

La expansión internacional de la empresa española: luces y sombras

Esteban García-Canal*

A raíz de la crisis, las empresas españolas han reducido sus inversiones directas en el exterior, aunque han redoblado su actividad exportadora, introduciéndose en mercados distintos de los tradicionales. Tanto las operaciones de inversión en el exterior como la actividad exportadora siguen estando muy concentradas en un reducido número de empresas y sectores, lo que ilustra la dualidad existente entre las empresas españolas en cuanto a su competitividad internacional.

En un intento por conservar su posición competitiva en el entorno resultante de la crisis financiera, las empresas españolas se han visto forzadas a reducir sus inversiones directas en el exterior y a incrementar sus exportaciones. La inversión extranjera en España se ha visto menos afectada, gracias al gradual restablecimiento de la confianza en España y al aprovechamiento de las oportunidades por parte de los inversores. Las operaciones de implantación exterior siguen estando geográficamente muy concentradas en Europa y Latinoamérica, y continúan dependiendo de un número reducido de grandes empresas que operan en los sectores de servicios regulados e infraestructuras. Las exportaciones, tras sufrir un bache justo después de la crisis, se han recuperado con gran rapidez y actualmente registran máximos históricos. Por desgracia, al igual que sucede con la inversión directa en el exterior, la actividad exportadora sigue dominada por un puñado de grandes exportadores de un ramillete de sectores, si bien las empresas están empezando a abrir el abanico de destinos geográficos de sus exportaciones.

La crisis financiera de 2008 ha alterado radicalmente no solo la expansión corporativa de la empresa española sino también el paisaje competitivo al que se enfrenta. La acusada contracción de la demanda interna, la restricción del crédito y el ascenso de las multinacionales de los mercados emergentes, entre otros factores, pusieron en cuestión las políticas de inversión, las estrategias

corporativas e incluso los modelos de negocio de la mayoría de las empresas españolas hasta entonces. En cuanto a la actividad internacional de las empresas españolas, el efecto más inmediato de la crisis financiera fue la abrupta reducción de la inversión directa en el exterior a partir de 2008 y el declive de las exportaciones en 2009. No obstante, la crisis financiera también ha servido para sensibi-

* Universidad de Oviedo.

lizar a las empresas sobre la importancia de estar presente en los mercados exteriores para explotar o mejorar sus ventajas competitivas, y para reducir al mismo tiempo su dependencia del mercado nacional. Como consecuencia, las entidades más competitivas y dinámicas han reaccionado a los retos planteados por el nuevo escenario competitivo ajustando su cartera de inversiones directas en el exterior y/o aumentando su propensión a la exportación. De hecho, las perspectivas de crecimiento de la economía española dependen hoy en gran medida de la competitividad de este grupo de empresas. Para ilustrar esta situación y sus perspectivas futuras, el presente artículo analiza los datos más recientes sobre actividad internacional de la empresa española. En un primer apartado se estudia la expansión llevada a cabo a través de la inversión directa en el exterior, dedicándose el segundo capítulo a la exportación. El artículo se cierra con la presentación de las conclusiones.

Actividad de inversión directa en el exterior

La expansión internacional de la empresa española a través de la inversión directa en el exterior

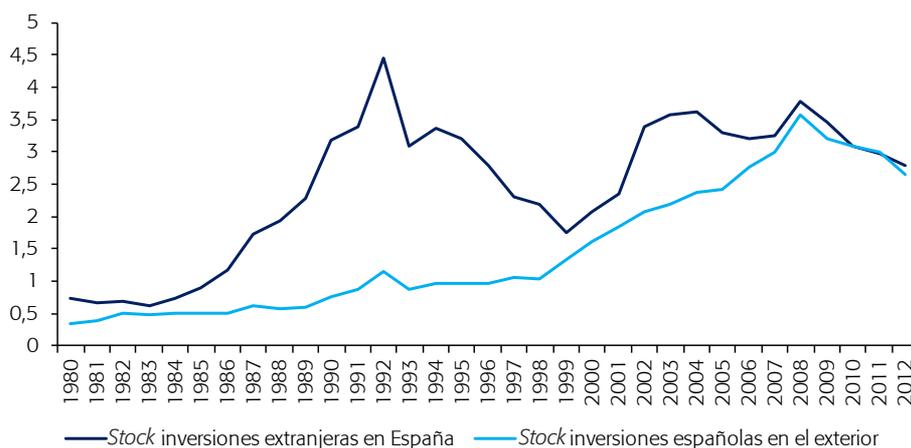
desde finales de la década de los ochenta constituye un ejemplo típico de “internacionalización acelerada”¹. El gráfico 1 muestra la evolución del valor del *stock* de inversiones extranjeras recibidas en España y del *stock* de la inversión española en

