

# HACIA UNA ECONOMÍA ABIERTA

IDEAS PARA EL CRECIMIENTO EN EL HORIZONTE 2020

INFORME · ENERO DE 2013

www.fundacionideas.es







**HACIA UNA ECONOMÍA ABIERTA**

IDEAS PARA EL CRECIMIENTO EN EL HORIZONTE 2020

Informe - Enero 2013

---



#### **Publicaciones de la Fundación Ideas para el Progreso**

**Informes:** son análisis de mayor extensión llevados a cabo por equipos de científicos y expertos en los que la Fundación IDEAS refleja su posición.

Documentos de Trabajo: son análisis más breves llevados a cabo por equipos de científicos y expertos en los que la Fundación refleja su posición.

Documentos de Debate: son documentos elaborados por científicos y expertos de la Fundación IDEAS y colaboradores externos que no necesariamente reflejan las posiciones de la Fundación.

Documentos de Análisis Político: Son documentos que marcan el posicionamiento político de la Fundación IDEAS en asuntos relevantes de la agenda política

Colección Ideas de Progreso: obras comerciales de gran difusión elaboradas por autores de referencia.

Artículos de Análisis y Opinión: son artículos de opinión donde el autor libremente expone sus puntos de vista sobre un asunto concreto, sin reflejar las posiciones de la Fundación.

Editado por Fundación IDEAS  
c/ Gobelos 31, 28023 Madrid  
Telf. +34 915 820 091  
Fax. +34 915 820 090  
[www.fundacionideas.es](http://www.fundacionideas.es)  
ISBN: 978-84-15386-25-4  
Depósito legal: M-1412-2013

# Autores

## Miembros de la Fundación IDEAS:

Jesús Caldera Sánchez-Capitán

Josefa Calero Serrano

María Asunción Candela Terrasa

Reyes Maroto Illera (Coordinadora)

Carlos Mulas-Granados

Carmen de Paz Nieves

Javier Salinas Jiménez

## Colaboradores externos:

Jonás Fernández Álvarez

Gustavo Nombela Merchán

Emilio Ontiveros Baeza

## Agradecimientos:

Queremos agradecer las aportaciones críticas y sugerencias de los más de veinte expertos del Grupo de Trabajo sobre Crecimiento de la Fundación IDEAS.

La responsabilidad sobre todos los datos, comentarios y opiniones que contiene este documento corresponde a la Fundación IDEAS, y en ningún caso a los colaboradores externos.

## Siglas

BCE	Banco Central Europeo
BEI	Banco Europeo de Inversiones
CE	Comisión Europea
CES	Consejo Económico y Social
CLU	Costes Laborales Unitarios
CNAE	Clasificación Nacional de Actividades Económicas
DIRCE	Directorio Central de Empresas
EPA	Encuesta de Población Activa
FEEF	Fondo Europeo de Estabilidad Financiera
FMI	Fondo Monetario Internacional
ICEX	Instituto Español de Comercio Exterior
ICO	Instituto de Crédito Oficial
I+D+i	Investigación, Desarrollo e Innovación
INE	Instituto Nacional de Estadística
IVA	Impuestos sobre el Valor Añadido
MEEF	Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera
MEDE	Mecanismo Europeo de Estabilidad
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial del Comercio
PGE	Presupuestos Generales del Estado
PIB	Producto Interior Bruto
PP	Partido Popular
PYME	Pequeña Y Mediana Empresa
UE	Unión Europea
UEM	Unión Económica y Monetaria

# Índice

Resumen ejecutivo .....	9
1. Estrategia de Crecimiento para España .....	21
1.1. Introducción .....	23
1.2. ¿Cuáles son los elementos que pueden hacer crecer a la economía española? .....	24
2. Panorama socio-económico de España .....	29
3. Las respuestas de Europa a la crisis.....	35
3.1. ¿Qué se ha hecho?.....	37
3.2. ¿Qué queda por hacer?.....	42
4. Las restricciones a la capacidad de crecimiento de España .....	45
4.1. El proceso de desapalancamiento del sector privado .....	47
4.2. El proceso de consolidación fiscal.....	48
4.3. Los elevados costes de financiación de la economía.....	50
5. Oportunidades para recuperar la senda de crecimiento: el potencial del sector exterior .....	53
5.1. El sector exportador: una oportunidad para crecer .....	55
5.2. La inversión extranjera directa: una oportunidad para reactivar la actividad empresarial y el empleo.....	83

6. Recomendaciones: Agenda para una Economía Abierta .....	91
6.1. Agenda para una Economía Abierta: Objetivos generales y específicos.....	93
6.2. Agenda para una Economía Abierta: Efectos esperados.....	95
6.3. Agenda para un Economía Abierta: Líneas estratégicas y ejes de actuación	98
Índice de Gráficos y Tablas .....	115
Referencias .....	119
Anexos .....	125



# Resumen ejecutivo



España se encuentra en una difícil situación socioeconómica y los datos que vamos conociendo día a día son preocupantes. La economía española ha entrado en una segunda recesión y se enfrenta a una senda de contracción del PIB que probablemente continuará en los próximos meses, como han avanzado en sus últimos informes de previsiones tanto la Comisión Europea, como el FMI y la OCDE. Esta situación se está traduciendo en un grave empeoramiento del panorama laboral y una destrucción de empleo muy acelerada: más de 3 millones de empleos se han perdido desde el inicio de la crisis, más de la mitad en el sector de la construcción. La tasa de paro se ha situado por encima del 25% y las previsiones de la OCDE indican que podría llegar incluso al 27% en 2013.

No hay que olvidar tampoco las alarmantes consecuencias sociales que conlleva la situación que vivimos hoy. Tanto el paro juvenil como los parados de larga duración (aquellos que llevan más de un año en situación de desempleo) representan más del 50% del total de parados. Esto es un drama para la sociedad. Además, con la crisis se ha acentuado la pobreza y la desigualdad. El 21,1% de la población residente en España estaba en 2011 por debajo del umbral de riesgo de pobreza y el índice de Gini, que mide la desigualdad de renta, ha aumentado un 10% en apenas 3 años.

Ante esta situación tan dramática, las respuestas que el Gobierno del Partido Popular (PP) está adoptando para salir de la crisis son erróneas. La austeridad que defiende está agravando la situación económica de España y nos está conduciendo a una espiral imposible de revertir con más paro y recesión y más desconfianza dentro y fuera de España.

En la estrategia de política económica del Gobierno no hay nada que permita contestar a una pregunta clave para el futuro de España ¿Cómo vamos a crecer en los próximos años y a recuperar los 7 puntos de PIB y los 3 millones de empleos perdidos por el estallido de la burbuja inmobiliaria y la crisis financiera? ¿Qué sectores van a generar empleo y crecimiento en el futuro? Para dar respuesta a estas preguntas es imprescindible una nueva política económica, más ambiciosa y mejor diseñada, que compagine un ajuste fiscal inteligente con una estrategia encaminada a generar crecimiento y empleo.

## **IDEAS para el Crecimiento en el horizonte 2020**

Desde la Fundación IDEAS queremos contribuir a desarrollar una estrategia sólida para la salida de la crisis y presentamos en este informe una hoja de ruta que llamamos IDEAS para el Crecimiento en el horizonte 2020 cuyas líneas principales están alineadas con las prioridades establecidas por la Comisión Europea en el Pacto por el Crecimiento y el Empleo y con la Estrategia 2020, aunque adaptada a las peculiaridades de la economía española.

El esquema siguiente resumen los objetivos, pilares estratégicos y elementos que integran IDEAS para el Crecimiento en el horizonte 2020.

<b>OBJETIVOS GENERALES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Regresar a la senda de crecimiento del 3% a partir de 2018</li> <li>• Recuperar los 3 millones de empleos perdidos</li> </ul>
<b>PILARES ESTRATÉGICOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Una nueva política fiscal</b> con dos elementos: <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Reforma fiscal</b> que contribuya al cambio de modelo productivo y reparta justamente los esfuerzos</li> <li>- <b>Austeridad inteligente</b> para permitir estímulos al crecimiento</li> </ul> </li> <li>• <b>Una nueva estrategia de crecimiento</b> con siete elementos: <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Economía Abierta:</b> exportar más y captar inversión extranjera productiva</li> <li>- <b>Trabajadores a punto:</b> más y mejores políticas activas de empleo</li> <li>- <b>Revolución Empresarial:</b> más emprendedores, pymes más grandes y nueva política industrial</li> <li>- <b>Pacto de Rentas:</b> más productividad de los factores y más competitividad basada en contención de salarios y márgenes</li> <li>- <b>Energías Renovadas:</b> ralentizar la eliminación del déficit de tarifa y apostar por las renovables, que en sí mismas son marca España</li> <li>- <b>Mercados Ágiles:</b> competencia sana, mercado único en España y más integración en Europa</li> <li>- <b>Estado Dinamizador:</b> reforma integral de las administraciones públicas, impulso de la justicia productiva y nueva agenda social</li> </ul> </li> </ul>

En este informe abordamos uno de los elementos de la nueva estrategia de crecimiento, que hemos llamado Economía Abierta. El resto de elementos serán objeto de una serie de documentos que presentaremos a lo largo de 2013.

La Economía Abierta es un elemento esencial en la nueva estrategia de crecimiento ya que tanto el sector exportador como la inversión extranjera tienen efectos muy positivos en la economía. No sólo contribuyen al crecimiento y a la creación de empleo de calidad, sino que son dinamizadores del tejido empresarial, fomentan la innovación, la formación de capital humano, y tienen una contribución positiva en la productividad y la competitividad.

Según nuestras estimaciones, este primer elemento de la estrategia permitiría crear unos 1,7 millones de puestos de trabajo adicionales a la tendencia, y sumar a la senda de crecimiento de la economía española en torno a 1,5% adicional a partir del 2018. Además incrementaría la renta per cápita en más de 1.775 euros por habitante hasta el nivel de 25.000 euros, lo que generaría un mayor bienestar para los ciudadanos.

A continuación presentamos a modo de resumen los principales aspectos de este informe así como algunas de las propuestas que favorecerán la apertura de la economía española en los próximos años.

### ¿Cómo podemos crecer en los próximos años?

Los elementos que pueden hacer crecer una economía son, por un lado, la demanda interna, es decir, el consumo - privado y público - y la inversión productiva. Y por otro, la demanda externa, es decir, las exportaciones e importaciones de bienes de equipo.

Dadas las restricciones que presenta en la actualidad la economía española, no podemos esperar mucho del consumo de los hogares y las empresas, que continuarán por un tiempo desapalancándose y a los que también les afecta la falta de crédito y la difícil situación laboral. Tampoco podemos esperar que el sector público contribuya a animar significativamente la demanda agregada por el intenso proceso de consolidación fiscal marcado por Europa. Estos condicionantes no sólo lastran la recuperación de la economía española en la actualidad sino que su corrección tardará varios años.

Por tanto, en estos momentos sólo podemos confiar en crecer a través del sector exterior, vendiendo más fuera y atrayendo y reteniendo inversión extranjera, como mostramos en el siguiente diagrama:



Fuente: elaboración propia

## Oportunidades para la reactivación económica y la creación de empleo

Hay dos elementos clave que podrían contribuir a reactivar la economía española en estos momentos: (1) una mayor orientación de todas las empresas españolas hacia la venta de sus productos en mercados extranjeros, es decir, exportar más; y (2) atraer inversión extranjera productiva, que además de generar nuevos puestos de trabajo ayudaría a aportar innovaciones tecnológicas y aumentar la productividad.

En los últimos dos años **la demanda externa ha supuesto un factor muy importante por su contribución positiva al crecimiento del PIB**. Entre el primer trimestre de 2010 y el segundo trimestre de 2011, las exportaciones actuaron como motor de la gradual recuperación de la economía, mientras que en los cuatro últimos trimestres lo han hecho como factor amortiguador de la recesión económica.

Estos buenos resultados han favorecido la corrección del déficit comercial que tradicionalmente ha caracterizado a la balanza comercial española, y que ha pasado a tener un superávit. Asimismo la tasa de apertura ha aumentado más de 10 puntos porcentuales desde 2009, superando hoy el 63% del PIB. Unos resultados que se han conseguido debido a que se ha recuperado parte de la competitividad externa perdida durante el periodo de expansión de la economía española. La evolución reciente de los distintos indicadores de competitividad de la economía española (basada en costes, precios y cuotas de mercado) así lo indica.

En el futuro, sería deseable que el proceso de recuperación de la competitividad continuara, ya que aumentaría el atractivo del país para la inversión extranjera y, en consecuencia, favorecería el crecimiento económico. Sin embargo, existen elementos que sería deseable cambiar:

- Hasta ahora las ganancias de competitividad vía costes sólo se han basado en reducciones de los costes laborales – con los acuerdos de moderación salarial pactados entre sindicatos y organizaciones empresariales -. Sería deseable que dichas ganancias también se consigan a través de una mayor creación de valor añadido derivada de una mayor incorporación de capital físico, humano y tecnológico (o de mejoras organizativas) a nuestro aparato productivo.
- Por lo que respecta a la competitividad-precio, el margen de mejora es todavía importante y ello sólo será posible con una disminución de los precios – y, en consecuencia, de los márgenes empresariales - de la misma intensidad que la caída de los costes laborales, algo que hasta el momento no se ha producido.
- Finalmente, la mejora de la competitividad basada en las cuotas de mercado requiere una mayor diversificación del comercio exterior español con productos más intensivos en innovación y tecnología, que son los que

presentan en la actualidad una demanda más dinámica en el comercio mundial.

Un segundo elemento que puede contribuir a reactivar la economía española es **atraer inversión exterior directa (IED)**, ya que permitiría generar nueva actividad empresarial y nuevos empleos a pesar de la restricción crediticia y la debilidad de la demanda interna que existe en la actualidad. La IED es un elemento clave de dinamización económica en el país de destino y además constituye una parte esencial del proceso de internacionalización y apertura de una economía. Además es un poderoso vector de difusión de la tecnología, la innovación y la generalización de buenas prácticas y buenos modelos de negocio, al tiempo que arrastra a toda la cadena de suministros local de la economía beneficiaria.

España es un importante receptor de inversión extranjera directa (IED) ya que concentró el 3,1% del total de la inversión de este tipo generada en el mundo en 2011 y ocupó la posición novena en el ranking de países con mayor stock de capital recibido. Las entradas de inversión extranjera no sólo han ayudado a financiar el déficit por cuenta corriente y a impulsar la visibilidad e imagen de España en el exterior, sino que además han tenido un impacto positivo en el mercado laboral, con 1,3 millones de puestos de trabajo generados hasta finales de 2010 (un 7% del total de ocupados).

Aunque España ha perdido atractivo como país receptor debido a la crisis económica y a la creciente competencia para atraer inversión extranjera directa, existen elementos que pueden ayudar a recuperar la IED perdida. En primer lugar, el clima empresarial español para atraer inversiones está mejorando según los resultados del Barómetro del clima de negocios en España (Investinspain, 2012b). En segundo lugar, España destaca como una de las economías con menos restricciones a la IED, siendo la sexta economía más abierta a la inversión extranjera directa entre los países de la OCDE según el indicador internacional “*FDI Restrictiveness Index*”. Finalmente, España ofrece grandes oportunidades empresariales en algunos de los sectores de mayor expansión a nivel mundial: TIC, energías renovables, automoción, aeronáutica, medio ambiente y biotecnología.

Sin embargo para aprovechar todo el potencial que tienen España como país receptor de IED a nivel mundial es prioritario renovar las ventajas competitivas y recuperar un clima de negocios favorable a la inversión extranjera. Para ello es fundamental mejorar algunos elementos, entre ellos los siguientes:

- Según los resultados del barómetro de clima de negocios, la carga burocrática en el funcionamiento de la empresa es el segundo aspecto con valoración más baja y ha empeorado con respecto a 2011. Este resultado aparece también en el Global Competitiveness Report del World Economic Forum, que señala la carga burocrática como uno de los factores más problemáticos para hacer negocios en España. Es necesario mejorar este

elemento y desarrollar un marco regulador que no ponga trabas al desarrollo de la actividad económica y potencie el crecimiento y el empleo.

- El capital humano es el factor más importante para los inversores extranjeros en España y aunque su valoración es positiva hay elementos que mejorar, entre ellos el dominio de idiomas, la aceptación de responsabilidades, las habilidades y capacidad de aprendizaje y el sistema educativo superior. Estos aspectos relativos al capital humano son fundamentales para asegurar la competitividad del país a medio y largo plazo, por lo que es preciso un esfuerzo y seguir trabajando en esta área.
- La fiscalidad es un elemento clave para los inversores extranjeros y aunque España tiene un régimen fiscal para empresas más favorable que otros países, así como ventajas fiscales atractivas, como las relativas a la I+D, hay elementos que podrían mejorar como la fiscalidad para atraer un tipo de inversión que contribuya al cambio de modelo productivo.

## Agenda para una Economía Abierta en el horizonte 2020

España debe aprovechar las ventajas que ofrece una mayor apertura a través del sector exportador y recuperando la inversión extranjera para impulsar un crecimiento económico más sólido, generar más puestos de trabajo y de mayor calidad, y un mayor bienestar para sus ciudadanos. Al mismo tiempo, debe favorecer la modernización de la economía española, a través de ganancias de competitividad, la apuesta por la innovación para mantener dicha competitividad y el cambio de modelo hacia sectores de alto valor añadido, intensivos en conocimiento e innovación.

La agenda política, social y económica en curso no puede desatender esta vía de salida de la crisis. En este documento presentamos una ambiciosa y renovada Agenda para una Economía Abierta que constituye el primero de los siete elementos que configuran la nueva Estrategia de Crecimiento que se detalla en el apartado 1 de este informe. La Agenda tiene como ejes principales exportar más y recuperar la inversión extranjera productiva, como primeros pasos para reactivar el crecimiento económico y la creación de empleo. Una Agenda que establece los objetivos y las líneas estratégicas a seguir en los próximos años para que España sea una economía más abierta en el horizonte 2020.

### Objetivos finales

- **Recuperar la senda de crecimiento positivo:** la mayor apertura comercial y financiera de la economía española debe ser un motor de la recuperación de la actividad y contribuir a un crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo como señala la Estrategia Europea 2020.
- **Generar más y mejores empleos:** la principal necesidad de la economía y la sociedad española en este momento es reducir la elevada tasa de



desempleo que sufrimos y por ello la principal prioridad de la agenda comercial debe ser crear más empleo y de mejor calidad.

- **Generar beneficios para los ciudadanos:** los ciudadanos son los que están asumiendo en mayor medida los costes de la crisis y por ello un objetivo global debe ser que el comercio exterior y la inversión extranjera reviertan en beneficio para los ciudadanos a través de una mayor renta per cápita.
- **Modernizar la economía española:** la internacionalización debe favorecer el cambio de modelo productivo hacia otro más sostenible, competitivo y avanzado.

### Objetivos instrumentales

La Agenda debe ser ambiciosa y ello implica fijarse unos objetivos instrumentales alcanzables en un periodo de tiempo razonable para que las medidas propuestas tengan plena efectividad. Hemos fijado como horizonte temporal 2020 para evaluar sus efectos, aunque la puesta en marcha de la Agenda es urgente para reactivar la economía española y se podría iniciar ya en 2013.

- **Objetivo 10% más de apertura comercial.** Entre 2013 y 2020, nuestra apertura comercial debería estar 10 puntos por encima de la actual (para aproximarse a la media de la zona euro). Es la única forma de vender cuando el consumo interno está deprimido.
- **Objetivo 100% recapitalización.** Entre 2013 y 2020, España debería recuperar toda la inversión extranjera directa de carácter productivo que ha perdido durante la crisis (es la única forma de reactivar la inversión, cuando no hay crédito interno) e incrementarla hasta alcanzar un peso en el stock de IED mundial del 4%.

### Resultados esperados de la Agenda para una Economía Abierta. Horizonte 2020

Los resultados esperados de la Agenda para una Economía Abierta son los siguientes:

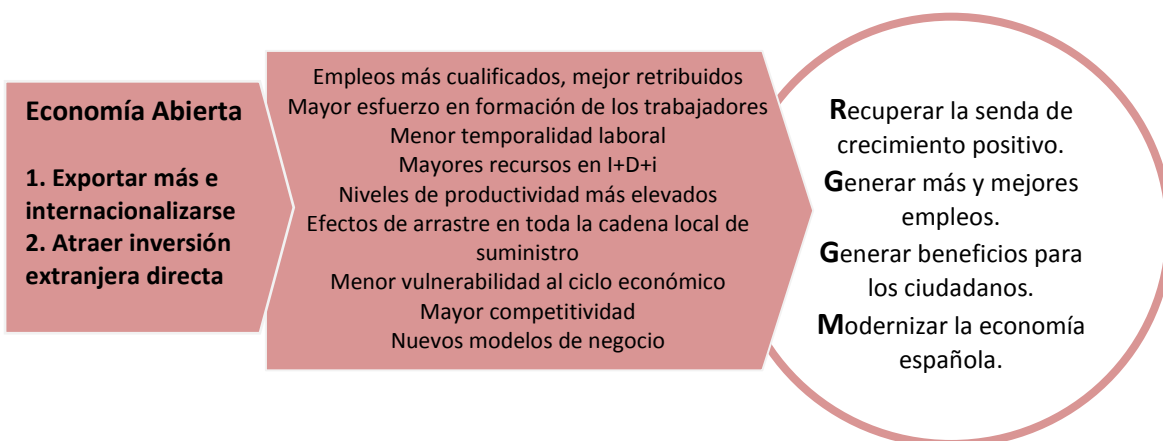
- En términos de crecimiento, la Agenda podría añadir a la tasa de crecimiento del PIB hasta 1,5 puntos situándola en el entorno del 3%.
- En términos de empleo, permitirá recuperar 1,7 millones de puestos de trabajo (añadidos a la creación de empleo tendencial) e incrementará la tasa de empleo en 4 puntos hasta el 62,5%
- En términos de bienestar, la renta per cápita se incrementará en 1.775 euros por habitante hasta situarse en 25.050 euros, similar a la media de la UE-15.

	Valor 2011	Horizonte 2020		
		Impacto estimado de la Agenda	Contribución de la Agenda	Valor tendencial*
PIB (Tasa de crecimiento interanual)	0,4	1,5	1,1	3,0
<b>Empleo</b>				
Tasa de empleo (%)	58,5	62,5	4	67
Número de ocupados (Millones)	17,95	19,6	1,7	20,95
PIB per cápita (euros por habitante)	23.271	25.046	1.775	26.650

\*Valor esperado que alcance la economía en 2020

Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta estos resultados es posible determinar los efectos esperados de la aplicación de la Agenda para una Economía Abierta en el horizonte 2020.



Fuente: elaboración propia

### Líneas de actuación que propone este informe

La Agenda para una Economía Abierta que presenta este informe se desarrolla a partir de dos líneas estratégicas y nueve ejes de actuación tal y como recoge la siguiente tabla:

PRIORIDAD	OBJETIVO
<b>LÍNEA 1. MAYOR CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS</b>	
<b>1. Más empresas en el mundo</b>	Aumentar el tamaño de las empresas españolas e incorporar más empresas a la actividad exportadora
<b>2. Más coordinación de instrumentos en política comercial</b>	Reforzar la cooperación y coordinación de todos los actores en materia de promoción exterior (instituciones públicas y sector privado) para conseguir una planificación de las iniciativas más eficaz en el apoyo a las empresas con vocación exportadora
<b>3. Más financiación para apoyar la internacionalización de las empresas</b>	Apoyar las necesidades financieras que requieren las empresas para impulsar su expansión en los mercados exteriores
<b>4. Diferenciación y diversificación</b>	Incorporar a la actividad exportadora a más sectores y destinos distintos a los tradicionales para aprovechar las ventajas del mercado global
<b>5. Más capacitación y habilidades en comercio exterior</b>	Mejorar la formación en internacionalización del personal de las empresas, principalmente, las PYMEs, y preparar a futuros profesionales de comercio exterior para su posterior incorporación en las empresas
<b>LÍNEA 2. CAPTAR Y RETENER INVERSIÓN EXTRANJERA PRODUCTIVA</b>	
<b>6. Una política fiscal favorable a la inversión</b>	Establecer un entorno fiscal favorable para la captación de inversión extranjera productiva y atraer y consolidar la actividad de las empresas extranjeras innovadoras en el territorio nacional
<b>7. Tamaño del mercado: hacia un mercado único</b>	Avanzar en la unidad de mercado sin renunciar a las ventajas de la descentralización territorial
<b>8. Entorno regulatorio: Administraciones públicas más ágiles</b>	Garantizar que el marco normativo o regulador no ponga trabas al desarrollo de la actividad económica y potencie el crecimiento y el empleo
<b>9. Capital humano: Más habilidades y dominio de idiomas</b>	Elevar el nivel educativo para aumentar el potencial competitivo

Fuente: elaboración propia

Finalmente presentamos un conjunto de propuestas destacadas – una para cada eje – que han sido seleccionadas de entre más de 50 propuestas que recoge este informe y que están recogidas en el último capítulo.

Hay dos que destacan especialmente: para promover la conquista de nuevos mercados en el exterior, la **creación de la Agencia España Global**; y para recuperar la IED perdida y generar nueva actividad empresarial y empleos, **Tipo Cero a las nuevas inversiones productivas en los sectores de la nueva economía**.

EJE DE ACTUACIÓN	MEDIDA CLAVE	DESCRIPCIÓN
1. Más empresas en el mundo	Programa "Empresa Global"	Apoyo específico a empresas de internacionalización acelerada: las "born globals" o nacidas globales que buscan la internacionalización prácticamente desde el momento de su constitución. El programa ayudaría a las empresas en todas las etapas de la internacionalización con asesoramiento, formación, financiación, búsqueda de socios en el exterior, etc.
2. Más coordinación de instrumentos en política comercial	Crear la Agencia "España Global"	La Agencia estaría integrada por el ICEX, España Expansión Exterior (antigua P4R), la Fundación CECO (Centro de Estudios Económicos y Comerciales) e Invest in Spain, que actualmente están en proceso de fusión. Asimismo asumiría los servicios de internacionalización que ofrecen actualmente el ICO, CESCE y Cofides. La Agencia establecería convenios de colaboración con las CCAA, que tendrían representación en la misma, para poder ofrecer a las empresas también los servicios disponibles a nivel regional. Finalmente, la Agencia gestionaría todos los fondos europeos destinados a la internacionalización y sería el canal de interlocución con Europa en estos temas.
3. Más financiación para apoyar la internacionalización de las empresas	Crear una Ventanilla Única de Inversión (VUI)	Destinada a financiar los procesos de internacionalización de las empresas españolas y los proyectos de implantación de empresas extranjeras en el territorio español. La VUI estaría gestionada por la Agencia "España Global" y ofrecería toda la información sobre los instrumentos y entidades de apoyo financiero específicos a la internacionalización tanto nacionales como europeos, así como asesoramiento para su utilización por parte de las empresas.
4. Diferenciación y diversificación	Programa "Redes Emergentes"	Apoyo a empresas exportadoras en la búsqueda de nuevos mercados, principalmente los de mayor crecimiento como las economías emergentes, que son las que en la actualidad muestran un mayor dinamismo de su demanda y un mayor potencial de crecimiento económico en los próximos años
5. Más capacitación y habilidades en comercio exterior	Plataforma "Formar en comercio exterior"	Nueva oferta formativa en internacionalización que integre los programas existentes que se considere están teniendo buenos resultados y desarrolle nuevos programas adaptados a las demandas de las empresas. La plataforma sería gestionada por la Agencia "España Global" y su finalidad será apoyar la transferencia de los conocimientos en comercio exterior a las PYMEs y el suministro de más recursos humanos especializados.
6. Una política fiscal favorable a la inversión	"Tipo cero" para las nuevas inversiones de capital exterior destinadas a nuevas empresas innovadoras	Establecer un periodo de exención en el impuesto de sociedades sobre los beneficios derivados de inversiones de capital destinadas a la creación de nuevas empresas con capital extranjero y de base tecnológica en los sectores de la nueva economía. La exención se aplicará durante 3-5 años desde el inicio de la actividad, con integración gradual en el impuesto.
7. Tamaño del mercado: hacia un mercado único	Proyecto Mercado Único Europeo	Paquete de medidas para impulsar cuatro vectores de nuevo crecimiento: redes plenamente integradas, movilidad transfronteriza de los ciudadanos y las empresas, la economía digital y el emprendimiento social, la cohesión y la confianza de los consumidores
8. Entorno regulatorio: Administraciones públicas más ágiles	Programa "Empresa en 1 hora"	Similar al Programa "Empresa na Hora" (On the Spot Firm- OtsF) de Portugal. El objetivo de esta propuesta sería agilizar los trámites burocráticos para la creación de nuevas empresas de forma que se reduzcan las trabas al desarrollo de nuevos proyectos empresariales.
9. Capital humano: Más habilidades y dominio de idiomas	Programa "Erasmus en el cole"	Fomentar el aprendizaje de inglés en las primeras etapas educativas, a través de clases de conversación, mediante el apoyo de estudiantes extranjeros procedentes de países de la Unión Europea que se encuentran en España gracias a una beca Erasmus

Fuente: elaboración propia

**1**

# **Estrategia de Crecimiento para España**



## 1.1. Introducción

España se encuentra en una difícil situación socioeconómica y los datos que vamos conociendo día a día son preocupantes. La economía española ha entrado en una segunda recesión y se enfrenta este año a una senda de contracción del PIB que probablemente continuará en el año 2013, como han avanzado en sus últimos informes de previsiones tanto la Comisión Europea, como el FMI y la OCDE. Esta situación se está traduciendo en un grave empeoramiento del panorama laboral y una destrucción de empleo muy acelerada: más de 3 millones de empleos se han perdido desde el inicio de la crisis, más de la mitad en el sector de la construcción. La tasa de paro se ha situado por encima del 25% en el tercer trimestre y hay cerca de 5,8 millones de personas desempleadas. Y las previsiones no contemplan mejoras en los próximos dos años, donde se espera que continúe disminuyendo el empleo y aumente la tasa de paro, que podría situarse cercana al 27% en 2013 (OCDE, Diciembre 2012).

No hay que olvidar tampoco las alarmantes consecuencias sociales que conlleva la situación que vivimos hoy. Tanto el paro juvenil como los parados de larga duración (más de un año) representan más del 50% del total de parados. Esto es un drama para la sociedad. Además con la crisis se ha acentuado la pobreza y la desigualdad. El 21,8% de la población residente en España estaba en 2011 (último dato disponible) por debajo del umbral de riesgo de pobreza y el índice de Gini, que mide la desigualdad de renta, ha aumentado hasta el 0,34 en 2010. Un reciente informe de UNICEF destaca que la crisis ha provocado un aumento de la pobreza infantil, que ya supera a la de los pensionistas.

Ante esta situación tan dramática, desde la Fundación IDEAS venimos alertando en diferentes documentos que la estrategia del Gobierno para salir de la crisis es errónea. La austeridad que defiende el Gobierno del Partido Popular (PP) ha agravado la situación económica de España y nos está conduciendo a una situación imposible de revertir con más paro y recesión y más desconfianza dentro y fuera de España. Y los datos así lo muestran. Desde el mes de diciembre de 2011 hemos sido testigos de los pasos que el Gobierno del PP considera los más urgentes y los más oportunos y que configuran su estrategia de política económica. Una estrategia caracterizada, en primer lugar por el mayor ajuste fiscal de la historia de la democracia y que está recayendo principalmente en los ciudadanos. En segundo lugar, por la reforma laboral que está diseñada para tratar de lanzar al exterior una imagen de Gobierno reformista y en la que no se ha tenido en cuenta la enorme factura que puede significar para la economía española. Y en tercer lugar, por la reforma financiera que nos ha llevado a un rescate bancario y lo que es peor al rescate del país.

Pero sin duda lo peor de esta estrategia es la ausencia de un programa de crecimiento. Ni en los muchos decretos leyes que ha aprobado el Gobierno del PP,

ni en los Presupuestos Generales del Estado (PGE) de 2012 y 2013, ni en la Estrategia Española de Política Economía presentada en septiembre, se puede encontrar nada parecido a un programa de crecimiento que es lo que España necesita.

