las entradas de inversión directa internacional, que pasaron de representar el 2 por 100 del total mundial en 2000, al 3,7 por 100 en 2001.

Del mismo modo que en el caso del comercio mundial, las previsiones para el año 2002 apuntan hacia una ligera recuperación de los flujos de inversión directa internacional, si bien muy lejos de las tasas de crecimiento que caracterizaron dichos flujos en la segunda mitad de los años noventa.

En este contexto, se plantean ciertos temores sobre si nos encontramos ante una situación de carácter transitorio o si, por el contrario, estamos entrando en un período que va a estar dominado por la ralentización de los intercambios comerciales y de la inversión directa internacional. El carácter más o menos transitorio de la ralentización actual dependerá, en primer lugar, del grado de recuperación de la actividad económica, especialmente, en las economías avanzadas; en segundo lugar, de la evolución de los sectores económicos que han sido, hasta hace poco, más dinámicos, como es el caso de los sectores asociados a las denominadas nuevas tecnologías, dada su elevada productividad y su gran capacidad de arrastre para el conjunto de la economía; en tercer lugar, de la estabilidad cambiaria, especialmente, de la evolución de la cotización del dólar y el euro; en cuarto lugar, de la tendencia experimentada por los precios de los productos energéticos y de las materias primas; en quinto lugar, la recuperación de las tasas de crecimiento del comercio y la inversión mundial va a depender de los avances realizados, en el marco de la Organización Mundial del Comercio, para la liberalización de los intercambios, en un entorno en el que las economías en desarrollo sean capaces de percibir los beneficios de su integración en los mercados internacionales; finalmente, no cabe duda de que los intercambios económicos son muy sensibles a la estabilidad política y social, a nivel internacional, por lo que la reducción de la incertidumbre, actualmente existente, es una condición necesaria para la recuperación de los niveles de internacionalización existentes en la segunda mitad de los años noventa. En este contexto, se hace especialmente necesario analizar el entorno económico internacional al que ninguna economía es, hoy en día, ajena. En el caso español, nuestro proceso de apertura e integración en los mercados internacionales, experimentado en los últimos años, supone que el análisis de dicho entorno internacional sea, si cabe, todavía más relevante.

El presente número de *Información Comercial Española* acerca del sector exterior español, agrupa los artículos en cuatro secciones. La primera de ellas consta de seis artí-

culos que tratan de la internacionalización de la empresa española. En primer lugar, el trabajo de **José Pla** y **Angela Cobos** estudia, a partir de una muestra de 271 empresas exportadoras, la existencia de un grupo de empresas que llevan a cabo un proceso de internacionalización acelerado basado en una actitud proactiva de los directivos de la organización, una estrategia centrada en la diferenciación a través de una intensa política de marketing y de innovación tecnológica, y en la relevancia de las redes de relaciones establecidas con clientes, proveedores e instituciones.

En segundo lugar, el estudio de **Montserrat Entrialgo**, **Esteban Fernández** y **Camilo J. Vázquez**, tiene por objeto investigar y comprobar la incidencia del comportamiento emprendedor y estratégico en el ámbito de actuación internacional de la empresa, a partir del estudio de los factores que explican la entrada de un conjunto de PYME españolas en los mercados emergentes de Europa del Este o la Comunidad de Estados Independientes. El trabajo concluye señalando los principales factores que subyacen a la presencia internacional de las empresas: mayor talento directivo, mayor importancia estratégica a la calidad de sus productos y mayor adaptación al entorno.

Por su parte, el trabajo de **Federico G. Martín** investiga la relación existente entre la estructura interna de las empresas, plasmada en sus estados contables, y su predisposición a exportar. Del estudio entre la evolución de determinados parámetros básicos de la empresa (productividad, endeudamiento, beneficios, liquidez, etcétera) y la actividad exportadora se deduce la existencia de una estrecha relación entre el comportamiento de dichas ratios y la capacidad exportadora de las empresas objeto de estudio.

El trabajo de **Enrique Claver**, **Diego Quer** y **José Francisco Molina** investiga los rasgos peculiares de la estrategia inversora de las empresas españolas en los países del Magreb, y contrasta algunas hipótesis ya abordadas en otros estudios sobre las multinacionales españolas, tales como la influencia del capital extranjero en el comportamiento inversor, así como el papel que desempeñan otras variables en la modalidad de inversión empleada.

El artículo de **Sonia M^a Suárez**, **Aristides Olivares** e **Inmaculada Galván** analiza, a partir de una muestra de 450 empresas canarias, la relación existente entre el tamaño de la empresa y la expansión geográfica de los mercados de exportación. Tras una revisión de la literatura al respecto y la descripción de la metodología y las hipótesis empleadas en el estudio, el artículo realiza un análisis de los resultados que ofrecen evidencia empírica de que las empresas más grandes exportan a un número mayor de países, que dichos países están geográfica, económica y culturalmente más dispersos y que diversifican más sus exportaciones.

