

Internacionalización

Pol Antràs
Universidad de Harvard

El anteproyecto de Ley de Economía Sostenible dedica cinco breves artículos al sujeto de la internacionalización de las empresas españolas. Aunque algunas de las novedades en la LES mejoran la legislación actual, el futuro del sector exterior español debe cimentarse en reformas estructurales de carácter interno y no en modificaciones marginales de la actual política comercial.

Panorámica General

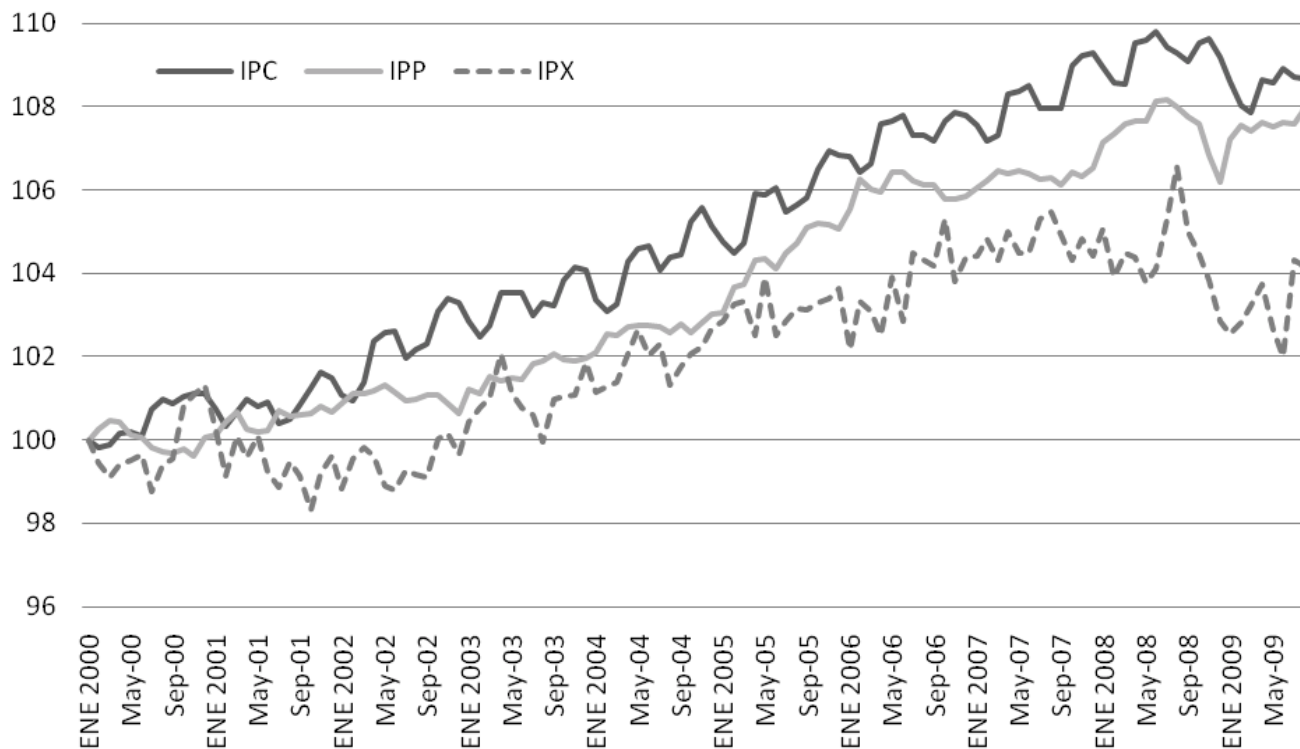
La reciente recesión económica mundial ha desenmascarado graves problemas estructurales en la economía española. Algunos economistas llevaban tiempo señalando que la anterior etapa expansiva no parecía sustentarse en unos sólidos fundamentos. A menudo se subrayaba el casi nulo crecimiento en la productividad del trabajo en la última década como grave motivo de alarma. En una economía, como la española, sin moneda propia y con salarios que no se ajustan a la baja, una pérdida relativa de productividad naturalmente conlleva una erosión de la competitividad de esta economía. Como muestra la Figura 1, desde el año 2000 hasta agosto de 2009, los precios de consumo (IPC), los precios de producción industrial (IPP) y los precios de exportación (IPX) crecieron significativamente más en España que en el resto de la Unión Monetaria Europea.

Dado el grado de sustitución comúnmente estimado entre los bienes producidos en diferentes países (véase Broda y Weinstein, 2006), uno esperaría que la cuota de mercado de las exportaciones españolas en el comercio mundial hubiese disminuido marcadamente durante ese mismo período. Sin embargo, y como ilustra la Figura 2, la cuota de exportación española se mantuvo prácticamente constante alrededor del 2 por ciento. Durante esta misma década, las cuotas de mercado de Estados Unidos, Francia y el Reino Unido disminuyeron acentuadamente, mientras la de China creció a un ritmo vertiginoso hasta alcanzar la cuota alemana (la cual se mantuvo estable).