En la estrategia de política económica del Gobierno no hay nada que permita contestar a una pregunta clave para el futuro de España ¿Cómo vamos a crecer en los próximos años y recuperar los 7 puntos de PIB y los 3 millones de empleos perdidos por el estallido de la burbuja inmobiliaria y la crisis financiera? ¿En qué sectores? No solo eso. Con las medidas adoptadas se están destruyendo las bases para que ese crecimiento se produzca en el futuro, recortando la inversión en I+D, recortando la inversión en educación, las ayudas a los sectores exportadores.

Recientemente el FMI ha actualizado sus multiplicadores fiscales y alertaba sobre los efectos devastados de los procesos de consolidación fiscal que se están llevando a cabo en los países de la zona euro. Según sus estimaciones un recorte del gasto público de un 1% del PIB generará una caída de la actividad entre 0,9 y 1,7 puntos. Este resultado pone de manifiesto que los ajustes fiscales no sólo no contribuyen a reactivar la economía sino que generan más recesión y confirma la tesis que venimos defendiendo desde la Fundación IDEAS de que para salir de la crisis es necesaria una nueva política económica que compagine un ajuste fiscal con una estrategia encaminada a generar crecimiento y empleo.

## **1.2. ¿Cuáles son los elementos que pueden hacer crecer a la economía española?**

Para definir los pilares de la nueva política económica cabe analizar primero los elementos que pueden hacer crecer una economía y que son, por un lado, la demanda interna, es decir, el consumo - privado y público - y la inversión productiva. Y por otro, la demanda externa, es decir, las exportaciones e importaciones de bienes de equipo.

Dadas las restricciones que presenta en la actualidad la economía española, no podemos esperar mucho del consumo de los hogares y las empresas, que se encuentran en un proceso de desapalancamiento y a los que también les afecta la falta de crédito y la difícil situación laboral. Tampoco podemos esperar mucho del sector público por el intenso proceso de consolidación fiscal marcado por Europa. Estos condicionantes no sólo lastran la recuperación de la economía española en la actualidad sino que su corrección tardará varios años. En estos momentos sólo podemos confiar en crecer a través del sector exterior, vendiendo más fuera y atrayendo y reteniendo inversión extranjera (ver esquema).



## ELEMENTOS DEL PIB: RESTRICCIONES Y OPORTUNIDADES AL CRECIMIENTO



Teniendo en cuenta tanto las restricciones como las oportunidades al crecimiento de la economía española, la Fundación IDEAS presenta una hoja de ruta que llamamos **IDEAS para el Crecimiento en el horizonte 2020**, cuyas líneas principales están alineadas con las prioridades establecidas por la Comisión Europea en el Pacto por el Crecimiento y el Empleo y con la Estrategia 2020, aunque adaptada a las peculiaridades de la economía española. El esquema siguiente resume los objetivos y los pilares estratégicos que definen IDEAS para el Crecimiento.

<b>OBJETIVOS GENERALES</b>
• Regresar a la senda de crecimiento del 3% a partir de 2018
• Recuperar los 3 millones de empleos perdidos
<b>PILARES ESTRATÉGICOS</b>
• <b>Una nueva política fiscal</b> con dos elementos:
- <b>Reforma fiscal</b> que contribuya al cambio de modelo productivo y reparta justamente los esfuerzos
- <b>Austeridad inteligente</b> para permitir estímulos al crecimiento
• <b>Una nueva estrategia de crecimiento</b> con siete elementos:
- <b>Economía Abierta</b> : exportar más y captar inversión extranjera productiva
- <b>Trabajadores a punto</b> : más y mejores políticas activas de empleo
- <b>Revolución Empresarial</b> : más emprendedores, pymes más grandes y nueva política industrial
- <b>Pacto de Rentas</b> : más productividad de los factores y más competitividad basada en contención de salarios y márgenes
- <b>Energías Renovadas</b> : ralentizar la eliminación del déficit de tarifa y apostar por las renovables, que en sí mismas son marca España
- <b>Mercados Ágiles</b> : competencia sana, mercado único en España y más integración en Europa
- <b>Estado Dinamizador</b> : reforma integral de las administraciones públicas, impulso de la justicia productiva y nueva agenda social

La hoja de ruta tiene nueve elementos que describimos a continuación:

**1. Reforma fiscal:** España necesita una reforma fiscal integral que mejore la progresividad, eficacia y suficiencia del sistema impositivo como instrumento que contribuya al cambio de modelo productivo que necesita la economía española para crecer de manera más equilibrada y competitiva. Asimismo el sistema fiscal debe sostener un Estado del Bienestar fuerte que garantice la igualdad de oportunidades y la cohesión social. Dentro de este elemento tiene especial importancia la potenciación de las políticas destinadas a la lucha contra el fraude fiscal, tanto de aquéllas directamente vinculadas con el intento de lucha contra las tramas organizadas de fraude como las dirigidas a la protección de las bases imponibles. También la imposición medioambiental, que además de disminuir los costes totales del control de la contaminación, permiten obtener unos niveles de recaudación considerables, como muestra la experiencia de los países que han apostado por auténticas reformas fiscales verdes como Suecia, Dinamarca o Países Bajos.

**2. Austeridad inteligente:** A corto plazo, nos enfrentamos con un escenario de consolidación fiscal que requiere de una política de máxima austeridad y eficiencia, tanto en la gestión de las distintas políticas públicas de gasto, como en el propio funcionamiento de las administraciones públicas. Pero austeridad no significa simplemente reducir el gasto público. Supone ser más eficientes y responsables en la administración de los recursos, incrementar la calidad de los servicios públicos y mejorar la coordinación entre las distintas administraciones.

**3. Economía abierta:** La internacionalización está adquiriendo una dimensión global con mercados globales e industrias y negocios globales atendidos por empresas igualmente globales que ajustan su escala a los mercados en los que actúan. El proceso de internacionalización y apertura de una economía depende de dos elementos: el sector exportador y la inversión extranjera directa (IED). Hoy el sector exportador está contribuyendo positivamente al crecimiento de la economía española y para que lo siga haciendo en el futuro es necesario adoptar medidas para aprovechar todo su potencial. Por otro lado, también es prioritario recuperar inversión extranjera productiva para paliar la ausencia de crédito interno que existe, ya que esta inversión además contribuye a la reactivación de los sectores que captan dichas inversiones y en definitiva a la recuperación del crecimiento y el empleo.

**4. Trabajadores a punto:** Las políticas activas de empleo juegan un papel clave dentro de la transformación que precisa la economía española, ya que el cambio hacia nuevos sectores productivos y el aumento de la productividad requieren de una mayor cualificación del capital humano existente. Gran parte de los nuevos puestos de trabajo que previsiblemente generará un nuevo modelo productivo van a ser cubiertos por personas que actualmente están desempleadas. Por tanto, necesitamos que esas personas adquieran las capacidades y los conocimientos

necesarios para los nuevos empleos. Las políticas de empleo están situadas en primera línea de las prioridades de la UE y de todos los Estados miembros a nivel de sus políticas nacionales, con el objetivo de que los mercados de trabajo retornen a una situación de normalidad y se reduzcan las elevadas tasas de paro. La experiencia de otros países muestra que las políticas activas de empleo, bien diseñadas y coordinadas con las políticas pasivas, son elementos clave para lograr esos objetivos.

**5. Revolución empresarial:** La recuperación de la actividad y el empleo en los próximos años va estar estrechamente ligada a la creación de nuevos proyectos empresariales, al autoempleo y al crecimiento del amplio tejido de PYMEs existente. En esta recuperación también van a jugar un papel fundamental las empresas de la economía social en la medida que son precursoras y están comprometidas con el nuevo modelo productivo que queremos impulsar, en su triple dimensión económica, social y medioambiental. Un nuevo crecimiento económico requiere empresas mejores, mayores y más productivas, capaces de satisfacer a mercados más concurridos y con mayores exigencias de calidad, dinamismo y grado de internacionalización. Asimismo el contexto de creciente competencia internacional hace necesario diseñar una nueva política industrial para los próximos años. Las claves de esta nueva política industrial, en línea con la estrategia planteada a nivel europeo, deben ser: la innovación para el desarrollo de nuevas tecnologías y nuevos productos; y una mejora de nuestra competitividad, a través de políticas que afectan directamente a los costes y precios de la industria (política energética, infraestructuras, comunicaciones, política de transporte, etc).

**6. Pacto de rentas:** Es necesario abordar un gran pacto global de rentas, con participación del sector público y del sector privado, en el que intervengan todos los agentes y en el que se contemple una evolución de las rentas, precios y márgenes coherente con la marcha de la economía. Empresas y trabajadores deben situar la prioridad en impulsar las políticas más adecuadas para mejorar la productividad de los factores y la competitividad hacia la reactivación y la creación de empleo. Los poderes públicos deben acompañar ese esfuerzo con la puesta en práctica de políticas públicas complementarias en ámbitos como la fiscalidad, la vivienda o la energía.

**7. Energías renovadas:** La energía es un factor fundamental en nuestras vidas, y por ello resulta clave asentar las bases del modelo energético que queremos para las próximas décadas, teniendo en cuenta el reto del cambio climático, pero también las necesidades y oportunidades en términos de empleo, desarrollo de tecnologías propias y aumento de la capacidad exportadora. Ante un escenario previsible de aumento de la demanda energética mundial, que va a generar tensiones en los mercados de combustibles fósiles, una apuesta firme por las energías renovables es una garantía de suministro continuo, con independencia de los mercados exteriores, y de cumplimiento de nuestros compromisos de reducción de emisiones. España cuenta con uno de los sectores de energías renovables más

desarrollados y dinámicos del mundo, en una posición de liderazgo en producción e innovación tecnológica. Y, por otra parte, se trata de un sector con un elevado potencial de generación de empleos estables y con implantación distribuida en el territorio, lo cual contribuye al desarrollo rural.

Por otro lado, se precisa una nueva regulación del sector eléctrico para resolver el problema del déficit tarifario. No es suficiente elevar la tarifa eléctrica, como se ha venido haciendo en los últimos años, sino que resulta necesaria también una revisión en profundidad del modelo energético actual.

**8. Mercados ágiles:** España debe aprovechar el impulso que desde la Comisión Europea se está dando a la unión económica y monetaria a través de distintos mecanismos como la profundización del mercado único, cuyo potencial como motor de crecimiento no se ha aprovechado plenamente; Conectar Europa, que será decisivo para realizar las inversiones necesarias en infraestructuras de energía, digitales y de transporte; y la creación de un marco regulador adecuado para el crecimiento, donde se intentará seguir reduciendo la carga normativa a escala de la UE y nacional y avanzar en materia de normativa inteligente.

**9. Estado Dinamizador:** España debería impulsar el cambio hacia un Estado de ciudadanos activos que combinara la protección social de los mismos con una participación activa y dinamizadora de esos ciudadanos en la economía y la sociedad. El Estado Dinamizador podría caracterizarse por prevenir y anticiparse a los nuevos riesgos y demandas sociales (en lugar de limitarse a reaccionar cuando los riesgos de desempleo, enfermedad o invalidez ya se han materializado). Asimismo, el Estado Dinamizador es catalizador del cambio económico y social; se basa en la participación y la activación de los ciudadanos; y apuesta por la inversión social en educación y la formación integral de sus ciudadanos en todas las etapas de la vida, entre otros. En definitiva su impulso requiere de una verdadera agenda social para el cambio.

En este informe abordamos el primer elemento de la nueva estrategia de crecimiento, que hemos llamado Economía Abierta. El resto de elementos serán objeto de una serie de documentos que presentaremos a lo largo de 2013.

El documento se estructura de la siguiente manera. En el capítulo 2 se ofrece un diagnóstico de la situación socioeconómica española actual y las previsiones para los dos próximos años. En el capítulo 3 se muestran cuales han sido las respuestas de Europa a la crisis y lo que queda por hacer en la política económica europea. En el capítulo 4 se analizan las restricciones que existen a la capacidad de crecimiento de España. En el capítulo 5 las oportunidades que ofrecen el sector exportador y la inversión extranjera directa para recuperar el crecimiento en España y finalmente el capítulo 6 recoge un conjunto de recomendaciones para configurar la Agenda para una Economía Abierta en el horizonte 2020.

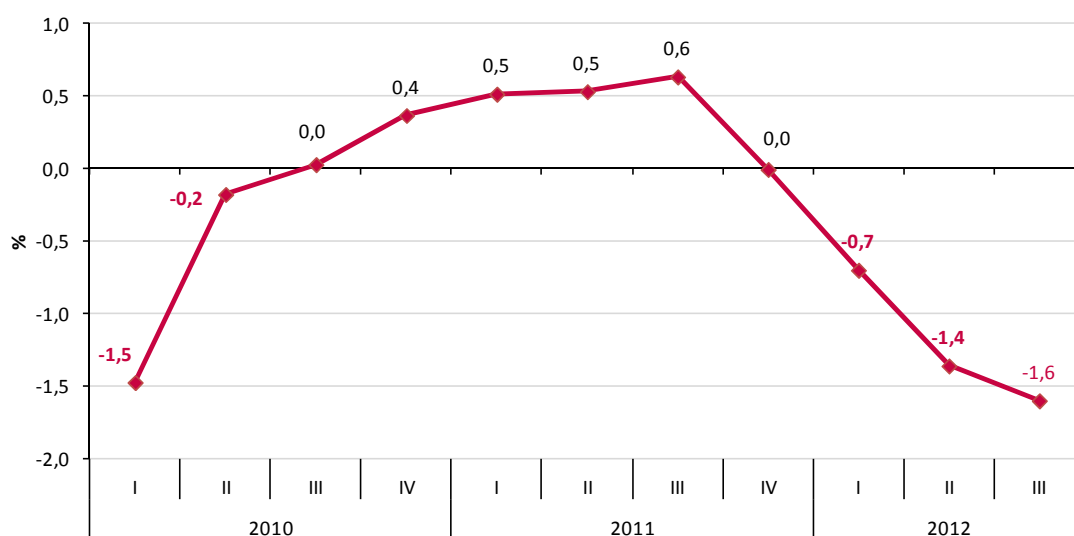
**2**

# **Panorama socio-económico de España**



Transcurridos cinco años desde que en agosto de 2007 se iniciara la crisis financiera internacional con la quiebra de los principales bancos de inversión en Estados Unidos, España se encuentra nuevamente en recesión. En el tercer trimestre de 2012 la economía española encadenó su cuarta tasa de variación intertrimestral negativa (-0,3%) (Gráfico 1), que ha situado la tasa interanual en el -1,6%, dos décimas inferior a la del trimestre pasado.

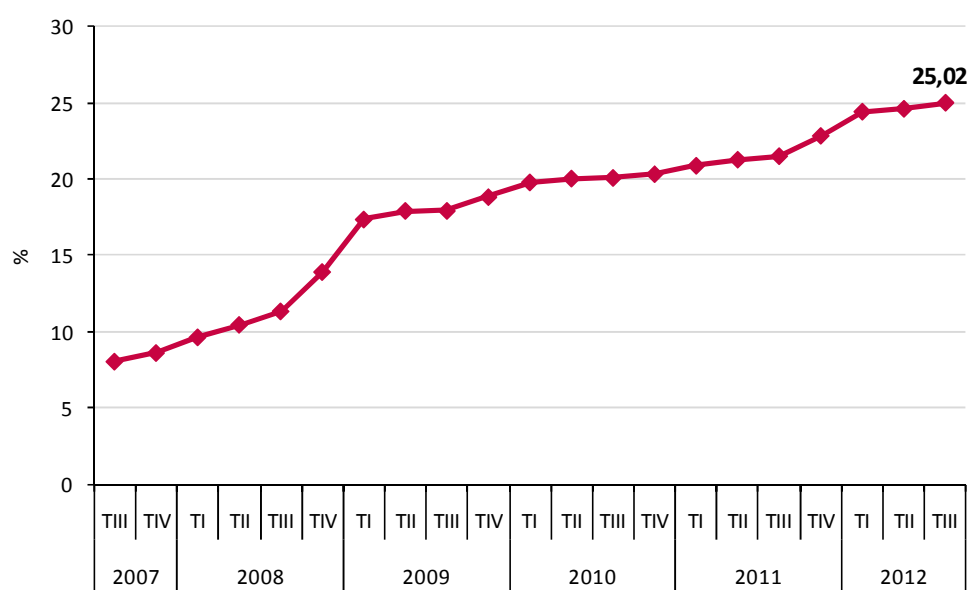
**Gráfico 1. Tasa de crecimiento interanual del PIB. 2010-2012**



**Fuente:** Contabilidad Nacional Trimestral de España (Base 2008), INE

Esta situación además se está traduciendo en un grave empeoramiento del panorama laboral y una destrucción de empleo muy acelerada: más de 3 millones de empleos se han perdido desde el inicio de la crisis, más de la mitad en el sector de la construcción. La tasa de paro se ha situado por encima del 25% en el tercer trimestre y hay cerca de 5,8 millones de personas desempleadas (Gráfico 2).

Las consecuencias sociales que conlleva la situación que vivimos hoy en día, ya son alarmantes. Tanto el paro juvenil como los parados de larga duración (con más de un año en situación de desempleo) representan más del 50% del total de desempleados y cada vez son más los hogares con todos sus miembros activos en paro (1.737.900 en el tercer trimestre según la EPA). Esto es un drama para la sociedad ya que los sistemas de protección social -como la prestación por desempleo- cada vez cubre a un número menor de beneficiarios (en septiembre de 2012 la tasa de cobertura fue del 63,45% muy inferior al 78% que se registro de media en 2010).

**Gráfico 2. Evolución de la tasa de desempleo. 2007-2012**

Fuente: EPA, INE

Además con la crisis se ha acentuado la pobreza y la desigualdad. El 21,8% de la población residente en España está por debajo del umbral de riesgo de pobreza en 2011 y el índice de Gini, que mide la desigualdad de renta, ha aumentado hasta el 0,34 en 2010. Y uno de los colectivos más desfavorecidos son los niños, con tasas de pobreza que superan el 26%, una situación que se ha agravado con la crisis tal y como señala un reciente estudio publicado por UNICEF (2012).

A día de hoy, tanto el consenso de los analistas privados como los principales organismos internacionales coinciden en señalar que no habrá tasas de crecimiento intertrimestral positivas en 2013 así como tampoco creación neta de empleo, y todo ello acompañado por nuevos aumentos de la tasa de desempleo. En este último caso, solo el gobierno prevé una disminución de la tasa de paro de 0,3 pp en 2013 (Tabla 1). En este sentido, el FMI considera que España no recuperará sus niveles de producción previos a la crisis hasta el año 2017 - más tarde que la mayoría de los países de la Unión Europea -, y que no será hasta ese año cuando nuestro mercado de trabajo registre una tasa de paro inferior al 20%.

La previsión de variación del PIB del Gobierno (-0,5%) está muy alejada de la prevista por el consenso de analistas privados y los principales organismos internacionales, como el FMI (-1,3%), un nivel que sitúa a España en el penúltimo país en crecimiento económico (puesto 104 de 105) en su informe de perspectivas económicas globales, tan sólo por delante de Grecia.



**Tabla 1.** Perspectivas macroeconómicas para España

<b>PERSPECTIVAS MACROECONÓMICAS</b>		
<b>PIB. Tasa de variación interanual (%)</b>		
	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Gobierno (sept-2012)	-1,5	-0,5
CE (nov-2012)	-1,4	-1,4
FMI (oct-2012)	-1,5	-1,3
OCDE (nov-2012)	-1,3	-1,4
FUNCAS (dic-2012)	-1,4	-1,6
Consenso (dic-2012)	-1,4	-1,5
<b>EMPLEO. Tasa de variación interanual (%)</b>		
	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Gobierno (sep-2012)	-3,7	-0,2
CE (nov-2012)	-4,5	-2,7
FMI (oct-2012)	-4,4	-0,1
OCDE (nov-2012)	'-	'-
FUNCAS (sep-2012)	-4,3	-3,2
Consenso (dic-2012)	-4,2	-2,9
<b>TASA DE PARO. Porcentaje de la población activa</b>		
	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Gobierno (sep-2012)	24,6	24,3
CE (nov-2012)	25,1	26,6
FMI (oct-2012)	24,9	25,1
OCDE (nov-2012)	25	26,9
FUNCAS (sep-2012)	25,1	27,3
Consenso (dic-2012)	24,9	26,5

Fuente: Panel de Previsiones de la Economía Española (diciembre 2012), FUNCAS



**3**

# **Las respuestas de Europa a la crisis**



### 3.1 ¿Qué se ha hecho?

Desde que diera comienzo la crisis hemos pasado por diferentes momentos críticos en España y en la Unión Europea (UE). Momentos que han precipitado la toma de decisiones políticas de respuesta a situaciones extraordinarias, y que han llevado sobre la mesa del debate público iniciativas en el ámbito europeo que hace solo unos años eran impensables. El momento que hoy atravesamos es sin duda uno de los más difíciles en estos años. Y uno que marcará el futuro de la UE, y de España. Como tal, requiere una visión estratégica y capacidad de liderazgo que parecen ausentes en el panorama político.

Pese a los notables avances que se vienen produciendo en la UE en el ámbito de la gobernanza económica europea, y como ocurre a menudo, en estos años hemos dejado de lado lo importante para atender lo urgente en Europa. Así, las instituciones, impulsadas por la ortodoxia alemana, se han centrado en la reducción de los déficits públicos a través de estrictos procesos de ajuste fiscal en los países europeos desde que comenzó a superarse la recesión a finales del año 2009 y comienzos de 2010.

La respuesta ante la crisis se ha venido articulando a varios niveles, y en todos existe margen de acción para una actuación más decidida de la UE.

#### 3.1.1. Política fiscal

La piedra angular de la estrategia europea para recuperar la confianza de los mercados en los países de la periferia se ha basado en una rápida consolidación fiscal y reformas estructurales en los países con problemas.

Para reforzar la disciplina fiscal, la UE ha aprobado un Tratado Fiscal que limita el déficit estructural al 0.5% del PIB y ha desarrollado un sistema de alerta temprana con el fin de detectar los desequilibrios y recomendar políticas para corregirlos. Las sanciones relacionadas con el procedimiento de déficit excesivo se implementarán automáticamente de ahora en adelante siempre que no se oponga una mayoría cualificada de países (66% de los votos). Hasta ahora, las sanciones sólo se aplicaban si votaba a favor de ellas una mayoría cualificada.

Además de la regla fiscal, también se aprobó una provisión por la que los países con un nivel de deuda pública superior al 60% del PIB deberán disminuir el exceso de dicho ratio a un ritmo de 1/20 por año, aunque no se prevén sanciones para los países que incumplan la regla.

Pero llevar a cabo una política fiscal contractiva cuando la actividad económica está cayendo, hay una restricción de crédito y no se puede devaluar la moneda, agudiza la recesión. Además, el excesivo énfasis en un proceso de consolidación fiscal

rápido ha provocado dudas en los mercados sobre la sostenibilidad de la estrategia. Esto supone, a corto plazo, abandonar la obsesión con el cumplimiento de los objetivos de déficit público nominales, suavizando la senda del ajuste fiscal en la periferia y, sobre todo, atendiendo al saldo estructural de las cuentas públicas, que tiene en cuenta que cuando la economía está cayendo hay un componente de déficit causado por los estabilizadores automáticos (menor recaudación y mayor gasto en prestaciones por desempleo) que desaparecerá automáticamente cuando la economía se recupere (y que, por tanto, no es necesario ajustar).

En el largo plazo se requiere una hoja de ruta clara hacia una verdadera unión fiscal para que el riesgo soberano se valore correctamente en los mercados mediante una mayor reunificación de la deuda pública europea cuyo diseño incluiría fuertes incentivos para evitar el endeudamiento excesivo.

### **3.1.2. Política Monetaria**

Hasta la llegada de la crisis el mandato del BCE en materia de política monetaria era el de mantener la estabilidad de los precios. Pero la gravedad de la crisis soberana y su alta correlación con el sector financiero ha obligado al BCE a inyectar elevadas cantidades de liquidez en el sector bancario, y por tanto, de forma indirecta, en los países de la zona euro. Hay que destacar la actuación en mayo de 2010 con la aprobación del Securities Market Program, que implicaba la compra masiva de bonos en los mercados secundarios de los países en serias dificultades de acceso a los mercados y de la intervención en el verano del año pasado realizando compras masivas de deuda pública italiana y española para estabilizar sus primas de riesgo.

Por otro lado, la UEM no contaba con ningún marco de resolución de crisis financieras cuando estalló la crisis de deuda griega lo que llevó, tras la aprobación del rescate, a la creación de dos facilidades financieras temporales en junio de 2010: El Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (MEEF) y la Facilidad Europea de Estabilidad Financiera (FEEF) que serían utilizados posteriormente para el rescate de Irlanda y Portugal, cuyos préstamos estaban sujetos a un severo plan de ajuste fiscal aprobados por el Consejo Europeo.

Posteriormente se crea en diciembre de 2010 el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE). Este mecanismo será permanente y sustituirá al FEEF. Los fondos del MEDE se han elevado de un total de 500.000 millones de euros de capacidad efectiva de préstamo a 700.000 millones de manera temporal (los 200.000 millones más son los fondos no utilizados ni comprometidos del FEEF), a los que se puede sumar los 420.000 millones del FMI. La entrada en funcionamiento del MEDE se adelanta a finales de 2012, en vez de mediados de 2013.

En la última Cumbre el Consejo flexibiliza el instrumento mediante el cual el MEDE puede adquirir deuda pública de los países en el mercado secundario. Esta mayor flexibilidad se materializa en que el fondo de rescate podrá intervenir en los

mercados de deuda sin imponer condicionalidad macroeconómica adicional a la que cualquier país de la UE ya tiene por las reglas macroeconómicas a las que se compromete con Bruselas. Esta medida está pensada para aliviar la tensión sobre las primas de riesgo de Italia y España, cuyas deudas estaban a punto de entrar en dinámicas de insostenibilidad. Además, se ha decidido que los préstamos a España de cualquiera de los fondos de rescate (EFSF o ESM) no tengan estatus de acreedor preferente en caso de reestructuraciones de deuda, lo que dejará de ahuyentar a los inversores privados que, hasta ahora, temían sufrir quitas en sus tenencias de títulos soberanos españoles si la deuda se volvía insostenible.

Pero los efectos de la intervención del BCE en los mercados de financiación han sido temporales ya que se han incrementado rápidamente las tensiones financieras. El aumento de la exposición de la banca al riesgo soberano incrementa el potencial de retroalimentación entre ambos y refuerza la necesidad de una solución definitiva a las dudas sobre la solvencia soberana. Además, el recurso al MEDE como proveedor de liquidez (que lo convertiría en acreedor sénior) es posible que no cuente con los recursos suficientes para proteger a los países más grandes de un posible contagio.

Asimismo, en el corto plazo, es imprescindible que el BCE actúe como prestamista de última instancia, ya que es la única institución capaz de reaccionar de forma rápida a los pánicos que caracterizan a los mercados financieros en momentos de elevada incertidumbre. El programa de compra de deuda ilimitada anunciado en septiembre por el BCE, conocido como OMT, ya es un reconocimiento de que el propio banco actuará como prestamista de última instancia, aunque para ello es necesaria la petición del país interesado y el permiso del resto. Si bien es cierto que en condiciones normales su principal función es mantener la estabilidad de precios, en momentos de elevada inestabilidad financiera debe asegurar la supervivencia de la moneda de la que se ocupa. En una unión monetaria, eso exige, además de prestar a los bancos cuando los mercados están cerrados para evitar pánicos, comprar deuda soberana de quienes sufran ataques especulativos con el fin de evitar que países con problemas de liquidez (como España o Italia) puedan terminar volviéndose insolventes por una profecía autocumplida. Por ello, sería deseable tener todas las líneas abiertas para solicitar el uso del OMT cuando sea necesario. Asimismo, debería relajar todavía más la política monetaria para intentar lograr un ligero aumento de la inflación (que facilite el ajuste de los desequilibrios por balanza de pagos en la zona euro y acelere el proceso de desapalancamiento de hogares, bancos, empresas y países) y una depreciación del euro, que permita dinamizar las exportaciones extracomunitarias.

En el último Consejo Europeo celebrado en diciembre se ratificó el acuerdo sobre el marco legal que permitirá a Europa crear un supervisor bancario único. El pacto es el primer paso hacia la unión bancaria de la zona euro. La creación de esta entidad es un gran paso para tener una supervisión coherente de todos los bancos de la eurozona. El objetivo es que el control del BCE sirva para recapitalizar a las

entidades bancarias con problemas y se rompa así el círculo vicioso entre la crisis financiera y la deuda. Se prevé que el organismo financiero empiece a funcionar en marzo de 2014. Con este acuerdo se dan los primeros pasos hacia una Unión Bancaria, aunque todavía queda mucho camino por recorrer como la creación de un fondo de garantía de depósitos común.

### **3.1.3. Medidas institucionales para prevenir futuras crisis: gobierno económico**

A partir de 2010 la UE avanzó en el establecimiento de medidas dirigidas a implementar un gobierno económico para el euro basada en la coordinación de las políticas económicas y reforzar los mecanismos de prevención. Esto incluye:

- Pacto por el Euro Plus: Con la finalidad de mejorar la convergencia, los Estados miembros asumen compromisos intergubernamentales adicionales contraídos para mejorar la coordinación de las políticas económicas dirigidas a mejorar competitividad, empleo, sostenibilidad de las finanzas públicas y reforzamiento de la estabilidad financiera.
- Mayor supervisión por parte de la UE de las políticas económicas y fiscales en el marco del Pacto de Estabilidad y Crecimiento mediante nuevos instrumentos para reducir los desequilibrios macroeconómicos.
- Semestre Europeo: cada seis meses se revisarán las políticas presupuestarias y estructurales de los Estados miembros para detectar las posibles incoherencias y desequilibrios que aparezcan en las distintas economías. Se abre así una vía para facilitar no solo la disciplina fiscal, sino también la coordinación de las políticas económicas.

### **3.1.4. Medidas extraordinarias de estímulo**

El Consejo Europeo ha venido adoptando medidas extraordinarias desde el comienzo de la crisis para dar respuesta a situaciones urgentes y sobrevenidas que requerían de una acción rápida y coordinada. El primer paquete de medidas de estímulo fiscal destinadas a paliar el efecto negativo de la contracción económica se aprobó en la reunión del Consejo celebrada en diciembre de 2008. El paquete equivalía en tamaño a un 1,5% del PIB europeo, unos 200.000 millones de euros, que supondría un apoyo adicional a los fondos estructurales, y a la capacidad de financiación del BEI. Esta medida se acompañó de la flexibilización de los criterios y procedimientos de solicitud de los fondos, así como de la creación de instrumentos nuevos, como el Fondo para la energía, cambio climático e infraestructuras.

Aunque es difícil evaluar el efecto del plan de recuperación europeo de manera aislada, es muy probable que se tratase de uno de los factores decisivos en la superación del proceso de recesión económica en la UE en el año 2009-2010. No obstante, el Plan se acompañó de paquetes adicionales de estímulo desarrollados



en cada Estado miembro, y se desarrolló por tanto en un contexto mucho más favorable que el que hoy atraviesa Europa.

Ha habido que esperar más de tres años y medio para que en el seno de la UE se haya planteado de nuevo la necesidad de acompañar las medidas de ajuste con estímulos al crecimiento. En los últimos años se había instaurado un enfoque basado en la austeridad y en el rigor fiscal extremo, los recortes del gasto público, las reformas estructurales, y la asfixia del débil crecimiento económico, en un contexto de creciente desconfianza en los mercados financieros sobre la capacidad de recuperación de la eurozona.

El cambio de rumbo se ha producido con la elección del nuevo presidente francés, François Hollande, y su exigencia de acompañar las medidas de ajuste con un Pacto por el Crecimiento y el Empleo, acompañado de iniciativas de apoyo a la inversión en los Estados miembros. El Plan fue aprobado en el Consejo Europeo del pasado 26 de junio y contempla financiación adicional por importe de 120.000 millones de euros, cerca de un 1% del PIB de la UE.

