

PRESENTACIÓN

RAFAEL MYRO SÁNCHEZ^a, M^a. ELISA ÁLVAREZ LÓPEZ^b

^a *Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Campus de Somosaguas, 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid), España. E-mail: R.myro@ccee.ucm.es*

^b *Universidad de Valladolid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Avda. del Valle del Esgueva, 6, Valladolid, España. E-mail: elsa@eco.uva.es*

La profundidad de la crisis económica en España ha encontrado en la excelente marcha de su sector exterior un contrapunto positivo que, lejos de ser una respuesta coyuntural a la depresión del mercado interno, se ha asentado sobre una trayectoria sólida de internacionalización de la economía española que cobró fuerza tras la incorporación a la CEE en 1985. No solo las exportaciones han mantenido un ritmo de avance vivo, ni siquiera superado por Alemania, sino que las inversiones netas en el exterior no han dejado de crecer apuntando una pronta vuelta a las tasas elevadas que registraron de 2003 a 2007. Ambos fenómenos son la expresión de un tejido productivo sensiblemente más competitivo de lo que suele admitirse. Aún en el marco de paralización del comercio internacional que ha caracterizado la escena económica mundial durante 2015 y 2016, sin duda un efecto de la crisis mundial, pero también un reflejo de algunas transformaciones estructurales que podrían consolidarse en el futuro, como la ralentización en el proceso de formación de cadenas globales de valor, España ha seguido aumentando sus exportaciones a tasas superiores al 3 por 100 en volumen, y mejorando, tanto su saldo exterior de bienes y servicios, como el de la cuenta corriente y de capital de la Balanza de Pagos, que hoy asciende al 2,3 por 100 del PIB.

En este número de la revista *Estudios de Economía Aplicada* se presta atención a la reciente evolución del comercio exterior, analizando algunos de sus aspectos, fundamentalmente las características de la oferta exportadora, su transformación mediante la incorporación de nuevas empresas, productos y mercados y las ventajas competitivas sobre las que se asienta. También se estudia la dependencia que posee España de las importaciones de bienes y servicios, buscando confirmar con nuevos y más recientes datos el resultado obtenido en los pocos estudios anteriores disponibles, a saber, que resulta más elevada que la de nuestros grandes socios comunitarios, así como profundizar en las implicaciones

que de ello pueden derivarse. Finalmente, se ofrece un panorama de los estudios recientes publicados sobre la competitividad de la economía española.

Contribución

“*La fortaleza competitiva de la economía española*”, M.^a Elisa Álvarez López y Josefa Vega Crespo

Frente al repetido diagnóstico de la debilidad del tejido productivo español desde nuestra incorporación a la Unión Económica y Monetaria y la necesidad de mejorar nuestra competitividad, que se ha convertido en un objetivo prioritario de la política económica durante la reciente crisis, al igual que en un buen número de países de la zona euro, la positiva evolución de las exportaciones españolas -expresión de la capacidad productiva- revela la existencia de un sistema productivo sólido que ha sido capaz de desenvolverse con relativo éxito en un escenario de creciente presión competitiva, gracias a la firme estrategia de orientación hacia los mercados exteriores puesta en marcha por las empresas españolas ya hace muchos años, y en especial desde nuestra incorporación a la Europa comunitaria. Precisamente, el propósito fundamental de este trabajo es revisar los rasgos más destacados del paulatino afianzamiento de la exportación española y sus principales razones explicativas, prestando atención a su estructura por productos y mercados de destino, así como a las características de las empresas internacionalizadas. Esta mirada al comportamiento mostrado por el sector exportador español, a un tiempo que resaltar sus logros, permitirá poner de relieve los retos que ha de afrontar si se pretende que continúe siendo el soporte de un crecimiento económico sostenido, capaz de corregir el elevado desempleo existente, y libre de desequilibrios exteriores de importancia.

Artículos

1. “*Los márgenes del crecimiento de las exportaciones españolas antes y después de la Gran Recesión*”, Juan de Lucio; Raúl Mínguez; Asier Minondo y Francisco Requena.