¿Cómo puede uno racionalizar estos dos gráficos? Un primer factor reconciliador es el hecho que el conjunto de empresas exportadoras españolas no constituye una muestra representativa del sector empresarial español (véase Delgado, Fariñas y Ruano, 2002). Si la pérdida de competitividad se hubiese concentrado en los sectores no comerciables (como, por ejemplo, la construcción) o en empresas pequeñas de orientación doméstica, el mantenimiento de la cuota de exportación española sería menos sorprendente. No obstante, el fenómeno de estancamiento en la productividad española fue bastante generalizado y, como muestra la Figura 1, también afectó (aunque en grado menor) al sector exportador¹.

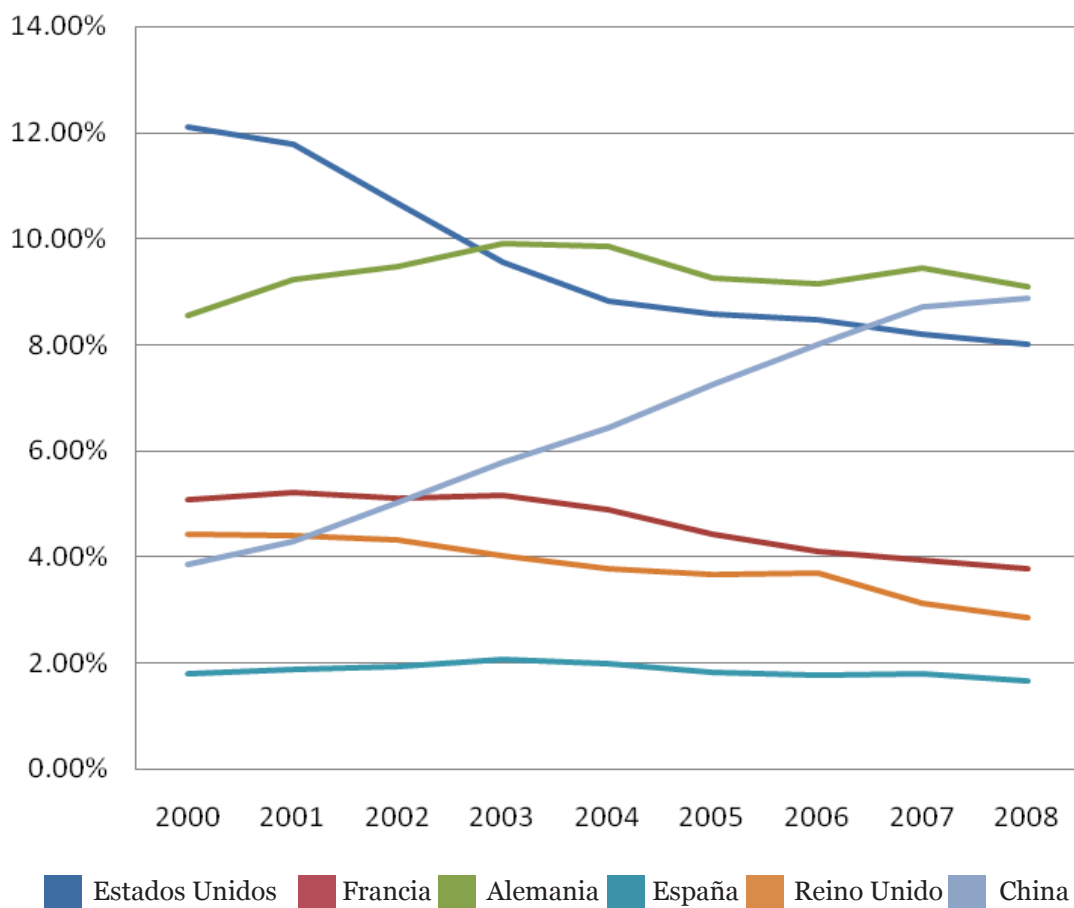
¹ Es posible, sin embargo, que la proporción de empresas pequeñas dentro del sector exportador sea mayor en España que en otros países y ello pueda reconciliar una pérdida de competitividad (generada por esas pequeñas empresas) con un sostenimiento de la cuota de mercado (gracias a la alta productividad de las empresas líderes españolas). Véase Doménech (2008) o ICE (2009).