En un nuevo escenario competitivo, la importancia de España como país emisor y como país receptor de inversiones directas ha menguado sustancialmente a partir de 2008.

el exterior desde 1980, medidos como porcentaje del total mundial. Tal como cabría esperar, la apertura de la economía española durante la década de los ochenta abonó el terreno para la llegada de la inversión extranjera a España, más que para la inversión española en el exterior, dada la diferencia de competitividad entre las empresas españolas y sus rivales internacionales. Sin embargo, una vez que las empresas españolas mejoraron su competitividad internacional, su peso en el *stock* mundial de inversiones directas en el exterior comenzó a aumentar progresivamente, exceptuando un ligero retroceso en 1993. En este gráfico también se observa cómo a partir de 2008, en un nuevo

Gráfico 1

Stock de inversiones directas hacia y desde España, como porcentaje del total mundial

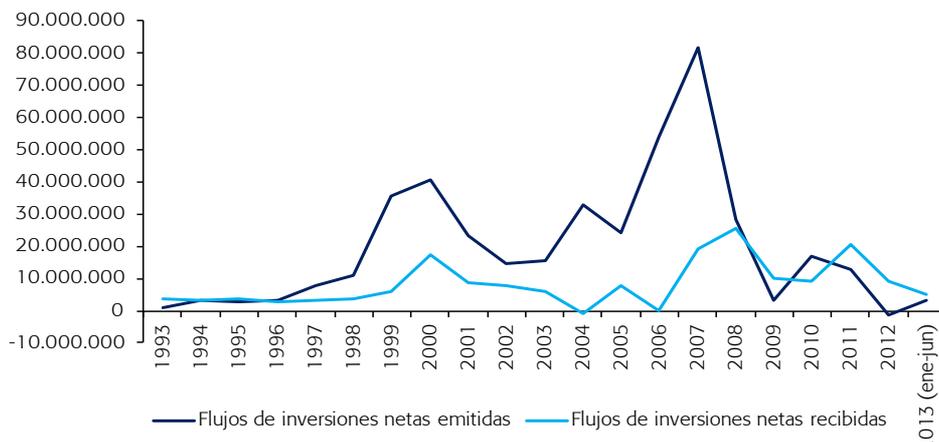


Fuente: UNCTAD.

¹ Para más detalles puede consultarse Guillén, M. y García-Canal, E., *The New Multinationals: Spanish Firms in a Global Context*, Cambridge University Press, Cambridge, 2010.

Gráfico 2

Flujos de inversión directa neta recibida y emitida por España (en miles de euros corrientes)



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

escenario competitivo, la importancia de España como país emisor y como país receptor de inversiones directas ha menguado sustancialmente.

Pese a que la reducción del peso de España en el *stock* total de inversión acumulada en el exterior puede asociarse a la aparición de nuevos actores en la escena económica internacional procedentes de los mercados emergentes², su causa más directa tiene que ver con la caída de los flujos netos de inversión directa tanto hacia como desde España. El gráfico 2 muestra la evolución de los flujos netos de inversión hacia y desde España, tomando como fuente las estadísticas oficiales elaboradas por el Ministerio de Economía y Competitividad español. En dicho gráfico se aprecia que entre 1996 y 2008, España acumuló una posición

de inversor neto (diferencia positiva entre flujos inversores emitidos y recibidos). Esa tendencia se rompe coincidiendo con la crisis financiera y, a partir de 2007, el flujo inversor neto hacia el exterior se desploma hasta hacerse negativo en 2012.

