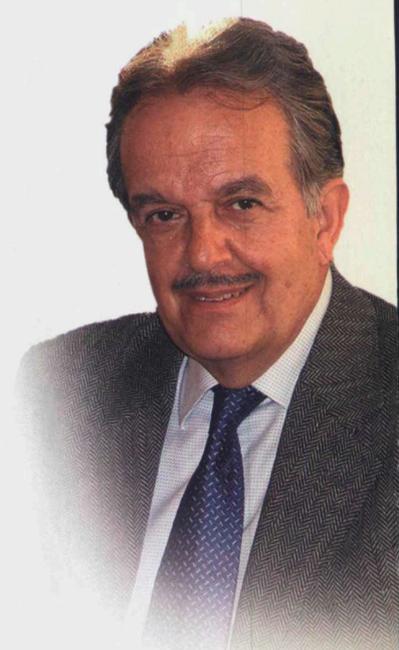


TRIBUNA



Juan R. Cuadrado Roura
*Catedrático de Economía Aplicada y Titular de la Cátedra
J. Monnet: 'Política Económica y Unión Europea'.
Universidad de Alcalá. Madrid*

ESPAÑA CRECE Y PUEDE CRECER MÁS COMO EXPORTADORA DE SERVICIOS

Cuando en España se escribe sobre las exportaciones a otros países el tema suele centrarse, de forma casi exclusiva en los productos industriales. Sin embargo, España exporta cada vez más 'servicios' a otros países. No sólo, por supuesto, los que derivan de los flujos turísticos y del gasto que realizan los visitantes, sino los que proceden de número cada vez más alto de actividades de servicios, como los transportes de todo tipo; la prestación de servicios de consultoría económica y, sobre todo, técnica y relacionada con la construcción de grandes obras; las finanzas y seguros; los filmes y grabaciones de series para televisión; los servicios educativos y sanitarios; y, sin cerrar esta ya larga lista, las actividades relacionadas con la cultura y los deportes que nuestros artistas y deportistas desarrollan fuera de España.

E

n un libro reciente, publicado por el Instituto de Estudios Económicos¹, hemos tenido la oportunidad de presentar un conjunto de análisis que esclarecen – casi por primera vez – qué suponen las exportaciones españolas de servicios, qué tipo de empresas son las que exportan, cuáles son las restricciones y

Juan R. Cuadrado

barreras que dificultan el comercio transfronterizo de servicios y qué problemas y retos afectan a esta actividad cara al futuro.

España es una 'economía de servicios'..., como lo son EE.UU. y la mayoría de los países más avanzados

Las actividades de servicios representan actualmente más del 70% del Producto Interior Bruto de España y proporcionan ocupación, según los últimos datos de la Encuesta de Población Activa (cuarto trimestre de 2014), a 13.371.000 personas. Este último dato

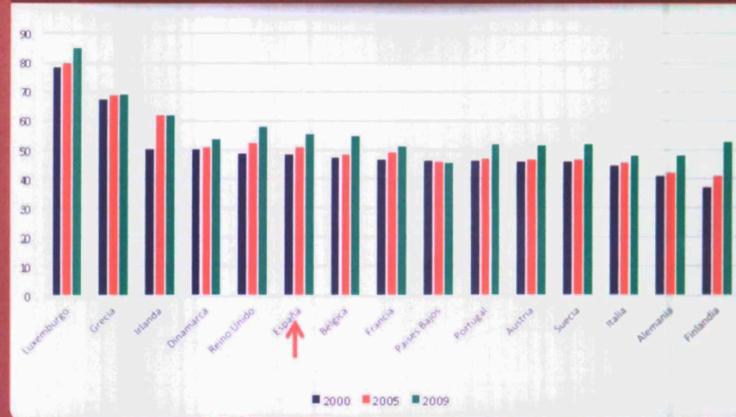
supone que el 76% del número total de ocupados del país dedica su actividad a producir servicios, tanto de mercado como de no-mercado, o vinculados al sector público. Este elevado porcentaje del empleo terciario está influido claramente por la fuerte caída que la crisis económico-financiera – que todavía no está completamente superada – ha provocado en el sector industrial y en la construcción en España. Baste un dato a tener en cuenta: en 2007 los empleados en el sector servicios sumaban más que los que hay actualmente (aprox. 14.250.000 personas), pero su

peso en el conjunto del empleo del país sólo superaba ligeramente el 70%.