Índices de competitividad de España frente a la unión monetaria europea (Fig. 1)



Fuente: boletín estadístico, Banco de España

Cuota de exportación en el comercio mundial (Fig. 2)



Una segunda posibilidad es que, durante la década de los años 2000, la demanda relativa de bienes producidos en España hubiese aumentado, quizás debido a un incremento en la calidad de los bienes exportados por España en relación a la calidad de los bienes producidos en otros países. Eso explicaría que el resto del mundo siguiese queriendo gastar el mismo porcentaje de su renta en bienes españoles a pesar de su mayor precio relativo. El gran dinamismo de algunas las grandes empresas exportadoras españolas apoya esa hipótesis. Sin embargo, la medición de la calidad es una tarea extremadamente complicada y ello dificulta la verificación cuantitativa de la misma hipótesis².

Un tercer factor es el hecho que, recientemente, una parte significativa de la expansión en las exportaciones españolas ha tenido lugar en países emergentes. Por ejemplo, el número de exportadores españoles en la Unión Europea tan solo creció un 0.19 por ciento entre 2003 y 2007. Durante el mismo período, el número de empresas españolas que exportaron a India y China aumentó un 81 y 109 por ciento respectivamente (ICE, 2009). Dado que estos mercados emergentes son mucho menos competitivos que los mercados europeos, es menos sorprendente que algunas empresas exportadoras hayan podido aumentar sus márgenes y seguir obteniendo beneficios en el extranjero a pesar de su pérdida de competitividad con relación a exportadores de otros países.

Para evaluar el futuro del sector exterior español es importante dilucidar si el mantenimiento de la cuota de mercado se explica en mayor medida por un aumento en la calidad de los bienes exportados o simplemente por un incremento en los márgenes de los exportadores. Sólo en el primer caso esperaríamos que la actual cuota de mercado sea sostenible a largo plazo dados los actuales niveles de productividad de las empresas españolas. En todo caso, el futuro del sector exterior español debe cimentarse en un conjunto de reformas estructurales que cambien el modelo productivo y resuelvan el problema de la baja productividad española.

La Ley de Economía Sostenible

¿Cómo se relaciona la discusión anterior con el contenido de la propuesta de Ley de Economía Sostenible? El breve Capítulo VII del Título II describe brevemente algunos de los objetivos prioritarios de la política comercial española e incluye una serie de nuevas medidas que suponen una mejora marginal en referencia a la actual legislación.

En lo que respecta a objetivos generales, el artículo 74.1 propone promover “el acceso a los mercados internacionales de aquellas empresas cuyo proceso de internacionalización pueda verse obstaculizado por la existencia de barreras que les impiden desarrollar su

actividad de forma regular. El artículo 74.2 subraya el especial atractivo de la internacionalización en aquellos “mercados que se califiquen de elevado potencial, atendiendo entre otros factores a su elevada renta per cápita, la reducida introducción de las empresas españolas, o su carácter de mercado emergente”.

En cuanto a las medidas más específicas, la LES sugiere potenciar el actual sistema de apoyo financiero oficial a los exportadores mediante la incorporación de mayores garantías estatales (Art. 78) y la implementación de un programa de evaluación y control de estas ayudas (Art. 77).

Evaluación

Es imposible evaluar los artículos de la LES que conciernen a la internacionalización sin antes repasar brevemente las razones que conducen al estado a llevar a cabo una política comercial activa. Esto conlleva dos tareas. En primer lugar, es importante delinear cuales son las externalidades o los fallos de mercado que justifican la intermediación del estado. En segundo lugar, se debe argumentar por qué debe ser el estado quien intente corregir esas externalidades o imperfecciones. Desafortunadamente, tanto la legislación actual como el proyecto de la LES aportan pocos detalles relacionados con estos dos aspectos.

¿Por qué necesitamos una política comercial activa que potencie la internacionalización de las empresas españolas? La LES no lo especifica. Una posibilidad es que el legislador tenga en mente una situación en que las decisiones exportadoras (o importadoras) de ciertas empresas generan una externalidad positiva en las decisiones de otras empresas³. Por ejemplo, si un productor español de aceitunas penetra con éxito un mercado extranjero es probable que las aceitunas españolas se popularicen en dicho país y ello aumente la probabilidad de que otros productores españoles puedan también penetrar ese mercado. La existencia de economías de escala en la adquisición de información sobre mercados extranjeros constituye otro ejemplo de este tipo de externalidades. En situaciones donde los costes hundidos de entrada a un país extranjero son elevados (véase Das, Roberts y Tybout, 2007), es posible que, al no internalizar dichas externalidades, un potencial exportador pionero decida no penetrar el mercado extranjero, a pesar de que esa decisión sería beneficiosa desde el punto de vista del conjunto de exportadores españoles en un sector. En dichas situaciones, un subsidio positivo a la exportación o la creación de instituciones que coordinen los esfuerzos de los exportadores pueden resultar beneficiosos.

