

LOS RETOS DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA CRISIS DEL COVID-19

Ensayos y Notas 8/2021

Equipo Edufinet

Resumen

En el presente artículo se recoge el contenido del EdufiWebinar sobre los retos del comercio exterior en la crisis del COVID-19, en el que se entrevistó sobre esta cuestión a dos miembros del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet y que se celebró de forma *online* el pasado 17 de mayo de 2021.

Palabras clave: Comercio exterior; COVID-19.

Códigos JEL: F10.

1. PRESENTACIÓN DE LOS ENTREVISTADOS E INCLUSIÓN DEL ENLACE PARA VER LA ENTREVISTA

Los entrevistados fueron León Herrera y Beatriz Cestino, ambos miembros del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet.

León Herrera (LH, en adelante) es Técnico Comercial y Economista del Estado que ha desarrollado diversas responsabilidades económicas, comerciales y financieras. Ha estado destinado en África Occidental y en las embajadas de España en Yugoslavia, Dinamarca e Italia.

Beatriz Cestino (BC, en adelante) es Economista y trabaja en banca internacional en Unicaja Banco como técnico de negocio internacional, asesorando a empresas exportadoras y en la actualidad es la responsable del negocio internacional de Unicaja Banco en Málaga y provincia.

Esta entrevista también se puede visualizar en el canal del Proyecto Edufinet en YouTube, a través del siguiente [enlace](#).

2. ENTREVISTA

La entrevista se estructura en tres partes: la primera versa sobre la situación de la economía española; la segunda, sobre conceptos básicos de comercio exterior y cómo iniciarse en el mismo y en la tercera se abordan cuestiones relativas a la situación general del comercio exterior.

Primera parte: situación de la economía española

- **Pregunta:** Si bien el PIB español ha ido avanzando lentamente durante la última década, se percibe un claro deterioro de la situación financiera del país, como consecuencia, entre otros motivos, del avance del gasto público, que en 2020 se ha situado por primera vez en la historia por encima del 50% del PIB (concretamente ha sido de un 52,30%). El déficit público sigue en negativo desde el inicio de la crisis financiera de 2008 y en el año 2020 ha alcanzado unas de las cotas más altas de la historia, situándose por encima del 10% del PIB. Asimismo, la deuda pública continúa imparable y ya en 2020 ha llegado al nivel del 120% del PIB.

No obstante y ya centrándonos en el comercio exterior, hay que indicar que no todo son malas noticias, ya que las exportaciones se situaron en su nivel más alto de la década en 2019, al igual que lo hicieron las importaciones. Del mismo modo, la balanza comercial sobre el PIB, que a principios de la década anterior se situaba en torno al -5%, a cierre de 2020 se ha quedado en aproximadamente en el entorno del -1,5% lo que junto al avance registrado en la tasa de cobertura, denota un avance muy positivo en la balanza comercial española en la última década.

Con estos datos, ¿qué lectura hacéis de la situación de la economía española en general y del comercio exterior en particular?

Respuesta LH: El año 2020 comienza con una caída del PIB del 10,8% y para este año 2021 se espera una perspectiva de crecimiento del PIB del 6%. Para los años 2022 y 2023 se estima que el crecimiento del PIB sea del 5,3% y del 1,7%, respectivamente.

Por el contrario, los datos de paro siguen siendo muy negativos que en el año 2020 la tasa de paro fue del 15% y en el año 2021 se espera que esté en el 17% y que en los 2022 y 2023 sea del 15% y del 14%, respectivamente.

En cuanto al déficit público la previsión también es negativa ya que no va a bajar del 4,4% en el año 2023 después de haber alcanzado en el 2020 el 10,5%.

La deuda pública en 2020 estuvo en el 120% del PIB y en 2023 todavía estará por encima del 117%, de manera que la situación es bastante complicada.