Por último, el trabajo de **Antonio Navarro García** examina el efecto que ejerce la estrategia elegida por la empresa para su expansión exterior sobre el resultado exportador de la organización. Así, basándose en una muestra de 125 empresas del sector vitivinícola espa-

ñol, se pretende conocer si la estrategia de selección de mercados está condicionada por las características empresariales, si dicha estrategia ejerce una influencia directa sobre el resultado exportador y, finalmente, qué tipo de estrategia de expansión exterior puede ser más recomendable.

En la segunda sección del monográfico, se recogen aquellos trabajos relacionados con el análisis macroeconómico del sector exterior español. En el artículo de **Asier Minondo** y **Gloria Rubert** se analiza la creciente interconexión de las actividades productivas entre los diferentes países, a través del estudio de la integración vertical, que mide la cuantía de input intermedios importados que se utilizan en la producción de bienes destinados a la exportación. Utilizando el análisis input-output, el estudio muestra que la especialización vertical creció alrededor de un 50 por 100 en el período 1970-1994, y explicó el 30 por 100 del crecimiento del comercio exterior español. Por su parte, en el trabajo de **Luis Sastre Jiménez**, se especifica un modelo simultáneo biecucacional con el objetivo de captar la interrelación existente en España entre los ingresos por turismo y la inversión extranjera en inmuebles residenciales en el período 1996-2000. El modelo introduce un nuevo enfoque respecto a los análisis tradicionales, mejorando su capacidad explicativa, y contrasta la existencia de relaciones de largo plazo entre los ingresos de turismo, la renta de los países de procedencia de los turistas, la inversión en inmuebles residenciales de esos países en España y la competitividad-precio de los servicios turísticos españoles.

La tercera sección del monográfico reúne dos aportaciones relacionadas con el proceso de internacionalización de la economía española en el marco de la Unión Europea. El primero de ellos, firmado por **Montserrat Pareja** y **Joaquín Turmo** describe el proceso de avance hacia la convergencia estructural entre los países de la Unión Europea, así como las diferencias que todavía subsisten en aspectos como la distribución comercial, que constituyen un riesgo de generación de impactos asimétricos en el caso de posibles perturbaciones externas. Del estudio de las ventajas comparativas, patrones de comercio y especialización comercial en el caso español, se observa un ritmo más rápido de avance hacia la convergencia, tanto en el ámbito comercial como en el de la estructura productiva. Por su parte, el trabajo de **Santiago Alvarez** y **Desiderio Romero** describe las medidas adoptadas a partir de la reforma del Impuesto de Sociedades realizada en 1995 y que tienen como principal objetivo mejorar la neutralidad del impuesto y fomentar el proceso de internacionalización de la empresa española. La finalidad del estudio es analizar posibles alternativas para continuar profundizando en dichas reformas teniendo como referente las realizadas en otros países de la Unión Europea.

La última sección del monográfico incluye dos artículos de ámbito internacional. El primero de ellos, firmado por **José A. Nieto**, describe las características del comercio entre la Comunidad Andina y los países comunitarios, a partir del estudio de los índices de especialización comercial y las cuotas de mercado en el período 1995-2000. Dicho análisis

revela un retroceso del comercio andino en los mercados comunitarios, una escasa diversificación de la exportación comunitaria a la Comunidad Andina y una eficacia muy limitada de los instrumentos de cooperación entre ambas regiones del mundo. Por ello, el artículo invita a revisar los acuerdos de la UE con los países andinos, en un contexto de progresiva integración económica de los mismos, con el objetivo de aumentar la respuesta comunitaria al esquema andino de integración. El trabajo de **Oscar Bajo** lleva a cabo una exposición de los principales modelos teóricos explicativos de las crisis cambiarias y cómo dichos modelos se ajustan a los hechos, con especial referencia a las crisis cambiarias acaecidas en la última década. Las conclusiones del estudio revelan la importancia de las expectativas que se autoafirman y el papel fundamental de la elevada movilidad de capitales a la hora de influir en la evolución de los tipos de cambio.

Finalmente, y al margen de la sección monográfica, en la *Tribuna de Economía* de este número se incluye, en primer lugar, el trabajo de **Carmen Florido, Ana Aldanondo y Marta Jacob**, que trata de medir la elasticidad de la demanda de importaciones en mercados distorsionados —como es el caso del mercado francés del plátano— por la concentración de la oferta y la aplicación de un régimen de cuotas de importación. Los resultados del análisis ponen de relieve que la elasticidad de sustitución es mayor cuando se considera un escenario menos competitivo. Por último, el trabajo de **Ricardo Bustillo** analiza los principales rasgos de la política española de fomento de la internacionalización. El esfuerzo presupuestario, la selectividad de la ayuda y la orientación geográfica son las líneas fundamentales del examen que realiza el autor con respecto a las políticas de fomento a la internacionalización, además de establecer una comparación internacional de los gastos estatales de dicho tipo de políticas.

*Enrique Verdeguez Puig**

* Director de *Información Comercial Española*.