El Consejo celebrado los días 18 y 19 de octubre pasó revista a su aplicación y se acordó establecer rápidamente las medidas de estímulo aprobadas para ayudar a los países a salir de la crisis. En concreto, se espera que:

- El Banco Europeo de Inversiones (BEI) adopte un aumento de capital de 10.000 millones de euros, encaminado a reforzar su capital básico y a aumentar su capacidad de préstamo global en 60.000 millones de euros. Ello debería conducir a su vez a una inversión adicional de hasta 180.000 millones de euros en los próximos tres años.
- Se está trabajando para garantizar que los 55.000 millones de euros de los Fondos Estructurales se movilicen con rapidez y eficiencia; la Comisión seguirá ayudando a los Estados miembros a reprogramar los Fondos Estructurales para orientarlos en mayor medida hacia el crecimiento y el empleo. Habrá que prestar la debida atención para garantizar que todos los Estados tengan un acceso equitativo a la financiación.
- Se está ejecutando la fase piloto de la iniciativa "Obligaciones para la Financiación de Proyectos": se han autorizado ya 100 millones de euros, y los 130 millones restantes se movilizarán a principios del año próximo, con lo cual deberían apalancarse inversiones por un total de hasta 4.500 millones de euros en la fase piloto.

No obstante, y teniendo en cuenta el tamaño limitado del paquete de inversión adicional, y el contexto restrictivo y de recortes actual en la mayor parte de los países europeos, no cabe ser optimistas con respecto a los efectos que pueda tener.

## 3.2 ¿Qué queda por hacer?

En el marco de la Unión Europea es necesario avanzar en el proceso de integración europea. España y el conjunto de la zona euro están viviendo momentos críticos y la estrategia centrada en la austeridad fiscal no es el camino a seguir. Esta crisis ha puesto en evidencia los serios problemas que se pueden precipitar en una economía con una moneda única (tipo de cambio fijo) pero con una reducida integración de sus mercados que se plasma en la evolución disparatada de la cuenta corriente de la balanza de pagos. De este modo, no estamos ante una crisis de deuda pública, sino ante problema derivado del modelo institucional con que nos hemos dotado. En este sentido, la zona euro necesita una mayor integración fiscal y financiera con un auténtico mercado único bancario. El resultado del último Consejo supuso un avance importante con el acuerdo para crear un supervisor europeo único. La puesta en marcha de esta medida es tan necesaria como urgente, de modo que no debería demorarse en el tiempo así como la creación de un fondo de garantía de depósito común y un fondo de saneamiento adicional.

Además es necesaria una nueva política económica para Europa con objetivos a corto, medio y largo plazo que permitan adoptar medidas que dinamicen la actividad y avancen decididamente hacia compartir el riesgo soberano a cambio de una mejor coordinación y gobernanza fiscal, y de las reformas estructurales allí donde sean necesarias. En este sentido, el Consejo Europeo del 26 de junio pasado aprobó impulsar el Pacto por el Crecimiento y el Empleo. Además la Comisión está trabajando en un paquete para 2013 que combina iniciativas de estímulo, reformas del sistema financiero y medidas para avanzar hacia una unión más estrecha<sup>1</sup>. Las nuevas propuestas tienen como objetivo:

- mejorar la estabilidad, la transparencia y la protección de los consumidores en el sector financiero, siguiendo un plan para una unión económica y monetaria más estrecha.
- impulsar la competitividad mediante el mercado único y una política industrial coordinada, reducir los costes para las empresas en sectores como la facturación y el IVA y fomentar las asociaciones público-privadas en el ámbito de la investigación.
- conectar Europa mediante la integración de las redes energéticas, el fomento de las inversiones en infraestructuras de banda ancha y la modernización del transporte y la logística.
- prestar ayuda a los desempleados, mejorando los servicios públicos de empleo y apoyando la inclusión social.

<sup>1</sup> COMISIÓN EUROPEA. CRECIMIENTO Y EMPLEO, MÁXIMAS PRIORIDADES PARA 2013. 26 de octubre de 2012

- medidas en materia de energía, recursos y medio ambiente, a través de políticas de crecimiento sostenible, satisfacción de las necesidades energéticas, respuesta al cambio climático, mejora de la calidad del aire y gestión de los residuos.
- construir una Europa segura y protegida, mediante diversas actuaciones: crear un fiscal europeo que combata el fraude y el uso indebido de los fondos de la UE, luchar contra el tráfico de armas de fuego para reducir la delincuencia y mejorar las ventajas asociadas a la ciudadanía de la UE.
- promover los intereses y valores europeos a escala internacional mediante nuevos acuerdos comerciales, fomentar cooperaciones específicas con países vecinos y desarrollar el papel de la UE como principal donante mundial de ayuda al desarrollo.

En la situación actual resulta conveniente una utilización estratégica, y tal vez un diseño, más eficiente del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera y del Mecanismo Europeo de Estabilidad para permitir que aquellos gobiernos que necesitan tiempo adicional para realizar las reformas efectivamente dispongan de él, de manera que sus economías puedan financiarse holgadamente en los mercados sin verse sometidas a tensiones e incertidumbres.

Además los mercados de deuda han recibido bien la noticia de la participación alemana en el MEDE tras la aprobación del Tribunal Constitucional así como el anuncio de Draghi de un nuevo programa de compra de bonos soberanos a uno, dos y tres años sin límites para reducir los costes de endeudamiento de los países de la zona euro en problemas financieros, aunque exigirá condicionalidad económica a los países que lo soliciten.

Finalmente, se están alcanzando acuerdos en una unión económica y monetaria más sólida. En el último Consejo se aprobó el marco legal sobre la supervisión común de los bancos de la eurozona que permitirá crear un supervisor bancario único. Este acuerdo es el primer paso hacia la unión bancaria de la zona euro. Pero la unión bancaria es solo un elemento de la unión económica con la que se pretende completar la monetaria. Las otras son una unión presupuestaria (la potencia fiscal o *fiscal capacity*), que acabará teniendo deuda, Tesoro y Hacienda comunes; una unión de políticas económicas, que armonice impuestos, mercados laborales o pensiones; y una unión política que legitime el proceso, sometiendo a control europeo las nuevas competencias transferidas a la UE. Se está trabajando en propuestas en estos ámbitos.



**4**

# **Las restricciones a la capacidad de crecimiento de España**



Son muchas las restricciones que afectan la capacidad de recuperación de la economía española. Por un lado, la debilidad de la demanda interna, que se prevé que se mantenga en los próximos trimestres, afectada por el proceso de absorción de los desequilibrios macroeconómicos acumulados durante el largo ciclo de expansión (1996-2007), y por el ambicioso programa de consolidación fiscal en marcha. Por otra parte - a diferencia de anteriores episodios de crisis -, la imposibilidad de recurrir ahora a los mecanismos tradicionales de ajuste (devaluación externa) para favorecer una salida de la crisis impulsada por la demanda exterior neta, al pertenecer España a la Unión Monetaria Europea, a lo que se añade la difícil situación coyuntural de la mayoría de los principales socios comerciales de España.

El anuncio del rescate a España no ha hecho sino focalizar aún más el interés/la preocupación de los agentes económicos internacionales sobre la capacidad de crecimiento de la economía española, aspecto fundamental para poder garantizar tanto el cumplimiento de los objetivos de déficit público, como la sostenibilidad de la deuda pública. Una capacidad de crecimiento que, de entrada, enfrenta restricciones de muy diversa índole, pero que la orientación de la política económica, tanto en Europa, como en España, puede condicionar de manera decisiva.

#### **4.1 El proceso de desapalancamiento del sector privado**

La economía española se encuentra en pleno proceso de corrección de los desequilibrios macroeconómicos que se acumularon a lo largo del ciclo de crecimiento previo a la crisis financiera internacional. En ese ciclo España logró converger con los niveles promedio de bienestar de los países europeos o avanzar de manera significativa en la capitalización física de la economía, pero, en paralelo se generó un elevado déficit por cuenta corriente, producto de unas necesidades de inversión superiores a la capacidad interna de ahorro. Los bajos tipos de interés de la política monetaria del BCE que convenía al conjunto de la zona euro se tradujeron en unos elevados niveles de endeudamiento privado, y de pérdida de relativa competitividad-precio en España.

Las cuentas financieras de la economía española revelan que el proceso de reducción del endeudamiento privado está en marcha. Desde 2009 la deuda bruta de los hogares se ha reducido en torno a 5 p.p. y la diferencia con la eurozona ha bajado a menos de 16 p.p. Este proceso ha empezado más tarde entre las empresas no financieras, pero también fue muy acusado en 2011. Aun así, la deuda de las empresas españolas supera en 29 p.p. a la de la eurozona. La duración y profundidad de este proceso serán determinantes en la evolución de la demanda interna en los próximos años.

Recogemos, por su interés, los principales resultados del estudio “Perspectivas de desapalancamiento en España” elaborado por el servicio de estudios de “La Caixa”. Este estudio recoge cómo, a lo largo de las últimas décadas, la mayoría de países desarrollados han experimentado procesos de desapalancamiento (entendidos como aquellos en los que el crédito al sector privado se reduce de forma consecutiva durante más de 4 trimestres). Un ciclo típico de desapalancamiento dura en torno a 5 años en promedio, en los que la ratio de apalancamiento se reduce en 19 p.p. No obstante, los procesos asociados a una crisis inmobiliaria y bancaria son más severos: se prolongan por espacio de 7 años en los que se reduce la ratio de apalancamiento en 32 puntos porcentuales. Estos resultados sugieren que el crecimiento del crédito al sector privado en España será muy moderado en el medio plazo.

**Tabla 2. Procesos de apalancamiento y desapalancamiento**

HISTÓRICO PAÍSES DESARROLLADOS					
Procesos de apalancamiento			Procesos de desapalancamiento		
	Duración (años)	Aumento (p.p)		Duración (años)	Reducción (p.p)
Promedio últimos 30 años	7	37	Promedio últimos 30 años	5	19
Promedio hasta último ciclo expansivo	6	24	Crisis inmobiliaria	6	21
Promedio último ciclo expansivo	9	61	Crisis inmob y bancaria	7	32
ESPAÑA					
Procesos de apalancamiento			Procesos de desapalancamiento		
	Duración (años)	Aumento (p.p)		Duración (años)	Reducción (p.p)
1981-I	2	8	1982-IV	3	15
1987-I	3	15	1991-IV	4	11
1996-II	13	138	2009	?	?

Fuente: Servicio de Estudios de La Caixa

Debe tenerse en cuenta, no obstante, que el nuevo ciclo de crecimiento económico puede ser menos intensivo en el recurso al crédito, puesto que se producirá tras una recomposición del modelo productivo español, con la notable pérdida de peso experimentada por las actividades de construcción y servicios inmobiliarios, que son las actividades más intensivas en crédito, es decir, con una menor ratio de crédito/valor añadido.

En todo caso, es preciso desarrollar en España vías alternativas al crédito bancario para la financiación empresarial. El peso de los mercados de capitales en la financiación de las pymes españolas es residual.

## 4.2. El proceso de consolidación fiscal

El inicio de la crisis en los mercados europeos de deuda soberana en la primavera de 2010 supuso un cambio de orientación de la política fiscal en la Unión Europea, que pasó a tener un marcado carácter procíclico. En mayo de 2010 el Eurogrupo decidió acelerar los procesos de consolidación presupuestaria en la zona euro, cuando la práctica totalidad de sus países integrantes ya tenían abiertos



procedimientos de déficit excesivo, resultado de la política fiscal expansiva acordada a nivel internacional (G-20, Consejo Europeo) y del efecto de directo de la crisis económica sobre el presupuesto público, a través de la acción de los estabilizadores automáticos. En el caso español, se añade un tercer factor: la pérdida (estructural) de los ingresos públicos asociados a la burbuja inmobiliaria.

En aquel momento España aceleró también su estrategia de reducción de déficit público, que había iniciado con anterioridad a sus socios europeos, con la aprobación en otoño de 2009 de los Presupuestos Generales del Estado para 2010. España afronta desde entonces el mayor proceso de consolidación presupuestaria en todo el periodo democrático. Según contempla el Programa de Estabilidad, tan sólo entre este año y el próximo debe reducir su déficit estructural en más de 6 puntos porcentuales (del -6,6% del PIB en 2011 al +0,2% en 2013). Se trata de un esfuerzo mucho mayor que el realizado en nuestro país en el anterior proceso de saneamiento de las cuentas públicas. En el pasado se produjo una corrección similar del déficit estructural, pero en el espacio de una década (en 1995 el déficit estructural era del -5,9%, y en 2005 se había conseguido revertirlo en un superávit estructural del 1%). Además, ese proceso estuvo favorecido por una serie de características particulares que permitieron suavizar sus efectos económicos y su repercusión social:

- Un vigoroso crecimiento del PIB nominal, que permitió combinar una reducción del peso del gasto público en la economía con un notable crecimiento de las partidas presupuestarias.
- Una tasa de inflación relativamente elevada (55% acumulado), que intensificó el crecimiento de la recaudación y ayudó a reducir la ratio de deuda pública.
- Unos tipos de interés muy moderados, que facilitaron la continuada reducción del coste de la deuda pública en relación al PIB.

Las consecuencias económicas y sociales del actual proceso de ajuste fiscal en España se intensifican por el ajuste simultáneo que se produce en la mayoría de los países europeos. En este sentido, no se están cumpliendo en Europa los acuerdos contenidos en el “Pacto global por el crecimiento” aprobado en la cumbre internacional del G-20 de diciembre de 2011, según el cual se insta a los países con margen presupuestario a utilizarlo. La consecuencia es clara: la vuelta a la recesión económica es ya una realidad en 8 de los 17 países de la zona euro, observándose, también, un claro deterioro en los datos de producción industrial de Alemania. Un escenario de recesión en Europa complica las perspectivas de recuperación de la economía española, así como el cumplimiento de los objetivos de consolidación fiscal. Por ello, consideramos que debería ampliarse significativamente los plazos del ajuste en los países afectados por la crisis financiera y, en paralelo, aplicar políticas de estímulo en los países centrales de Europa.

### 4.3. Los elevados costes de financiación de la economía

La zona euro ha afrontado la crisis financiera internacional con un marco institucional incompleto, que ha ido perfeccionando progresivamente, aunque a un menor ritmo del deseado. Este déficit de construcción europea – junto con la limitada acción del Banco Central Europeo – ha contribuido a que la zona euro en su conjunto pague para financiarse unos tipos de interés superiores que otras áreas económicas.

Dentro de la zona euro, la crisis ha provocado una ampliación del rango entre el tipo de interés máximo y el tipo de interés mínimo del bono a 10 años que pagan los distintos Tesoros miembros de la eurozona. En 2009 este rango era de 2 puntos básicos. Tres años después, en septiembre de 2012, este rango se ha multiplicado por más de 11, hasta los 23 puntos básicos (tabla 3).

**Tabla 3.** Crisis de la deuda soberana. Tipo de interés del bono a 10 años

	2009	2010	Septiembre 2012*	Variación (2012-2009)
Austria	3,94	3,23	2,04	-1,90
Bélgica	3,82	3,35	2,59	-1,23
Dinamarca	3,59	2,93	1,31	-2,28
FinalIndia	3,74	3,01	1,82	-1,92
Francia	3,65	3,12	2,12	-1,53
Alemania	3,22	2,74	1,49	-1,73
Grecia	5,17	9,09	24,34	19,17
Irlanda	5,23	5,99	5,86	0,63
Italia	4,31	4,04	5,25	0,94
Holanda	3,69	2,99	1,84	-1,84
Portugal	4,21	5,40	8,62	4,41
Rep.Eslovaca	4,71	3,87	4,24	-0,47
Eslovenia	4,38	3,83	6,32	1,95
España	3,97	4,25	5,92	1,94

\* Último dato disponible.

Nota: los datos de Francia, Grecia, Irlanda y Rep. Eslovaca para el año 2012 corresponden al mes de agosto.

Fuente: OCDE

Esta heterogeneidad en los tipos de interés está partiendo la eurozona en dos, una heterogeneidad insostenible con efectos devastadores sobre las economías de muchos de los miembros de la eurozona. En muchos Estados Miembro el acceso al capital extranjero en los mercados financieros internacionales casi ha desaparecido, lo que obliga a aumentar su dependencia respecto a la liquidez del BCE, como prestamista de último recurso. Mientras tanto, otros miembros de la eurozona se benefician de una demanda que busca refugio en sus activos financieros.

Estos elevados costes de financiación se trasladan al conjunto de los agentes económicos. Y, de mantenerse en el tiempo, pueden suponer una ventaja competitiva o un lastre para la competitividad de las distintas economías.



**5**

**Oportunidades para  
recuperar la senda de  
crecimiento:  
el potencial del sector  
exterior**



*«El comercio favorece la recuperación económica de Europa, contribuyendo al crecimiento y a la creación de empleo. La política comercial puede hacer crecer nuestra economía en aproximadamente 150 000 millones de euros, lo que equivale a más de un punto porcentual del PIB de la UE»*

Karel De Gucht, Comisario Europeo de Comercio

Teniendo en cuenta las restricciones que tiene España para recuperar la senda de crecimiento (ver apartado 4), la estrategia que habría que definir para conseguir este objetivo debe, en primer lugar, tratar de corregir esas debilidades para propiciar la recuperación de la demanda interna a través del consumo, la inversión y el gasto público; en segundo lugar, es necesario aprovechar las oportunidades que brinda una mayor apertura de la economía española mediante dos vías:

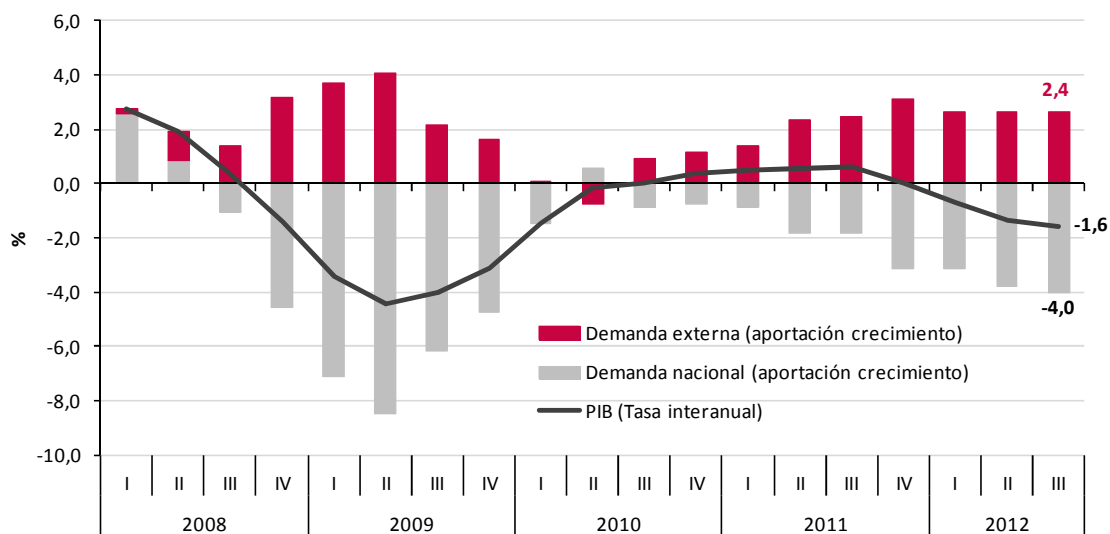
1. Incrementando las exportaciones, ya que con el consumo interno deprimido la única forma de crecer es vender fuera.
2. Recuperando toda la inversión extranjera directa de carácter productivo que se ha perdido durante la crisis, ya que es la única forma de reactivar la inversión, cuando no hay crédito interno.

En este apartado analizamos con detalle la contribución que han tenido al crecimiento de la economía española tanto el sector exportador como la inversión extranjera directa recibida, así como los elementos que podrían incrementar dicha aportación en los próximos años.

## **5.1. El sector exportador: una oportunidad para crecer**

En los nueve últimos trimestres la demanda externa ha contribuido positivamente al crecimiento del PIB (ver gráfico 3), como motor de la gradual recuperación de la economía (entre el primer trimestre de 2010 y el segundo trimestre de 2011), o bien como factor amortiguador de la recesión económica (en los cuatro últimos trimestres). En este sentido, en el tercer trimestre de 2012, la contribución positiva de la demanda externa (2,4 p.p.) al PIB no fue suficiente para compensar la contribución negativa de la demanda interna (-4,0 p.p.), lo que ha situado la caída del PIB en el -1,6% en tasa interanual.

**Gráfico 3.** Crecimiento del PIB y su descomposición en demanda nacional y externa (Tasa de variación interanual y contribución en puntos porcentuales)



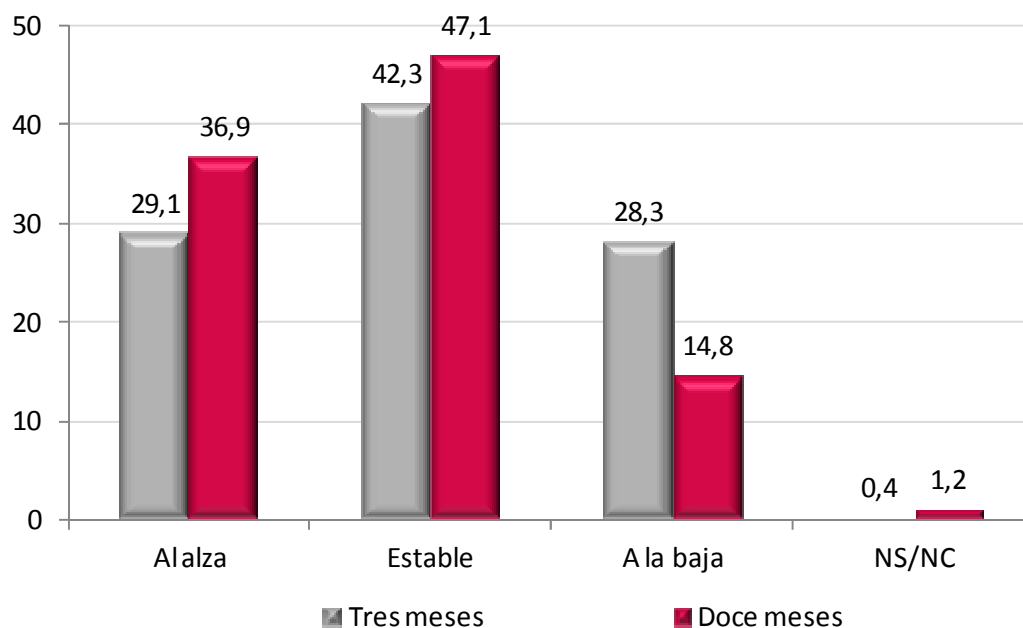
**Fuente:** Contabilidad Nacional de España. Metodología SEC95. Año base 2008. Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario (INE)

En este periodo hemos visto una corrección muy importante del déficit por cuenta corriente, que ha pasado del 10% del PIB en 2007 a situarse próximo al equilibrio en 2013, según las previsiones del FMI. El déficit primario de la cuenta corriente (excluyendo el pago de intereses de deuda externa) presenta saldos con superávit desde 2011 y se espera que aumenten todavía más. Asimismo, se ha producido una notable reducción del déficit comercial, o incluso superávits históricos en la balanza de servicios no turísticos (que se añaden al tradicional superávit en la balanza de servicios turísticos). Detrás de estos resultados se encuentra tanto la ya mencionada debilidad de la demanda interna, como el fuerte avance en las exportaciones de bienes y servicios, superior al crecimiento de los mercados españoles (con lo que se observan ganancias en cuota de mercado en la Unión Europea), siendo la economía española la que mayor aumento de las exportaciones registra desde el inicio de la crisis en la eurozona, justo por detrás de Estonia.

Además las empresas se muestran optimistas respecto a la evolución de sus exportaciones en los próximos meses. Según la Encuesta de Coyuntura de la Exportación del tercer trimestre de 2012 que publica el Ministerio de Economía y Competitividad, más del 70% de las empresas señala que su cartera de pedidos de exportación aumentará o permanecerá estable en los próximos 3 meses, un porcentaje que aumenta hasta el 84% cuando se refiere a las perspectivas a 12 meses (ver gráfico 4).



**Gráfico 4.** Expectativas de evolución de la cartera de pedidos de exportación a tres y doce meses (% de entrevistados que señalan cada opción). Tercer trimestre de 2012



**Fuente:** Encuesta de Coyuntura de la Exportación (S.G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial, Ministerio de Economía y Competitividad)

Existen elementos que pueden ayudar a que el sector exportador continúe o incluso incremente su contribución positiva al crecimiento de la economía española. A nivel coyuntural, el abaratamiento del precio del petróleo, junto con la depreciación del euro, juegan a favor de las exportaciones españolas de bienes y servicios. En sentido contrario actúa la debilidad del crecimiento en los principales socios comerciales españoles (principalmente, la Unión Europea), que obliga a las empresas exportadoras españolas a buscar nuevos mercados, por ejemplo, en economías emergentes como los diez países conocidos como EAGLEs: China, India, Brasil, Corea, Indonesia, Rusia, México, Turquía, Egipto y Taiwán, que están liderando el crecimiento mundial e incrementado su cuota en el comercio internacional de bienes y servicios.

A medio plazo, la economía española cuenta con un amplio margen para poder incrementar su perfil exportador. En primer lugar, el peso relativo de las exportaciones en el PIB en España en comparación con Alemania es 20 puntos inferior en 2011 y 14 puntos menos respecto a la zona euro (Informe Económico del Presidente, 2010) (ver tabla 4). Los dos parámetros clave que subyacen al menor peso relativo de las exportaciones en el PIB en España en comparación con Alemania son la menor importancia del sector industrial y el menor tamaño empresarial del tejido productivo español. Por tanto, un primer elemento clave para el crecimiento del sector exportador español es, por un lado, favorecer que nuestras empresas aumenten su tamaño y, por otro lado, diseñar una política

industrial basada en tres pilares, en línea con la estrategia planteada a nivel europeo: la innovación, para el desarrollo de nuevas tecnologías y nuevos productos; el fomento del espíritu emprendedor, que permite la búsqueda de nuevas oportunidades; y una mejora de nuestra competitividad, a través de políticas que afectan directamente a los costes y precios de la industria (política energética, infraestructuras, comunicaciones, política de transporte, etc).

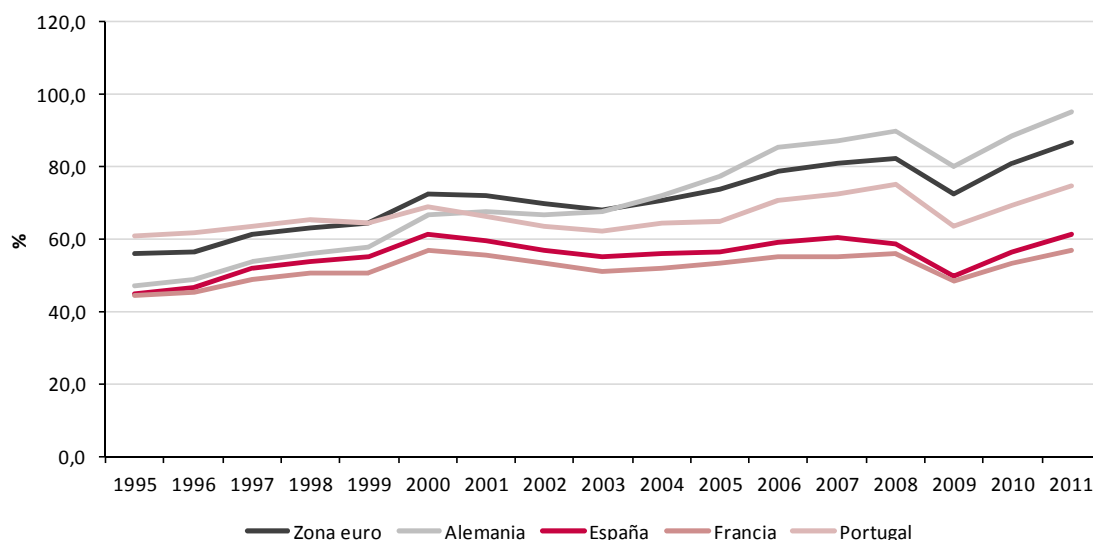
**Tabla 4.** Peso de las exportaciones y la industria en la estructura productiva (% PIB). Año 2011

	Exportaciones	Industria
<b>UE-27</b>	43,6	19,5
<b>Zona euro</b>	43,9	19,3
<b>Alemania</b>	50,1	25,6
<b>Reino Unido</b>	32,5	16,5
<b>España</b>	30,1	16,9
<b>Italia</b>	28,8	18,6
<b>Francia</b>	27	12,5

Fuente: Eurostat

En segundo lugar, la presencia española en el exterior está por debajo de nuestra capacidad potencial, como lo muestra el menor grado de apertura de la economía española, medida como el peso de exportaciones e importaciones de bienes y servicios sobre el PIB, respecto a nuestros socios comunitarios. Después de haberse reducido en los primeros años de la crisis, en 2011 se ha situado en el 61,3%, un nivel similar al año 2000, pero inferior al de países de la zona euro (un 86,4%), entre ellos Alemania (un 95,3%) (ver gráfico 5).

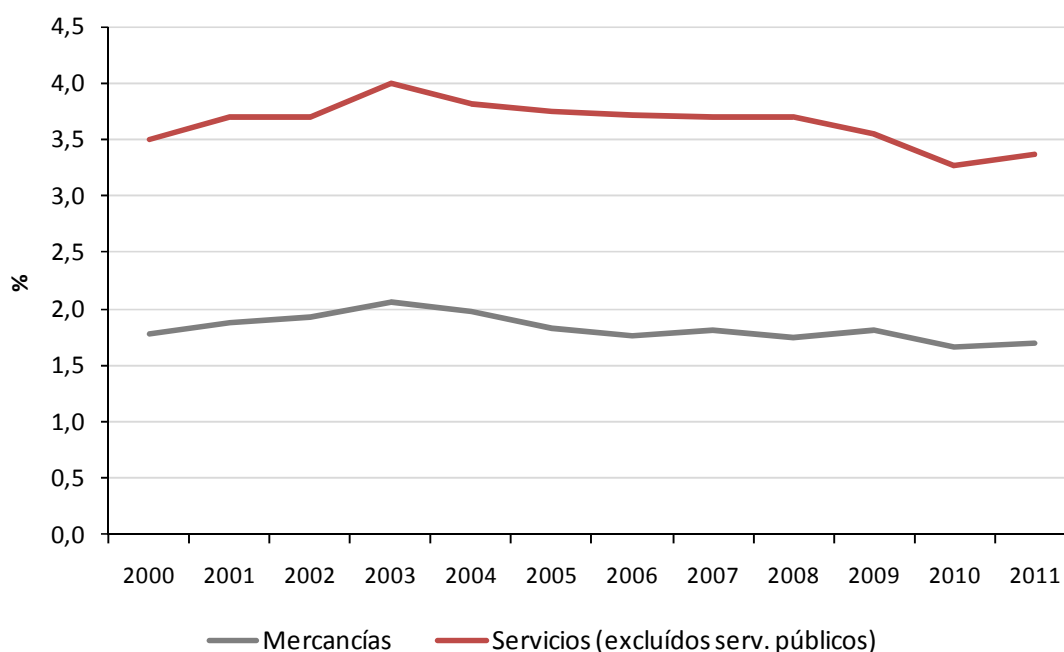
Para elevar el grado de apertura, un elemento clave es incrementar el número de empresas exportadoras y su regularidad. Según los últimos datos disponibles, el número total de empresas exportadoras ascendió a 109.363 en 2010, lo que implica un incremento del 12,3% respecto a 2007. Sin embargo, el número de empresas exportadoras regulares ha permanecido en niveles similares a lo largo del período, registrándose en 2010 un total de 38.763, esto es, un 0,9% menos que en 2007.

**Gráfico 5. Evolución del grado de apertura en varios países europeos (%)**

Fuente: Eurostat

Un tercer factor clave para el crecimiento del sector exportador español serán los servicios que actualmente tienen un insuficiente peso para el potencial que podrían tener en una economía como la española. La cuota de exportaciones de servicios españoles respecto del resto del mundo se situó en 2011 en el 3,4%, un peso superior al peso de España en el PIB mundial<sup>2</sup>, pero inferior al alcanzado en la etapa de bonanza económica donde se situó en el 4% (año 2003) (ver gráfico 6). Por tanto, hay margen para recuperar la cuota perdida tanto en el comercio mundial de servicios como en el comercio de mercancías. Además la cada vez mayor liberalización del comercio de servicios representa una oportunidad para incrementar el grado de comercialización de los mismos. Hoy la apertura es mayor en el comercio de bienes que en el de servicios: el 45,2% y el 15,6%, respectivamente, lo que se explica en parte por la liberalización más temprana de los productos industriales en el comercio mundial. Por ello hay un amplio margen para que se igualen.