A pesar de estos datos, considero que hay que ser optimista. El Banco de España en su último estudio opina que si las vacunas avanzan como se espera y los sectores que se han visto más afectados por la crisis como el turismo, el ocio, el comercio y el transporte y si el consumo privado es capaz de recuperarse aprovechando la bolsa de ahorro del sector privado, se puede esperar que la economía se vaya recuperando. Sin embargo, el paro va a seguir siendo muy importante, y las perspectivas en cuanto a déficit público y deuda pública es que ambos sean muy elevados. Todo esto va a ir en detrimento del bienestar de la sociedad española que va a seguir teniendo una enorme desigualdad entre aquellos que tienen un trabajo y los que no lo tienen y, por otro lado, va a incapacitar al sector público para poder actuar partiendo de unas condiciones tan limitadas como le ofrece el tener esas tasas de déficit público y deuda pública tan elevadas.

El Banco de España apunta y estoy totalmente de acuerdo en que los problemas de la economía española son problemas estructurales, que hay que abordar mediante reformas estructurales desde el sistema educativo, los ingresos y gastos públicos, el envejecimiento de la población, los problemas relacionados con el cambio climático, el problema de la vivienda, etc. Como se puede ver, hay un conjunto de áreas en la que es preciso empezar a actuar.

Los fondos que van a venir desde la Unión Europea van a ser una oportunidad para poder abordar todos esos retos si se llevan a cabo a través de un sistema transparente y tomando los mejores proyectos.

Sobre el comercio exterior, la Organización Mundial del Comercio comenta que ya en 2020 hubo una caída del 5,3% y en el año 2021 y 2022, sin embargo, habrá una subida en torno al 8% y al 4%, respectivamente. En el caso de España hay que ser optimista porque ha sido una de las áreas que ha reflejado uno de los mejores resultados, aunque es cierto que en 2020 tuvo una caída del 10%, pero hay una tendencia clarísima a una profesionalización de la exportación que se está viendo, por ejemplo, en el número de exportadores regulares que han aumentado hasta los 55.000 en el 2020, mientras que en el 2003 eran la mitad. El ratio de exportación sobre el PIB está en el 35%, por lo que somos el país en Europa después de Alemania con mayor ratio de estas características. Los servicios están aumentando también de una forma importante, sobre todo los no turísticos con un aumento del 9%.

Todos estos datos son realmente positivos. Por otro lado, el sector exterior aportó un 4% a la demanda agregada de alguna forma paliando una caída del 9% que aportaba la demanda interna. Por tanto, el sector exterior va a ser el que va a empujar el desarrollo de la economía española en la nueva recuperación.

Respuesta BC: Todo lo planteado de cambios estructurales y reformas en la economía española son inevitables y además el comercio exterior se va a ver mejorado por ello.

Considero que el comercio exterior no debe ser visto como un sector diferente, sino que realmente el sector exterior es la economía española. Hemos llegado a un punto en que todos los diferentes aspectos de la economía son vasos comunicantes y el comercio exterior no se puede “separar” de la economía.

Debido a la globalización tenemos información al momento sobre cualquier cosa que pasa en el mundo y la acción-reacción es inmediata en cualquier parte del mundo. No obstante, sigue habiendo límites en cuanto al transporte, normativa, aduanas, etc. Pero es cierto que el comercio exterior ha evolucionado mucho a como era hace unos años. La facilidad que tienen las pymes para internacionalizarse es algo que no existía antes y es algo que al alcance de los empresarios y emprendedores.

El comercio exterior va a ser el motor de la recuperación porque realmente está previsto que el 85% del crecimiento en los próximos años va a estar fuera de Europa, por lo que es preciso internacionalizarse.

- **Pregunta:** Los conocidos como “fondos europeos” que se esperan recibir a lo largo de los próximos años van a suponer una inyección de liquidez para las maltrechas economías europeas tras la crisis del COVID-19. Según se recoge en la web de la Comisión Europea, este paquete de estímulos será “el mayor paquete de la historia jamás financiado a través del presupuesto de la UE” con un total de 1,8 billones de euros. De lo anterior, se deduce que estamos ante una oportunidad histórica que puede suponer un punto de inflexión.

¿Cómo afectará la recepción de estos fondos al comercio exterior?

Respuesta BC: En primer lugar, es algo muy positivo que toda la comunidad europea se haya puesto de acuerdo de una manera tan rápida para presentar este programa porque esto refuerza la fortaleza de ese deseo común de seguir haciendo cosas y de seguir siendo una comunidad.

