

INTRODUCCIÓN

*Rafael Myro Sánchez**

El lector tiene en sus manos un amplio número de *Información Comercial Española, Revista de Economía*, que busca dar a conocer mejor nuevas formas de internacionalización, como el comercio electrónico o las plataformas digitales, nuevas estrategias, como la venta conjunta de manufacturas y servicios, la reconfiguración de las cadenas globales de valor, la exportación de bienes más sofisticados, la sostenibilidad medioambiental o el desarrollo de nuevos servicios para la atracción de capital extranjero, y nuevas actividades en proceso de internacionalización, como la investigación universitaria.

Con fines de una adecuada contextualización de estos análisis, el número se abre con un panorama sobre el nuevo marco internacional derivado del conflicto comercial entre EE UU y China, así como con una reflexión sobre la crisis del multilateralismo que, larvada durante años, ha estallado al mismo tiempo que el conflicto comercial, con especiales disensiones en la OMC (Organización Mundial del Comercio) y otras grandes instituciones globales.

Con el mismo afán de contextualización, conviene hacer alguna reflexión sobre los efectos de la COVID-19 en el comercio internacional. Los artículos que componen el número fueron entregados a final de febrero de 2020 y, por consiguiente, antes de que conociéramos el alcance de la gran pandemia global que hoy padecemos.

Ni que decir tiene que esta pandemia ha afectado de forma intensa al escenario ya bastante deteriorado que presidió, tanto el comercio internacional, como la inversión extranjera durante 2019. Las primeras previsiones de la OMC sitúan su posible impacto negativo sobre el comercio internacional, en 2020, entre un 13 % y un 32 %, cifras claramente superiores a las de 2009, cuando solo la caída en el comercio de bienes superó ligeramente el 12 %, y prevén un mayor impacto para los servicios (turismo, viajes y ocio, sobre todo) y para aquellos sectores donde las Cadenas Globales de Valor adquieren mayor importancia, como la electrónica o el automóvil.

Este importante efecto negativo deriva, de una parte, de la fuerte reducción de la demanda interna provocada por las medidas de confinamiento adoptadas por un número creciente de países, que han segado las importaciones de bienes finales, y reducido a la nada el turismo y los viajes internacionales, afectando negativamente a las empresas exportadoras y al conjunto de sus economías. De otra parte, de que las cadenas de valor globales han actuado como transmisoras del *shock* inicial de oferta chino hacia la

* Catedrático de Economía Aplicada de la UCM.

INTRODUCCIÓN

producción de muchas otras economías que utilizan los *inputs* intermedios fabricados por el gigante asiático, desde los países de su entorno geográfico hasta México, EE UU o Alemania. Y estos países, a su vez, han transmitido a China los recortes en su producción derivados de las medidas de confinamiento de sus poblaciones, de manera que, como acertadamente señalan Richard Baldwin y Rebecca Freeman, el *shock* médico inicial de China está re-infectando ahora a la industria china (Baldwin y Freeman, *Supply chain contagion waves: Thinking ahead on manufacturing 'contagion and reinfection' from the COVID concussion*, WoxEU, 1 de abril).

Los resultados del descenso en la demanda y la producción han dado origen, en muy poco tiempo, a muy significativos incrementos del desempleo, de la deuda de las empresas y también del déficit y el endeudamiento de las Administraciones públicas, pues estas no han dudado en correr en socorro, no solo de sus ciudadanos enfermos, sino también de sus empresas endeudadas y de los trabajadores dejados en el paro.

Afortunadamente, los países desarrollados disponen de la liquidez que ofrecen sus bancos centrales y de márgenes para elevar su deuda pública, lo que les ha permitido ya poner cuantiosos fondos a disposición de las entidades financieras, las empresas y las administraciones públicas; algo que sin duda continuarán haciendo más adelante, cuando el objetivo primordial sea la completa recuperación de la actividad económica. Los obstáculos que han surgido para que la UE afronte de forma unida, y con la necesaria contundencia, este *shock*, que puede reducir el PIB comunitario de 2020 en más de un 7 % con respecto al año anterior, han comenzado ya a desvanecerse.