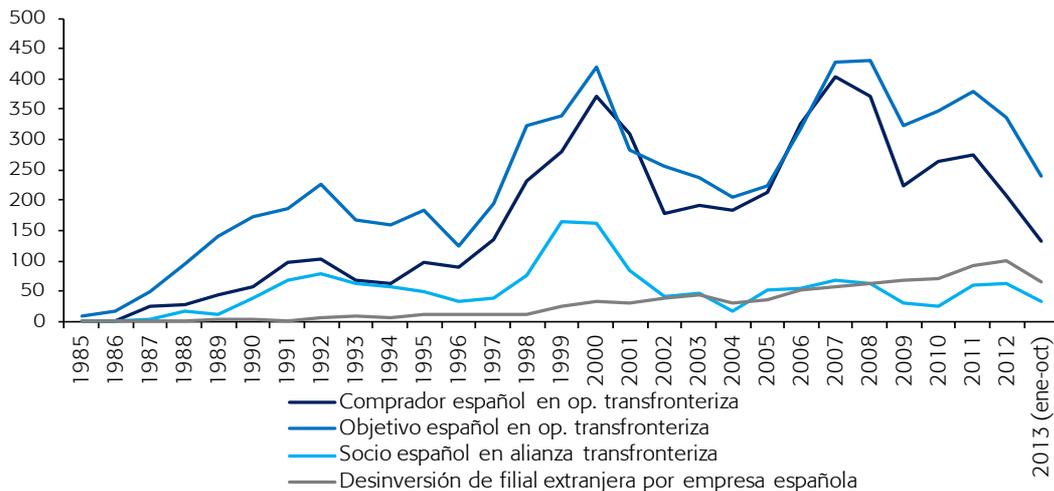
No obstante, las estadísticas oficiales de inversión directa en el exterior solo aportan flujos cuantitativos agregados, sin desglosar datos a nivel de las empresas individuales, por lo que no sabemos cuántas operaciones componen el volumen agregado de los flujos de inversión directa en el exterior. Para superar esta limitación, una estrategia consiste en complementar dicha información con bases de datos que desagregan la información a nivel de las empresas. Una de dichas bases de datos es Thomson Reuters SDC Platinum³, la cual

² Véase Guillén, M. y García-Canal, E., *Emerging Markets Rule: The Growth Strategies of the New Global Giants*, McGraw-Hill Professional, 2013.

³ La base de datos SDC recoge fusiones y a adquisiciones así como alianzas estratégicas llevadas a cabo en todo el mundo. Aunque su grado de cobertura no es exhaustivo, presenta los mismos sesgos de un año a otro, por lo que su uso resulta adecuado a efectos de comparaciones interanuales. Otra limitación es que la SDC no incluye las inversiones realizadas desde cero (*greenfield*). La única base de datos que presenta información desglosada a nivel de las empresas para cada modo de entrada es la Base Sistemática de Operaciones Internacionales, pero la serie histórica se interrumpe en 2010. Véase Guillén, M. y García-Canal, E., "La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática", *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n.º 839, pp. 23-34, 2007. Véase asimismo García-Canal, E., Guillén, M. y Valdés, A., "La internacionalización de la empresa española. Perspectivas empíricas" *Papeles de Economía Española*, n.º 132, pp. 64-81. 2012.

Gráfico 3

Número de operaciones transfronterizas donde intervino una empresa española como comprador, objetivo de la compra, socio o vendedor de una filial extranjera



Fuente: Thomson Reuters SDC Platinum.

recoge datos sobre adquisiciones y alianzas a nivel de las empresas. El gráfico 3 muestra la evolución temporal del número anual de adquisiciones transfronterizas que tuvieron como objeto de compra a una empresa española (inversión extranjera en España), adquisiciones transfronterizas en las que el adquirente fue una empresa española (inversión española en el exterior), alianzas transfronterizas donde existe un socio español, y desinversiones de sus filiales extranjeras por parte de empresas españolas. Tradicionalmente, la expansión internacional de las empresas españolas se ha basado en la implantación exterior, es decir, en acuerdos y alianzas estratégicas y en fusiones y adquisiciones⁴, si bien desde 2000 se aprecia una fuerte caída de la importancia de las alianzas estratégicas. Ahora bien, dado que las adquisiciones son el modo de entrada con unos requerimientos de recursos más elevados, esa pauta se revirtió a partir de la crisis financiera, básicamente porque las empresas españolas emprendieron el camino contrario: reducir su compromiso financiero en los mercados internacionales. El aumento del número de desinversiones de filiales extranjeras, que llegó a máximos históricos en 2011 y 2012, así lo corrobora.