Al comercio exterior va a afectarle por lo que se ha destacado anteriormente: la economía son vasos comunicantes y si ayuda a la economía, ayudará al comercio exterior.

Este plan de recuperación es muy importante, pero hay que prestar atención al detalle para saber cómo se va a afectar directamente a la economía y los tiempos de implementación también.

España tiene asignados unos 79.000 millones de euros en forma de subvenciones, pero condicionados a cambios estructurales encaminados a tener una buena cohesión social, tener unas empresas más sostenibles para respetar el medioambiente, conseguir que disminuya la brecha en la desigualdad de género, conseguir la digitalización completa de las empresas, reformular y actualizar a los nuevos tiempos el sistema educativo, etc y todo esto se plasmará, seguramente, en normativa. En cuanto al aspecto social también va a ser muy importante, ya que se van a analizar las cadenas de valor de principio a fin, se va a velar porque no haya trabajo forzado en cualquier país del mundo. Por último, en cuanto a la gobernanza se espera que los mercados se regulen un poco más.

Respuesta LH: Coincido plenamente con Beatriz. Únicamente remarcar la necesidad de aprovechar esos fondos para hacer reformas estructurales.

- **Pregunta:** A raíz de la crisis del COVID-19 muchos países han empezado a tomar medidas en cuanto a la imposición se refiere. En términos generales, algunos han optado por mantener o rebajar impuestos y otros por subirlos. Sin embargo, a consecuencia de la globalización y más concretamente de la creciente digitalización de la economía, el pago de impuestos por parte de compañías multinacionales ha estado en tela de juicio.

Con respecto a lo anterior, hay que destacar que la Unión Europea y Estados Unidos están estudiando cómo favorecer la implantación de un tipo mínimo global del IS.

¿Qué implicaciones tendría esto sobre el comercio global?

Respuesta LH: La idea de una armonización del IS es algo que está flotando desde hace bastante tiempo y es una propuesta de la OCDE que se está moviendo desde el 2015 bajo unas siglas en inglés BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) que intentan justamente acabar con el proceso que tienen las multinacionales de llevarse los ingresos a territorios de baja imposición para protegerlos de la imposición. Este proyecto lleva mucho tiempo trabajándose y los Estados Unidos en un primer momento, en la época de la administración Trump, se oponían. Las negociaciones quedaron bloqueadas porque los Estados Unidos proponían lo que llamaban el *safe harbor proposal* que es una propuesta para que las multinacionales se acojan al cálculo de precios de transferencia en el país que más les interesa.

Bajo la nueva administración y, bajo la propuesta de la Secretaria del Tesoro Janet Yellen, han propuesto por un lado renunciar al *safe harbor proposal* que se había propuesto inicialmente y después proponer tanto en el G-20 como en el FMI un tipo mínimo del IS del 21%, cuando Estados Unidos pretende elevar el suyo hasta el 28%.

Es un avance muy importante porque va a permitir que las negociaciones dentro de la OCDE puedan seguir avanzando. Europa en conjunto también apoya esta idea de la armonización, aunque dentro de Europa hay países como Irlanda o Hungría con tipos del IS del 12% y el 9%, respectivamente que no lo van a poner fácil.

Las necesidades fiscales de muchos países van a apoyar a que se avance en este proceso de armonización del IS. Yo creo que el impacto sobre el comercio exterior en un primer momento puede que lo tenga, pero si se acaba llegando a esa armonización, lógicamente no va a haber una distorsión importante en los flujos de comercio, por lo que las multinacionales van a seguir deseando vender en los países donde tienen la demanda, haya imposición o no.

Realmente, deberíamos comentar que es ahora cuando hay una situación de distorsión del comercio porque la existencia de tipos distintos en distintos países favorecerá unos flujos artificiales del comercio sobre este tipo de productos.

Respuesta BC: Estoy totalmente de acuerdo en lo apuntado por León. Realmente que no exista esa armonización hace que el mercado no fuese tan global. Si estamos hablando de un mercado único globalizado esta armonización tiene que darse.