En cambio, los países menos desarrollados sufrirán con mucha intensidad el impacto económico de la pandemia, pues carecen de sistemas sanitarios sólidos, de sectores públicos con márgenes de gasto apreciables, de mercados de trabajo suficientemente formalizados, de esquemas de protección social universales y de mercados financieros desarrollados, con los que hacer frente a las exigencias de liquidez que el parón económico origina. Además, el porcentaje de trabajadores manuales es mayor que en las economías avanzadas, limitando la opción del teletrabajo.

Las debilidades de estos países se están agravando rápidamente por la cuantiosa salida de fondos exteriores invertidos en acciones y en diversos instrumentos de deuda, que en tan solo un mes ya ha doblado la que se produjo en los dos meses posteriores al colapso de Lehman Brothers en septiembre de 2008, provocando la depreciación de un amplio número de monedas frente al dólar. Estos fondos, pertenecientes a inversores privados y a bancos en la sombra, han sido claves para la marcha económica de estos países en los años pasados. Además, muchos de los países aludidos poseen una notable escasez de reservas de divisas y dependen de la exportación de materias primas, cuyos precios se han desplomado, o del turismo, ahora reducido a la nada.

Por esta razón, las organizaciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial han puesto en marcha sendos programas de ayuda a los países más débiles. Afortunadamente, desde el principio, una mayoría de países parece aceptar, junto con los organismos multilaterales, que se debe trabajar sobre la

base de que nos encontramos ante un cataclismo global que exige respuestas globales. Pero, aun así, es muy probable que los programas aprobados no sean suficientes, y deban ser complementados con medidas temporales de control de capitales y de aplazamiento de los pagos de la deuda, y aún con otras de mayor alcance, como la relajación de los plazos de esta, una medida recomendada por Gordon Brown y Larry Summers como la mejor receta para el mundo en desarrollo (*Debt relief is the most effective pandemic aid*, Project Syndicate, 15 de abril) y en la que ya ha empezado a trabajar el FMI, según ha comunicado la presidenta de este organismo el 20 de abril. También los grandes Bancos Centrales habrán de complementar los programas en marcha. La Reserva Federal Norteamericana ya ha abierto sus líneas *swap* en dólares a un conjunto de países, pero deberá ampliar la lista de los países agraciados, y auxiliar a las economías dolarizadas, El Salvador, Panamá y Ecuador, que carecen de prestamista de último recurso.

Si todos los países hubiesen comenzado a sufrir la pandemia al mismo tiempo, y hubiesen reaccionado enseguida con las mismas medidas de confinamiento, podría entreverse un comienzo de salida de esta caótica situación en el último trimestre del año, pero hoy no resulta nada claro que esto vaya a ocurrir, primero, porque algunos países podrían encontrarse aún entonces en medio de la guerra contra la pandemia, no solo porque el proceso de infección se haya iniciado más tarde sino porque sufran rebrotes; segundo, porque el reinicio de actividades no será siempre sencillo, ni general a todas las actividades (piénsese en el turismo y los sectores de entretenimiento); tercero, porque algunas empresas quebrarán y el desempleo crecerá, realimentando la situación de crisis, es decir, dificultando un rápido aumento de la demanda; y cuarto, porque algunas medidas importantes de apoyo a la actividad económica pueden verse relegadas a un segundo plano en aras de prioridades médicas o sociales. En este escenario probable, solo la puesta en marcha de grandes programas internacionales de gasto y la renuncia a una austeridad fiscal inmediata podrían facilitar una salida algo más rápida, pero tampoco será fácil lograr que eso ocurra.

En todo caso, el despliegue de una mayor cooperación internacional en la lucha contra la pandemia, en la que, dejándose llevar por el optimismo, cabría presumir que tanto EE UU como China tratarán de presentarse como los líderes globales que son, puede sentar nuevas bases para un diálogo entre ambas potencias que gradualmente ponga fin al proteccionismo, desechando la desafortunada vía iniciada con la primera fase del acuerdo comercial entre ellos, firmado a finales de 2019, que, por otra parte, no podrá cumplirse. En favor de esta esperanza, cabe mencionar que algunos análisis que han simulado el impacto de la crisis del coronavirus en un mundo con mayores barreras proteccionistas arrojan los resultados esperados, la ausencia de ganancias de bienestar significativas para ninguna economía y elevadas pérdidas para otras. Más proteccionismo redundaría en menor y menos eficiente producción. Todo lo contrario, algo que hay que hacer de inmediato es reducir las tarifas que aún dificultan el comercio de algunos materiales médicos (jabón de manos, equipos protectores...), que contribuyen a reducir

INTRODUCCIÓN

sus exportaciones y su producción, provocando su escasez en situaciones como la que vivimos hoy.