En todo caso, hay que recordar que los elevados porcentajes que suponen los servicios en España, tanto por su aportación al PIB como por el número total de personas ocupadas, no están demasiado alejados o incluso quedan algo por debajo de los que ofrecen bastantes países avanzados, como Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Italia, Holanda y otros países europeos. Sin embargo, no sólo en nuestro país sino en muchas economías desarrolladas, los servicios no han recibido la atención que requería su importante y creciente peso económico. Es más, con frecuencia se ha afirmado que la 'terciarización' de las economías ha supuesto poco menos que debilitar su fortaleza, que debería asentarse mucho más en la industria manufacturera y en el desarrollo y mejora de la agricultura y las actividades afines.

Esta visión crítica del papel de los servicios ha variado sustancialmente en los últimos años. La realidad económica y social ha impuesto sus razones. En primer lugar, los ciudadanos dedican cada vez una mayor proporción de sus ingresos a adquirir servicios (transportes, ocio, educación, sanidad, cuidados personales, etc.). Por otra parte, las empresas manufactureras y agrarias requieren una gran variedad de servicios para poder producir los bienes que fabrican y para atender la posventa de los mismos, ya sean automóviles, máquinas o conservas de alimentos. Y, por último, los servicios ocupan una posición creciente en el comercio internacional y en las balanzas de pagos de los países, entre ellos España. Y no sólo, como a veces se piensa, por la

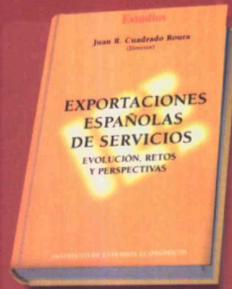
Valor Añadido de servicios incorporados a las exportaciones brutas en los países de la Unión Europea



Fuente: Base TIVA, OECD y OMC.

expansión del turismo, los transportes y las comunicaciones, sino por una amplísima variedad de servicios que son objeto de crecientes transacciones internacionales o que, cuando no es posible suministrarlos desde el propio país, impulsan la instalación de sucursales en el exterior o la toma de posiciones en empresas que ya existían en el país a cuyo mercado se desea acceder.

cuenta ya con una presencia internacional muy destacada, como sucede en el ámbito de los profesionales y las empresas dedicadas a la consultoría de negocios o a actividades de carácter técnico o arquitectónico, por ejemplo. Son asimismo muy relevantes los servicios prestados en otros países mediante la creación de sucursales o empresas filiales. Y, gracias al excelente nivel y creatividad de muchos profesionales, España 'exporta', asimismo, servicios culturales muy diversos, como *films*, series televisivas y juegos informáticos.



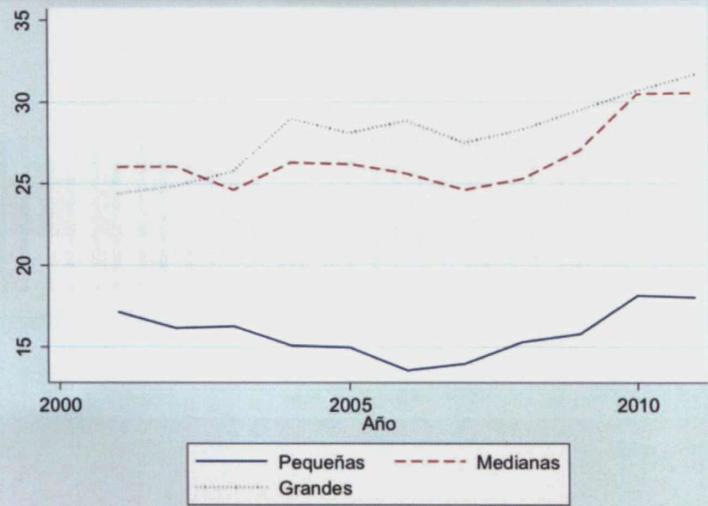
La visión crítica del papel de los servicios ha variado sustancialmente en los últimos años debido a las exportaciones

España exporta hoy bastantes más servicios que los derivados del turismo

Desde el punto de vista de la balanza de pagos española, el turismo ha representado siempre el papel de sector líder (en 2014 aportó alrededor de 56.000 millones de dólares). A su singular contribución se han sumado, entre otros, los transportes y las comunicaciones. Pero, España tiene muchas más posibilidades de exportación y en algunas actividades