Conforme disminuía la inversión de las empresas españolas en el exterior a través de adquisiciones transfronterizas, las alianzas transfronterizas, pese a permanecer casi planas en términos numéricos, vieron crecer su peso relativo.

Es interesante observar que el número de adquisiciones transfronterizas cuyo objetivo eran empresas españolas no ha disminuido tanto como lo han hecho las adquisiciones transfronterizas por parte de compradores españoles. Ello explica que España haya pasado a convertirse en receptor neto de inversión directa. De hecho, los inversores extranjeros tienen a España en su punto de

La mayoría de las multinacionales españolas han ajustado sus inversiones directas en el exterior al objeto de reducir deuda o superar las limitaciones financieras asociadas a la crisis. Pero algunas de esas decisiones también buscaban reajustar su estrategia corporativa internacional, desinvirtiéndose en unos países y reforzando su presencia en otros.

⁴ Véase García-Canal et al. (2012), op. cit.

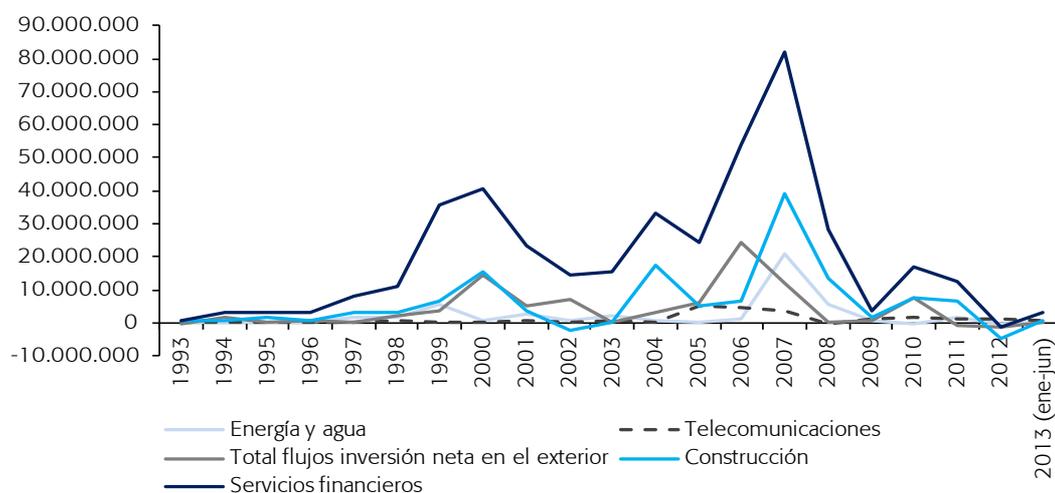
mira y están aprovechándose de las oportunidades para invertir. Un ejemplo lo tenemos en la reciente inversión de Bill Gates en FCC, que no es más que la punta de un enorme iceberg, pues hay multitud de operaciones que están cerrándose en 2013⁵. Las perspectivas apuntan a un aumento de la inversión extranjera en España en los próximos años. España ocupa actualmente el puesto 16 del índice *Foreign Direct Investment Confidence* elaborado por la consultora A.T. Kearney⁶, que agrupa a los 25 países con mayor probabilidad de recibir inversiones directas del exterior. En 2005, España figuraba en el puesto 17 de dicha clasificación, y desde entonces desapareció del mapa hasta que reemergió en 2012 en la posición 24.

Así pues, el gráfico 3 muestra claramente que la mayoría de las multinacionales han ajustado sus inversiones directas en el exterior al objeto de reducir deuda o superar las limitaciones finan-

cieras asociadas a la crisis. Pero algunas de esas decisiones también buscaban reajustar su estrategia corporativa internacional, desinvirtiendo en países concretos y reforzando su presencia en otros. Enfocar su presencia en regiones concretas es lo que vienen haciendo desde 2007 empresas como Telefónica, Banco Santander o BBVA. Sea como fuere, está claro que la tesitura para las grandes multinacionales españolas se ha deteriorado, y prueba de ello es que han perdido presencia en los *rankings* de grandes multinacionales. Por ejemplo, mientras que en 2009 había doce empresas españolas en la clasificación *Fortune Global*⁷ 500 (que comprende a las mayores empresas del mundo por volumen de negocio), en 2012 el número de multinacionales españolas cayó a solo ocho. En el *ranking* de mayores multinacionales del mundo por activos extranjeros que elabora UNCTAD, a finales de 2012 España contaba únicamente con tres representantes, frente a los catorce de Francia y Reino Unido, o los diez de Alemania⁸.