Hace tiempo que ya se estaba considerando esta posibilidad e intentando que se llevase a cabo, así que yo creo que estoy puede un acicate para acabar realizándolo.

Segunda parte: conceptos básicos de comercio exterior y cómo iniciarse en el mismo

Pasamos ahora a un segundo bloque de preguntas que versarán sobre conceptos básicos de comercio y exterior y cómo iniciarse en el mismo.

- **Pregunta:** Emprender no es algo que sea fácil o como se suele decir comúnmente, “un camino de rosas”, sino más bien al contrario. Emprender significa sacrificio, que se traduce en largas horas dedicadas a un proyecto del que ni siquiera se tiene la certeza de que vaya a prosperar y a convertirse finalmente en una empresa. Por tanto, si al

proyecto de emprendimiento le añadimos el factor de la internacionalización, todo se puede hacer mucho más complejo de por sí.

Desde este punto de vista ¿qué le recomendaríais a un emprendedor que considera internacionalizarse conocer o cómo proceder? ¿A dónde puede acudir para obtener más información?

Respuesta BC: Para iniciarse en la internacionalización, ya sea bien en la exportación o la importación, para los primeros pasos se recomienda acudir a organismos que se dedican a ayudar a los empresarios que desean expandirse al exterior.

Lo primero que habría que hacer es un autodiagnóstico de la empresa y preguntarse por qué se desea vender los productos y servicios en el extranjero, para ver si la empresa está preparada para ello o qué es lo que necesita. Por ejemplo, se puede valorar también si tiene los recursos suficientes, si debe cambiar el producto, si la logística está preparada, a qué mercado acudir y si tiene conocimiento de dicho mercado, etc. Todo esto forma parte de un análisis previo y de la recopilación de la información antes de dar el primer paso a la hora de exportar.

En cuanto a los organismos es recomendable acudir a algunos como el ICEX, que es el Instituto Español de Comercio Exterior o nivel regional, por ejemplo, en Andalucía está Extenda que es la Agencia de Promoción Exterior de la Junta de Andalucía. También están las Cámaras de Comercio, las asociaciones de empresarios, o consorcios o grupos de empresas, etc.

Estos organismos ofrecen desde un acompañamiento personalizado hasta información detallada de los mercados a los que se quiera abordar. También existe la posibilidad de realizar misiones comerciales tanto directas como inversas, acudir a distintas ferias internacionales, contactos con proveedores o clientes extranjeros, información sobre temas logísticos, aduaneros, fiscales, etc.

No obstante, es preciso fomentar que haya una mayor formación en el comercio de ámbito internacional porque se está demandando. Sólo en Europa se estima que hay unos 35 millones de empleos directos relacionados con el comercio exterior.

Respuesta LH: La profesionalización es muy importante. Empezar ahora es prácticamente abrirse al comercio exterior desde el principio, por tanto el emprendimiento ha de comenzarse con una visión del mundo como mercado.

Entonces, de inicio el emprendedor ha de prestar atención a la logística y, por supuesto, la página web, que va a ser su “escaparate” para un mundo “casi sin límites”.

- **Pregunta:** La digitalización es una tendencia que lo está cambiando todo. En el ámbito de la economía y las finanzas ha hecho posible que los procesos de producción sean más eficientes, lo cual se ha trasladado hacia el consumidor final en una rebaja del coste de los productos que consume.

Del mismo modo, los efectos positivos de la digitalización no se quedan solamente ahí, sino que además, la digitalización ha supuesto un gran empuje al proceso de globalización en el que el mundo vive desde hace décadas. Partiendo de dicho razonamiento, ¿cómo creéis que la digitalización ha ayudado a la hora de internacionalizar un negocio?

Respuesta LH: La digitalización ha ayudado mucho en la internacionalización de los negocios. La exportación de bienes digitalizados ha tenido un impulso enorme con la digitalización y además ha tenido un gran impulso con el cambio de cultura que ha hecho en la gente.