Hay que tener en cuenta, además, que las exportaciones españolas de bienes y manufacturas incorporan en su producción un elevado volumen de servicios que son imprescindibles para elaborar dichos bienes y venderlos en otros países. Este es un aspecto muy relevante al que se ha prestado escasa atención hasta fechas muy recientes. La nueva serie de estadísticas de Valor Añadido en las exportaciones e importaciones, que está produciendo la OCDE con la colaboración de la Organización Mundial de Comercio (OMC), permite afirmar algo tan importante como que el valor de los servicios incorporados a las exportaciones brutas de España supera, como media, el 50% del Valor Añadido total, como muestra el gráfico adjunto. En otras palabras,

Evolución de los porcentajes por tamaños de las empresas españolas exportadoras de servicios



Fuente: 'Exportaciones españolas de servicios', IEE, Madrid (J.R. Cuadrado Roura, director). Datos de base del INE.

que al exportar bienes de cualquier tipo (producidos por la industria o el sector agrario) también 'exportamos servicios' puesto que los servicios que ha sido preciso incorporar a la producción de la mayoría de los bienes (sean productos cerámicos, juguetes, vestuario y confección o alimentos) suponen la mitad de su valor, como media. Un porcentaje que está por encima de los de Francia, Holanda, Austria, Suecia, Italia y Alemania.

Los países no exportan, quienes exportan son las empresas

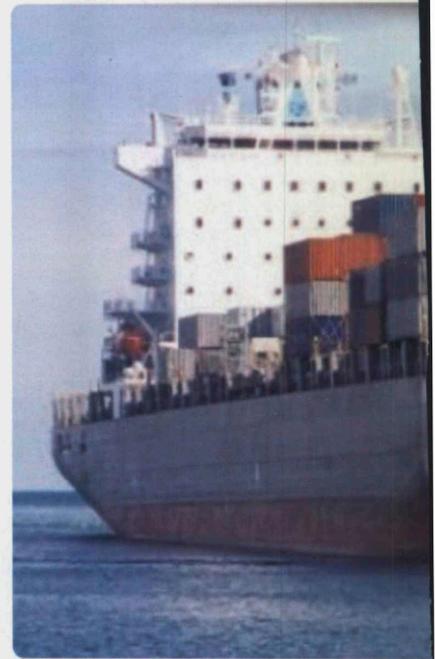
Una de las ideas que subraya la investigación recientemente llevada a cabo, que ha dado lugar al libro antes citado, es que "los países no exportan, quienes exportan son las empresas". Es una afirmación que quizás parezca elemental, pero que responde absolutamente a la realidad, aunque con demasiada frecuencia se olvida. Por tanto, para entender por qué un país exporta más que otro o por qué las exportaciones crecen más rápido en unos países que en otros, hay que analizar cuáles son las empresas que realmente exportan (por ejemplo por tamaños y por ramas de actividad), qué variables son las que determinan su comportamiento

y qué tipo de factores permiten explicar su 'intensidad' exportadora.

Esta ha sido una de las preocupaciones fundamentales del equipo investigador y los resultados obtenidos constituyen - sin duda - una de sus mejores aportaciones. Los resultados del análisis se han basado en algunas bases de datos del INE poco o nada explotados sobre cómo son las empresas que exportan servicios, qué exportan y a qué mercados acuden. Entre el conjunto de conclusiones que podrían comentarse cabe mencionar las siguientes:

- Para ser exportadoras, el tamaño de las empresas es importante, pero en el caso concreto de bastantes servicios no es necesario que sean empresas grandes. De hecho las empresas españolas de **tipo mediano** (más de 50 empleados) que operan internacionalmente con éxito son muy numerosas, y las pequeñas (entre 10 y 49 empleados) están muy presentes también.
- Las empresas de servicios de nuestro país que más exportan (en proporción a su tamaño) **son las que exportan a más mercados, pero no con más tipos de servicios sino mediante la oferta de servicios especializadas.**

- La productividad por trabajador es una variable determinante para exportar, como también lo son: la calidad y la novedad de los servicios que ofrecen. En definitiva, que reúnan las condiciones para ser competitivas.
- Esto indica, también, que la formación y la cualificación de las personas empleadas son muy decisivas en el caso de bastantes empresas de servicios, incluyendo, por supuesto, el dominio fluido de idiomas.
- Asimismo, la inversión en I+D+i que realiza cada empresa juega un



papel decisivo para poder exportar, contribuyendo así a 'diferenciar' el servicio respecto a los que ofrecen las empresas competidoras del país destinatario.