<sup>2</sup> En el año 2010 el peso de España en el PIB mundial se situaba en torno al 2,2% y antes de la crisis, en 2007, en el 2,6%.

**Gráfico 6. Cuota española en las exportaciones mundiales. Años 2000-2011**

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

A continuación analizamos los principales rasgos de las empresas y los sectores exportadores en España y algunos elementos que muestran su potencial para contribuir a la recuperación de la actividad económica y la creación de empleo.

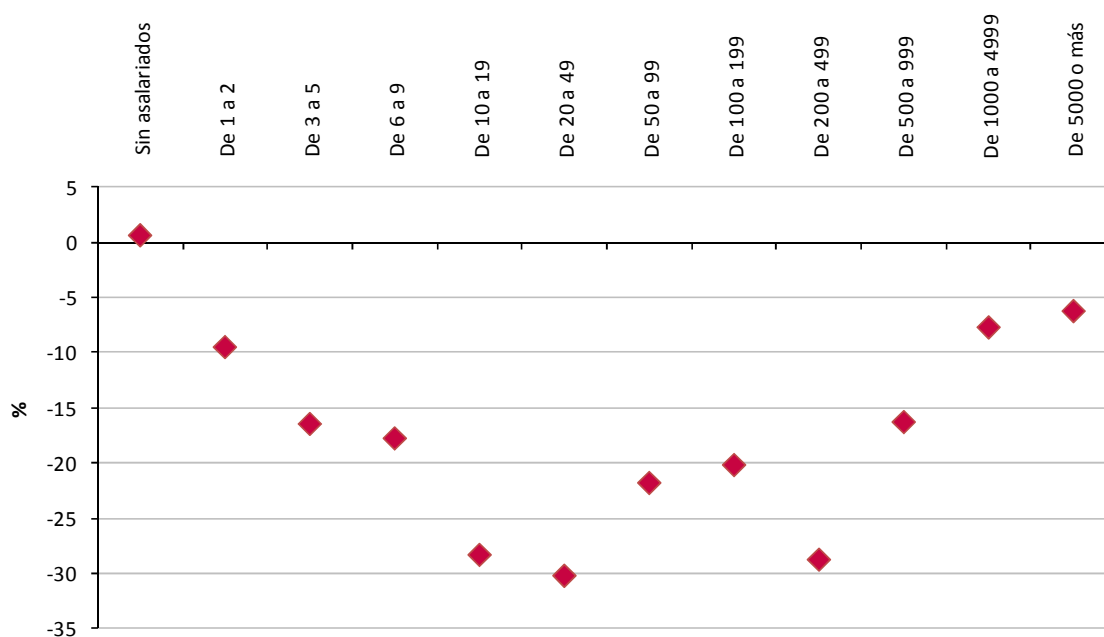
### 5.1.1. El tejido empresarial: capacidad exportadora, productividad e innovación

Nuestro tejido empresarial se ha reducido considerablemente desde el inicio de la crisis en 2008, acercándose a las 223 mil empresas menos en 2012. Según los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) recogidos en la tabla 5 entre el año 2007 y 2008 aun se produjo un ligero aumento del número de empresas. Sin embargo a partir del año 2008 se inicia un proceso de destrucción de negocios que lejos de estabilizarse se intensificó entre 2011 y 2012. Respecto a la distribución por tamaños, según el número de asalariados, en el año 2012 el 55% de las empresas no disponen de ningún asalariado, son los que conocemos como autónomos y el 40% tiene menos de 10 asalariados. Es decir, el tejido empresarial español está concentrado en las microempresas. Este factor es sin duda un obstáculo de cara a afrontar la crisis, pues son las empresas de mayor tamaño las que mejor afrontan sus consecuencias.

**Tabla 5.** Evolución del número de empresas por estratos de asalariados. Años 2007-2012

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Total</b>	3.336.657	3.422.239	3.355.830	3.291.263	3.250.576	3.199.617
<b>Sin asalariados</b>	1.706.140	1.754.374	1.767.470	1.774.005	1.795.321	1.764.987
<b>Con asalariados</b>						
De 1 a 2 asalariados	932.526	958.711	919.092	893.005	847.952	867.550
De 3 a 5 asalariados	340.638	345.848	332.671	318.155	313.408	288.896
De 6 a 9 asalariados	158.159	160.460	151.233	143.016	138.040	131.944
De 10 a 19 asalariados	108.866	110.369	101.601	88.396	84.834	79.113
De 20 a 49 asalariados	60.738	61.709	55.641	48.765	46.160	43.070
De 50 a 99 asalariados	15.737	16.242	15.075	13.745	13.279	12.700
De 100 a 199 asalariados	7.780	8.061	7.672	7.098	6.585	6.434
De 200 a 499 asalariados	4.218	4.511	3.578	3.374	3.288	3.214
De 500 a 999 asalariados	1.072	1.117	1.008	952	923	935
De 1000 a 4999 asalariados	684	725	678	651	679	669
De 5000 o más asalariados	99	112	111	101	107	105

Fuente: datos DIRCE (INE)

**Gráfico 7.** Destrucción (-) / Creación (+) de empresas entre 2008 y 2012 por estrato de asalariados (Tasa de variación acumulada)

Fuente: datos DIRCE (INE)

En términos absolutos, la destrucción de empresas es menor cuanto mayor es su tamaño. En términos de porcentaje de destrucción de empresas (ver gráfico 7), entre el año 2008 y 2012, el comportamiento de las empresas de mayor tamaño fue mejor.

La pregunta que cabe hacerse ahora es por qué el tamaño permite a una empresa afrontar mejor la crisis; qué pueden hacer las empresas grandes que no puedan hacer las pequeñas. La respuesta la hallamos fundamentalmente en tres factores relacionados entre sí: en la capacidad exportadora, en el nivel de productividad y en la capacidad innovadora (Diagrama 1).

**Diagrama 1.** Factores claves en la competitividad empresarial



Fuente: elaboración propia

### La capacidad exportadora

En relación al comportamiento exportador de las empresas según su tamaño, una encuesta reciente con datos referidos al año 2010 (EFIGE, Bruegel, 2010) permite la comparación entre las estrategias exportadoras de las empresas manufactureras alemanas y españolas, diferenciando según el número de empleados (tabla 6). El resultado principal que se obtiene es que es más relevante el tamaño de una empresa que su país de origen como factor explicativo de la actividad exportadora. De hecho, las diferencias entre las empresas españolas y alemanas del mismo tamaño no son importantes, siendo mayor la probabilidad de que una empresa de más de 250 trabajadores exporte si es española que si es alemana. No obstante, el tamaño empresarial promedio de la estructura productiva española es significativamente inferior que el que se observa en Alemania. Por ello, una de las claves para conseguir aumentar la capacidad exportadora de la economía española pasa por aumentar el tamaño medio de su tejido empresarial.

**Tabla 6.** El tamaño empresarial y la probabilidad de exportar. España vs. Alemania. Año 2010

Número de empleados	Tamaño empresarial (% empresas)		Probabilidad de exportar	
	Alemania	España	Alemania	España
<b>1-9</b>	83	92,6	-	-
<b>10-19</b>	9,6	4,5	45,7	51,2
<b>20-49</b>	4,5	2,3	65,4	63,5
<b>50-249</b>	2,4	0,8	78,2	76,2
<b>Más de 249</b>	0,5	0,1	84	88
<b>Total</b>	100	100	63,4	61,1

Fuente: Bruegel policy brief y OCDE

Un segundo elemento clave en la capacidad exportadora de las empresas es su propensión a exportar, que ha aumentado durante la última década de forma continuada, un aumento explicado en gran medida por la presencia creciente del número de empresas exportadoras. Los datos disponibles muestran que desde el año 2008 hay un número creciente de empresas exportadoras en España. En 2010 (último dato) ascendieron a 109.363, lo que implica un incremento del 12,3% respecto a 2007 donde se alcanzó el nivel más bajo. En cualquier caso, el número de empresas exportadoras es todavía muy reducido, ya que tan solo representa el 3,3 por 100 del tejido empresarial español, lo que deja margen suficiente para el aumento de la base exportadora.

Del conjunto de empresas exportadoras hay que distinguir, no obstante, las que poseen una verdadera estrategia exportadora, es decir, las empresas exportadoras regulares, definidas como las que han exportado a lo largo de cuatro años consecutivos. El número de empresas exportadoras regulares ascendió en 2010 a 38.763 y sólo representa el 35,4% de las empresas exportadoras, un porcentaje que además se está reduciendo. Respecto al año 2004 se han reducido un 0,9% (ver gráfico 8). Por ello, para conseguir aumentar la capacidad exportadora de la economía española no sólo hay que conseguir empresas de mayor tamaño, sino mayor recurrencia en las que ya exportan.

**Gráfico 8. Empresas exportadoras en España. Años 2004-2011\***

\* Datos 2011 enero-septiembre

**Fuente:** La empresa exportadora española 2007-2010 y 2004-2007 (Consejo Superior de Cámaras de Comercio)

Estos datos, no obstante, tienen que matizarse al considerar que el aumento en el número de empresas exportadoras total es resultado de la entrada de nuevas empresas, pero también de la salida de otras que deciden dejar de exportar. En este sentido, las tasas de entrada y salida de la actividad exportadora se han mantenido en torno al 30%. En 2010, se frenó ligeramente la tasa de entrada hasta el 32,5%, lo que puede reflejar las dificultades que encuentran, especialmente, las PYMES para obtener recursos financieros con los que cubrir los costes necesarios de acceso a nuevos mercados. Debe considerarse además que la mayoría de las PYMES, dado su tamaño, optan por esta vía de internacionalización hacia mercados próximos como más viable frente a la internacionalización productiva. Estas tasas reflejan asimismo una elevada rotación entre las empresas exportadoras, dominada principalmente por las de menor tamaño, y que se ha acentuado en una coyuntura recesiva como la actual, que está provocando más inestabilidad en el comportamiento empresarial.

A pesar de la crisis, el número de empresas exportadoras se ha mantenido bastante estable, dado que ante la caída de la demanda interna la salida al exterior ha constituido en muchos casos una forma de mantener la actividad como vía de supervivencia. De hecho, la tasa de supervivencia de las empresas exportadoras tiende a ser mayor que la de las no exportadoras.

En general, fueron las empresas más pequeñas, con menor presencia de inversión extranjera directa en el exterior y mayor ratio de endeudamiento, menos productivas y que no cotizan en bolsa las que mayoritariamente dejaron de exportar. En cambio, las empresas más grandes redujeron la cantidad media



exportada, pero no abandonaron el mercado. Las empresas exportadoras estables además de un mayor tamaño, realizan actividades innovadoras, así como inversión extranjera directa, tienen mayor diversificación geográfica y están más participadas por el capital extranjero, lo que en conjunto contribuye a una mayor supervivencia (CES, 2012).

Por otro lado, hay que señalar la elevada concentración de las empresas exportadoras: solo el 4,1% de las empresas, con exportaciones superiores a los cinco millones de euros, concentran el 86% del total de exportación. Igualmente, se constata una elevada concentración de empresas exportadoras en determinados destinos y sectores.

### La productividad

El efecto positivo del tamaño empresarial sobre la internacionalización se debe según Laborda y Salas (2010) a la productividad, dado que las empresas más pequeñas no crecen exportando porque para su nivel de productividad la internacionalización no es rentable. Los datos aportados por Huerta y Salas (2012) corroborarían dicha causalidad.

**Tabla 7.** Distribución de valor añadido y productividades medias por tramos de tamaños empresariales: economía de mercado excluido sector financiero. Año 2008.

Tamaño (a)	España		Alemania		Italia		UE-27	
	Valor añadido	Productividad (euros)	Valor añadido	Productividad (euros)	Valor añadido	Productividad (euros)	Valor añadido	Productividad (euros)
Micro	28	30.431	16	44.378	33	30.892	21	32.597
Pequeñas	22	39.504	19	45.513	22	41.189	19	40.686
Mediana	17	46.807	19	52.670	16	51.846	18	47.590
Grandes	33	56.787	46	62.141	29	62.647	41	55.885
Total	100	41.300	100	52.700	100	42.109	100	45.200

(a) Micro, entre 2 y 10 ocupados; Pequeñas, entre 10 y 49 ocupados; Medianas, entre 50 y 249 ocupados; Grandes, igual o más de 250 ocupados.

(b) Datos medios de productividad por país a partir de EUROSTAT

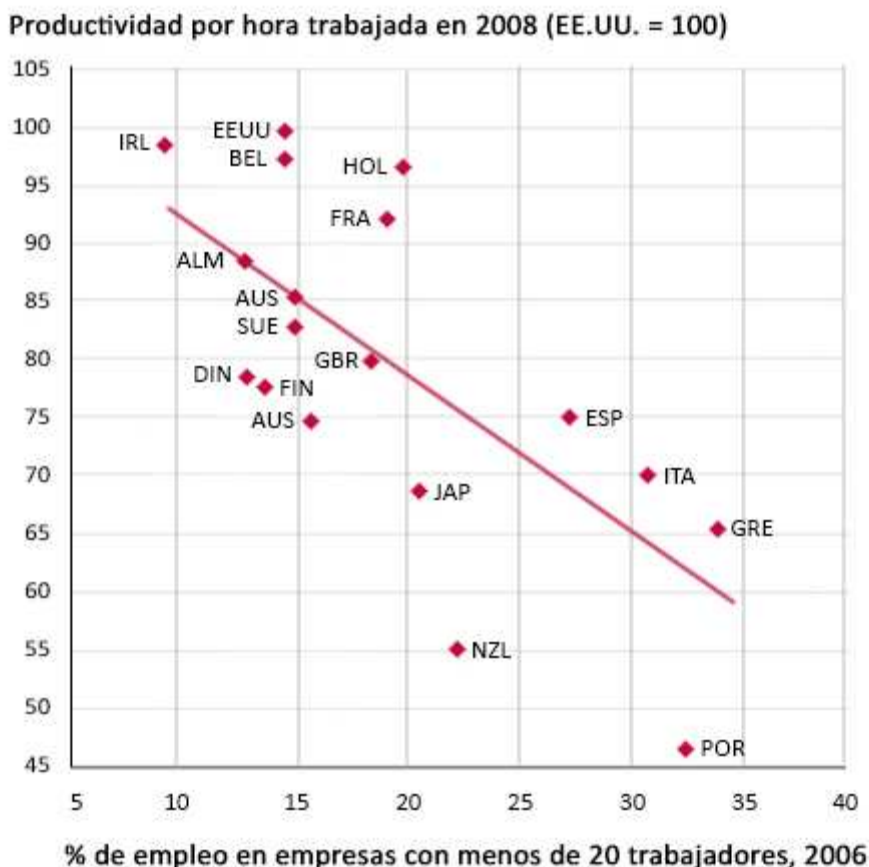
Nota: productividad parcial del trabajo calculada como cociente entre el valor añadido y el número de personas ocupadas en cada tamaño de empresa.

Fuente: Huerta, E. y Salas, V. (2012)

En los cuatro países recogidos en la tabla 7 el patrón es similar, ya que la productividad media dentro de cada tipo de tamaño empresarial crece a medida que se avanza hacia tamaños superiores. En España la productividad de las grandes empresas es 1,9 veces superior a la del colectivo de las microempresas; en Italia la diferencia de productividades entre ambos tamaños es aun mayor; y en Alemania, sin embargo, además de mostrar productividades mayores para todos los tamaños empresariales, la diferencia entre las más grandes y las más pequeñas son menores, es decir que las diferencias en la productividad son menos sensibles a los tamaños.

En el gráfico 9 se compara la productividad por hora trabajada y el porcentaje del total de empleo que se concentra en empresas de menos de 20 trabajadores. Las diferencias son evidentes: mientras que en EE.UU. menos del 15% del empleo está concentrado en ese tamaño de empresas, en España lo está el 27%, siendo su productividad un 25% inferior a la de EE.UU. Tan solo Italia, Portugal y Grecia reflejan indicadores peores que España.

**Gráfico 9.** Tamaño de la empresa y productividad



Fuente: BBVA Research

La evidencia sobre el desempeño de las empresas y economías internacionalizadas apunta a resultados que contrastan con los de las empresas no internacionalizadas, y estos resultados, referidos por ejemplo al empleo, se traducen en más empleo, más estable y de más calidad en las primeras que en las segundas.

Bernard et al. (2007) analiza lo que denominan *exporter premia* o diferencial a favor de las empresas exportadoras respecto a determinados parámetros. Algunos resultados son que las empresas exportadoras tienen un 26% más de valor añadido por trabajador (una medida sencilla de la productividad), un 19% más de cualificación por trabajador y unos salarios un 17% superiores, siempre respecto a las empresas no exportadoras. Otros resultados muestran que, cuando se tienen en cuenta las diferencias entre industrias, las empresas exportadoras producen un

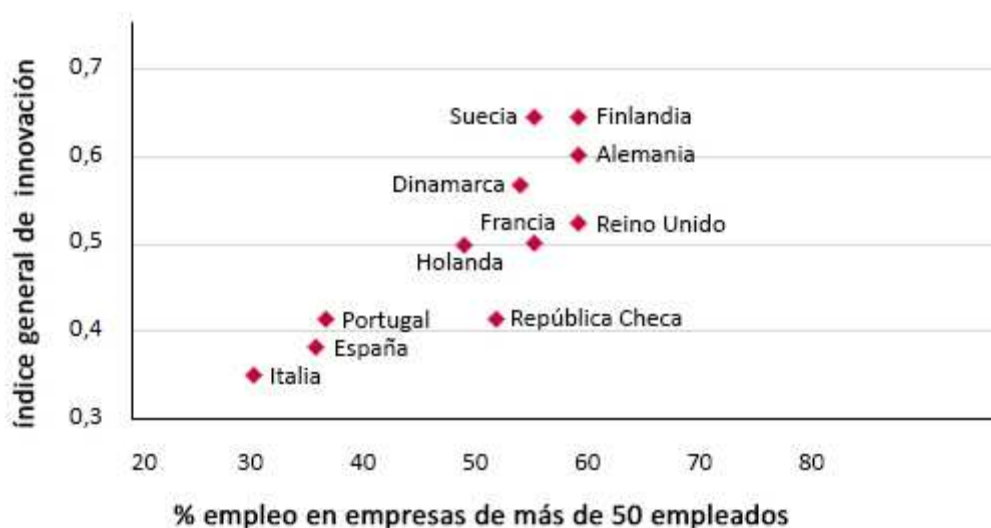
27% más de productos que las que no son exportadoras de la misma industria, y también tienen un volumen de facturación por producto un 73% superior.

En ICEX (2010) se analiza una muestra de empresas españolas y se encuentra evidencia de que las empresas con actividad internacional son generadoras de un mayor volumen de puestos de trabajo, crean empleo de calidad con alta cualificación y mayor retribución y más estable. Asimismo, dichas empresas son más innovadoras, invierten más en I+D y en formación de sus recursos humanos, siendo más productivas y competitivas. Son empresas menos vulnerables al ciclo económico doméstico y disponen de más opciones de supervivencia en condiciones críticas.

### La innovación

Otro de los factores que se ve afectado por el tamaño de la empresa es el nivel de innovación. En los países europeos punteros en innovación como Suecia, Finlandia o Alemania, aproximadamente un 55-60% de su empleo es generado por empresas de más de 50 empleados. Por el contrario, en España únicamente un 37% del empleo es generado en empresas de más de 50 empleados (ver gráfico 10).

**Gráfico 10.** Tamaño de las empresas y nivel de innovación



Nota: índice general de innovación según el European innovation scoreboard.

La capacidad exportadora, la productividad y la capacidad de innovación mejorarán con el tamaño de la empresa y en su conjunto permitirán que ésta sea más competitiva en los mercados internacionales.

Fuente: Mckinsey & Company y Fundación José Manuel Entrecanales (2010)

Además, la evidencia indica que la innovación es mayor en las empresas internacionalizadas, así como los recursos destinados a I+D, con la finalidad de mejorar la calidad y el diseño de los productos y servicios, desarrollar nuevas líneas

de negocio, etc. Estos recursos generalmente se concentran en el país donde se sitúa la sede, y por tanto revierte sobre el conjunto de la economía (ICEX, 2010).

### 5.1.2 Sectores exportadores: competitividad y especialización

Desde el inicio de la crisis el sector exportador español ha tenido un buen comportamiento, con la excepción del año 2009 donde se registró una fuerte caída de las exportaciones que también estuvo acompañada por un descenso mayor de las importaciones lo que permitió reducir el saldo comercial en un 70% en sólo un año. Desde entonces las exportaciones españolas han mostrado una gran vitalidad, con avances superiores al 10% en 2010 y 2011, y que reflejan las mejoras observadas en la actividad económica mundial y, en concreto, la de nuestros principales socios comerciales.

Sin embargo, los datos correspondientes a los tres trimestres de 2012 para los que se dispone de información muestran un fuerte descenso del ritmo de crecimiento de las exportaciones, aunque continúa en tasas positivas, y ello es debido a la pérdida de dinamismo de la economía europea y en particular de la zona euro por los problemas derivados de la crisis de deuda. A pesar de este menor crecimiento, el descenso de las importaciones por la debilidad de la demanda interna ha favorecido la corrección del déficit comercial que siempre ha caracterizado a la balanza comercial española. Asimismo, la tasa de cobertura<sup>3</sup> ha aumentado y hoy supera el 100% (tabla 8). También continúa mejorando el grado de apertura, que se ha situado en el 63,4%.

**Tabla 8.** Principales magnitudes del comercio exterior español. 2007-2012

	Exportaciones de bienes y servicios		Importaciones de bienes y servicios		Saldo comercial		Tasa de cobertura	Tasa de apertura
	Millones de euros	Var. Interanual (%)	Millones de euros	Var. Interanual (%)	Millones de euros	Var. Interanual (%)	%	%
2006	259.130		321.800		-62.670		80,5	58,9
2007	283.331	9,3	354.119	10,0	-70.788	13,0	80,0	60,5
2008	288.217	1,7	351.497	-0,7	-63.280	-10,6	82,0	58,8
2009	250.667	-13,0	270.189	-23,1	-19.522	-69,1	92,8	49,7
2010	285.110	13,7	308.109	14,0	-22.999	17,8	92,5	56,6
2011	321.819	12,9	330.251	7,2	-8.432	-63,3	97,4	61,3
<b>2012 (ene-sep)</b>	<b>252.359</b>	<b>5,3</b>	<b>248.532</b>	<b>0,1</b>	<b>3.827</b>	<b>-144,3</b>	<b>101,5</b>	<b>63,4</b>

Fuente: Contabilidad Nacional de España (INE)

### La competitividad del sector exterior español

Para entender mejor la evolución del comercio exterior español es necesario estudiar los factores que influyen en los intercambios españoles con el exterior y que determinan la competitividad de la economía española frente al exterior. La

<sup>3</sup> La tasa de cobertura se calcula dividiendo los ingresos por exportaciones entre los pagos por importaciones (expresada en porcentajes) e indica qué porcentaje de los pagos por importaciones queda cubierto con los ingresos por exportaciones.

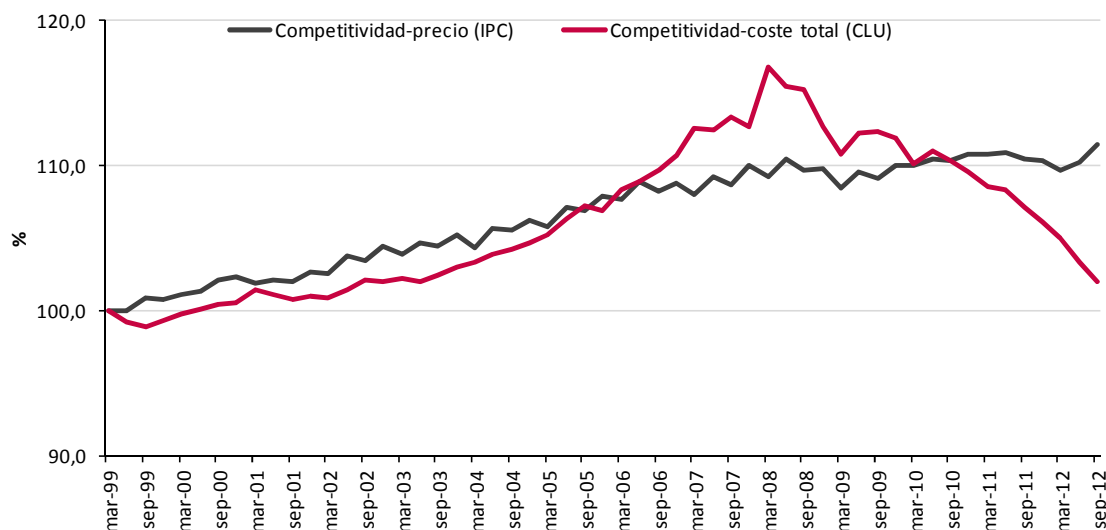
evolución reciente de los distintos indicadores de competitividad de la economía española (basada en costes, precios y cuotas de mercado) muestra que hemos recuperado parte de la competitividad externa perdida durante el periodo de expansión de la economía española. Entre 1999 y 2008 España registró una pérdida acumulada de competitividad basada en los costes laborales unitarios (CLU)<sup>4</sup> con respecto del área euro del 15% para el caso de la economía en su conjunto y, algo mayor, del 21%, para el sector manufacturero en particular. No obstante, desde mediados de 2008, estos indicadores han registrado una notable y rápida mejora que, con los últimos datos referidos al tercer trimestre de 2012, sitúan la competitividad-coste de las manufacturas y de la economía en su conjunto a niveles cercanos a los de 2003. En este sentido, la economía española ha recuperado ya en torno al 87% (85%, en el caso de las manufacturas) de la merma competitiva experimentada en todo el periodo de expansión asociado al boom inmobiliario.

Los acuerdos de moderación salarial pactados entre sindicatos y organizaciones empresariales, junto con la enorme destrucción de empleo, han reducido el coste laboral por unidad producida, por lo que esta mejora no ha estado exenta de sacrificios sociales. Sería, por lo tanto, deseable que el proceso de recuperación de la competitividad continuara, pero que lo hiciera con un mayor peso de ganancias de eficiencia derivadas de una mayor incorporación de capital físico, humano y tecnológico (o de mejoras organizativas) a nuestro aparato productivo.

En todo caso, la caída de los costes laborales no ha venido acompañada de una disminución de los precios – y, en consecuencia, de los márgenes empresariales – de la misma intensidad. La recuperación de la pérdida de competitividad-precio de la economía española desde nuestro ingreso en el euro ha empezado con retraso (a partir de la segunda mitad de 2011, momento a partir del cual el diferencial de inflación con la zona euro es negativo), y a pesar de que se estaba recuperando la competitividad perdida, los índices han vuelto a repuntar desde el segundo trimestre de 2012. De esta manera, el margen que existe para la mejora de la competitividad-precio es todavía importante (ver gráfico 11).

---

<sup>4</sup> Las medidas de competitividad basadas en los costes laborales unitarios (CLU) representan un vínculo entre la productividad y los costes laborales. Un aumento en los CLU significa un incremento en la remuneración del trabajo no compensado con un incremento de la productividad, lo que encarece los productos propios en términos relativos a los de los competidores.

**Gráfico 11.** Índices de competitividad de España relativa a la zona euro. Años 1999-2012

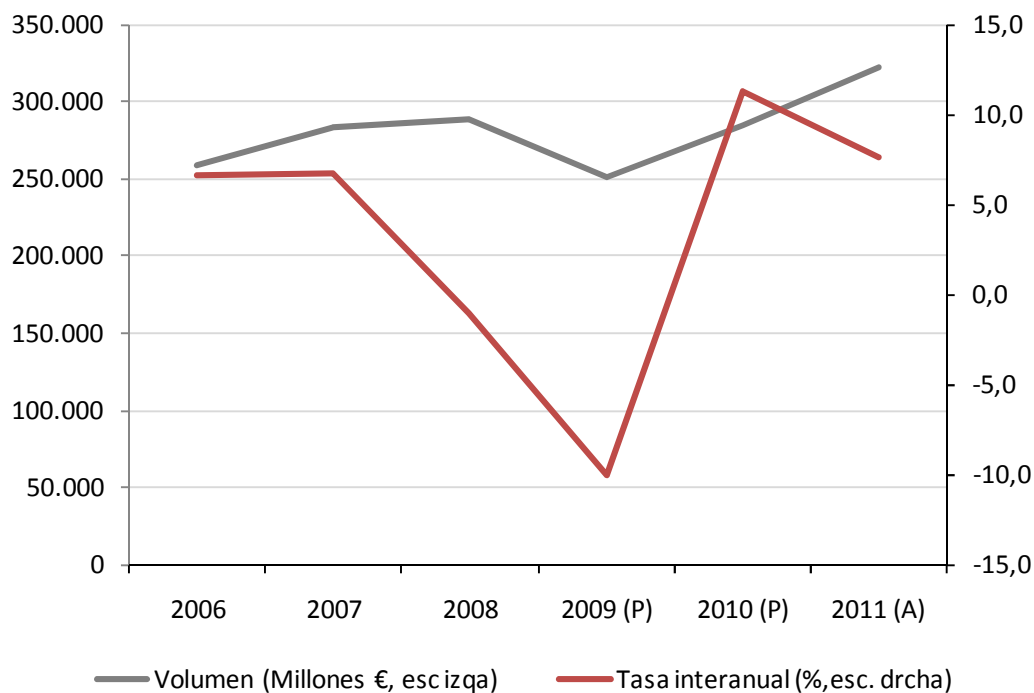
Nota: Un valor del índice superior (inferior) a 100 se interpreta como pérdida (mejora) de competitividad relativa a 1999.

Fuente: Banco de España.

Por último, España ha presentado resultados muy favorables en los indicadores de la llamada competitividad revelada, que recoge el resultado efectivo de la competencia entre países en los mercados internacionales, a través de las cuotas de mercado de las exportaciones de bienes y servicios. Según la OMC, España es – junto con Alemania – la única gran economía europea que ha aumentado su cuota en las exportaciones tanto de bienes como de servicios al área euro, y la que menos cuota ha perdido en el comercio mundial desde 1999. Todo ello en un periodo marcado por la irrupción de China en el comercio internacional, en el que ha triplicado su volumen de exportaciones.

### La especialización sectorial de las exportaciones

Según los datos de la Contabilidad Nacional de España (INE), las exportaciones de bienes y servicios en España en 2011 ascendieron a 321.819 millones de euros, lo que representa el 30,3% del PIB. Como muestra el gráfico 12, la crisis tuvo una incidencia negativa sobre todo en 2009 pero desde entonces las exportaciones se han recuperado y su valor ya supera el que había en 2007.

**Gráfico 12.** Exportaciones de bienes y servicios. Años 2006-2011

Fuente: Contabilidad Nacional de España. Base 2008 (INE)

En 2011, España ocupaba el séptimo lugar en el ranking mundial de países exportadores de servicios comerciales, con una cuota del 3,4%, y la decimoséptima en exportaciones de mercancías, con el 1,7% (Tabla 9). Sin embargo, al analizar su evolución en el tiempo se observa cómo, en un contexto del comercio internacional marcado por un notable aumento de la competencia, debido al auge de los países emergentes, especialmente de China, y el contexto de crisis internacional, la posición de España apenas ha cambiado, mientras que las principales economías desarrolladas pierden cuota de mercado. Respecto al año 2007, España ha mantenido su posición en las exportaciones de mercancías y sólo ha perdido una posición en las exportaciones de servicios.