Tras la pandemia y los confinamientos, han obligado a mucha gente a realizar sus compras de manera digital, por lo que el cambio de cultura va a ser permanente. La gente va a acudir a ver qué posibilidades tiene con otros productores, con competidores que puedan ofrecerle un producto distinto y esa es la oportunidad en

estos momentos para todos. Y no sólo para los servicios, sino hasta para el artesano que puede vender su producción en cualquier lugar del mundo, por lo que esto es una oportunidad extraordinaria.

No obstante, hay cuestiones a abordar como son las guerras comerciales, que se están desarrollando todavía entre China y Estados Unidos y que con la administración Biden se aminore algo y, por otro lado, está también el hecho de que el nivel de dependencia de los países está obligando algo a revertir en cierta medida el proceso de globalización, porque muchos países están reconsiderando trasladar algunas producciones de bienes de alta importancia a sus territorios.

Respuesta BC: Me gustaría incidir en que la digitalización y la internacionalización van de la mano. La digitalización ayuda al empresario en el comercio exterior sobre todo por la venta online. Además, también está la cuestión de la innovación, en el sentido de que hay muchos servicios que se ofrecen por Internet que ayudan en el comercio exterior como son, por ejemplo, los trámites aduaneros, conseguir información de mercados exteriores, negocia con proveedores, buscar clientes, etc.

Por otro lado, el auge del teletrabajo está cambiando los patrones de consumo de los ciudadanos, ya que hay mayor compra online.

- **Pregunta:** Volviendo al tema del emprendimiento. ¿Creéis que el momento actual es el adecuado para emprender un proyecto basado en la internacionalización o es una capa más de riesgo y complejidad?

Respuesta BC: Sí, es un momento adecuado porque el 85% del crecimiento previsto está fuera de Europa. Además, desde el punto de vista de las pymes, ahora tienen muchas más facilidades y tienen mayor acceso al comercio internacional.

Respuesta LH: En el emprendimiento internacional actualmente se cuenta con una gran cantidad de instituciones y organismos al servicio de los emprendedores que son muy recomendables.

- **Pregunta:** Un indicador que adquirió una gran repercusión a raíz de la crisis financiera internacional de 2008 fue el Baltic Dry Index. ¿Podéis explicar en qué consiste a grandes rasgos y por qué es importante? ¿Cuál es el seguimiento que tiene este indicador en el comercio exterior? ¿Hay otros indicadores importantes a considerar en lo que a comercio exterior se refiere?

Respuesta LH: El Baltic Dry Index es un medidor del coste de los fletes de mercancías a granel (carbón, mineral de hierro, grano, etc.) e indica en qué situación se encuentra el mercado de este tipo de productos en el mundo. En este momento el gran consumidor de este tipo de productos es China.

Después de una subida espectacular desde 2006 hasta mediados de 2008, después hasta finales de 2008 la caída fue muy pronunciada. Después ha ido recuperándose, pero debido a la congelación de los fletes y la parada de la economía China al principio de la pandemia provocó una caída muy importante en este índice.

Actualmente se ha recuperado y ahora mismo refleja que China se está recuperando y también está reflejando el hecho de que ha habido un estrangulamiento en el mercado de fletes en los últimos tiempos porque cuando se produjeron los primeros confinamientos muchos barcos quedaron parados en alta mar sin poder descargar y eso desconcertó los planes de todas las navieras a la hora de optimizar sus agendas de utilización de los buques.

En cuanto a otros indicadores, yo señalaría el indicador Freightos Baltic Index que mide el coste de los fletes de contenedores. En este sector se está produciendo una situación todavía más preocupante que la de los “cargos secos” como se denomina el otro índice comentado. Aquí, en particular, en el comercio en el Pacífico no solo está la

cuestión del coste sino que también muchas veces es difícil encontrar un contenedor libre para poder utilizarlo para enviar mercancía.

Hay otros índices como el London Metal Exchange, que da una idea general de la evolución de todos los metales. Otro indicador al que prestar atención es el precio del cobre que refleja muy bien el proceso de recuperación económica y de industrialización porque el cobre se utiliza en muchos procesos industriales.