Otra situación bajo la cual la intervención estatal puede estar justificada es cuando existen imperfecciones en el mercado de crédito (debidamente, por ejemplo, a información asimétrica sobre la rentabilidad asociada con la penetración del mercado extranjero). La falta de crédito puede impedir

² Incrementos en la demanda relativa de bienes producidos en España también podrían explicarse por incrementos en el poder adquisitivo de países que manifiestan una mayor preferencia relativa por el consumo de bienes españoles (como, por ejemplo, los países hispanoamericanos). Sin embargo, los datos no parecen consistentes con esa hipótesis (véase ICE, 2009).

³ Un aspecto a destacar de la nueva ley es que pone énfasis en el apoyo a la internacionalización generalmente interpretada y no específicamente a la exportación, lo cual atenúa el carácter mercantilista de gran parte de la legislación anterior.

la entrada a un mercado extranjero incluso cuando el beneficio privado neto para una empresa de tal decisión es positivo. En tal caso, el apoyo financiero oficial a la internacionalización puede estar justificado.

Todo ello deja abierta la cuestión de cuál es la forma óptima de intervención estatal. En el primer caso de externalidades mencionado anteriormente, el uso de subvenciones o ayudas parece justificado, pero la determinación del tamaño de dichos apoyos se presenta sumamente complicada. Sin duda, uno querría que la ayuda estatal fuese conmensurada con el tamaño de las externalidades (por ejemplo, de tipo informacional) entre exportadores. Una lectura favorable de la LES (y en particular su artículo 74.2) sugeriría que los legisladores consideran que dichas externalidades tienden a ser mayores en mercados con elevada renta per cápita, reducida presencia de las empresas españolas, o en mercado emergentes. Sin embargo, desconozco la existencia de evidencia empírica al respecto. Además, subvencionar la entrada en mercados emergentes puede ser contraproducente por las razones aducidas anteriormente; en particular, buscar el mantenimiento de la cuota de mercado española en el comercio mundial mediante la expansión en mercados poco competitivos no es una estrategia de futuro.

El apoyo financiero oficial a la internacionalización tampoco está exento de dificultades. Frecuentemente, las agencias estatales encargadas de dicha labor acaban financiando a empresas de tamaño grande que hubiesen conseguido crédito sin ayuda estatal pero que usan el crédito estatal como un subsidio implícito. En ese sentido, el programa de evaluación y control propuesto en el artículo 77 de la LES supone una incorporación muy positiva a la legislación actual⁴. De cara al futuro, la legislación debería seguir impulsando la participación de entidades bancarias privadas en el “screening” de potenciales receptores de ayuda.

Conclusión

Los cinco artículos del anteproyecto de Ley de Economía Sostenible mejoran la legislación actual sobre internacionalización, en especial en materia de crédito oficial a la internacionalización. Sin embargo, el futuro del sector exterior español no pasa por mejoras marginales en la actual política comercial, sino que debe cimentarse en profundas reformas estructurales de carácter interno.

Referencias

- Broda, Christian y David Weinstein (2006), “Globalization and the Gains from Variety,” *Quarterly Journal of Economics*, 121:2, pp. 541-585.
- Das, Sanghamitra, Mark J. Roberts y James R. Tybout (2007), “Market Entry Costs, Producer Heterogeneity and Export Dynamics,” *Econometrica*, 75:3.
- Doménech, Rafael (2008), “La evolución de la Productividad en España y el Capital Humano,” Documento de Trabajo 141/2008, Fundación Alternativas, Diciembre.
- Fariñas, José C., Miguel Delgado, M. y Sonia Ruano, S. (2002), “Firm productivity and export markets: a nonparametric approach”, *Journal of International Economics* 57, pp. 397-422.
- ICE (2009), “La Empresa Exportadora Española,” *Boletín Económico del ICE*, no 2965.

⁴ El artículo 78 sobre garantías también resuelve una debilidad importante de la legislación anterior, en especial con relación a otros países que sí ofrecían esas garantías.

Pol Antràs

Catedrático de Economía en la Universidad de Harvard, donde enseña desde 2003. Entre 2007 y 2009, dirigió el grupo de trabajo sobre Comercio Internacional y Organizaciones en el National Bureau of Economic Research (NBER) en Cambridge. También mantiene una afiliación con el Centre for Economic Policy Research (CEPR) en Londres y el CESifo Research Network en Munich.

Nacido en Barcelona en 1975, Pol Antràs se educó en la Universidad Pompeu Fabra y en el Massachusetts Institute of Technology, donde completó su doctorado en el 2003 con una tesis sobre organizaciones, contratos y estructura comercial. Es editor asociado de varias revistas internacionales, entre las cuales destacan el Quarterly Journal of Economics y la American Economic Review.

Su trayectoria profesional ha sido premiada con la participación en el Review of Economic Studies European Tour de 2003, con una Alfred P. Sloan Research Fellowship en 2007 y con el VIII Premio Fundación Banco Herrero el pasado año.

<http://www.economics.harvard.edu/faculty/antras>