**Tabla 9.** Ranking de países en el comercio internacional de mercancías y servicios comerciales. Año 2011

MERCANCIAS				SERVICIOS COMERCIALES			
Orden	Exportadores	Volumen (M. \$)	Cuota (%)	Orden	Exportadores	Volumen (M. \$)	Cuota (%)
1	China	1.898.381	10,4	1	Estados Unidos	580.864	13,9
2	Estados Unidos	1.480.432	8,1	2	Reino Unido	273.733	6,6
3	Alemania	1.472.281	8,1	3	Alemania	253.381	6,1
4	Japón	822.564	4,5	4	China	182.433	4,4
5	Holanda	661.015	3,6	5	Francia	166.612	4,0
6	Francia	596.068	3,3	6	Japón	142.482	3,4
7	Rep. Corea	555.214	3,0	<b>7</b>	<b>España</b>	<b>140.327</b>	<b>3,4</b>
8	Italia	523.183	2,9	8	India	136.553	3,3
9	Rusia	522.013	2,9	9	Holanda	133.525	3,2
10	Bélgica	476.660	2,6	10	Singapur	128.891	3,1
11	Reino Unido	473.191	2,6	11	Hong Kong, China	121.389	2,9
12	Hong Kong (China)	455.650	2,5	12	Irlanda	109.398	2,6
13	Canadá	452.440	2,5	13	Italia	105.184	2,5
14	Singapur	409.503	2,2	14	Suiza	94.274	2,3
15	Arabia Saudí	364.735	2,0	15	Rep. Corea	93.804	2,3
16	México	349.569	1,9	16	Bélgica	87.345	2,1
<b>17</b>	<b>España</b>	<b>308.700</b>	<b>1,7</b>	17	Suecia	75.960	1,8
18	China Taipéi	308.257	1,7	18	Canadá	74.522	1,8
19	India	304.585	1,7	19	Luxemburgo	72.469	1,7
20	Emiratos Árabes Un.	285.000	1,6	20	Dinamarca	64.781	1,6

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

La información disponible para analizar las exportaciones es diferente según se trate de bienes o de servicios. Los primeros se contabilizan a través de los registros de Aduanas que publica el Ministerio de Economía y Competitividad, mientras que los segundos se miden a través de la balanza de pagos que publica el Banco de España.

### Exportaciones de mercancías

Los registros de Aduanas ofrecen cuatro clasificaciones de productos: TARIC (clasificación del arancel aduanero común para territorios comunitarios), CUCI (clasificación uniforme del comercio internacional), sectores económicos (clasificación de mercancías según la secretaría de SS.CC.) y CNAE (clasificación nacional de actividades económicas). En nuestro análisis vamos a utilizar las dos últimas clasificaciones ya que son complementarias y nos dan una información más completa sobre los sectores exportadores en España.

Según la CNAE-2009, la industria manufacturera fue el principal sector de exportación en 2011 con un peso del 89% del total de exportaciones y un crecimiento medio anual durante el periodo 2007-2011 del 3,2%, aunque respecto a 2010 registró un gran dinamismo con un crecimiento cercano al 15%. El resto de sectores excepto servicios han tenido un buen comportamiento durante la crisis, en particular el suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de



residuos y descontaminación, las industrias extractivas y la agricultura, ganadería y silvicultura. Dentro del sector servicios sólo las actividades profesionales, científicas y técnicas han aumentado sus exportaciones, sobre todo en el último año, aunque su peso en el total de exportaciones sigue siendo muy reducido.

**Tabla 10. Sectores exportadores según CNAE-2009. Año 2011\***

Sectores económicos (CNAE-2009)	Millones de euros	Peso (%)	Variación media anual respecto 2007 (%)	Variación respecto 2010 (%)
A Agricultura, ganadería, silvicultura	11.278	5,3	3,0	2,1
B Industrias extractivas	2.249	1,0	24,3	68,6
C Industria manufacturera	190.451	88,8	3,2	14,6
D Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	471	0,2	7,4	28,7
E Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	2.355	1,1	25,6	34,6
F Construcción	0	0,0	0,0	0,0
Servicios	888	0,4	-5,7	0,3
J Información y comunicaciones	811	0,4	-6,3	-0,7
M Actividades profesionales, científicas y técnicas	11	0,0	19,8	272,4
R Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	66	0,0	-0,2	0,8
Z Actividades no clasificadas 1	6.794	3,2	15,6	31,2
<b>TOTAL</b>	<b>214.486</b>	<b>100,0</b>	<b>3,8</b>	<b>14,8</b>

\* Datos provisionales

**Fuente:** Estadísticas del comercio exterior español (Ministerio de Economía y Competitividad)

Los datos anteriores ofrecen una información muy relevante sobre el comercio exterior español de mercancías, el liderazgo de la industria manufacturera en las ventas al exterior y la emergencia de nuevos sectores económicos como las eco-industrias, las TIC y el sector agroalimentario, con gran potencial exportador.

Dentro de la industria manufacturera (ver tabla 11), la fabricación de vehículos de motor concentró en 2011 el 20% del total de las exportaciones y a pesar de que se han recuperado respecto a 2010, desde el inicio de la crisis han tenido un comportamiento negativo. También han disminuido las exportaciones desde que se inició la crisis en actividades como la industria de la madera y corcho y la fabricación de muebles, por el cierre de muchas empresas del sector debida al pinchazo de la burbuja inmobiliaria.

También la industria textil y la fabricación de productos informáticos, por la pérdida de competitividad de nuestros productos. Sin embargo, la mayoría de actividades manufactureras ha registrado un fuerte dinamismo de sus exportaciones, en particular la industria del tabaco, coquerías y refino de petróleo, artes gráficas y reproducción y confección de prendas de vestir, con avances superiores al 10% de media anual durante el periodo 2007-2011. Destaca asimismo la industria de la alimentación y la fabricación de bebidas con avances superiores al 5% de media, y del 12% respecto a 2010, y un peso en el conjunto de exportaciones del 10,6% en 2011.

Como se ha comentado en el apartado anterior la capacidad exportadora depende mucho del tamaño de las empresas y son las grandes empresas las que concentran la mayor parte del volumen de las exportaciones españolas y determinan los sectores exportadores. En este sentido, según el último ranking de empresas exportadoras publicado por la revista Fomento de la Producción<sup>5</sup> un total de 179 empresas españolas alcanzaron una cifra de exportación (o de negocio internacional) superior a los cien millones de euros en 2011. En cabeza repiten Telefónica con 45.500 millones de euros y Repsol YPF con 32.400. A la tercera posición salta la constructora ACS al alcanzar una cifra internacional de 20.600 millones. Por encima de mil millones exportados figuran 53 empresas en 2011, frente a 45 un año antes. Las nuevas millonarias son Indra Sistemas, Puig, Grifols, Mango, Iveco España, Codere y Caf. Como empresas familiares, las primeras exportadoras son Inditex, Abengoa y Grupo Ferrovial.

**Tabla 11.** Sectores exportadores de la industria manufacturera según CNAE-2009. Año 2011\*

Industria manufacturera	Millones de euros	Peso (%)	Variación media anual 2007/2011 (%)	Variación anual 2010/2011
10 Industria de la alimentación	17.205	9,0	6,7	12,2
11 Fabricación de bebidas	3.017	1,6	5,2	15,5
12 Industria del tabaco	208	0,1	15,2	13,5
13 Industria textil	2.855	1,5	-1,4	7,1
14 Confección de prendas de vestir	6.533	3,4	10,0	13,1
15 Industria del cuero y del calzado	3.096	1,6	3,4	12,2
16 Industria de la madera y del corcho	1.185	0,6	-2,0	12,0
17 Industria del papel	4.291	2,3	3,9	7,8
18 Artes gráficas y reproducción	10	0,0	13,2	30,3
19 Coquerías y refino de petróleo	14.313	7,5	16,3	65,3
20 Industria química	18.781	9,9	4,9	9,0
21 Fabricación de productos farmacéuticos	9.057	4,8	5,4	-0,5
22 Fabricación de productos de caucho	7.213	3,8	4,5	21,2
23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	4.983	2,6	-1,6	9,7
24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro	15.824	8,3	6,0	24,7
25 Fabricación de productos metálicos	6.379	3,3	2,7	7,1
26 Fabricación de productos informáticos	4.792	2,5	-6,3	-13,2
27 Fabricación de material y equipo electrónico	10.212	5,4	4,5	21,7
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	11.973	6,3	1,2	13,1
29 Fabricación de vehículos de motor	38.126	20,0	-1,4	12,9
30 Fabricación de otro material de transporte	6.819	3,6	1,7	13,0
31 Fabricación de muebles	1.249	0,7	-4,9	-1,0
32 Otras industrias manufactureras	2.331	1,2	3,4	8,1
<b>TOTAL</b>	<b>190.451</b>	<b>100,0</b>	<b>3,2</b>	<b>14,6</b>

\* Datos provisionales

Fuente: Estadísticas del comercio exterior español (Ministerio de Economía y Competitividad)

<sup>5</sup> <http://www.fomentodigital.com/noticia/173/Son-179-las-empresas-espanolas-que-exportan-por-valor-de-mas-de-cien-millones-al-ano>

El análisis de las exportaciones españolas a partir de los datos por sectores económicos muestra un aumento generalizado en todos los sectores económicos, excepto automoción y bienes de consumo duradero (ver tabla 12). Los productos energéticos, junto a materias primas y alimentos son los que lideran el crecimiento de las exportaciones en España y por tanto se encuentran en una buena posición para contribuir el crecimiento de España a medio y largo plazo. Las manufacturas de consumo y las semimanufacturas han tenido un crecimiento medio anual más moderado pero también positivo lo que les sitúa en una buena posición para incrementar su crecimiento potencial en el futuro. En resumen, sectores tradicionales en nuestra economía como el automóvil y los bienes de consumo han perdido peso, al reducir sus ventajas competitivas. Por su parte han ganado peso productos más intensivos en innovación y tecnología.

**Tabla 12.** Exportaciones por sectores económicos. Año 2011\*

	Millones de euros	Peso (%)	Variación media anual respecto 2007 (%)	Variación respecto 2010 (%)
<b>1 ALIMENTOS</b>	30.409	14,18	5,10	8,22
<b>2 PRODUCTOS ENERGETICOS</b>	15.883	7,41	16,13	64,75
<b>3 MATERIAS PRIMAS</b>	5.863	2,73	12,09	30,55
<b>4 SEMIMANUFACTURAS</b>	55.524	25,89	3,40	9,03
<b>5 BIENES DE EQUIPO</b>	43.063	20,08	2,17	14,01
<b>6 SECTOR AUTOMOVIL</b>	33.125	15,44	-1,14	10,70
<b>7 BIENES DE CONSUMO DURADERO</b>	3.544	1,65	-11,11	-1,49
<b>8 MANUFACTURAS DE CONSUMO</b>	17.556	8,19	3,41	9,48
<b>9 OTRAS MERCANCIAS</b>	9.519	4,44	25,29	51,10
<b>TOTAL</b>	<b>214.486</b>	<b>100,00</b>	<b>3,76</b>	<b>14,83</b>

\* Datos provisionales

Fuente: Estadísticas del comercio exterior español (Ministerio de Economía y Competitividad)

Desglosando los sectores económicos a dos dígitos se observa que los más dinámicos en el periodo analizado han sido los productos energéticos, principalmente el gas y el petróleo, menas y minerales, joyería y relojes y alimentos como el azúcar, los piensos animales, tabaco y carne. También destaca el textil y la confección con un crecimiento más moderado pero también importante teniendo en cuenta la fuerte competencia internacional y productos químicos. Por el contrario, entre los sectores con cierto peso en las exportaciones españolas que han registrado crecimiento negativo desde 2007 destacan la electrónica de consumo, muebles, componentes de automóvil, material de transporte, juguetes y electrodomésticos (ver tabla 13).

**Tabla 13.** Exportaciones por sectores económicos a dos dígitos. Año 2011\*

Sectores económicos	Miles de euros	Peso (%)	Variación media anual 2007/2011 (%)	Variación anual 2010/2011
11 CARNE	4.100.994	1,9	10,9	17,7
12 LACTEOS Y HUEVOS	980.285	0,5	-0,2	-2,5
13 PESCA	2.809.843	1,3	4,3	14,5
14 CEREALES	499.175	0,2	-3,7	22,5
15 FRUTAS Y LEGUMBRES	11.626.123	5,4	3,0	1,3
16 AZUCAR, CAFE Y CACAO	1.311.029	0,6	13,4	10,7
17 PREPARADOS ALIMENTICIOS	2.100.443	1,0	6,5	8,5
18 BEBIDAS	3.003.185	1,4	5,2	15,7
19 TABACOS	276.362	0,1	11,1	13,4
1A GRASAS Y ACEITES	2.756.270	1,3	4,7	9,7
1B SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	87.756	0,0	13,7	22,0
1C PIENSOS ANIMALES	857.538	0,4	12,4	17,5
21 CARBON	252.407	0,1	0,3	14,4
22 PETROLEO Y DERIVADOS	14.797.125	6,9	16,7	66,9
23 GAS	363.342	0,2	24,2	93,2
24 CORRIENTE ELECTRICA	470.572	0,2	7,4	28,7
31 MAT. PRIMAS ANIMALES Y VEGETAL	2.457.004	1,1	7,0	15,9
32 MENAS Y MINERALES	3.405.560	1,6	16,7	43,7
41 METALES NO FERROSOS	4.683.605	2,2	4,4	14,4
42 HIERRO Y ACERO	8.887.870	4,1	1,6	14,0
43 PRODUCTOS QUIMICOS	29.412.889	13,7	4,4	4,0
44 OTRAS SEMIMANUFACTURAS	12.539.994	5,8	2,2	16,5
51 MAQ. ESPECIFICA CIERTAS INDUST	10.924.924	5,1	1,1	12,1
52 EQUIPO OFICINA Y TELECOMUNIC.	2.785.600	1,3	2,5	-13,6
53 MATERIAL TRANSPORTE	11.009.239	5,1	-1,1	19,9
54 OTROS BIENES DE EQUIPO	18.342.772	8,6	5,1	17,4
61 AUTOMOVILES Y MOTOS	22.435.704	10,5	-0,1	11,1
62 COMPONENTES DEL AUTOMOVIL	10.689.031	5,0	-3,2	10,0
71 ELECTRODOMESTICOS	1.123.770	0,5	-0,3	39,1
72 ELECTRONICA DE CONSUMO	576.021	0,3	-29,5	-42,6
73 MUEBLES	1.343.001	0,6	-5,5	-0,4
74 OTROS BIENES CONSUMO DURADERO	501.328	0,2	-1,2	14,5
81 TEXTILES Y CONFECCION	9.837.963	4,6	5,2	11,3
82 CALZADO	2.143.587	1,0	2,9	9,5
83 JUGUETES	694.385	0,3	-1,0	0,7
84 ALFARERIA	88.361	0,0	-6,0	-2,8
85 JOYERIA Y RELOJES	852.584	0,4	14,3	32,9
86 CUERO Y MANUFACTURAS DEL CUERO	528.840	0,2	3,2	17,8
87 OTRAS MANUFACTURAS DE CONSUMO	3.410.107	1,6	-1,4	1,4
9 OTRAS MERCANCIAS	9.518.958	4,4	25,3	51,1
<b>TOTAL</b>	<b>214.485.546</b>	<b>100,0</b>	<b>3,8</b>	<b>14,8</b>

\* Datos provisionales

Fuente: Estadísticas del comercio exterior español (Ministerio de Economía y Competitividad)

En resumen, en el comercio de mercancías, la especialización sectorial de las exportaciones se ha mostrado bastante estable a lo largo de las últimas décadas, estando caracterizada por una menor variedad de productos exportados con relación a sus principales competidores, y de menor contenido tecnológico. El peso de los productos de contenido tecnológico alto, que son los que presentan en la actualidad una demanda más dinámica en el comercio mundial, es todavía reducido (CES, 2012).

A pesar de estas debilidades, España mantiene una posición favorable en las exportaciones mundiales de determinados productos, con cuotas que

prácticamente no han variado en los últimos años. Así, las correspondientes a los productos agrícolas, alimentación y prendas de vestir, encuadrados dentro de las manufacturas de contenido tecnológico bajo, se sitúan entre las más elevadas del comercio español, únicamente superadas por la correspondiente a vehículos (de contenido tecnológico medio) que, a pesar de haberse reducido ligeramente, mantiene un peso en las exportaciones mundiales superior al 4%. Otras cuotas a destacar son las de exportaciones de productos químicos, farmacéuticos, hierro y acero. Aunque la mayor parte de estos productos han visto reducida su cuota de exportación en los últimos años, en términos generales la pérdida ha sido inferior a la registrada por los países de nuestro entorno

Del análisis de la especialización sectorial de las exportaciones españolas se desprende la necesidad, tanto de aumentar la variedad de exportaciones, como de situar los productos exportados en gamas de calidad diferenciadas que permitan a la economía española enfrentarse a la creciente competencia exterior, aumentar su cuota de mercado y, con ello, el grado de apertura, contribuyendo a través de la mejora del sector exterior a alcanzar un crecimiento económico sólido y sostenible en el tiempo. Por otra parte, el aumento de la diversificación y la mejora de la diferenciación de la producción española contribuirá, a su vez, a reducir la dependencia de la economía respecto de las importaciones, especialmente de bienes de equipo e intermedios, lo que en última instancia redundará en una mejora del saldo exterior, con ello, de la economía en su conjunto.

Para ello, en primer lugar, existe margen para que dentro de la estructura productiva tradicional de bienes de contenido tecnológico medio y bajo, se impulse la producción de bienes en segmentos de calidad superiores y diferenciados, que los hagan más competitivos y menos dependientes de la competitividad-precio. Asimismo, podría realizarse un mayor esfuerzo en aumentar la gama de productos exportados, con una especial atención al fomento de la producción de bienes de alto nivel tecnológico, que son los que presentan en la actualidad una demanda más dinámica en el comercio mundial y en los que España muestra todavía un déficit significativo.

### **Exportaciones de servicios**

En lo que respecta al comercio de servicios, según los datos de la balanza de servicios, los ingresos superaron los 100.000 millones de euros en el ejercicio 2011, un 8,9% más que en el anterior ejercicio (ver tabla 14). A pesar de la crisis, los ingresos han crecido de media un 2,3% anual desde 2007, lo que demuestra que nuestros servicios son competitivos en el exterior. Los ingresos por turismo y viajes, que concentran el 42,1% del total, han tenido en el conjunto del periodo un avance del 0,6% de media anual y han sido el resto de servicios los que han mostrado un mayor dinamismo, sobre todo royalties y rentas de propiedad inmaterial, los servicios personales, culturales y recreativos, comunicación, servicios informáticos y servicios prestados a las empresas. Entre los que han registrado descensos

destacan los relacionados con el sector financiero (seguros y servicios financieros) y servicios gubernamentales y es de esperar que mantengan esta tendencia mientras continúe la reestructuración del sistema financiero europeo.

**Tabla 14.** Ingresos del comercio de servicios español por rúbricas. Año 2011

	Millones de euros	Peso (%)	Variación media anual 2007/2011 (%)	Variación anual 2010/2011
<b>Turismo y viajes</b>	<b>43.026</b>	<b>42,1</b>	<b>0,6</b>	<b>8,6</b>
<b>Resto de servicios</b>	<b>59.194</b>	<b>57,9</b>	<b>3,7</b>	<b>9,1</b>
Transportes	17.148	16,8	2,9	7,4
Pasajes	5.337	5,2	0,1	3,1
Pasaje aéreo	5.242	5,1	0,8	3,5
Pasaje terrestre	26	0,0	-12,9	5,4
Pasaje marítimo	68	0,1	-22,9	-22,8
Servicios de apoyo y auxiliares al transporte	5.456	5,3	3,8	2,8
Fletes	6.356	6,2	4,6	16,0
Comunicación	1.653	1,6	7,4	3,3
Construcción	3.057	3,0	0,4	-1,9
Seguros	986	1,0	-2,9	21,3
Servicios financieros	3.805	3,7	-3,0	10,2
Servicios informáticos	4.818	4,7	5,4	-0,9
Servicios prestados a las empresas	24.717	24,2	5,3	13,5
Comerciales	1.395	1,4	0,2	-6,5
Leasing operativo	915	0,9	1,6	18,2
Otros servicios	22.407	21,9	5,8	14,8
Servicios personales, culturales y recreativos	1.563	1,5	7,6	16,7
Audiovisuales	683	0,7	6,8	25,4
Otros servicios	880	0,9	8,3	10,8
Servicios gubernamentales	683	0,7	-0,6	3,9
Royalties y rentas de la propiedad inmaterial	765	0,7	18,4	14,5
<b>SERVICIOS</b>	<b>102.220</b>	<b>100,0</b>	<b>2,3</b>	<b>8,9</b>

Fuente: Balanza de pagos (Banco de España)

El turismo y los viajes mantienen una elevada rentabilidad con una tasa de cobertura superior al 370%. España ocupa una posición privilegiada en el turismo mundial, configurándose en 2010 como la segunda potencia en términos de ingresos, únicamente superada por Estados Unidos, y la cuarta en llegada de turistas internacionales, por detrás de Francia, Estados Unidos y China. Sin embargo, el sector se enfrenta actualmente a diversos desafíos, relacionados con la aplicación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en la comercialización de muchos de los productos y servicios ofertados; con la proliferación de los servicios *low cost*; con cambios en las pautas de comportamiento de los turistas, y con el aumento de la competencia a nivel mundial. Todo ello hace necesario seguir avanzando en la promoción de un turismo

competitivo de calidad y excelencia y diversificar la oferta, de manera que el segmento de sol y playa se siga modernizando, complementando y enriqueciendo con la potenciación del turismo cultural, de congresos y reuniones, el deportivo o el rural.

Los servicios no turísticos han ido ganado peso a lo largo de los últimos años, alentados por el proceso de liberalización en el que se encuentra inmerso el sector servicios en la Unión Europea, por el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones, y por una creciente demanda por parte de las economías emergentes. Así, junto a los transportes, que tradicionalmente han mantenido una elevada participación, la actividad de servicios no turísticos más dinámica en la actualidad es la de servicios prestados a empresas.

Por otra parte, ha habido otras actividades terciarias, como los servicios financieros y de la construcción que, aunque mantienen un peso reducido en términos de comercio dentro de la balanza de pagos, han realizado un importante proceso de internacionalización a través de la inversión extranjera directa.

### **Especialización geográfica de las exportaciones**

Tanto el comercio exterior de bienes como el de servicios se concentran mayoritariamente en países económicamente avanzados, especialmente comunitarios, siendo todavía reducidas las relaciones comerciales con las economías emergentes, que son las que en la actualidad muestran un mayor dinamismo en el comercio mundial.

### **Exportaciones de mercancías**

Las exportaciones españolas se caracterizan por su elevada concentración en la Unión Europea y principalmente en la zona euro, que concentró el 52,8% del total de ventas al exterior en 2011. Sin embargo, en los últimos años se observa una mayor diversificación geográfica que la crisis ha favorecido, ya que ante la debilidad del crecimiento de la mayoría de países de la eurozona, las empresas españolas han buscado nuevos mercados donde colocar sus productos. Las áreas más dinámicas han sido Asia y África junto con el resto de Europa. Todas han incrementado su cuota de exportación. El único mercado que ha registrado caídas de las exportaciones ha sido el resto de América, aunque su peso en el total de exportaciones apenas representa el 0,1% en 2011 (ver tabla 15).

**Tabla 15.** Exportaciones de mercancías por áreas geográficas. Año 2011\*

	Millones de euros	Peso (%)	Variación media anual 2007/2011 (%)	Variación anual 2010/2011
<b>UNIÓN EUROPEA</b>	141.656	66,0	2,0	12,2
<b>ZONA EURO</b>	113.233	52,8	1,8	9,2
<b>RESTO UE</b>	28.423	13,3	3,0	25,6
<b>RESTO EUROPA</b>	16.304	7,6	8,3	27,4
<b>AMÉRICA DEL NORTE</b>	9.072	4,2	2,6	21,0
<b>AMÉRICA LATINA</b>	12.022	5,6	7,6	19,2
<b>RESTO DE AMÉRICA</b>	231	0,1	-23,0	-10,8
<b>ASIA</b>	16.876	7,9	10,5	20,9
<b>ÁFRICA</b>	11.639	5,4	9,7	11,5
<b>OCEANÍA</b>	1.735	0,8	8,9	39,2
<b>SIN DETERMINAR</b>	4.951	2,3	6,5	17,7
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>214.486</b>	<b>100,0</b>	<b>3,8</b>	<b>14,8</b>

\* Datos provisionales

Fuente: Estadísticas del comercio exterior español (Ministerio de Economía y Competitividad)

Por países, nuestros principales socios comerciales son Francia y Alemania que concentran el 28,1% del total de exportaciones en 2011, seguido de Portugal, Italia y Reino Unido (ver tabla 16). Aunque la mayoría, excepto Reino Unido, han incrementado sus exportaciones desde el inicio de la crisis, los incrementos han sido reducidos en comparación con otros mercados, y países como Reino Unido, Italia y Francia han perdido en torno a 1 punto porcentual de cuota de exportación. Entre los mercados del resto de Europa destaca Suiza y Turquía, que han mostrado además un fuerte dinamismo. EEUU, Marruecos, China y México son los principales socios no europeos.

La diversificación que se está produciendo en las exportaciones españolas está favoreciendo el crecimiento de mercados emergentes como Brasil, Turquía, China, Argelia, Bulgaria y Venezuela, entre otros (ver gráfico 13). El crecimiento de estos mercados emergentes hace que las exportaciones futuras dependan de las decisiones en cuanto a destinos geográficos de las exportaciones y la calidad de los productos.

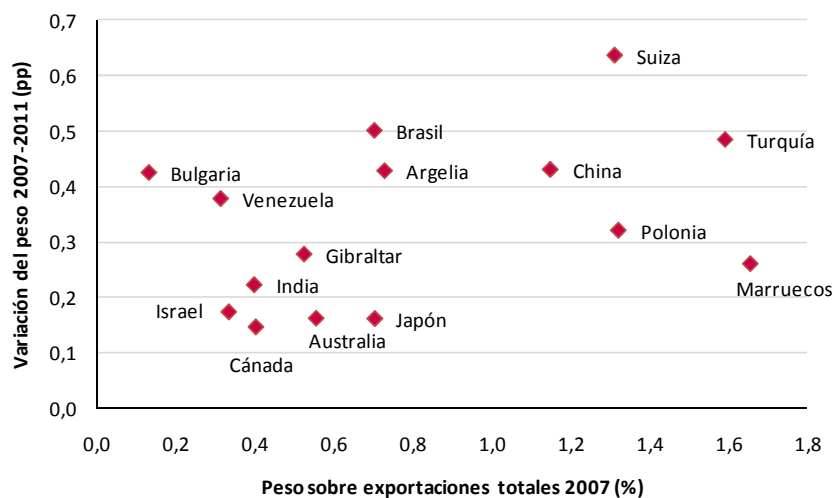


**Tabla 16.** Exportaciones por países según cuota de exportación. Año 2011\*

	Millones de euros	Peso (%)	Variación media anual 2007/2011 (%)	Variación anual 2010/2011
Francia	38.455	17,9	2,5	13,3
Alemania	21.824	10,2	2,3	11,5
Portugal	17.192	8,0	1,8	4,6
Italia	17.007	7,9	0,8	3,1
Reino Unido	13.740	6,4	-1,0	19,1
EEUU	7.889	3,7	1,5	19,7
Países Bajos	6.163	2,9	0,5	4,8
Bélgica	6.001	2,8	3,6	13,8
Turquía	4.456	2,1	10,9	18,9
Suiza	4.180	1,9	14,5	21,9
Marruecos	4.114	1,9	7,6	18,1
Polonia	3.526	1,6	9,6	25,8
China	3.390	1,6	12,4	27,3
México	2.941	1,4	-2,0	4,8
Avituallamiento y combustibles (no UE)	2.641	1,2	6,3	2,9
Brasil	2.584	1,2	18,7	17,3
Rusia	2.526	1,2	4,8	26,9
Argelia	2.484	1,2	16,5	21,7
Territorios indeterminados (no UE)	2.310	1,1	6,7	40,9
Avituallamiento y combustibles	2.176	1,0	15,9	32,6
Suecia	1.996	0,9	4,2	33,3
Austria	1.873	0,9	7,6	20,8
Japón	1.861	0,9	9,3	31,4
Gibraltar	1.725	0,8	15,4	44,1
República Checa	1.647	0,8	4,6	0,5
Resto mundo	39.784	19		
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>214.486</b>	<b>100,0</b>	<b>3,8</b>	<b>14,8</b>

\* Datos provisionales

Fuente: Estadísticas del comercio exterior español (Ministerio de Economía y Competitividad)

**Gráfico 13.** Exportaciones por países. Cuota y variación de la cuota 2007-2011\* (%)

\* Datos provisionales

Fuente: Estadísticas del comercio exterior español (Ministerio de Economía y Competitividad)

## Exportaciones de servicios

En el comercio de servicios, la concentración de las transacciones con la Unión Europea es algo superior: cercano al 70% de los ingresos, situándose en primer lugar los países del área del euro, seguidos de Reino Unido (ver tabla 17). A continuación se encuentran Estados Unidos e Iberoamérica, áreas con las que España mantiene una posición superavitaria, mientras que con los países emergentes el comercio de servicios sigue siendo muy reducido.

**Tabla 17.** Exportaciones de servicios por áreas geográficas. Año 2011

Áreas geográficas	Ingresos
<b>Unión Europea</b>	68,8
<b>Zona Euro</b>	45,9
<b>Reino Unido</b>	18,5
<b>Resto de Europa</b>	10,8
<b>EEUU</b>	6,6
<b>Iberoamérica</b>	6,4
<b>África</b>	1,6
<b>Asia</b>	3,2
<b>China</b>	0,5
<b>Oceanía</b>	0,6
<b>OCDE</b>	87,1
<b>Total</b>	<b>100</b>

Fuente: Banco de España

En resumen, la concentración geográfica del comercio español de bienes y servicios en la Unión Europea implica que quede todavía un amplio margen para que las empresas aumenten su cuota de mercado en el comercio mundial de bienes y servicios, a través de una mayor diversificación geográfica, que incluya a las economías emergentes, que son las que en la actualidad muestran un mayor dinamismo de su demanda y donde el potencial de crecimiento económico y demográfico supera ampliamente al de la Unión Europea.

De aquí a 2015, el 90 % del crecimiento mundial se generará fuera de Europa, y un tercio solo en China. Por tanto, en los próximos años tenemos que aprovechar las oportunidades que ofrecerán esas tasas de crecimiento más elevadas en otras partes del mundo, especialmente en el este y el sur de Asia. En 2030, los países en desarrollo y emergentes podrían representar casi un 60 % del PIB mundial. Actualmente, representan menos del 50 %<sup>6</sup>.

De hecho, el fuerte avance mostrado por las economías emergentes en las últimas dos décadas ha supuesto la aparición de una nueva clase media, que en 2009

<sup>6</sup> En 2010 representaban un 49 %, véase «Perspectives on Global Development: Shifting Wealth» de la OCDE (2010).

representaba, según la OCDE<sup>7</sup>, el 46% de la clase media mundial y que, de acuerdo con sus previsiones, en 2020 llegará a significar dos terceras partes del total. Esto supone el traslado del grueso del consumo mundial desde los países avanzados a los emergentes, tanto en número de consumidores como en capacidad de gasto, lo que implica nuevas oportunidades de negocio para la internacionalización de las empresas españolas (CES, 2012).

## 5.2. La inversión extranjera directa: una oportunidad para reactivar la actividad empresarial y el empleo

La inversión extranjera directa (IED) es un elemento clave de dinamización económica en el país de destino y además constituye una parte esencial del proceso de internacionalización y apertura de una economía. Las dos terceras partes de la IED mundial tienen lugar entre países avanzados y desde hace años también los países emergentes participan de este proceso invirtiendo relevantes sumas en países avanzados. La IED, de una u otra vía, es un poderoso vector de difusión de la tecnología, la innovación y la generalización de buenas prácticas y buenos modelos de negocio, al tiempo que arrastra a toda la cadena de suministros local de la economía beneficiaria (ICEX, 2010).

En el análisis de la apertura de la economía española también debe abordarse la inversión directa de empresas extranjeras en España, pues creando el clima adecuado para la captación de esta inversión y el mantenimiento de la existente, se puede reactivar la inversión productiva y paliar la ausencia de crédito interno que existe actualmente, contribuyendo además a la reactivación de los sectores que captan dichas inversiones y en definitiva a la recuperación del crecimiento y el empleo.