La Organización Mundial del Comercio tiene dos indicadores líderes que dan una imagen de la situación que se va reflejar en las estadísticas. Estos indicadores son el *Goods Trade Barometer* y el *Services Trade Barometer* y los dos dan una idea con antelación de cómo van a estar evolucionando las estadísticas de comercio exterior en el futuro próximo.

Respuesta BC: Los indicadores comentados por León son muy significativos. Al hilo de lo señalado por León en cuanto a los fletes, hay que indicar que para los empresarios se ha convertido en un problema complejo porque en los últimos meses el precio de fletes de contenedores se ha disparado, lo que ha supuesto necesidades de financiación para el empresario y saber ajustar y buscar los contenedores, debido a la escasez de los mismos.

Esto se debe a que hay una concentración de compañías marítimas en este sector, con lo que han reducido la oferta de contenedores. Además, con la pandemia, los contenedores no tenían retorno.

- **Pregunta:** Hasta ahora hemos hablado de emprendimiento, empresas, tributación, etc. pero no de cómo financiar una operación de comercio exterior. ¿Cuáles son las principales vías de financiación para este tipo de operaciones?

Respuesta BC: La financiación se puede descomponer en varias vertientes. La primera de ellas es a través de los acuerdos que hacen comprador y vendedor a la hora de negociar cómo van a ser los cobros y pagos porque dependiendo de cómo lo hagan, el comprador puede obtener financiación del vendedor.

Por otro lado está la financiación, que es la bancaria y la pública. En cuanto a la financiación bancaria, realizada a través de las entidades de crédito, existen diferentes líneas de financiación que ayudan a las empresas que se dedican al comercio internacional dependiendo de en qué fase se encuentre esa empresa, ya que cada empresa necesitará un tipo de financiación u otro. Por ejemplo, para una empresa que hace exportaciones e importaciones, el producto financiero que mejor se ajusta es una línea de comercio exterior, que posibilita adelantar el cobro de las facturas de exportación. En el caso de que se trate de una importación lo que se hace es financiar las compras a través de la línea.

No obstante, aunque la línea de comercio exterior es la más común, la casuística puede producir que la empresa exportadora tenga otro tipo de necesidades como, por ejemplo, la emisión de avales, el confirming internacional o las líneas globales.

Por último está la financiación pública que en España se instrumenta a través de organismos como Cese para los seguros a la exportación, el ICO, Cofides, etc.

Respuesta LH: El FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa Española) es un instrumento que concede financiación al comprador extranjero en aquellas operaciones en las que se aplaza el pago para más de dos años. La ventaja del FIEM es que el exportador no se endeuda ya que quien lo hace es el comprador extranjero. Desde el FIEM se evalúa la calidad crediticia de este comprador y se le concede un límite de financiación al mismo y el exportador puede venderle ese producto hasta el límite de crédito y en unas condiciones muy ventajosas, ya que el tipo de interés es la media del precio de la deuda pública de los países de la OCDE más una prima de riesgo que dependen del país donde esté el comprador y del nivel de riesgo específico del comprador.

Las pymes cada vez utilizan más esta facilidad del FIEM para ser más competitivos globalmente.

Por otro lado, también está Cofides que ofrece financiación a los exportadores, que puede ser concretamente al exportador español y que además es una financiación mediante créditos participativos que puede ser interesante para empresas que están empezando a internacionalizarse. A esto hay que sumar todas las líneas de apoyo de Cesce y el ICO.

Tercera parte: situación general del comercio exterior

Por último, entramos en el bloque final de preguntas, esta vez más enfocadas a la situación general del comercio exterior.

- **Pregunta:** Y empezamos hablando de un tema que no podía faltar en el contexto actual, que son las criptomonedas. Las criptomonedas, particularmente el Bitcoin, tienen detractores y partidarios. La realidad es que las criptomonedas, son un tipo de dinero, que se podría denominar dinero digital privado. Y el dinero tiene las siguientes funciones: ser un medio de cambio, servir como unidad de cuenta y ser un depósito de valor. ¿Cuál es el papel de las criptomonedas en el comercio exterior? ¿Podrán llegar a alcanzar algún día una relevancia destacada en los pagos internacionales?