La excepcional situación creada puede también facilitar el alumbramiento de un nuevo marco de relaciones internacionales que descansa sobre nuevas reglas e instituciones. La mayor parte de las naciones no pueden seguir aceptando una OMC que se preocupa por regular las barreras comerciales a las importaciones, pero que, ante los actuales problemas, no ha impedido que algunos países (con el caso destacado de India) hayan restringido las exportaciones en productos farmacéuticos. Ni tampoco puede aceptar el continuo incumplimiento y violación de las reglas de la OMC por parte de muchos países, y menos aún por parte de las grandes economías, con China a la cabeza.

Pero es bien sabido que la racionalidad no es lo que ha dominado en los últimos años en el plano internacional, y tanto la solución del conflicto entre EE UU y China, como la reinstauración de un nuevo orden internacional más eficaz, justo e inclusivo, requerirán ante todo la superación del sentimiento antichino en la sociedad norteamericana y la hostilidad antinorteamericana que se extiende ahora entre la sociedad china. En la lucha que mantienen los dos países por el liderazgo mundial, vencerá, como acertadamente ha señalado Martín Wolf, aquel que sea capaz de mostrarse ante el mundo como competente y decente. China tiene la gran oportunidad de intentar convencer de que posee ambas cualidades, además de que apuesta por la transparencia, en un momento en que EE UU tiene un presidente poco competente y poco empático con el resto del mundo (Wolf, *The tragedy of two failing powers*, Financial Times, 31 de marzo).

Como al conflicto EE UU-China y al orden multilateral, la epidemia del coronavirus afectará a cada uno de los aspectos que se tratan en este número de *Información Comercial Española, Revista de Economía*, aunque de diferentes maneras, hoy todavía difíciles de adivinar. Nada volverá a ser como antes, pero sí puede afirmarse que el comercio digital tenderá a crecer aún a mayor ritmo del que ya había alcanzado, con aumento del peso del intercambio de servicios en la nube, y las cadenas de valor se harán más regionales aún y más próximas. También la sostenibilidad ambiental será más tenida en cuenta, no solo en la producción, sino también en el comercio.

A continuación, se ofrece una breve reseña de cada una de las contribuciones a este número, con el fin de facilitar una primera aproximación a su contenido.

El trabajo que abre el número, obra de **José Antonio Martínez Serrano**, lleva por título *La crisis del multilateralismo*, y busca explicar con detenimiento la naturaleza y profundidad la actual crisis del orden multilateral, recordando primero los objetivos y principios que guiaron su creación, así como los beneficios que de él se han derivado. Este profesor atribuye principalmente la crisis, de una parte, a la creciente insatisfacción de los países desarrollados, y especialmente de EE UU, el país hegemónico en la creación y sostenimiento de ese orden internacional, con el funcionamiento de la OMC, y de otra, al intento de los países autocráticos, con China en una posición destacada, de escapar a los principios liberales que han guiado el orden comercial. La ausencia de un marco multilateral supone el imperio de acuerdos bilaterales en los que las grandes potencias exhiben su mayor poder de negociación.

En el segundo artículo, escrito por **Juan Mañez Castillejo** y **Francisco Requena Silvente**, titulado *La guerra comercial de Donald Trump y sus consecuencias económicas*, se describe el desarrollo de la guerra comercial desde sus inicios, mostrando sus principales cifras, para después profundizar, con claridad y detalle, en los efectos esperados de los aranceles sobre los bienes finales y sobre los bienes intermedios en un mundo con Cadenas Globales de Valor (CGV). Finalmente, sus autores examinan la larga evidencia empírica disponible acerca de los efectos de esta guerra sobre los dos países principalmente afectados y sobre el resto del mundo, que anota varios beneficiarios de la desviación de comercio de EE UU con China, con un papel destacado de Taiwán y Vietnam.