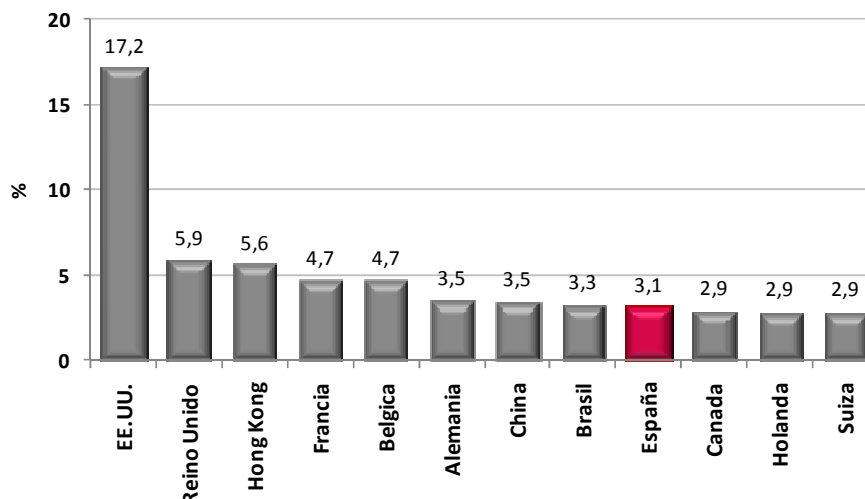
A pesar de la difícil situación económica a nivel global, los flujos mundiales de IED durante 2011 han crecido un 16% respecto a 2010, alcanzando 1,5 billones de dólares, según datos publicados por UNCTAD (United Nations Conference for Trade and Development). Tanto las economías en desarrollo como las desarrolladas han experimentado un crecimiento de la IED recibida en 2011, un 10,9% y 20,8% respectivamente. En cuanto a la Unión Europea, las entradas de IED han alcanzado los 421.000 millones de dólares, un 32% más que en 2010.

España es el noveno mayor receptor mundial de inversión extranjera directa en términos de stock en 2011, con una cuota mundial del 3,1% (ver gráfico 14). Un ranking que lidera EE.UU. con más del 17% de la IED mundial y donde están apareciendo nuevos países como Hong Kong y China que concentran el 5,6% y

<sup>7</sup> La OCDE define a la clase media como aquella formada por hogares en los que el consumo diario se sitúa como mínimo en 10 dólares estadounidenses por persona y día, en poder de paridad de compra. Véase Kharas, H., The Emerging Middle Class in Developing Countries, Working Paper 285, OECD, 2010.

3,5%, respectivamente, desplazando a los países más avanzados como los europeos.

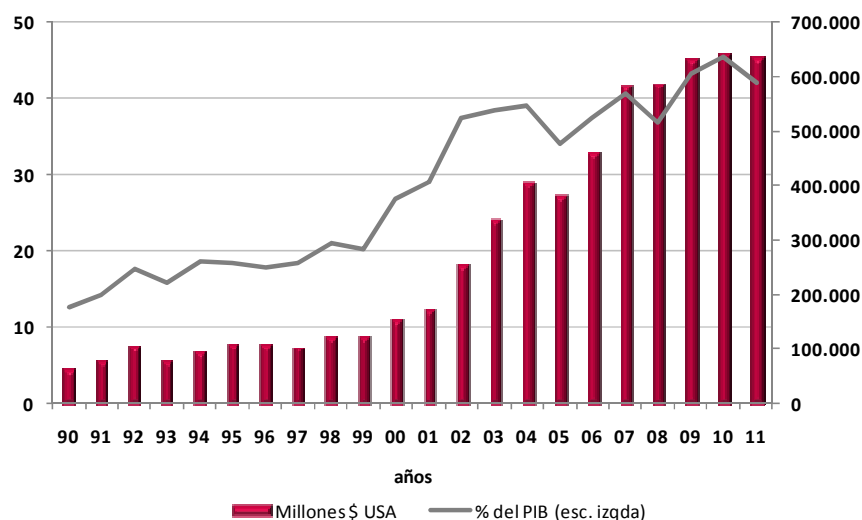
**Gráfico 14.** Stock de IED (% del total mundial). Diciembre 2011



**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD (United Nations Conference for Trade and Development)

Los flujos de entrada de inversión extranjera directa han llegado regularmente a España a lo largo de las últimas décadas provocando un crecimiento sostenido del stock de IED. En 1990, dicho stock, representaba el 12,7% del PIB español y diez años más tarde ese porcentaje se elevaba hasta el 26,9% del PIB, continuando una senda creciente para alcanzar el 42,1% de nuestro producto interior bruto en 2011, con un volumen cercano a los 635.000 millones de dólares USA (ver gráfico 15).

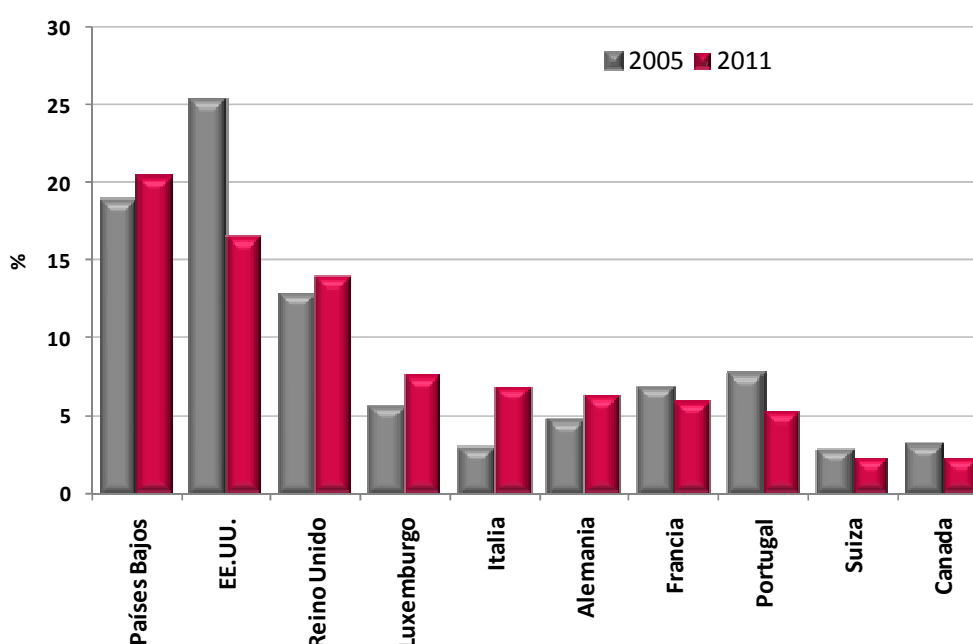
**Gráfico 15.** Evolución del stock de IED recibida por España. 1990-2011



**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD (United Nations Conference for Trade and Development)

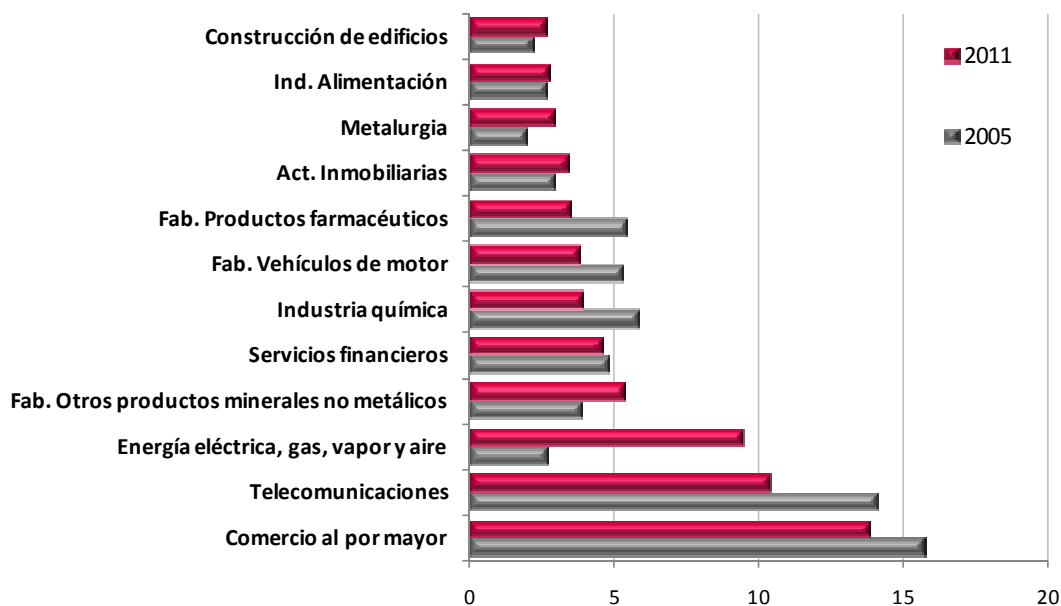
En los últimos años, el peso de la IED procedente de la UE se ha visto incrementado en España en detrimento de la IED procedente de América del Norte (ver gráfico 16). En Europa, Italia ha sido el país que más ha aumentado la IED en España, especialmente en 2007, con la entrada de ENEL en el mercado energético y, posteriormente, en 2009, con una mayor presencia en los sectores financiero y farmacéutico. La estructura del stock de IED en España ha sido estable durante los últimos años y ha estado altamente concentrada en las actividades de servicios, especialmente comercio y telecomunicaciones. Sin embargo, la liberalización del sector energético ha hecho que este sector haya aumentado significativamente su peso en el stock total de IED en España.

**Gráfico 16.** Stocks de IED en España, por país de inversión (%)



**Fuente:** elaboración propia a partir de Datainvox (Ministerio de Economía y Competitividad)

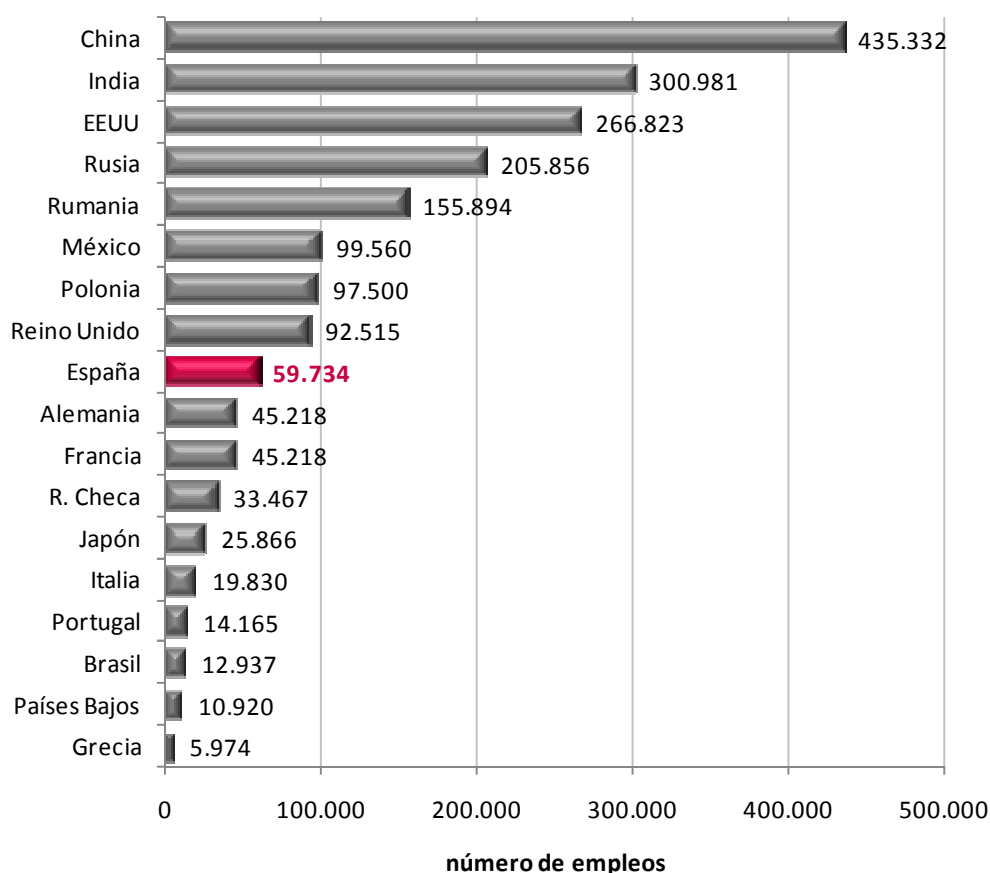
España ofrece grandes oportunidades empresariales en algunos de los sectores de mayor expansión a nivel mundial: TIC, energías renovables, automoción, aeronáutica, medio ambiente y biotecnología (ver gráfico 17). El mercado español del sector de las TIC ha experimentado uno de los mayores crecimientos de Europa en los últimos años, consolidándose entre los cinco principales países de la región. Además, España ocupa una posición de liderazgo a nivel mundial en el desarrollo de las energías renovables, tanto desde el punto de vista tecnológico como industrial. Por lo que respecta al sector del automóvil, España es el segundo país fabricante europeo de vehículos, y octavo a nivel mundial y cuenta con una de las industrias de componentes de automoción más importantes del mundo.

**Gráfico 17.** Stocks de IED en España, por sector de inversión (%)

Fuente: elaboración propia a partir de Datainvox (Ministerio de Economía y Competitividad)

Las entradas de inversión extranjera no sólo han ayudado a financiar el déficit por cuenta corriente y a impulsar la visibilidad e imagen de España en el exterior, sino que también han tenido un impacto positivo en el mercado laboral español. Según los últimos datos disponibles del Registro de Inversiones Exteriores, operan en nuestro país casi 13.000 empresas extranjeras que dan empleo a más de 1.300.000 personas (el 7% del total de ocupados). Predominan los empleos generados en la industria, que representan un 16,1% del empleo total de ese sector en España, mientras que los servicios y la construcción representaban un 2,7% y 6,2%, respectivamente.

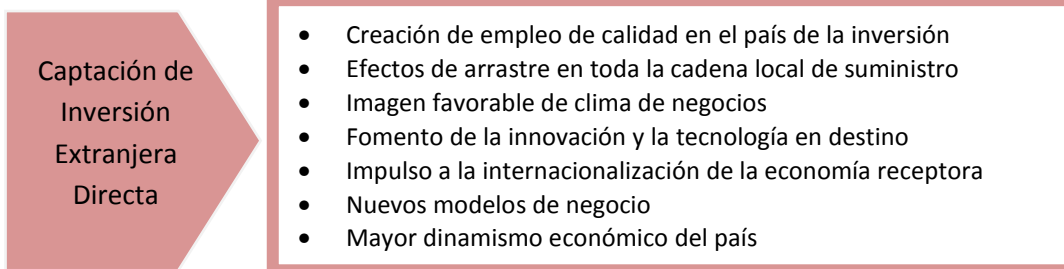
Además la economía española se sitúa claramente por delante de la media de la UE en creación de puestos de trabajo por nuevos proyectos de IED (ver gráfico 18). Concretamente, entre 2006 y 2009 los nuevos proyectos de IED han generado en España una media de 60.000 puestos de trabajo anuales, mientras que la media de la UE-27 fue de 31.000 puestos. Los países BRIC fueron los más dinámicos con China a la cabeza con más de 435.000 empleos seguido de India con 300.000.

**Gráfico 18.** Creación Puestos de Trabajo por IED. Media 2006-2009 (empleos por año)

Fuente: Investinspain (2012a)

Además, la IED tiene una contribución positiva en la generación de empleo de calidad ya que las empresas extranjeras están siendo atraídas por las oportunidades de negocio existentes en el mercado español en sectores de alto contenido tecnológico (aeroespacial, automoción, biotecnológico, de energías renovables, TIC, etc.) en algunos de los que España es líder y también se benefician del hecho de que el régimen fiscal español que afecta a las actividades de I+D+i es el más ventajoso dentro de los países de la OCDE y de la dotación, en España, de capital humano especializado en áreas tecnológicas y con un coste muy competitivo. Dichos sectores tecnológicamente intensivos serán a priori generadores de puestos de trabajo cualificados (Diagrama 2).

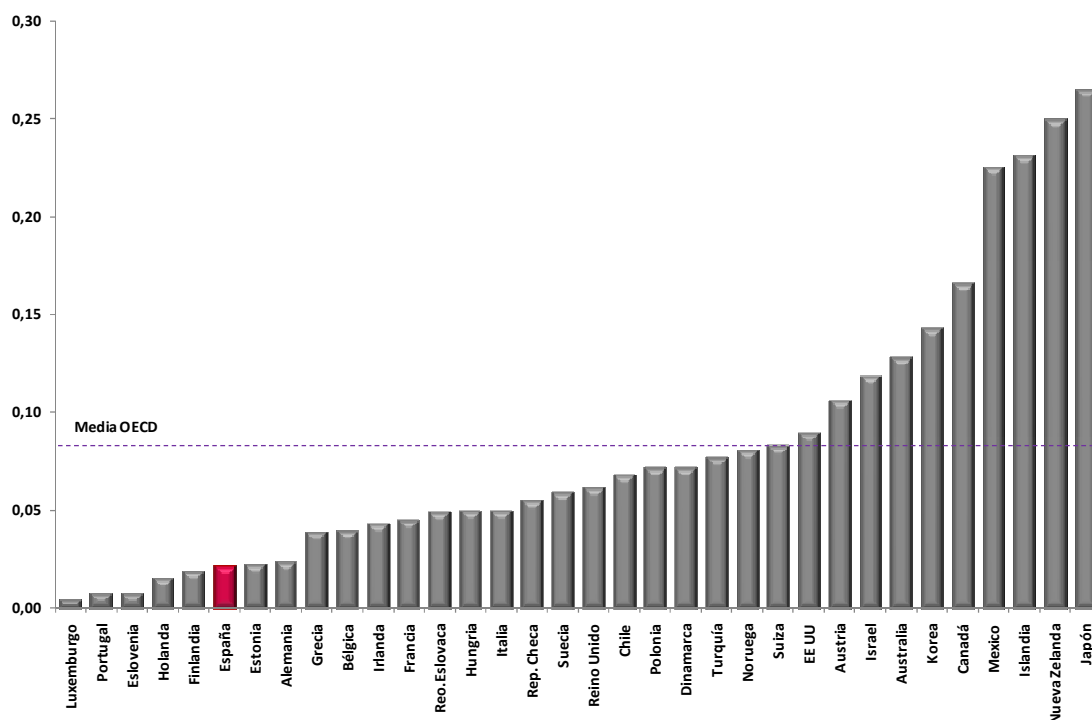
**Diagrama 2.** Las ventajas de la apertura por la vía de la captación de IED



Fuente: adaptado de ICEX (2010)

A pesar del contexto de crisis económica, el clima empresarial español para atraer inversiones está mejorando según los resultados del Barómetro del clima de negocios en España (Investinspain, 2012b). En este sentido, España destaca como una de las economías con menos restricciones a la IED, siendo la sexta economía más abierta a la inversión extranjera directa entre los países de la OCDE según FDI Restrictiveness Index ( ver gráfico 19).

**Gráfico 19.** FDI Restrictiveness Index 2012\* en los países de la OCDE. Abierta=0; Cerrada=1



Fuente: OCDE (2012)

Sin embargo, en los últimos años España ha retrocedido varios puestos en el Foreign Direct Investment Confidence Index de la consultora AT Kearney<sup>8</sup> que mide el grado de confianza para la inversión extranjera. El último informe

<sup>8</sup> Basado en encuestas a ejecutivos de las 1.000 mayores empresas mundiales (responsables del 70% de la inversión internacional).



correspondiente a 2012 coloca a España en el puesto 24, mientras en 2005 ocupaba el lugar decimotercero. En este sentido, el contexto de crisis económica y de creciente competencia para atraer inversión extranjera directa representan una amenaza en la capacidad de España en captar y retener inversión extranjera.

Aunque se ha perdido atractivo como país receptor de inversión extranjera, dada la restricción crediticia y la debilidad de la demanda interna, resulta fundamental potenciar la inversión exterior como vía para dinamizar la actividad y el empleo. Es cierto que, en las décadas pasadas, los bajos costes salariales y la inserción en el mercado comunitario constituían poderosas ventajas competitivas que atraían a la inversión extranjera. Hoy, con el avance económico del país y la ampliación de la Unión Europea, tales ventajas han dejado de serlo y ello explica los casos de desinversión registrados en el pasado a medida que el ciclo de dichas inversiones finalizaba. Por ello, la captación de IED en la actualidad pasa por una renovación fundamental de las ventajas competitivas a la altura de las que se encuentran en las economías más avanzadas. Esta “transición de la IED” de llegada en España debe hacerse, de la misma forma que se ha producido la explosión de la IED de salida en nuestro país, como prueba definitiva de la modernización de la economía española (ICEX, 2010).

La captación y retención de inversión extranjera es más importante que nunca. Las empresas extranjeras contribuyen a diversificar la economía, reducen el déficit por cuenta corriente, generan exportaciones desde territorio español y, en la mayoría de los casos, aportan una buena dosis de tecnología, know-how y desarrollo científico que sirve para modernizar el tejido productivo. Además obligan a mejorar la competencia y la competitividad de proveedores, socios y competidores locales. La IDE beneficia también al conjunto del país y a sus ciudadanos influyendo en la Administración para acometer reformas y medidas liberalizadoras.

En unos momentos en que la economía española necesita recuperar la senda de crecimiento y la creación de empleo, es prioritario adoptar medidas para atraer y retener mayores volúmenes de inversión extranjera directa, una inversión que además permitirá que España pueda continuar modernizándose y no se quede descolgada del tren de la globalización al que tanto esfuerzo le ha costado subir.

En este sentido, España debe apostar por atraer inversión en general pero de manera más concreta un tipo de inversión que contribuya al cambio de modelo productivo que necesita la economía española para crecer más y mejor en los próximos años



**6**

# **Recomendaciones: Agenda para una Economía Abierta**



España debe aprovechar las ventajas que ofrece una mayor apertura a través del sector exportador y recuperando la inversión extranjera para impulsar un crecimiento económico más sólido, generar más puestos de trabajo y de mayor calidad, y un mayor bienestar para sus ciudadanos. Al mismo tiempo, debe favorecer la modernización de la economía española, a través de ganancias de competitividad, la apuesta por la innovación para mantener dicha competitividad y el cambio de modelo hacia sectores de alto valor añadido, intensivos en conocimiento e innovación.

La agenda política, social y económica en curso no puede desatender esta vía de salida de la crisis. En este documento presentamos una ambiciosa y renovada Agenda para una Economía Abierta que constituye el primero de los siete pasos que configuran la nueva Estrategia de Crecimiento que se detalla en el apartado 1 de este informe. La Agenda se articula a través de dos ejes directores: en primer lugar, exportar más y en segundo lugar, recuperar la inversión extranjera productiva, como primer paso para reactivar el crecimiento económico y la creación de empleo. Una Agenda que establece los objetivos y las líneas estratégicas a seguir para que España sea una economía más abierta en el horizonte 2020.

## 6.1. Agenda para una Economía Abierta: Objetivos generales y específicos

Recogemos a continuación cuales serían los objetivos en el horizonte 2020:

### Objetivos finales

- **Recuperar la senda de crecimiento positivo:** la mayor apertura comercial y financiera de la economía española debe ser un motor de la recuperación de la actividad y contribuir a un crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo como señala la Estrategia Europea 2020.
- **Generar más y mejores empleos:** la principal necesidad de la economía y la sociedad española en este momento es reducir la elevada tasa de desempleo que sufrimos y por ello la principal prioridad de la agenda comercial debe ser crear más empleo y de mejor calidad.
- **Generar beneficios para los ciudadanos:** los ciudadanos son los que están asumiendo en mayor medida los costes de la crisis y por ello un objetivo global debe ser que el comercio exterior y la inversión extranjera reviertan en beneficio para los ciudadanos a través de una mayor renta per cápita.
- **Modernizar la economía española:** la internacionalización debe favorecer el cambio de modelo productivo hacia otro más sostenible, competitivo y avanzado

## Objetivos instrumentales

La Agenda debe ser ambiciosa y ello implica fijarse unos objetivos instrumentales alcanzables en un periodo de tiempo razonable para que las medidas propuestas tengan plena efectividad. Hemos fijado como horizonte temporal 2020 para evaluar sus efectos, aunque su puesta en marcha es urgente para reactivar la economía española y se puede iniciar ya en 2013.

- **Objetivo 10% más de apertura comercial.** Entre 2013 y 2020, nuestra apertura comercial debe estar 10 puntos por encima de la actual (para aproximarse a la media de la zona euro)<sup>9</sup>. Es la única forma de vender cuando el consumo interno está deprimido.
- **Objetivo 100% recapitalización.** Entre 2013 y 2020, España debe recuperar toda la inversión extranjera directa de carácter productivo que ha perdido durante la crisis (es la única forma de reactivar la inversión, cuando no hay crédito interno) e incrementarla hasta alcanzar un peso en el stock de IED mundial del 4%<sup>10</sup>.

Junto a estos objetivos instrumentales, la Agenda también contribuirá a la consecución de otros objetivos relacionados con los anteriores:

- **Objetivo 15% más de peso de las exportaciones en el PIB.** Entre 2013 y 2020, el peso de las exportaciones en el PIB debe estar 15 puntos por encima del actual (para alcanzar el nivel de la media de la zona euro). Al incrementar las ventas en el exterior se incrementará la cuota mundial de las exportaciones españolas hasta el nivel del 2,6% (peso que tiene el PIB español en el total mundial).
- **Objetivo 2% más de grandes empresas.** Entre 2013 y 2020 el peso de las empresas de más de 50 trabajadores debe estar 2 puntos por encima del actual (para alcanzar la media de la OCDE)
- **Objetivo 7% más de empresas exportadoras.** Entre 2013 y 2020 el peso de las empresas exportadoras en el tejido empresarial debe estar 7 puntos por encima del actual y las empresas exportadores regulares deben representar la mitad de las que exportan.

La siguiente tabla sintetiza todos los objetivos instrumentales que establece la Agenda en el horizonte de 2020.

<sup>9</sup> En 2009 la tasa de apertura española era 10 puntos inferior a la actual. Hoy es ya del 62% del PIB, pero la zona euro está por encima del 80% y Alemania en el 95%. La tasa de apertura mide el valor de las exportaciones y las importaciones como por porcentaje del PIB. Y mientras nos desapalancamos, nuestra economía debe abrirse, atraer inversión extranjera (que ayude a la renovación sectorial, aunque aumente importaciones de capital productivo), y exportar más y mejor.

<sup>10</sup> Esta tasa es similar a la que tenía España a principios de los noventa.

**Tabla 18. Objetivos instrumentales de la Agenda para una Economía Abierta**

	Valor pre-crisis (%)	Valor actual (%)	Objetivo 2015	Objetivo 2020
<b>Objetivos instrumentales</b>				
1. Aumentar el grado de apertura de la economía <sup>a</sup>	60,5	61,3	65	70
2. Aumentar la cuota española en el stock IED mundial	3,8	3,1	3,5	4,0
<b>Otros objetivos</b>				
3. Aumentar el peso de las exportaciones en el PIB	26,9	30,3	40	45
4. Aumentar la cuota española en las exportaciones mundiales de mercancías	1,8	1,7	2	2,6
5. Aumentar el tamaño del tejido empresarial <sup>b</sup>	92,6	93,1	90	87
6. Aumentar el peso de las empresas exportadoras en el tejido empresarial	2,9	3,3	6	10
7. Aumentar el peso de las empresas exportadoras regulares <sup>c</sup>	40	35	40	50

a) El grado de apertura mide el peso de exportaciones e importaciones de bienes y servicios sobre el PIB.

b) El indicador mide el peso de las empresas de menos de 10 trabajadores en el tejido empresarial

c) El indicador mide el peso de las empresas exportadoras regulares en el total de empresas exportadoras

Fuente: elaboración propia

## 6.2. Agenda para una Economía Abierta: Efectos esperados

En un informe publicado en 2010<sup>11</sup> por la Comisión Europea, las tres ventajas de la apertura comercial son las siguientes:

1. Crecimiento económico: Finalizar todas las negociaciones en curso (Ronda de Doha y acuerdos bilaterales) y lograr más avances significativos en nuestras relaciones con nuestros socios estratégicos permitiría a la UE alcanzar un PIB de aquí a 2020 superior en más de un 1% al que tendría si no se dieran esas condiciones<sup>12</sup>.
2. Efectos laborales: Se admite generalmente que la integración de la UE en la economía mundial con un aumento de los intercambios comerciales genera más puestos de trabajo y mejor remunerados. Más de 36 millones de puestos de trabajo en Europa dependen, directa o indirectamente, de nuestra capacidad de comerciar con el resto del mundo. En la UE, más de 4,6 millones

<sup>11</sup> Comercio, crecimiento y asuntos mundiales. La política comercial como elemento fundamental de la Estrategia 2020 de la UE. COM(2010)612

<sup>12</sup> Según las previsiones de la UE, un 1 % del PIB de la UE en 2010 equivale a 150 000 millones de euros.

de personas trabajan para empresas con participación mayoritaria de Japón y de Estados Unidos<sup>13</sup>.

3. Beneficios para los consumidores: Los beneficios de una mayor variedad de bienes y servicios para el consumidor medio europeo giran en torno a 600 euros anuales, además de los derivados de unos precios más bajos.

Para el caso español, según un informe del ICEX<sup>14</sup> publicado también en 2010, por cada diez puntos porcentuales de incremento de la tasa de apertura exterior, la tasa de empleo se incrementaría en cuatro puntos porcentuales. Además establece en 6,5 millones de empleos directos (las empresas con actividad exportadora) e indirectos (las empresas que suministran a las anteriores) los que dependen del sector exportador de la economía española, unos 26 trabajadores por millón de euros de demanda final exterior (teniendo en cuenta el volumen de exportaciones de 2009, unos 250 miles de millones de euros, el 23% del PIB).

Además, la evidencia de la OCDE muestra que cuando se controla por el tamaño de una economía (las economías más grandes tienden a ser menos abiertas en términos relativos), la tasa de apertura explica convenientemente el nivel de renta por habitante hasta el punto que puede establecerse una asociación entre el grado de apertura y la renta por habitante tal que por cada diez puntos adicionales de tasa de apertura, el PIB por habitante sería, en un país OCDE, 1.775 euros mayor.

Finalmente, la IED tendrá un impacto positivo en la economía española. Según un informe de Investinspain<sup>15</sup>, la IED habría contribuido a generar, hasta finales del 2010, en torno a 1,3 millones de empleos en España, esto supondría una creación de empleo de unos 60.000 empleos al año. Además habría tenido una aportación en el valor añadido del 5,8%.

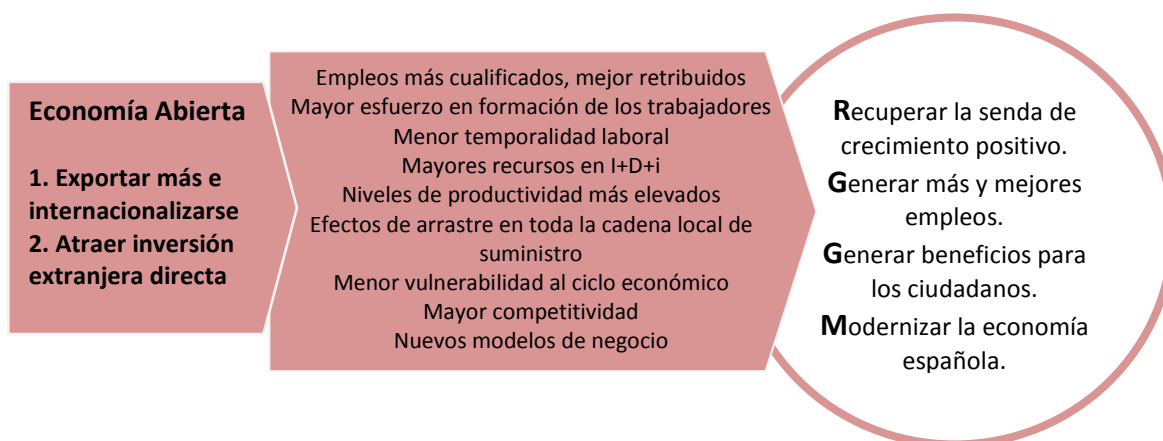
Teniendo en cuenta estos resultados es posible determinar los efectos esperados de la aplicación de la Agenda para una Economía Abierta que están recogidos en el diagrama 3.