Respuesta BC: Las criptomonedas han adquirido gran relevancia con la globalización. Es cierto que tras las criptomonedas hay una serie de intangibles como el *big data* o el *blockchain* que poco a poco empiezan a ser considerados y analizados desde otro punto de vista.

No obstante, en lo que respecta al comercio exterior, a día de hoy, las criptomonedas no tienen mucho peso. La divisa predominante dentro del comercio exterior sigue siendo el dólar estadounidense.

En cuanto a las criptomonedas hay que indicar que todavía hay mucho desconocimiento sobre ellas y además son divisas muy jóvenes con una alta volatilidad y para mantener la inversión en las mismas hay que estar dispuesto a perder hasta el 100% del capital invertido. Además tienen cierto halo negativo como consecuencia de su extendido uso para cometer ataques que comprometan la ciberseguridad o cualquier otra actividad ilícita.

Por último, considero que se recurre a las criptomonedas por marketing, como, por ejemplo, han hecho algunas empresas que han comenzado a aceptar bitcoin o a operar con él.

En definitiva, lo que una moneda necesita para ser utilizada en el ámbito internacional es que sea una moneda segura, que inspire confianza y, hoy por hoy, las criptomonedas no cumplen estos requisitos.

Respuesta LH: Los bancos centrales están inyectando dinero en los mercados y este dinero busca una salida, que en parte la encuentra en esta burbuja de las criptomonedas.

En cuanto a las monedas digitales hay que señalar que un cambio importante se dará cuando entren en él los bancos centrales. Todas las monedas se basan en la confianza y en el caso de las criptomonedas privadas, esa confianza es un “hilo” muy fino que se puede romper fácilmente.

- **Pregunta:** ¿Cómo ha afectado la crisis del COVID-19 al comercio exterior? ¿Ha hecho que surjan oportunidades? Y, si es así, ¿en qué sectores están?

Respuesta LH: La crisis del COVID-19 ha afectado mucho al comercio exterior. En el caso de España la caída de la exportación ha sido del 10%. El COVID-19 ha

estrangulado el comercio, bloqueando buques y aviones y también ha bloqueado el comercio de servicios de turismo, así como la demanda de petróleo y materias primas.

En cuando al impacto de cara al futuro, ha aumentado el consumo de productos electrónicos, es decir, todo lo que sea necesario para el teletrabajo. También ha impulsado la demanda de material deportivo, de semiconductores, de textiles, de juegos y por supuesto de productos farmacéuticos. Por tanto, de cara al futuro se podrán encontrar oportunidades en todo este tipo de productos que se han destacado, pero también prácticamente en todos los servicios y en otros productos donde el consumidor ha cambiado su perspectiva para, en lugar de pensar en comprar el producto local, se ha abierto a comprar en el mundo a través de Internet.

Respuesta BC: Estoy de acuerdo en los sectores que ha mencionado León en los que se dan nuevas oportunidades. Ante el parón que produjo el COVID-19 muchas empresas se reinventaron adaptando y reorientando sus producciones hacia productos farmacéuticos. No obstante, para llevar a cabo esa reorientación, muchas empresas necesitaban nuevas materias primas, lo que ha hecho que estas empresas hayan tenido que abrirse más a la importación.

En el sector agrario también se ha dado una oportunidad, porque las exportaciones en este sector han tenido un crecimiento positivo y parece que se va a seguir manteniendo.

- **Pregunta:** ¿Qué hay que tener en cuenta a la hora de buscar proveedores en el extranjero? Para un emprendedor que nos esté viendo ¿por dónde podría empezar con esta labor?

Respuesta BC: En cuanto a la importación se pueden utilizar las mismas fuentes de información que para las exportaciones.

Al iniciar un proceso de importación lo primero que hay que obtener es información de la empresa que vende, ya que el importador antes de pagar querrá saber si la empresa que vende es real, si puede negociar pagar una parte por adelantado y el resto cuando llegue la mercancía a España, etc. En este sentido, hay que destacar que el crédito documentario ha crecido exponencialmente estos últimos meses, ya que es un medio de pago que lo que hace es ofrecer seguridad ya que al exportador le asegura que va a cobrar y al importador porque se asegura de que la mercancía pactada llega dentro de la fecha acordada.