Con el propósito fundamental de averiguar en qué medida el aumento del número de empresas exportadoras constituye un factor explicativo del éxito exportador de la economía española en los últimos años, en este trabajo se estima, siguiendo la metodología propuesta por Bernard *et al.* (2009), la contribución de los márgenes extensivo e intensivo al crecimiento de ventas exteriores de España durante el periodo anterior al colapso del comercio mundial y los años posteriores (2010-2015). Al respecto, y frente a la hipótesis mantenida por algunos analistas sobre el relevante papel que el incremento de la base exportadora ha jugado en el avance de las exportaciones españolas durante y después de la crisis, los autores concluyen que las empresas que se inician en la exportación han realizado una aportación cada vez menor al crecimiento de la oferta exterior de España debido

a su reducido tamaño y su decreciente tasa de supervivencia. Sus resultados muestran, además, que la parte del avance de las ventas atribuible al margen extensivo sí es importante en el largo plazo, pero se concentra en un reducido porcentaje de nuevos exportadores destacados (el 1 por 100 de las empresas en cada margen), lo que apunta a la necesidad de conseguir más empresas de comportamiento destacado (*superestrellas*), mayores tasas de supervivencia y/o volúmenes medios crecientes de exportación de las empresas que acceden a los mercados exteriores.

2. “*El comercio exterior de España y el proceso de integración europea*”, Salvador Gil-Pareja y Rafael Llorca-Vivero.

Este trabajo ofrece estimaciones del impacto de la integración europea sobre el comercio de los países involucrados en ella, y en particular para el caso de España. Lo hace a través de la estimación de funciones de gravedad, utilizando diversas especificaciones alternativas y diferentes controles para tener en cuenta efectos inobservables y evitar la endogeneidad. En concreto, se introducen efectos fijos bilaterales y efectos fijos país-año para controlar los determinantes del comercio bilateral que son constantes y variables, respectivamente. La base de datos que se utiliza recoge las exportaciones bilaterales entre 49 países a lo largo del período 1960-2012. La lista de países incluye los actuales 28 Estados miembros de la Unión Europea (UE), más los países de la OCDE que no son miembros de la UE (Australia, Canadá, Chile, Corea del Sur, Estados Unidos, Islandia, Israel, Japón, México, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza y Turquía) y aquellos del G20 que no pertenecen ni a la UE ni a la OCDE (Arabia Saudí, Argentina, Brasil, China, India, Indonesia, Rusia y Sudáfrica). En 2015, los países incluidos en la muestra representan el 86 por 100 de las exportaciones españolas y algo más del 85 por 100 de las importaciones totales. La estimación ofrece un impacto positivo y significativo de la integración europea, superior al de otros acuerdos comerciales. El efecto integración es superior para España. Sin embargo, ni el Acuerdo Preferencial de 1970 ofrece impactos positivos, en contra de lo que frecuentemente se cree, ni la adhesión al euro. Tampoco para el resto de los países el euro muestra impactos significativos, un resultado que contrasta con los obtenidos en otros trabajos y en estudios anteriores por los mismos autores.

3. “*Complejidad económica y densidad productiva como fuentes de competitividad*”, Vicente Donoso y Víctor Martín.

En este trabajo se analiza, de acuerdo con la metodología propuesta por Hidalgo y Hausmann, la complejidad económica de la oferta exterior española, así como sus posibilidades de diversificación hacia nuevos productos que permitan una mejora del nivel de complejidad de nuestra economía. Los

resultados alcanzados permiten comprobar, en primer lugar, que a pesar del significativo incremento registrado a lo largo de las últimas décadas en el número de productos que son exportados con ventaja comparativa, España muestra un nivel de complejidad relativamente bajo en comparación con los países de su entorno más cercano. Por otro lado, los sectores donde las posibilidades de diversificación hacia productos con un nivel de complejidad mayor son más elevadas son la maquinaria y equipo de transporte, los artículos manufacturados y productos químicos y conexos.

4. “*La dependencia importadora de la economía española*”, Rosario Gandoy.