<sup>13</sup> «The transatlantic economy 2010» (La economía transatlántica, 2010), de D. Hamilton y J. Quinlan, Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, y «Basic Survey of Overseas Business Activities, 2010» (Estudio básico de las actividades empresariales transoceánicas, 2010), METI, Japón.

<sup>14</sup> Internacionalización, empleo y modernización de la economía española. ICEX (2010)

<sup>15</sup> Investinspain (2012): “Análisis Comparativo del Atractivo de España para la Inversión Extranjera Directa, 2010”



**Diagrama 3. Efectos esperados de la Agenda para una Economía Abierta**

Fuente: adaptación a partir de ICEX (2010)

Los resultados esperados de la Agenda en el horizonte 2020 serían los siguientes (ver Tabla 19):

### 1. Incremento del PIB hasta la senda del 1,5%

Según nuestras estimaciones, una mayor apertura de la economía española situaría la senda de crecimiento de la economía española en torno al 1,5% del PIB. Ello se conseguiría incrementando el peso de las exportaciones españolas en la UE hasta equipararse al peso en términos de PIB, que actualmente se sitúa en el 8,4%<sup>16</sup>, y recuperando la IED perdida en los últimos años debido a la crisis económica y al aumento de la competencia por captar flujos de inversión debido a la globalización.

### 2. Generación de 1,7 millones de empleos

A partir de las elasticidades estimadas por el ICEX (2010) y Investinspain (2012) es posible determinar el empleo que se generaría si se alcanzaran los objetivos fijados por la Agenda. Teniendo en cuenta que la tasa de apertura de la economía española podría aumentar en torno a 10 puntos en el horizonte 2020, la tasa de empleo pasaría del 58% actual al 62% en dicho periodo. Ello supondría la generación de 1,2 millones de empleos en los próximos ocho años, es decir, 150.000 empleos de media al año. A través de la IED se generarían en torno a 480.000 puestos de trabajo hasta 2020, una media de 60.000 al año. En total la agenda contribuiría a generar en torno a 1,7 millones de empleos en los próximos 8 años.

<sup>16</sup> El peso de las exportaciones en la UE es de un 5,8% en 2011.

### 3. Beneficios para los ciudadanos

La Agenda supondría también un incremento de bienestar para los ciudadanos que se puede medir a través del aumento de la renta per cápita, que se podría incrementar en 1.775 euros si la tasa de apertura de la economía española alcanza el objetivo del 70% en 2020, lo que situaría el PIB per cápita por encima de los 25.000 euros por habitante (en 2011 fue de 23.271 euros por habitante), muy cerca del nivel que tiene hoy la UE-27 (25.200 euros por habitante)

**Tabla 19.** Efectos esperados de la Agenda para una Economía Abierta en el horizonte 2020

	Valor 2011	Horizonte 2020		
		Impacto estimado de la Agenda	Contribución de la Agenda	Valor tendencial*
PIB (Tasa de crecimiento interanual)	0,4	1,5	1,1	3,0
Empleo				
Tasa de empleo (%)	58,5	62,5	4	67
Número de ocupados (Millones)	17,95	19,6	1,7	20,95
PIB per cápita (euros por habitante)	23.271	25.046	1.775	26.650

\*Valor esperado que alcance la economía en 2020

Fuente: elaboración propia

### 6.3. Agenda para un Economía Abierta: Líneas estratégicas y ejes de actuación

La Agenda se concreta en dos líneas estratégicas y nueve ejes de actuación que determinan el marco que regirá las actuaciones en materia de intercambios comerciales de bienes y servicios con el exterior y flujos de inversiones recibidas por España en el horizonte 2020. La siguiente tabla 20 resume el plan de actuación.

**Tabla 20.** Plan de actuación en la Agenda para una Economía Abierta

<b>LÍNEA 1. MAYOR CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS</b>
<b>Ejes de actuación</b>
1. Más empresas en el mundo
2. Más coordinación de instrumentos en política comercial
3. Más financiación para apoyar a la internacionalización de las empresas
4. Diferenciación y diversificación
5. Más capacitación y habilidades en comercio exterior
<b>LÍNEA 2. CAPTAR Y RETENER INVERSIÓN EXTRANJERA PRODUCTIVA</b>
<b>Ejes de actuación</b>
6. Una política fiscal favorable a la inversión
7. Tamaño del mercado: hacia un mercado único
8. Entorno regulatorio: Administraciones públicas más ágiles
9. Capital humano: Más habilidades y dominio de idiomas

A continuación se ofrece una descripción más detallada de cada línea estratégica y sus ejes de actuación.

### **6.3.1. Línea 1: Mayor capacidad exportadora de las empresas españolas**

Las opiniones recogidas en la encuesta Eurobarómetro sobre el comercio internacional llevada a cabo en septiembre de 2010<sup>17</sup> muestran que el 62% de los encuestados considera que España se ha beneficiado mucho del comercio internacional y el mismo porcentaje piensa que los productos españoles pueden competir bien con los de fuera de España. Además el 77% piensa que crear empleo debería ser la principal prioridad de la política comercial en los próximos años y la segunda ayudar a las empresas y negocios (un 44%). Por tanto, estas opiniones deben ser tenidas en cuenta en el diseño de la Agenda.

Es evidente que el futuro del sector exterior español está condicionado fundamentalmente por la adopción de las reformas estructurales de carácter interno que cambien el modelo productivo y resuelvan los problemas de baja productividad y competitividad de nuestra economía. Es necesario mejorar la coherencia y complementariedad entre las políticas exterior e interior. Nuestras empresas necesitan ser competitivas para poder vender sus productos en el mercado mundial y para ello es fundamental la inversión en I+D+i, que debe estar apoyada por las instituciones públicas. La política de recortes del Gobierno en esta materia supone un freno a la capacidad exportadora de las empresas.

Al mismo tiempo, la apertura comercial puede provocar ajustes en áreas o sectores expuestos a la competencia y por tanto, necesitamos políticas sociales y del mercado laboral adecuadas para ayudar a los trabajadores y a las empresas a adaptarse a los cambios.

En esta línea de la Agenda nos centraremos únicamente en propuestas y recomendaciones para incrementar la capacidad exportadora de las empresas españolas y su internacionalización, dejando para otros documentos las reformas internas necesarias para crecer y crear empleo.

Nuestras propuestas en esta línea se articulan en torno a cinco ejes de actuación:

#### **Eje 1: Más empresas en el mundo**

Esta línea tiene como finalidad aumentar la base exportadora, es decir, incorporar a la actividad exportadora más empresas. El incremento del número de empresas exportadoras es clave para establecer un nuevo modelo equilibrado del comercio exterior que aporte más crecimiento al PIB.

<sup>17</sup> [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc\\_146896.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146896.pdf)

Nuestras propuestas son las siguientes:

- Reforzar los programas de iniciación profundizando en las iniciativas más exitosas de iniciación a la internacionalización como el Programa PIPE<sup>18</sup> (Plan de Iniciación a la Promoción Exterior) y avanzando hacia el apoyo a las “pymes con capacidad competitiva”, impulsando programas como el ILI (Iniciación a las Licitaciones Internacionales). Ello permitirá incorporar más empresas a los procesos de internacionalización y conseguir nuevas pymes exportadoras estables.
- Crear el Programa “Empresa Global” de apoyo específico a empresas de internacionalización acelerada: las *born globals* o nacidas globales que buscan la internacionalización prácticamente desde el momento de su constitución. Estas empresas, en su mayoría PYMEs, incorporan la proyección exterior dentro de su estrategia empresarial, tanto en el inicio de su actividad como también en su consolidación durante los primeros años. El programa ayuda a las empresas en todas las etapas de la internacionalización con asesoramiento, formación, financiación, búsqueda de socios en el exterior, etc.
- Potenciar entre las pymes el uso del comercio electrónico y de nuevas formas de hacer negocio en la red (por ejemplo redes sociales). Internet puede ser además un excelente medio de gestión del crecimiento internacional para las pymes.
- Promoción de las redes empresariales para ayudar a superar los problemas derivados del reducido tamaño medio de la empresa española a través de diferentes instrumentos como:
  - Apoyar la constitución y funcionamiento de los Consorcios de Exportación de Pymes, es decir, de la agrupación de empresas cuyo objetivo común es la introducción o consolidación de los productos fabricados por las mismas en los mercados exteriores.
  - Apoyar la creación de asociaciones para la exportación como herramienta de entrada en el comercio internacional para grupos de empresas, principalmente PYMEs en expansión que utiliza las sinergias entre las empresas participantes.
  - Desarrollar una política de clusters y fomentar la existencia de centros de interconexión, tanto virtual como física, de empresas de determinado territorio o sector que promuevan la creación de redes de empresas (clusters) con intereses compartidos en determinadas parcelas del negocio (ej. innovación, investigación, transporte y logística, compras, etc.) o en áreas geográficas concretas, nacionales o internacionales.
  - Diseñar nuevas formas de colaboración entre empresas ya exportadoras y empresas que se inician en dicha actividad y potenciación de

<sup>18</sup> Más de 7.000 empresas han participado en el Programa PIPE desde sus inicios en 1997 y el 77,4% de las empresas del programa PIPE durante el periodo 1998-2009 eran exportadoras regulares.

- consorcios de empresas que no disponen de experiencia internacional. Dado que el reducido tamaño de las empresas españolas supone una barrera a la internacionalización, la creación de estos consorcios puede permitir superar algunas de esas dificultades.
- Buscar los canales necesarios para que las grandes empresas multinacionales españolas, que ostentan el liderazgo internacional en sectores muy potentes, puedan actuar como elementos tractores de otras empresas ayudando a su internacionalización.
  - Crear un clima favorable a los procesos de integración empresarial, dentro del ámbito de las pequeñas y medianas empresas.
  - Aprovechar la red Enterprise Europe Network que ayuda a las empresas a buscar socios en otros países de la UE.
- Reforzar los programas de cooperación empresarial promovidos por la Comisión Europea como los siguientes:
    - Al Invest, su objetivo es estimular las inversiones, la transferencia de tecnología, las sociedades mixtas y los acuerdos comerciales entre empresas de la UE y de América Latina y para ello la Comisión ha desarrollado una importante red de intermediarios (Coopecos y Eurocentros) que gestionan las actuaciones, sirven de enlace y dinamizan el programa.
    - Asia Invest, su objetivo es fomentar la cooperación empresarial y ayudar a las PYMEs de países de la UE y de Asia a internacionalizar sus estrategias comerciales.
    - Pro Invest, su objetivo es promocionar las inversiones y la transferencia de tecnología a favor de empresas que operen en sectores clave de los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP)
    - JEV, mecanismo de apoyo a la creación de empresas conjuntas transnacionales para las pymes en la UE (Joint European Ventures)
    - PYMES, programa plurianual en favor de la empresa y el espíritu empresarial, en particular de las pequeñas y medianas a través de distintos instrumentos entre ellos facilitar su acceso a programas y redes comunitarias y mejorar su coordinación.
    - EU Gateway to Japan, mecanismo de apoyo al acceso al mercado japonés por parte de empresas fabricantes pymes que tengan experiencia exportadora pero no hayan consolidado su entrada en Japón.
    - EUREKA y IBEROEKA son programas de cooperación empresarial en el ámbito de I+D+i, el primero en el ámbito europeo y el segundo con Iberoamérica.
  - Crear un Portal de Oportunidades para la Exportación y la Internacionalización (POEI). Las empresas ya exportadoras o internacionalizadas son agentes clave en el impulso de la actividad exportadora. Sus propias experiencias sirven para identificar nuevas oportunidades de negocio. Asimismo, las agencias españolas

ubicadas en países extranjeros son concededoras de las nuevas tendencias y demandas en los diferentes mercados. La constitución de un portal público en el que se informe de las diferentes oportunidades puede animar a las PYMES a dar un paso decisivo hacia la internacionalización.

## **Eje 2: Más coordinación de instrumentos en política comercial**

La finalidad de esta línea es reforzar la cooperación y coordinación de todos los actores en materia de promoción exterior (instituciones públicas y sector privado) para conseguir una planificación de las iniciativas más eficaz en el apoyo a las empresas con vocación exportadora.

Nuestras propuestas son las siguientes:

- Crear la Agencia “España Global” que integre todos los servicios que actualmente se están ofreciendo desde las distintas administraciones públicas que actúan en el campo de la internacionalización empresarial. La Agencia estará integrada por el ICEX, España Expansión Exterior (antigua P4R), la Fundación CECO (Centro de Estudios Económicos y Comerciales) e Invest in Spain, que actualmente están en proceso de fusión. Asimismo asumirá los servicios de internacionalización que ofrecen actualmente el ICO, CESCE y Cofides. La Agencia establecerá convenios de colaboración con las CCAA, que tendrán representación en la misma, para poder ofrecer a las empresas también los servicios disponibles a nivel regional. Finalmente, la Agencia gestionará todos los fondos europeos destinados a la internacionalización y será el canal de interlocución con Europa en estos temas.
- Canalizar a través del Centro de Asesoramiento Unificado en Comercio Exterior (CAUCE), que estará integrado en la Agencia “España Global”, toda la información y el asesoramiento sobre comercio exterior, para responder de forma directa, ágil y eficaz a las necesidades de las empresas.
- Potenciar la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de las Embajadas de España como promotoras de las capacidades de internacionalización de las empresas, dotándolas de una mayor operatividad. Asimismo promover la coordinación de estas oficinas con el resto de los agentes públicos que operan en destino.
- Papel más proactivo del Consejo Interterritorial de Internacionalización (CII), órgano que aglutina a todos los organismos de promoción exterior de las Comunidades Autónomas, las Cámaras de Comercio, la CEOE, el ICEX, Invest in Spain y el Gobierno. Potenciar y dar a conocer al CII en aras de un uso más eficiente de los recursos destinados a la promoción de la actividad exportadora,

así como para coordinar y analizar la internacionalización de las empresas españolas.

- Mejorar la coordinación interministerial involucrando en las labores de apoyo a la internacionalización a todos los agentes públicos directa o indirectamente ligados a la actividad internacional empezando por el Ministerio de Economía y Competitividad y desde la cooperación al desarrollo del Ministerio de Asuntos Exteriores hasta los asuntos laborales del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, etc.

### **Eje 3: Más financiación para apoyar la internacionalización de las empresas**

Esta línea tiene como finalidad apoyar las necesidades financieras que requieren las empresas para impulsar su expansión en los mercados exteriores. La facilidad de acceso a recursos financieros resulta fundamental para la competitividad empresarial y determinante a la hora de abordar un proyecto de ampliación del negocio en el exterior. La búsqueda de financiación para abordar procesos de internacionalización presenta peculiaridades específicas por la propia naturaleza de los proyectos o de los propios países en los que se materializa la inversión. Esto unido a las dificultades de financiación que tienen hoy las empresas por la falta de liquidez hace si cabe más necesario potenciar los instrumentos financieros existentes y poner en marcha nuevos instrumentos. El papel de la Agencia “España Global” será clave en este ámbito ya que aglutinará todos los recursos disponibles para apoyar la internacionalización de las empresas tanto españolas que quieran vender o invertir fuera, como extranjeras que quieran invertir en España.

- Crear una Ventanilla Única de Inversión (VUI) destinada a financiar los procesos de internacionalización de las empresas españolas y los proyectos de implantación de empresas extranjeras en el territorio español. La VUI estará gestionada por la Agencia “España Global” y ofrecerá toda la información sobre los instrumentos y entidades de apoyo financiero específicos a la internacionalización tanto nacionales como europeos, así como asesoramiento para su utilización por parte de las empresas. El Anexo I ofrece una síntesis de los instrumentos financieros existentes tanto nacionales como europeos.
- Crear un Fondo Específico de Apoyo a la Internacionalización de las PYMES en sectores con alto potencial de internacionalización. Este fondo integrará los programas nacionales existentes gestionados por COFIDES y que están dirigidos a los sectores servicios, turístico y medioambiental y los programas europeos dirigidos a los siguientes sectores:
  - Agrario y Agroalimentario a través de la Política Agraria Común (PAC)
  - Cultura y comunicación a través del Programa Media y Media Mundis
  - Energético a través del Séptimo Programa Marco para acciones de investigación, desarrollo tecnológico y demostración, el Programa

- "Energía Inteligente para Europa" y el Programa Red Transeuropea de Energía (RTE-E)
  - Enseñanza a través del Programa de Aprendizaje Permanente
  - Industria a través del Programa marco para la innovación y la competitividad (2007-2013)
  - Investigación y Desarrollo a través del Séptimo Programa Marco para acciones de investigación, desarrollo tecnológico y demostración
  - Transporte a través el Programa Marco Polo, el Séptimo Programa Marco para acciones de investigación, desarrollo tecnológico y demostración y el Programa Red Transeuropea de Energía (RTE-E)
- Favorecer la creación de un mercado maduro de inversores informales (Business Angels), apoyando la consolidación de la Red Nacional de Business Angels y el desarrollo de redes locales. La Red Española de Business Angels (ESBAN) - constituida como fundación privada - actúa como red de redes en España y a su vez, se integra como primera red nacional en la European Business Angels Network (EBAN). La constitución de la red española favorece, por un lado, el fomento y constitución de nuevas redes de Business Angels en el conjunto del Estado, y como consecuencia de ello, el contacto entre inversores y emprendedores contribuyendo claramente a la expansión de este tipo de financiación adecuada para la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales.

#### **Eje 4: Diferenciación y diversificación**

Esta línea tiene como finalidad incorporar a la actividad exportadora a más sectores y destinos distintos a los tradicionales para aprovechar las ventajas del mercado global.

- Crear el Programa "Redes Emergentes" para apoyar a las empresas exportadoras en la búsqueda de nuevos mercados, principalmente los de mayor crecimiento como las economías emergentes, que son las que en la actualidad muestran un mayor dinamismo de su demanda y un mayor potencial de crecimiento económico en los próximos años.
- Incrementar los fondos destinados a apoyar la I+D+i en las empresas exportadoras, principalmente, las PYMES, para promover la diversificación de los productos exportados, tanto en términos de variedad como de gamas de calidad para aumentar la especialidad en bienes de alto valor añadido y alta intensidad tecnológica.
- Invertir en potenciar la marca España como sello de diferenciación, de tal manera que se asocie con características como diseño, calidad e innovación. Es necesario establecer un modelo integrador de las actuaciones que realizan en el exterior tanto las instituciones públicas como las marcas líderes a fin de



potenciar la imagen país de España. Asimismo, para estimular el desarrollo de la marca en el exterior, es necesario potenciar el conocimiento de nuestras marcas más renombradas.

- Impulsar los programas de visitas a ferias, seminarios, congresos, misiones, encuentros y foros en el extranjero hacia mercados con potencial de crecimiento.
- Apoyar las redes sectoriales y clusters dirigidos a exportar a los países emergentes

### **Eje 5: Más capacitación y habilidades en comercio exterior**

Esta línea tiene como finalidad mejorar la formación en internacionalización del personal de las empresas, principalmente, las PYMEs, y preparar a futuros profesionales de comercio exterior para su posterior incorporación en las empresas. Para desarrollar una estrategia de internacionalización las empresas requieren más competencias, conocimientos de gestión y disponibilidad a largo plazo de recursos humanos. Este es uno de los principales obstáculos a los que se enfrenta una empresa cuando estudia su internacionalización: sus gerentes carecen de los conocimientos necesarios para emprender operaciones internacionales. También es importante formar a futuros profesionales de comercio exterior para que adquieran los conocimientos y habilidades necesarias y poder aplicarlas en las empresas donde se incorporen.

Nuestras propuestas son las siguientes:

- Diseñar una nueva oferta formativa en internacionalización que integre los programas existentes<sup>19</sup> que se considere están teniendo buenos resultados y desarrolle nuevos programas adaptados a las demandas de las empresas. Todos los programas se integran en una nueva plataforma llamada “Formar en comercio exterior” que será gestionada por la Agencia “España Global” y cuya finalidad será apoyar la transferencia de los conocimientos en comercio exterior a las PYMEs y el suministro de más recursos humanos especializados.
- Ampliar la oferta de estudios reglados, en formación profesional y universitaria, ofreciendo asignaturas que dotaran de los conocimientos necesarios tanto para favorecer el emprendimiento como la proyección hacia el exterior de los proyectos empresariales.

---

<sup>19</sup> Actualmente el ICEX ofrece herramientas de e-learning con formación en comercio exterior, y desarrolla varios programas para formación del capital humano como el programa de Becas en Empresas. También el Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO) imparte programas de formación presenciales y online.

- Desarrollar programas de sensibilización para mejorar la “cultura de la internacionalización” en la sociedad, y especialmente entre los jóvenes emprendedores para mostrar las oportunidades que existen en el exterior y las ventajas de abrirse a nuevos mercados.

### 6.3.2. Línea 2: Captar y retener inversión extranjera productiva

Existe amplia evidencia sobre los factores que inciden en la atracción de la inversión extranjera directa. La mayoría de la doctrina se decanta por seguir el análisis que ha hecho Dunning y Lundan (2008) en su libro titulado “*Multinational Enterprises and the Global Economy*”, en el que se recogen los siguientes factores claves de la IED:

- **Ventajas de propiedad:**
  - Regulación de la propiedad intelectual
  - Niveles de tecnología
  - Niveles de conocimientos de técnicas empresariales management
  - Inversión en I+D
- **Ventajas de internalización:**
  - No discriminación de precios
  - Control de mercado
  - Bajo costes de transacción
- **Ventajas de localización:**
  - Incentivos fiscales
  - Subsidios
  - Costes de mano de obra
  - Políticas de gobierno con respecto a la importación, exportación y competencia
  - Favorable ambiente para hacer negocios “doing business”
  - Incentivos locales
  - Asistencia a inversores extranjeros

Por otra parte la UNCTAD publica un informe anual sobre la IDE, y en éste se señalan factores a tener en cuenta a la hora de invertir en un país. El informe de 2012, establece los siguientes:

- **Marco político:**
  - Estabilidad económica, política y social
  - Política de competencia
  - Política de mercado
  - Política fiscal
- **Facilidad de negocio:**
  - Reducción de costes para hacer negocio
- **Variables económicas:**

- Infraestructura
- Tamaño del mercado y renta per cápita
- Crecimiento del mercado
- Acceso al mercado global y regional
- Preferencias del consumidor local
- Acceso a la materia prima
- Acceso a mano de obra de bajo coste
- Acceso a mano de obra calificada
- Coste y productividad de los recursos/activos
- Otros costes (transporte, comunicación, energía)

En España, según recoge el informe “El barómetro del clima de negocios en España”<sup>20</sup> (Investinspain, 2012), las áreas con mayor importancia para los inversores extranjeros son aquellas relativas al tamaño del mercado y al capital humano, seguidas por el entorno regulatorio, las infraestructuras y la calidad de vida. Las áreas que han recibido mejor valoración por parte de los inversores han sido las relacionadas con infraestructuras, capital humano y calidad de vida. Entre los aspectos menos valorados nos encontramos con los relativos al mercado laboral, la financiación, los costes y la innovación.

Teniendo en cuenta los factores que más influyen en los flujos de IED y las debilidades señaladas por las empresas para el caso de España se definen cuatro ejes de actuación:

### **Eje 6: Una política fiscal favorable a la inversión**

La finalidad de este eje es establecer un entorno fiscal favorable para la captación de inversión extranjera productiva y atraer y consolidar la actividad de las empresas extranjeras e innovadoras en el territorio nacional.

La creciente movilidad de las empresas internacionales y la eliminación gradual de las barreras a los flujos globales de capital han estimulado la competencia entre los países para atraer la inversión extranjera directa, a menudo a través de incentivos fiscales. Este tipo de incentivos se otorgan a las empresas establecidas a través de IED y pueden asumir distintas formas, por ejemplo: reducciones en la tasa del impuesto sobre la renta, periodos de exenciones de impuestos, tasas de depreciación aceleradas, exenciones del pago de derechos de importación, deducciones de contribuciones a la seguridad social, regímenes especiales de deducción de impuestos, etc. Los instrumentos más utilizados por la mayoría de los países son los periodos de exención del pago de impuestos así como la exención del pago de derechos de importación. En el caso de Europa Occidental, el

<sup>20</sup> Recoge la valoración y la importancia que otorgan más de 250 empresas extranjeras del clima de negocios en España y permite identificar tanto las fortalezas que es preciso mantener, como los principales ámbitos de actuación donde centrar más los esfuerzos.

instrumento más utilizado es poder acelerar la depreciación (Morisset y Pirnia, 2000).

La fiscalidad es un elemento clave para los inversores extranjeros y son muchos los países que son importantes receptores de IED debido a sus atractivas ventajas fiscales, un ejemplo, son los países del Benelux (Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos) que son frecuentemente utilizados como puente de inversiones a terceros países aprovechando las atractivas ventajas fiscales existentes en estos países.

Junto a las ventajas fiscales, la imposición a la actividad empresarial a través del impuesto de sociedades (SI) y los costes laborales, sobre todo las cuotas a la Seguridad Social sobre el trabajo, son otros aspectos importantes para las empresas extranjeras. España tiene unos costes laborales significativamente inferiores a los del resto de países desarrollados, y son aproximadamente un 30% más bajos que los de la media de la UE-15.

Respecto al régimen fiscal para empresas, España tiene un tipo impositivo favorable sobre los ingresos corporativos (30% y 25% para las PYME), por debajo de EE.UU. y media de la OCDE, y un tipo efectivo del 16,7% debido al amplio sistema de deducciones en el impuesto de sociedades (IS). Además el sistema tributario es muy beneficioso para los trabajadores extranjeros, ya que pueden pagar impuestos a una tasa fija del 24,75% hasta un máximo de 600.000 €. A su vez, España era el primer país en incentivos fiscales y ayudas concedidas a las actividades de I+D, con una posición muy destacada respecto a las otras economías analizadas por la OCDE en su informe de 2009 - por cada euro invertido en I+D en España, las empresas obtienen un ahorro fiscal de 39 céntimos de euro-.

España se sitúa en la media de los grandes países europeos, según se desprende del Paying Taxes 2012<sup>21</sup> (PwC y Banco Mundial, 2011), ocupando el puesto 90 del ranking mundial y el 9 de la UE (ver Anexo II). Durante los ocho años que lleva realizándose el estudio, la carga impositiva se ha reducido de 61,8% de impuestos sobre ingresos netos a 38,7%, un resultado que refleja los cambios realizados en el impuesto de sociedades y en los regímenes de cotización social.

Sin embargo, el débil estado de la economía española ha tenido un impacto negativo sobre los ingresos fiscales, y para asegurar unos ingresos en impuestos razonables el Gobierno ha aprobado medidas adicionales en 2012. Los cambios más significativos afectan al impuesto de sociedades, aunque éstos no se espera que generen un aumento significativo de los ingresos fiscales. La primera medida es reducir las deducciones fiscales permitidas por gastos financieros<sup>22</sup>. También se ha

<sup>21</sup> Compara los diferentes regímenes fiscales para las empresas de más de 180 países de todo el mundo y determina su eficacia y su impacto en la inversión empresarial.

<sup>22</sup> A partir del 1 de enero 2012, los gastos financieros netos sólo pueden deducirse de los ingresos hasta un máximo del 30% del EBITDA (ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización),

retirado la libertad de amortización para las inversiones en activos fijos nuevos, una medida que había supuesto una reducción importante en el impuesto de sociedades. Se ha establecido un límite máximo a la deducción del fondo de comercio, ya sea derivado de adquisiciones de empresas o fusiones - 1% tanto en 2012 y 2013-. En lo que respecta al impuesto sobre sociedades en pagos anticipados, el gobierno ha aumentado los porcentajes de empresas grandes y medianas a un máximo de 29% de la cantidad total por pagar. Al mismo tiempo, el adelanto de los pagos no puede ser inferior al 12% de los beneficios declarados.

Nuestras propuestas en materia de fiscalidad para favorecer la captación de IED son las siguientes:

- Establecer un periodo de exención en el impuesto de sociedades sobre los beneficios derivados de inversiones de capital destinadas a la creación de nuevas empresas con capital extranjero y de base tecnológica en los sectores de la nueva economía. La exención se aplicará durante 3-5 ejercicios desde el inicio de actividad con integración gradual en el impuesto.
- Recuperar la libertad de amortización para las inversiones en activos fijos nuevos
- Avanzar hacia establecimiento en el seno de la UE de la base tributaria consolidada común del impuesto de sociedades (BTCC) que permitirá a las empresas acogerse a un sistema de ventanilla única para presentar sus declaraciones fiscales y podrán consolidar todos los beneficios y pérdidas en que incurran en toda la UE

## **Eje 7. Tamaño del mercado: hacia un mercado único**

Son numerosas las ventajas que se derivan de un mercado integrado. En un mercado amplio es mayor el aprovechamiento de las economías de escala, la división del trabajo y la intensidad de la competencia (esto último, al ser mayor el número de competidores), lo que conduce a menores costes de producción, a mejorar la productividad y la eficiencia y, por consiguiente, a incrementar la competitividad y a mayores niveles de empleo y de bienestar para los ciudadanos.

Este es, precisamente, el motivo que dio origen, hace ya medio siglo, al proceso de construcción europea, el cual ha consistido, en lo económico, en la supresión de las barreras que limitaban la libre circulación de personas, mercancías y capitales, y en la armonización de las regulaciones que producían el efecto de fragmentar el mercado, todo ello con el objetivo de crear un mercado único, mucho más amplio

---

con un mínimo de un millones de euros. El monto no deducido puede ser arrastrado al siguiente año, aunque con algunas limitaciones.

que los mercados nacionales originarios, de forma que se pudieran materializar todas sus ventajas.

España como parte de la Unión Europea se ha beneficiado de la construcción de un mercado único europeo. En los últimos años se han conseguido grandes avances en el establecimiento de un mercado único a escala europea<sup>23</sup>, pero todavía quedan ámbitos de mejora para conseguir una unidad de mercado completa y así aprovechar todo el potencial del mercado único en generar más crecimiento y empleo y fortalecer la confianza de los ciudadanos y las empresas.

La esencia del Acta del Mercado Único que la Comisión Europea está impulsando desde 2010 y que se concretó, en un primer momento, con la publicación en abril de 2011 del Acta de Mercado Único I y que ha reforzado en octubre de 2012 con el Acta de Mercado Único II, es debatir y poner en práctica una serie de medidas para la consecución de una verdadera unidad de mercado. Las prioridades y líneas de actuación establecidas en ambas actas vienen recogidas en el Anexo III.

España, así como también el resto de países miembros, deben contribuir a la consecución de esta unidad de mercado tratando de cumplir en los plazos establecidos los compromisos adoptados. En España, este proceso requerirá la responsabilidad tanto de la Administración General de Estado como de todas las CCAA de hacer posible una convergencia de todas las normativas hacia un mismo fin común: ser más Europa. El proyecto de un verdadero mercado único concederá una mayor confianza, lo que en nuestro país, a medio-largo plazo, se podrá traducir en más crecimiento y creación de empleo.

Por tanto es necesario encontrar los mecanismos que nos permitan avanzar en la unidad de mercado sin renunciar a las ventajas de la descentralización territorial. Algunas propuestas para ello serían las siguientes:

- Impulsar el Proyecto de Mercado Único Europeo para cumplir con los requerimientos establecidos en las Actas de Mercado Único I y II.
- Instrumentar algún mecanismo institucional que encauce el proceso, como, por ejemplo, la aplicación del principio de reconocimiento mutuo de normativas comunitarias, semejante al principio que se aplica en el seno de la UE con respecto a las normativas nacionales.

---

<sup>23</sup> Entre 1992 y 2008, el mercado único generó 2,77 millones de nuevos empleos en la UE y un 2,13% de PIB adicional. También ha permitido que 22 millones de empresas de la UE tengan acceso a 500 millones de consumidores de 27 países, y una posición más fuerte en los mercados mundiales.

## Eje 8. Entorno regulatorio: Administraciones públicas más ágiles

La finalidad de este eje de actuación es garantizar que el marco normativo o regulador de España no ponga trabas al desarrollo de la actividad económica y potencie el crecimiento y el empleo.