¿A qué se ha debido este gran crecimiento del crédito documentario? Ante la incertidumbre generada por la crisis del COVID-19 cada vez más han surgido nuevos importadores necesitaban un medio de pago seguro, que se ofrecía a través de este producto financiero.

Por otro lado están los informes comerciales, que se pueden solicitar sobre cualquier empresa del mundo. Y otra fuente de ayuda muy importante son las oficinas comerciales de las embajadas españolas en todo el mundo.

Respuesta LH: Son aproximadamente 100 las oficinas comerciales que hay alrededor del mundo y que están a disposición de las empresas españolas, que pueden ser de gran utilidad en su internacionalización.

- **Pregunta:** En los últimos meses se está produciendo un incremento muy acentuado de los precios de las materias primas. Hemos visto como, por ejemplo, los precios de la madera se han multiplicado casi por cinco veces en el último año. El precio del hierro también se multiplicado por 2,5 veces... ¿Cómo afecta esto al comercio exterior?

Respuesta LH: En concreto con respecto al caso de la madera se trata de un caso particular, ya que en EE.UU. la madera se utiliza mucho para la construcción. En EE.UU. los bajos tipos de interés, la pandemia y el teletrabajo han hecho que las personas buscando una segunda casa o remodelar sus casas sean cada vez más, por lo

que la demanda de madera se ha incrementado bastante. A esto hay que unir que el sector maderero estaba en un estrangulamiento extraordinario porque tras la crisis de 2008 se habían cerrado muchos aserraderos, de manera que había muchos menos, y el precio de la madera estaba bastante bajo. Todo lo anterior ha hecho que los precios de la madera hayan subido de esa manera tan extraordinaria.

Es cierto que los precios de otras materias primas también están subiendo, como son el hierro o el cobre, lo que indica que hay una subida importante de los precios de las materias primas y el encarecimiento de estos *inputs* se puede terminar reflejando en el precio de los productos terminados. En EE.UU. el IPC del mes de abril ha subido hasta el 4,2%, en España para ese mismo mes e indicador el dato ha sido 2,2%, aunque también hay que indicar que ambos partían de una base muy deflacionada que fue abril de 2020. Los próximos meses va a ser claves para ver si la tendencia hacia unos precios más elevados acaba consolidándose.

Respuesta BC: Estoy de acuerdo en la inflación que se va a dar, en parte por el incremento del precio de las materias primas que forman de los componentes que después se utilizan en la fabricación de móviles, ordenadores de la tecnología en general.

Preguntas del público

- **Pregunta:** ¿Llegará el euro a sustituir al dólar como principal moneda en el comercio exterior?

Respuesta LH: No lo creo porque en principio no lo ha hecho en los últimos años y porque el dólar es la moneda que utilizan otros países del mundo para los intercambios. Estamos hablando de que los países latinoamericanos y gran parte de asiáticos la moneda que utilizan para los intercambios sigue siendo el dólar o el renminbi.

Además, hay que tener en cuenta que en el mundo Europa tiene cada vez un papel menos importante. Europa se encuentra entre los dos grandes bloques, Estados Unidos y China y lo que en el futuro se verá un crecimiento del papel del renminbi, que además se está apoyando un renminbi digital.

Puede que el euro vaya a tener un mayor papel en el futuro, pero sustituir al dólar en el comercio internacional será difícil.

Respuesta BC: El dólar es la moneda del comercio internacional. Por ejemplo, a pesar de que dos países que están comerciando no tengan como moneda el dólar estadounidense, si comercian entre ellos en dólares supondrá un coste extra, con lo cual esto implica que todos los flujos de cobros y pagos tengan que pasar por bancos corresponsales estadounidenses, de ahí el encarecimiento de la operación y su extensión en el tiempo porque hay más intermediarios.

Por otro lado, creo que la moneda china seguirá ganando relevancia porque la economía china sigue creciendo a buen ritmo.

Respuesta LH: En relación con la pregunta, hay otra cuestión fundamental y es que la mayor parte de materias primas están indexadas en dólares y para muchos países es fundamental.