El tercer artículo lleva por título *Retos y oportunidades de la cadena de valor europea ante el nuevo orden económico internacional* y ha sido elaborado por **Luis Óscar Moreno García-Cano** y **Ana Fernández de Bobadilla Fernández**. Los autores comienzan destacando el acortamiento que se ha producido en los últimos años en las cadenas de producción mundiales, que no solo se explica por la guerra comercial, sino también por estrategias empresariales que favorecen el comercio de servicios frente al de bienes y, por ende, la proximidad de las cadenas de suministro al cliente. Más adelante analizan la inserción de la UE en las CGV, defendiendo que ha tendido a reducirse en los últimos años, tanto en los intercambios intracomunitarios como extracomunitarios. La asimetría de la cadena formada con China, en la que la UE aparece como muy dependiente de los consumos intermedios chinos, desempeña un papel importante en esta disminución. Sobre esta base, los autores propugnan, entre otras cosas, una política comercial europea más decidida de integración hacia fuera, a través de nuevos tratados comerciales. Esta opción estratégica se ilustra con la CGV entre España y Marruecos en el sector del automóvil.

Miguel Otero Iglesias y **Elena Vidal Muñoz** son los autores del cuarto de los artículos incluidos en este número, que lleva por título *Las estrategias de internacionalización de las empresas chinas*, y trata, principalmente, de mostrar que actualmente China se encuentra en un proceso de cambio de su estrategia de desarrollo. Este país estaría ahora reestructurando su perfil exportador hacia otro nuevo perfil, más sofisticado, dirigido hacia la innovación, y menos dependiente del *input* exterior. Esta estrategia, que mira sobre todo al mercado doméstico, se vería complementada por la importante y creciente salida de las multinacionales chinas al exterior, que obedecería a la voluntad del Gobierno comunista de invertir en sectores en los que el gigante asiático se encuentra en desventaja competitiva (materias primas, bienes de consumo y tecnología).

El quinto artículo lleva la firma de **Rosario Gandoy Juste**, **Carmen Díaz-Mora** y **David Córcoles González**, y lleva por título *Servitización y exportaciones de las manufacturas españolas*. En primer lugar, estos tres autores estudian la importancia de los servicios que son ofrecidos por las empresas manufactureras españolas. Encuentran que esta estrategia de venta conjunta de manufacturas y servicios es seguida por casi la mitad de las empresas y alcanza una intensidad media en torno a la cuarta parte de las ventas. A continuación, analizan las características de las empresas que usan esta estrategia, encontrando un mayor uso entre aquellas más internacionalizadas. Finalmente, constatan,

mediante un análisis econométrico, la positiva incidencia de la servitización sobre las exportaciones, que favorece el acceso al mercado exportador, al tiempo que desalienta su abandono, lo que conduce a una superior estabilidad de las ventas en los mercados exteriores de las empresas que servitizan.

El siguiente artículo, sexto en el índice del número, lleva por título *Complejidad económica de las exportaciones españolas*, y está escrito por **M.^a Elisa Álvarez-López, Rafael Myro Sánchez y Javier Serrano**. Los autores estudian primero la complejidad económica de los productos españoles. A continuación, analizan sus posibles efectos sobre la marcha de las exportaciones, mediante una estimación sencilla sobre el papel de la complejidad económica en el comercio exterior. Confirman con ella que la complejidad económica es una clara fuente de ventaja competitiva de los productos. Además, muestran que el descenso de la complejidad económica en los países avanzados, tal y como se mide por los Índices de Complejidad Económica (ECI), resulta en buena medida inevitable, dado que depende del número de países que fabrican productos sofisticados, el cual tiende a crecer conforme emergen nuevas economías industriales.

El séptimo artículo de los que integran este número es obra de **Luis Antonio López, María Ángeles Cadarso y Mateo Ortiz**, y lleva por título, *La huella de carbono del comercio internacional español*. Utilizando un modelo *input-output* multirregional, los autores estiman la huella de carbono del comercio exterior de España, y examinan su evolución entre los años 2000 y 2014. España mantiene una balanza de emisiones de CO₂ negativa, debido a que las emisiones incorporadas en las importaciones superan a las incorporadas en las exportaciones. Este hecho pone de relieve la necesidad de establecer políticas de mitigación que vayan más allá de las emisiones domésticas, y que traten de evitar la fuga de emisiones, persiguiendo la reducción de emisiones del comercio internacional.