En los resultados del barómetro de clima de negocios, la carga burocrática en el funcionamiento de la empresa es el segundo aspecto con valoración más baja y ha empeorado con respecto a 2011. Este resultado aparece también en el Global Competitiveness Report del World Economic Forum, que señala la carga burocrática como uno de los factores más problemáticos para hacer negocios en España.

En el último informe *Doing Business 2013* publicado por el Banco Mundial<sup>24</sup>, España ocupa la posición 44 (entre 185 economías) en la clasificación global de la “Facilidad para hacer negocios”. Los elementos donde España está peor posicionada son la apertura de un negocio (puesto 136) y protección de los inversores (puesto 100). Por lo que respecta a la apertura de un negocio<sup>25</sup>, en España hay el doble de procedimientos que en la media de la OCDE, el tiempo es también más del doble y el coste ligeramente superior, siendo solamente inferior el requisito de capital mínimo pagado. En relación con los países de la UE-15, el mejor posicionado en el ranking es Irlanda en el puesto 10, seguido de Reino Unido en el 19. Destaca de estos países el reducido número de procedimientos y tiempo, siendo el coste también muy reducido (ver Anexo IV).

Internet está convirtiéndose cada vez más en una herramienta de trabajo y comunicación entre personas o entre personas y organizaciones. Los gobiernos están participando de este proceso, en mayor o menor medida, facilitando la realización de cada vez mayor parte de las tareas administrativas a través de Internet. En este sentido, España que ocupaba una posición destacada en 2010 en el e-Government Index de Naciones Unidas - el noveno a nivel mundial-, ha perdido 14 puestos al situarse en 2012 en la posición 23. Holanda, Reino Unido y Dinamarca son los países europeos mejor posicionados, ya que se encuentran entre los cinco mejores del ranking (ver Anexo V).

Las propuestas para mejorar y acortar los procedimientos administrativos y legales para facilitar la apertura de empresas son las siguientes:

- Reforzar iniciativas ya existentes como la Ventanilla Única Empresarial (VUE) y los Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT). En esta línea de

<sup>24</sup> <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/spain>

<sup>25</sup> Este ámbito se refiere a los obstáculos burocráticos y legales que debe superar un emprendedor para constituir e inscribir una nueva empresa. Examina los procedimientos, tiempo y costo implicados en el lanzamiento de una sociedad comercial o industrial de hasta 50 empleados, con un capital inicial de 10 veces el ingreso nacional bruto (INB) de la economía en cuestión.

potenciar o reforzar las VUEs se deben aplicar mejores prácticas de ventanillas únicas, como por ejemplo, el caso de Dinamarca. En Dinamarca poseen una web [www.webreg.dk](http://www.webreg.dk) en la que el emprendedor puede realizar todos los trámites necesarios para la constitución de una sociedad. Los empresarios sólo tienen que realizar una entrada de toda la documentación y el Danish Commerce and Companies Agency (DCCA) se encarga del registro de los datos teniendo que llevar algunos casos en coordinación con otras autoridades (Central Customs and Tax Administration). La clave principal, que permite el acceso a todos estos trámites, es la firma digital, la cual es completamente gratuita y puede ser a título personal o empresarial.

- Impulsar la extensión de la tramitación telemática a todo tipo de empresas y no sólo para la Sociedad Limitada de Nueva Empresa (SLNE) y Sociedad de Responsabilidad Limitada (SI).
- Implementar el “Programa Empresa en 1 hora” similar al programa “Empresa na Hora” (On the Spot Firm- OtSF), que Portugal lleva aplicando desde 2005 y le ha permitido convertirse en uno de los 10 países del mundo en los que menos se tarda en constituir una empresa (ver detalle del programa en Anexo VI).
- Implantar soluciones de administración electrónica y uso de las Tecnologías de la Información que contribuyan a la modernización de los servicios públicos para las empresas, entre ellos poner en marcha portales que ofrezcan legislación y formularios normalizados, así como la incorporación de ayuda para cumplimentar los formularios, potenciar el uso de la firma digital, las certificaciones electrónicas, los trámites electrónicos, el expediente electrónico.
- Implantar la notificación telemática, y relacionado con esto el acuse de recibo exigido por la Directiva de Servicios.

### **Eje 9. Capital humano: Más habilidades y dominio de idiomas**

El capital humano es el factor más importante para los inversores extranjeros en España y aunque su valoración es positiva hay elementos que mejorar, entre ellos el dominio de idiomas, la aceptación de responsabilidades, las habilidades y capacidad de aprendizaje y el sistema educativo superior. Estos aspectos relativos al capital humano son fundamentales para asegurar la competitividad del país a medio y largo plazo, por lo que es preciso un esfuerzo y seguir trabajando en esta área.

Las economías basadas en el conocimiento tienen mayores perspectivas de crecimiento y prosperidad en el entorno global y por ello es prioritario elevar el nivel educativo de un país ya que aumenta su potencial competitivo. En este sentido, la educación no es un gasto sino una inversión en capital humano, que dará sus rendimientos en forma de desarrollo económico y bienestar social.



El fracaso escolar, la formación continua de los trabajadores o el aprendizaje de idiomas son algunos de nuestros retos más urgentes en materia educativa y nuestras propuestas se articulan en torno a estos retos:

- **Fracaso escolar.** Las elevadas tasas de fracaso escolar en España cuestionan, por un lado, la eficiencia interna (rendimiento del alumnado) y externa (dificultad de los alumnos que fracasan para insertarse en el mercado laboral y en la sociedad) del sistema educativo. Las propuestas que se formulan a continuación persiguen reducir los elevados niveles de fracaso escolar de España, atendiendo a un doble criterio: mejorar el rendimiento medio del alumnado y avanzar hacia una igualdad efectiva de oportunidades educativas<sup>26</sup>:
  - Replanteamiento de la aplicación universal de la repetición de curso.
  - Tratamiento individualizado de los alumnos con dificultades.
  - Detección y actuación precoz.
  - Reducción de la segregación escolar o fomento de la mezcla social en los colegios.
  - Formación del profesorado.
  - Políticas compensatorias focalizadas.
  - Reincorporación al sistema educativo.
  
- **Formación continua de los trabajadores.** Los empleadores, para obtener mayores y mejores resultados en un entorno internacional muy competitivo, deben facilitar a los trabajadores el desarrollo de sus capacidades y competencias, de la misma forma que los trabajadores deben responsabilizarse de su propio proceso de aprendizaje y de su empleabilidad. Las propuestas en este ámbito deben contribuir a mejorar la adaptación de la educación al mercado laboral y son las siguientes:
  - Impulsar las enseñanzas de Formación Profesional, especialmente las de grado medio, y su integración en los campus universitarios para establecer un círculo virtuoso de aprendizaje y conexión entre la formación, los estudiantes y las empresas.
  - Incrementar la oferta de programas de educación flexible que permitan simultanear el estudio con el trabajo.
  - Fomentar la oferta formativa de educación para adultos
  
- **Aprendizaje de idiomas.** El conocimiento del inglés resulta determinante en la mejora de la empleabilidad y la productividad en una sociedad globalizada e inmersa en un proceso de reformas estructurales para hacer frente al desarrollo de un nuevo modelo económico y productivo. La competencia en idiomas deja de ser un valor añadido para convertirse en una necesidad esencial para hacer frente a los retos económicos, sociales y educativos de nuestro país. Las

<sup>26</sup> Algunas de estas propuestas están más desarrolladas en el Documento de Debate/8 de la Fundación IDEAS “Ideas para superar el fracaso escolar en España: análisis y propuestas de futuro”.

propuestas para la mejora de la competencia de la población española en inglés son las siguientes:

- Incrementar la presencia de profesores nativos por cada centro público de primaria, y el intercambio de profesores españoles con centros extranjeros.
- Facilitar ayudas a maestros y estudiantes del grado de maestro y del máster de secundaria para el perfeccionamiento del inglés
- Programa de acompañamiento en horario extraescolar de aprendizaje de inglés en grupos reducidos para alumnado de primaria
- Programa “Erasmus en el cole” con el objetivo de fomentar el aprendizaje de inglés en las primeras etapas educativas, a través de clases de conversación, mediante el apoyo de estudiantes extranjeros procedentes de países de la Unión Europea que se encuentran en España gracias a una beca Erasmus.
- Mayor presencia de contenidos audiovisuales en versión original en horario de programación infantil.

# Índice de Gráficos y Tablas



## Gráficos

Gráfico 1. Tasa de crecimiento intertrimestral del PIB. 2010-2012.....	31
Gráfico 2. Evolución de la tasa de desempleo. 2007-2012 .....	32
Gráfico 3. Crecimiento del PIB y su descomposición en demanda nacional y externa (Tasa de variación interanual y contribución en puntos porcentuales) .....	56
Gráfico 4. Expectativas de evolución de la cartera de pedidos de exportación a tres y doce meses (% de entrevistados que señalan cada opción). Tercer trimestre de 2012 .....	57
Gráfico 5. Evolución del grado de apertura en varios países europeos (%) .....	59
Gráfico 6. Cuota española en las exportaciones mundiales. Años 2000-2011 .....	60
Gráfico 7. Destrucción (-) / Creación (+) de empresas entre 2008 y 2012 por estrato de asalariados (Tasa de variación acumulada).....	61
Gráfico 8. Empresas exportadoras en España. Años 2004-2011* .....	64
Gráfico 9. Tamaño de la empresa y productividad .....	66
Gráfico 10. Tamaño de las empresas y nivel de innovación .....	67
Gráfico 11. Índices de competitividad de España relativa a la zona euro. Años 1999-2012 .....	70
Gráfico 12. Exportaciones de bienes y servicios. Años 2006-2011 .....	71
Gráfico 13. Exportaciones por países. Cuota y variación de la cuota 2007-2011* (%) .....	81
Gráfico 14. Stock de IED (% del total mundial). Diciembre 2011.....	84
Gráfico 15. Evolución del stock de IED recibida por España. 1990-2011.....	84
Gráfico 16. Stocks de IED en España, por país de inversión (%) .....	85
Gráfico 17. Stocks de IED en España, por sector de inversión (%).....	86
Gráfico 18. Creación Puestos de Trabajo por IED. Media 2006-2009 (empleos por año).....	87
Gráfico 19. FDI Restrictiveness Index 2012* en los países de la OCDE.....	88

## Tablas

Tabla 1. Perspectivas macroeconómicas para España .....	33
Tabla 2. Procesos de apalancamiento y desapalancamiento.....	48
Tabla 3. Crisis de la deuda soberana. Tipo de interés del bono a 10 años .....	50
Tabla 4. Peso de las exportaciones y la industria en la estructura productiva (% PIB). Año 2011.....	58

Tabla 5. Evolución del número de empresas por estratos de asalariados. Años 2007-2012 .....	61
Tabla 6. El tamaño empresarial y la probabilidad de exportar. España vs. Alemania. Año 2010.....	63
Tabla 7. Distribución de valor añadido y productividades medias por tramos de tamaños empresariales: economía de mercado excluido sector financiero. Año 2008. ....	65
Tabla 8. Principales magnitudes del comercio exterior español. 2007-2012 .....	68
Tabla 9. Ranking de países en el comercio internacional de mercancías y servicios comerciales. Año 2011 .....	72
Tabla 10. Sectores exportadores según CNAE-2009. Año 2011* .....	73
Tabla 11. Sectores exportadores de la industria manufacturera según CNAE-2009. Año 2011* .....	74
Tabla 12. Exportaciones por sectores económicos. Año 2011* .....	75
Tabla 13. Exportaciones por sectores económicos a dos dígitos. Año 2011* .....	76
Tabla 14. Ingresos del comercio de servicios español por rúbricas. Año 2011 .....	78
Tabla 15. Exportaciones de mercancías por áreas geográficas. Año 2011* .....	80
Tabla 16. Exportaciones por países según cuota de exportación. Año 2011*.....	81
Tabla 17. Exportaciones de servicios por áreas geográficas. Año 2011.....	82
Tabla 18. Objetivos instrumentales de la Agenda para una Economía Abierta.....	95
Tabla 19. Efectos esperados de la Agenda para una Economía Abierta en el horizonte 2020.....	98
Tabla 20. Plan de actuación en la Agenda para una Economía Abierta.....	98

## Diagramas

Diagrama 1. Factores claves en la competitividad empresarial.....	62
Diagrama 2. Las ventajas de la apertura por la vía de la captación de IED.....	88
Diagrama 3. Efectos esperados de la Agenda para una Economía Abierta .....	97

# Referencias





Aspachs-Bracons, O.; Jódar-Rosell, S. y Gual, J. (2011) Perspectivas de desaholancamiento en España". Estudios y Análisis Económico, Servicio de Estudios de La Caixa Nº23. Disponible en:

[http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/de/esp/de23\\_esp.pdf](http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/de/esp/de23_esp.pdf)

A.T. Kearney (2011) "Investing in Rebound. The 2010 Foreign Direct Investment Confidence Index".

A.T. Kearney (2012) "Cautious Investors Feed a Tentative Recovery. The 2012 Foreign Direct Investment Confidence Index".

Banco Mundial (2012). "Doing Business 2013". Disponible en:

<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/spain/>

Bernard, A. B., Redding, S. and Schott, P. K. (2007) "Firms in International Trade", Journal of Economic Perspectives, 21, 105-130

Bruegel Policy Brief (2010) "The Global Operations of European Firms". Issue 2010/05. Junio 2010.

BBVA Research(2011). Competitividad e internacionalización de la economía española. Rafael Doménech.

CES (2012) "La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad". Informe marzo 2012.

Comisión Europea:

- (2008) Apoyo a la internacionalización de las PYME. Selección de buenas prácticas.
- (2010) La política comercial como elemento fundamental de la Estrategia 2020 de la UE. COM(2010)612. Comercio, crecimiento y asuntos mundiales. Bruselas 9 de noviembre de 2010. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0612:FIN:ES:PDF>
- (2011) Acta de Mercado Único I.
- (2012) La aplicación del Pacto por el crecimiento y el empleo. Informe dirigido al Consejo Europeo, 18 y 19 de octubre de 2012.
- (2012) Acta de Mercado Único II.
- (2012) Eurobarómetro de comercio internacional.

Consejo Superior de Cámaras de Comercio (2005) "Empresas españolas. Competitividad y tamaño".

John H. Dunning y Sariana M. Lundan (2008). "Multinational Enterprises and the global economy". Edward Elgar. Cheltenham, Reino Unido.

FMI (2012) "Fiscal Policy and Employment in Advanced and Emerging Economies". Departamento de Finanzas Públicas del FMI, 15 de Junio de 2012. Disponible en: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/061512.pdf>

FUNCAS (2012) "Panel de Previsiones de la Economía Española". Septiembre 2012. Disponible en: <http://imagenes.publico.es/resources/archivos/2012/10/23/1350993798874panel Funcas 2012-10-23.pdf>

Garicano, L. (2012) "Los de la Champions y los demás". Post publicado en Nada es Gratis. Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA). Disponible en: <http://www.fedeablogs.net/economia/?p=20334>

Hamilton, Daniel S., and Quinlan, Joseph P. "The Transatlantic Economy 2010: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe". Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2010. Disponible en: [http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/te2010\\_final\\_text.pdf](http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/te2010_final_text.pdf)

Huerta, E. y Salas-Fumás, V. (2012) "La calidad del recurso empresarial en España: indicios e implicaciones para la competitividad". Papeles de Economía Española, 132: 19-36.

ICEX (2010) "Internacionalización, empleo y modernización de la economía española". Analistas Financieros Internacionales (AFI). Disponible en: [http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394\\_5519172\\_5547593\\_4390397\\_0\\_-1,00.html](http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5519172_5547593_4390397_0_-1,00.html)

Invest in Spain (2012a) "Análisis Comparativo del Atractivo de España para la Inversión Extranjera Directa, 2010".

Invest in Spain (2012b) "Barómetro del clima de negocios en España. Resultados 2012".

Kharas, H. (2010) "The Emerging Middle Class in Developing Countries". Working Paper 285, OECD, 2010.

La Caixa (2011) "Perspectivas de desapalancamiento en España".

Laborda-Pemán, M. y Salas-Fumás, V. (2010) “¿Qué nos dice el tamaño y la internacionalización de las empresas sobre los factores de desarrollo empresarial?” *Economía Industrial*, 375: 41-51.

Mckinsey & Company Y Fundación José Manuel Entrecanales (2010) “Innovación y Empresa: Una Oportunidad para España. Diagnóstico y propuestas de actuación”. Noviembre de 2010. Disponible en:  
[http://www.mckinsey.com/locations/madrid/recentreports/pdf/Informe\\_Innovacion.pdf](http://www.mckinsey.com/locations/madrid/recentreports/pdf/Informe_Innovacion.pdf)

Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón (2010) “Basic Survey of Overseas Business Activities, 2010”, METI, Japón.

Ministerio de Economía y Competitividad (2012)

- “Encuesta de Coyuntura de la Exportación Tercer Trimestre 2012”.
- “Estrategia España de Política Económica”

Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2012) “Presupuestos Generales del Estado (PGE) de 2012 y 2013”.

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2009) “Instrumentos Financieros Comunitarios para la PYME”. PAPEL INFORMATIVO Nº 26

OCDE (2010) “Perspectives on Global Development: Shifting Wealth”. 16 de junio de 2010.

OCDE (2012) “Entrepreneurship at a Glance 2011”.

OCDE (2012) “OECD Economic Surveys: Spain 2012”. Diciembre de 2012

OCDE (2012) “FDI Restrictiveness Index 2012”

Oficina Económica del Presidente (2010) “Informe Económico del Presidente del Gobierno 2010”. Presidencia de Gobierno.

TECNIBERIA&ASICMA (2010) “Ventanilla Única De Ayudas Internacionales -VUDAI-”

UNICEF (2012) “La Infancia en España 2012-2013: el impacto de la crisis en los niños”. Gabriel González-Bueno, Armando Bello y Marta Arias. Mayo 2012. Disponible en:

[http://www.unicef.es/sites/www.unicef.es/files/Infancia\\_2012\\_2013\\_final.pdf](http://www.unicef.es/sites/www.unicef.es/files/Infancia_2012_2013_final.pdf)



# Anexos



## ANEXO I. Instrumentos y entidades de apoyo financiero de procesos de internacionalización

### a) Nacionales

- Anticipos del importe de las facturas de las operaciones de exportación a través de la Línea ICO Exportaciones
- Financiación del capital circulante a través de la Línea ICO-Liquidez
- Financiación de inversiones en activos fijos productivos, adquisiciones de acciones de empresas extranjeras y la creación de empresas en el exterior a través de la Línea ICO Internacionalización
- Financiación de operaciones de empresas españolas que, habiendo superado las primeras fases de implantación, realicen inversiones para impulsar su crecimiento, como la adquisición de activos fijos productivos, inversiones en I+D+i, etc. a través del fondo FOND-ICOPyme.
- Financiación de operaciones de inversión en el Exterior de las pymes a través de FONPYME
- Programa PYME INVIERTE puesto en marcha conjuntamente por el ICEX y COFIDES para facilitar un apoyo integral a la inversión de las empresas de menor tamaño en el exterior, con el fin de que abarque no sólo la fase de definición del proyecto, sino también la puesta en marcha del mismo contando con toda su estructuración financiera.
- Créditos a la exportación con apoyo oficial a través del Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) y del Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)
- Paquetes financieros para grandes proyectos a través de la Sociedad Estatal España Expansión Exterior, COFIDES (Fondo para Inversiones en el Exterior, FIEX), ICO (Financiación corporativa de ICO, Financiación Estructura de ICO y Fond-ICO Infraestructuras)
- Capital-riesgo mediante fondos y líneas país y sectoriales de la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES)
- Seguros a la exportación y a la inversión llevados a cabo por la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE) y por el Instituto de Crédito Oficial (ICO)

### b) Europeos

- JEREMIE: Recursos europeos conjuntos para las microempresas y las medianas empresas
- JASMINE: Acción conjunta en apoyo de las instituciones de microfinanciación en Europa
- Líneas de crédito del Banco Europeo de Inversiones (BEI)

CIP: Programa marco para la competitividad y la innovación, dirigido fundamentalmente a las pequeñas y medianas empresas, que apoya las actividades de innovación (incluida la ecoinnovación), facilita el acceso a la financiación y ofrece servicios de apoyo a las empresas.

**ANEXO II. Ranking coste total de la carga tributaria**

Ranking UE	País	Coste total carga tributaria
1	Luxemburgo	20,8
2	Chipre	23,1
3	Irlanda	26,3
4	Dinamarca	27,5
5	Bulgaria	28,1
6	Eslovenia	34,7
7	Reino Unido	37,3
8	Letonia	37,9
<b>9</b>	<b>España</b>	<b>38,7</b>
10	Finlandia	39,0
11	Holanda	40,5
12	Portugal	43,3
13	Polonia	43,6
14	Lituania	43,9
15	Rumania	44,4
16	Alemania	46,7
17	Eslovaquia	48,8
18	Rep. Checa	49,1
19	Hungría	52,4
20	Suecia	52,8
21	Austria	53,1
22	Grecia	56,4
23	Bélgica	57,3
24	Estonia	58,6
25	Francia	65,7
26	Italia	68,5

Fuente: *Paying Taxes 2012*, PwC y Banco Mundial.



## ANEXO III. Actas del Mercado Único I y II. Juntos por un Nuevo Crecimiento<sup>27</sup>

### Acta del Mercado Único I. Líneas prioritarias:

1. Facilitar el acceso de las PYME a la financiación permitiendo a los fondos de capital riesgo invertir en todos los países de la UE
2. Modificar la legislación para que las cualificaciones profesionales se reconozcan en toda la UE, con lo que se eliminan obstáculos al empleo en otros países
3. Crear una patente única europea para la propiedad intelectual e industrial y las invenciones, reduciendo así los costes y la burocracia para las empresas
4. Establecer procedimientos que permitan la resolución extrajudicial de litigios cuando los consumidores tengan problemas derivados de la compra de bienes o servicios en otro país de la UE o por internet
5. Introducir normas de alcance europeo en el sector de los servicios
6. mejorar las infraestructuras de energía, transporte y comunicaciones, orientando las inversiones a las redes estratégicas
7. Legislar acerca del reconocimiento mutuo de los métodos de identificación y autenticación electrónicas para impulsar el uso de internet entre particulares, empresas y administraciones públicas
8. Propiciar la creación de empresas sociales mediante el desarrollo de fondos de inversión para las empresas con objetivos sociales, éticos o medioambientales
9. Adaptar los impuestos sobre la energía para cumplir los objetivos climáticos y energéticos de la UE
10. Reforzar la normativa aplicable a los trabajadores desplazados por sus empresas a otros países de la UE
11. Simplificar las normas contables y reducir la burocracia para las empresas, sobre todo las pequeñas empresas
12. Allanar el camino para que las pequeñas empresas puedan competir por contratos públicos en otros países de la UE

<sup>27</sup> Extraído de: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/smact/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/smact/index_es.htm)

## Acta del Mercado Único II. Líneas prioritarias:

1. Desarrollar redes plenamente integradas
  - Transporte ferroviario: mejorar la calidad del servicio y abaratar los precios para los viajeros de toda la UE.
  - Transporte marítimo: crear un mercado único que simplifique el transporte de mercancías.
  - Transporte aéreo: mejorar su seguridad, eficiencia y rendimiento medioambiental.
  - Energía: integrar aún más el mercado energético de la UE para ofrecer a los consumidores un servicio mejor a precio asequible, fomentar las energías renovables y la eficiencia energética y garantizar la seguridad de suministro.
2. Impulsar la movilidad transfronteriza de ciudadanos y empresas
  - Movilidad de las personas: ayudar a la búsqueda de empleo en otros países de la UE gracias a una herramienta electrónica de contratación, colocación y enlace entre ofertas y demandas de empleo accesible en toda la UE.
  - Acceso a la financiación: crear nuevos instrumentos de inversión para que sea más fácil invertir en proyectos a largo plazo de economía real.
  - Entorno empresarial: modernizar la normativa sobre insolvencia para facilitar los procedimientos transfronterizos con el objetivo último de ayudar a las empresas a sobrevivir y, si no lo consiguen, dar a los emprendedores una segunda oportunidad.
3. Apoyar la economía digital en toda Europa
  - Servicios: apoyar los servicios online mejorando la eficiencia de los pagos electrónicos.
  - Mercado único digital: dar a un máximo de ciudadanos y empresas acceso a infraestructuras de comunicación de alta velocidad.
  - Facturación electrónica: hacerla obligatoria para la compra de bienes y servicios por las administraciones públicas (contratación pública)
4. Fortalecer el emprendimiento social, la cohesión y la confianza y no discriminación de los consumidores
  - Consumidores: mejorar la seguridad de los productos gracias a normas más coherentes y mejor aplicadas.
  - Cohesión social: garantizar que todos los ciudadanos de la UE tengan acceso a una cuenta bancaria básica, que las comisiones sean transparentes y que sea fácil cambiar de banco.

**ANEXO IV. Apertura de un negocio. Ranking de países de la UE-15**

Economía	Clasificación	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Costo (% de ingreso per cápita)	Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)
Irlanda	10	4	10	0,3	0
Reino Unido	19	6	13	0,7	0
Francia	27	5	7	0,9	0
Portugal	31	5	5	2,3	0
Dinamarca	33	4	6	0,2	24,2
Bélgica	44	3	4	5,2	18,2
Finlandia	49	3	14	1	7
Suecia	54	3	16	0,5	13,2
Países Bajos	67	5	5	5,1	49,4
Italia	84	6	6	16,5	9,7
Luxemburgo	93	6	19	1,9	20,9
Alemania	106	9	15	4,9	0
Austria	134	8	25	4,9	49,1
<b>España</b>	<b>136</b>	<b>10</b>	<b>28</b>	<b>4,7</b>	<b>13,2</b>
Grecia	146	11	11	20,5	24,4

Fuente: elaboración propia a partir de Doingbusiness 2013

## ANEXO V. Ranking de países europeos según el Index e-Government 2012. Top 20

País	E-Government 2012	Ranking 2012	Ranking 2010	Cambio 2010-2012
Holanda	0.9125	2	5	↑ 3
Reino Unido	0.8960	3	4	↑ 1
Dinamarca	0.8889	4	7	↑ 3
Francia	0.8635	6	10	↑ 4
Suecia	0.8599	7	12	↑ 5
Noruega	0.8593	8	6	↓ -2
Finlandia	0.8505	9	19	↑ 10
Liechtenstein	0.8264	14	23	↑ 9
Suiza	0.8134	15	18	↑ 3
Alemania	0.8079	17	15	↓ -2
Luxemburgo	0.8014	19	25	↑ 6
Estonia	0.7987	20	20	
Austria	0.7840	21	24	↑ 3
Islandia	0.7835	22	22	
España	0.7770	23	9	↓ -14
Bélgica	0.7718	24	16	↓ -8
Eslovenia	0.7492	25	29	↑ 4
Mónaco	0.7468	26	184	↑ 158
Rusia	0.7345	27	59	↑ 32
Lituania	0.7333	29	28	↓ -1

Fuente: Naciones Unidas

## ANEXO VI. Programa “Empresa na Hora” (On the Spot Firm- OtSF) de Portugal

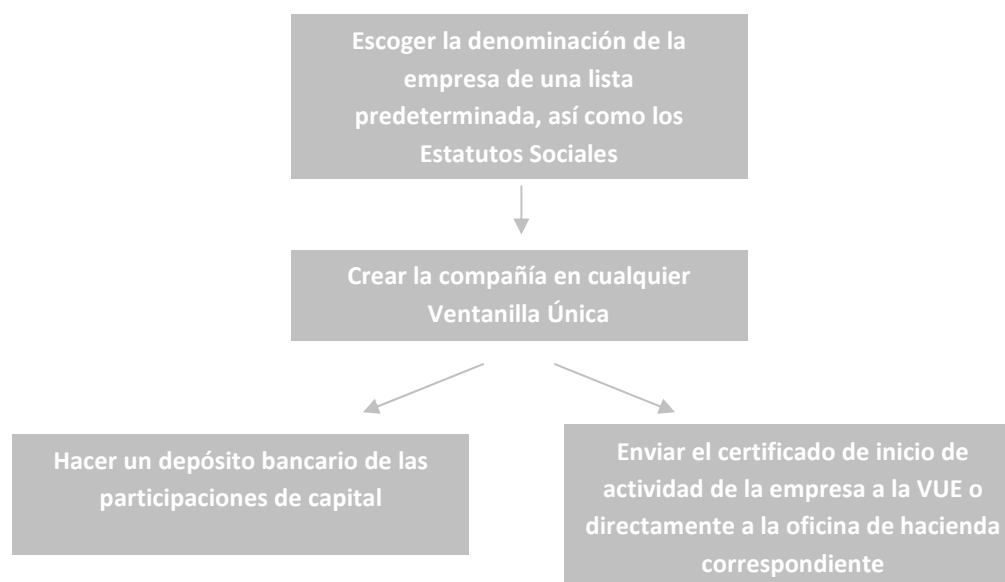
Los objetivos del programa se centran en:

- Disminuir el tiempo y complejidad en la creación de empresas.
- Promover la inversión nacional y extranjera.
- Reformar los servicios públicos, simplificar procedimientos y aumentar la eficiencia y la calidad de los servicios.

El programa consiste en escoger la denominación de la empresa de una lista predeterminada disponible en la Web o bien, dirigirse a la Ventanilla Única (*the spot firm desk*) para acceder a dicha lista. Si el emprendedor desea escoger la denominación de la empresa, únicamente deberá presentar un certificado que justifique la aprobación de la denominación obtenido con anterioridad. Tras la selección del nombre, la empresa queda debidamente registrada y automáticamente se le expide el CIF o NIF, número de seguridad social, se entregan los Estatutos Sociales y el resguardo de su inscripción al Registro Mercantil. Para finalizar el procedimiento, el emprendedor tendrá que acercarse a la Ventanilla Única para firmar la declaración de inicio de actividad.

Los pasos a seguir se resumen en el siguiente esquema:

### “Empresa na Hora” (On the Spot Firm- OtSF)



Tras la creación de este programa, Portugal ha ido ganando puestos en el ranking mundial, reduciendo sustancialmente los tiempos y plazos de resolución de procedimientos administrativos, ya que ha pasado de tardar 2 meses aproximadamente en la creación de una empresa a menos de 1 hora y reduciendo

los 11 procedimientos a seguir, a uno sólo en la Ventanilla Única, con un coste por debajo de la media europea, entre los 300 y los 360 euros.

Las principales dificultades con las que se han encontrado en la implementación del programa radican, principalmente, en la coordinación entre las administraciones públicas involucradas y la centralización de procedimientos.

	<b>Antes de la constitución del programa <i>OtSF</i></b>	<b>Después de la constitución del programa <i>OtSF</i></b>
<b>Nº procedimientos</b>	11	1
<b>Tiempo (días)</b>	54	1
<b>Coste (% del PIB per cápita)</b>	13,4	10,8

# Informes publicados

Nuevas ideas para mejorar el funcionamiento de los mercados financieros y la economía mundial. Decálogo de reformas para responder a una crisis sistémica  
(Diciembre de 2008)

La producción de los pequeños agricultores y la reducción de la pobreza. Principios para un mecanismo de coordinación financiera (MCF) de apoyo a los pequeños agricultores  
(Enero de 2009)

Un nuevo modelo energético para España. Recomendaciones para un futuro sostenible  
(Mayo de 2009)

Ideas para una nueva economía. Hacia una España más sostenible en 2025  
(Enero de 2010)

Impuestos para frenar la especulación. Propuestas para el G-20  
(Mayo de 2010)

La reforma de las pensiones. ¿Cómo va a beneficiar a la sociedad española?  
(Febrero de 2011)

Los empleos verdes en la Comunidad de Madrid. Posibilidades de futuro  
(Marzo de 2011)

La contribución de la inmigración a la economía española. Evidencias y perspectivas de futuro  
(Mayo de 2011)

Ideas sobre África. Desarrollo económico, seguridad alimentaria, salud humana y cooperación española al desarrollo  
(Junio de 2011)

El reto de la obesidad infantil. La necesidad de una respuesta colectiva  
(Julio de 2011)

La movilidad interurbana en el horizonte 2030. Afrontar el reto del cambio climático con un transporte abierto a todos  
(Mayo de 2012)