Con la intención de contribuir a la explicación del comportamiento de las importaciones españolas durante las dos últimas décadas, en este trabajo se estima, a partir de las Tablas Input-Output Internacionales, la dependencia importadora de la economía española. Los resultados obtenidos revelan que, en el contexto europeo, el grado de dependencia de nuestra economía no es especialmente elevado, teniendo en cuenta tanto su tamaño relativo como su participación en la reordenación geográfica de la producción registrada en los últimos decenios. Sin embargo, es preocupante la mayor dependencia importadora respecto a los países centrales de la Unión Europea, dado que disminuye las posibilidades de crecimiento de la producción y la renta ante un mismo ascenso de la demanda y, en consecuencia, exige un mayor impulso de la demanda interna, sobre todo de las exportaciones, para avanzar en el proceso de convergencia en renta per cápita. El análisis desagregado por sectores pone claramente de manifiesto que, de forma generalizada, las producciones industriales son más dependientes de *inputs* exteriores que las de Alemania, Francia, Italia y, en menor medida, Reino Unido. Ello parece ser el reflejo de la creciente participación de las empresas ubicadas en España, sobre todo de capital extranjero, en cadenas globales de valor, así como la adopción de estrategias de aprovisionamiento externo de bienes intermedios a fin de conseguir mejoras de competitividad, de manera que no parece deseable plantearse el objetivo de reducir el contenido importado en la producción. En cambio, la intensa dependencia de importaciones finales que muestran las industrias de mayor contenido tecnológico pone de relieve el insuficiente desarrollo de las producciones con mayor potencial de crecimiento en nuestro país, incidiendo en la necesidad de avanzar en el esfuerzo en I+D+i como vía para aminorar la dependencia foránea de bienes finales.

5. “*Restricciones de capacidad, exportación e I+D: Un análisis empírico con datos de empresas manufactureras españolas*”, Jesús A. Muñoz-Sepúlveda.

En los últimos años, ha surgido una nueva rama de la literatura económica que evalúa el impacto de la restricción en la capacidad instalada sobre las

dinámicas de exportación e innovación. Siguiendo esta línea, este artículo pretende evaluar los principales determinantes que influyen en la decisión conjunta de exportar e innovar, prestando una especial atención en el impacto de las restricciones físicas de capacidad. La principal hipótesis que se pretende contrastar es si las empresas fuertemente restringidas son menos propensas a participar en actividades de exportación e inversión en I+D. El estudio se lleva a cabo utilizando los datos de una muestra representativa de empresas manufactureras españolas (la *Encuesta Sobre Estrategias Empresariales*, ESEE) y se refiere al periodo 1990-2011. Los resultados obtenidos sugieren una mayor probabilidad de exportar e invertir en I+D cuanto mayor sea el nivel de utilización de la capacidad de la empresa en el periodo anterior. Pero también indican que superar un determinado nivel o umbral muy elevado de utilización de la capacidad (*proxy* de la existencia de restricciones de capacidad) reduce significativamente la probabilidad de participar en estas dos estrategias. Por último, el análisis econométrico destaca la ya conocida relación positiva y significativa entre la dimensión empresarial y el nivel de productividad de la empresa sobre la probabilidad de exportar e realizar gasto de I+D.

6. “*Producción y exportación de vino en España: El caso de Castilla y León*”, Juan José Juste Carrión.

En este trabajo se revisa la trayectoria reciente del subsector vinícola en la región de Castilla y León, prestando especial atención a su actividad exportadora. Para ello, se examina la posición de la industria española del vino en el escenario mundial, su relevancia en el contexto agroalimentario nacional y su comportamiento en los últimos años. A continuación, se analiza el caso particular de esta rama manufacturera en Castilla y León, haciendo hincapié en sus potencialidades como vehículo de internacionalización, merced a la creciente exportación, y como elemento de desarrollo local/rural. En este sentido, el estudio efectuado destaca que la intensa proyección territorial de la industria vinícola, con un patrón de localización empresarial vinculado a la materia prima, constituye un importante factor de desarrollo local/rural, que encuentra su principal reflejo en la presencia de Denominaciones de Origen susceptibles de configurar sistemas productivos locales agroalimentarios, en los que se materialicen potenciales lazos cooperativos. En Castilla y León, la proliferación de bodegas con vinos de calidad ha afianzado la industria vitivinícola regional dentro del panorama nacional e internacional; así lo demuestra la experiencia de zonas como Ribera del Duero, Rueda o Toro, con algunas de las empresas más prestigiosas a escala nacional y con presencia en el mercado exterior en un creciente número de países. Su éxito y su arraigo territorial, como exponente de iniciativas de desarrollo local generadoras de empleo y riqueza resultan, sin duda, trascendentales para ayudar a fijar la población rural en una región con un altísimo grado de envejecimiento demográfico.