El octavo artículo en el índice lleva por título *Plataformas de comercio electrónico e internacionalización empresarial*. Su autor, **Javier Serrano** ofrece un panorama muy completo del comercio electrónico que España realiza con el resto del mundo, a través de importaciones y exportaciones, profundizando en la importancia de los diferentes bienes y servicios intercambiados, en los destinos por áreas, y en las barreras que lo obstaculizan, comenzando por los costes de realizarlo. A continuación, analiza el especial y exitoso papel de las plataformas comerciales, las cuales ofrecen diversas ventajas de distinta naturaleza a las empresas que se incorporan a ellas: de conocimiento de mercados, de reputación y confianza, de logística y de precios y pagos. Aunque las plataformas estimulan la competencia entre empresas también permiten un rápido aprendizaje de las mejores prácticas.

El noveno de los artículos incluidos en este monográfico ha sido elaborado por **Jorge Andreu Arasa, Carlos J. Tórtola Sebastián y Victoria Vera González**, y lleva por título *El comercio electrónico y el papel de las Agencias de Promoción de la Internacionalización. El caso de ICEX. El mercado chino*. Los tres autores de este trabajo profundizan primero en las dificultades que para una empresa posee el incorporarse a una plataforma de comercio electrónico, y justifican en la existencia de diversos fallos

de mercado la presencia de las Agencias de Promoción de la Internacionalización en la aproximación de la empresa a este nuevo modelo de distribución. A continuación, describen las experiencias de diversas agencias nacionales, para más adelante centrarse en el modelo diferencial que sigue la agencia española ICEX, en particular, en el acceso al mercado chino. La agencia española ofrece servicios en las tres fases o etapas que llevan a la empresa de ser «una pyme analógica», a una pyme digital conectada y operativa en los mercados internacionales *online*.

Elena Cerdá-Mansilla e **Isabel Álvarez** firman el décimo artículo de este número, titulado *La internacionalización de las universidades españolas: patrones de colaboración, resultados y retos*. Su trabajo analiza la participación de las universidades españolas en proyectos financiados por el programa europeo Horizonte 2020 (H2020). A través de este indicador, el análisis realizado por las autoras muestra que la internacionalización de las universidades españolas sigue siendo modesta en comparación con la de otros países europeos, existiendo por tanto un amplio margen para su mejora, así como que se circunscribe al cogollo de las mejores universidades, destacándose el buen comportamiento de las universidades politécnicas y las universidades catalanas en el conjunto nacional. La competitividad de las universidades se beneficiaría mucho de políticas dirigidas a facilitar su acceso a estos programas internacionales.

Enrique Fanjul escribe el artículo que ocupa el undécimo lugar en el orden, que lleva el título de *La diáspora de profesionales como activo para la internacionalización de la economía*. Su objetivo es analizar el papel que puede desempeñar la diáspora de profesionales como activo para la internacionalización de una economía, prestando una especial referencia al caso de España, un país que ha registrado desde 2008 un fuerte proceso de marcha de profesionales al extranjero, sobre todo de personas jóvenes. El autor identifica los canales principales a través de los cuales esta diáspora de profesionales puede contribuir a la internacionalización de la economía y las empresas, destacando que estas personas pueden cumplir las funciones de intermediación, establecimiento de contactos, promoción de negocios y generación de confianza, con sus países de origen. Concluye que un país como España tiene dos importantes activos que pueden serle de gran utilidad en su internacionalización: por un lado, los profesionales españoles que viven en otros países, y cuyo número y relevancia ha crecido de manera espectacular en la última década; y, por otro, los profesionales de origen inmigrante que viven en España.

Cierra este número de ICE el artículo que lleva por título *Análisis de las Agencias de Promoción de Inversión Extranjera*, escrito por **Jordi Paniagua**, **Juan Sapena** y **Cristina Villó**. Este trabajo busca comprender mejor el papel que desempeñan las agencias de promoción de inversiones de ámbito autonómico. Con este fin, los autores revisan primero la literatura académica sobre la promoción de la inversión extranjera directa y después analizan la evolución, estructura, características y organización interna de las agencias españolas mediante una encuesta. Los resultados muestran que la realidad institucional actual de las agencias en los diferentes Gobiernos autonómicos es muy dispar, tanto en lo que respecta a su estructura operacional como a sus respectivas

INTRODUCCIÓN

capacidades en cuanto a las actividades y alcance de los servicios que ofrecen. La proximidad que estas agencias regionales ofrecen al inversor y su nivel de respuesta a la complejidad que presentan este tipo de proyectos, es su mayor contribución a la hora de facilitar la inversión extranjera en nuestro país.