- Uno de los defectos graves del sector es el claro predominio de las microempresas (más del 84% hasta 10 empleados) y de las pequeñas empresas (12,6% de hasta 49 empleados).
- La consecuencia del reducido tamaño, aunque esto no constituye

una regla generalizable dada la diversidad de actividades, suele dar lugar a una baja competitividad, un nivel de productividad reducido y, sobre todo, a la menor capacidad que muestran las pequeñas empresas para internacionalizarse.

Políticas de apoyo a la exportación de servicios, ¿cuáles?

El contenido de la investigación llevada a cabo sobre el tema de las exportaciones de servicios abarca un amplio número de materias y campos de interés, que ponen al día algunas

parte de algunos países comunitarios, ha abierto ya bastantes oportunidades para que las empresas españolas operen en otros mercados europeos, bien sea mediante sucursales y empresas participadas o bien desplazando a equipos que trabajen, técnicos que diseñan, controlan y dirigen proyectos de gran importancia, como ocurre con las grandes obras de infraestructura. Este último terreno está siendo también especialmente interesante y productivo en el caso de varios países latinoamericanos, en Oriente Medio e incluso en algunos grandes países, co-

el trabajo al que nos estamos refiriendo no apuesta por una política comercial de los organismos oficiales (Secretaría de Estado de Comercio, ICEX, y entidades autonómicas) basada en la subvención, el intervencionismo, asumir funciones representativas, etc. Se aboga, por el contrario, por la reducción del intervencionismo y la puesta en práctica de **apoyos de carácter horizontal, no sectoriales ni para determinadas empresas** que la Administración pueda considerar que son las que deben recibir mayores apoyos. Históricamente se ha demostrado que siempre que se

actúa de este modo se cometen errores derivados del mal conocimiento de una realidad por parte de los representantes de la Administración, algo que sí conocen las empresas que operan internacionalmente. Lo cual no presupone que las oficinas comerciales que mantiene el Estado en un gran número de países no puedan realizar una labor de acompañamiento y de información de gran utilidad.

La Ley de Apoyo a los Emprendedores y su internacionalización abre posibilidades de acción muy importantes para impulsar a las empresas a exportar, las cuales no se han desarrollado todavía suficientemente ni con rapidez. Sin embargo, el libro deja constancia de los esfuerzos que están realizando tanto la Secretaría de Estado de Comercio como el ICEX para impulsar el comercio de servicios, en una línea que cabe calificar como muy positiva, aunque requiere todavía de mayor intensidad. ■



El proceso de liberalización de los servicios que se está desarrollando en la UE, aunque lento y sin el necesario entusiasmo por parte de algunos países, ha abierto bastantes oportunidades a las empresas españolas

cuestiones cruciales sobre el peso de dichas exportaciones, su posible expansión en el futuro y algunos de los retos que debe afrontar.

Un tema sin duda relevante es preguntarse sobre qué deben hacer las autoridades para impulsar las exportaciones de servicios y abrir nuevos mercados en los países comunitarios y en el resto del mundo. El proceso de liberalización de los servicios que se está desarrollando en la UE, aunque lento y sin el necesario entusiasmo por

mo Estados Unidos. Son muchos los ejemplos que muestran que la construcción de grandes infraestructuras en el extranjero impulsan el desarrollo de equipos profesionales de ingeniería, arquitectura y telecomunicaciones, donde España cuenta con un consolidado prestigio.

¿Qué puede/debe hacer la administración en este terreno?

Al referirse a las posibles políticas de apoyo a las exportaciones españolas,

1. El libro fue presentado el pasado 10 de febrero, en Madrid, y ha sido editado por el prestigioso Instituto de Estudios Económicos. En él participan, coordinados por el Prof. Cuadrado Roura, un buen número de profesores universitarios, así como algunos técnicos que desempeñan puestos importantes en la Secretaría de Estado de Comercio y en el Ministerio de Economía y Competitividad