Gráfico 4

Flujos de inversión directa española neta a cargo de sectores seleccionados y flujos totales de inversión directa española neta (en miles de euros corrientes)



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

⁵ Para más ejemplos, véase Noceda, M. "El capital extranjero redobra su apuesta", *El País*, 1 de noviembre de 2013.

⁶ Este *ranking* se basa en una encuesta realizada entre altos directivos de multinacionales de todo el mundo a los que se preguntó por la probabilidad de que su empresa invirtiera en un país concreto en un plazo de tres años, <http://www.atkearney.com/es/research-studies/foreign-direct-investment-confidence-index>

⁷ http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2013/full_list/?iid=G500_sp_full

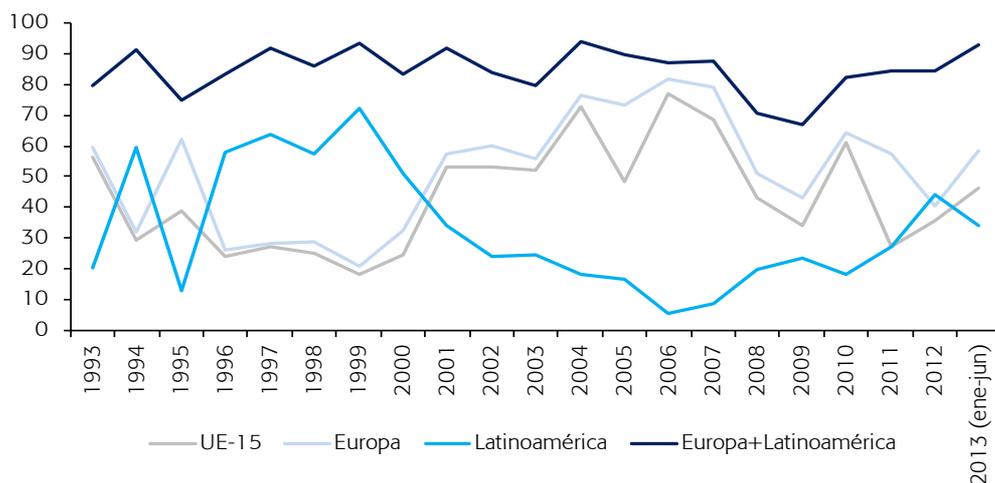
⁸ <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Country-Fact-Sheets.aspx>

Este hecho reviste especial importancia si tenemos en cuenta que la inversión directa española en el exterior ha estado siempre muy concentrada⁹. Un grupo reducido de entidades, procedentes de ciertos sectores, solía llevar a cabo el grueso de las inversiones en el exterior. Grandes empresas que operaban en los sectores de servicios regulados y de infraestructuras aportaban un elevado número de estas inversiones. En concreto, las empresas de los sectores de servicios regulados y de infraestructuras respondieron del 39,6% del número total de operaciones realizadas entre 1986 y 2010¹⁰, siendo su peso en la cuantía total de las inversiones directas en el exterior incluso mayor, pues los proyectos de inversión en estas industrias se caracterizan por su gran envergadura. El gráfico 4 muestra la evolución reciente de los flujos netos de inversión directa española en el exterior procedentes de los sectores de servicios regulados y de infraestructuras seleccionados y, a efectos comparativos, la cantidad neta total de los flujos de inversión directa española en el exterior. La observación de este gráfico permite

colegir claramente que las fluctuaciones en la cantidad total de los flujos de inversión directa en el exterior vienen determinadas por estas industrias, cuyo peso en el total bruto de inversión directa en el exterior es, de media, cercano al 60%. La brusca caída de la inversión directa española en el exterior es directamente atribuible a las desinversiones y a la reorientación geográfica por parte de estas empresas. Así pues, parece evidente que, para España, las perspectivas de crecimiento de la inversión directa en el exterior dependen en grado extremo de estas empresas, y no podrán tomarse positivas hasta que no vuelvan a convertirse en inversores netos. Es difícil imaginar a empresas de otros sectores invirtiendo de la misma manera que lo hicieron las compañías de los sectores de servicios regulados en el pasado: en primer lugar, el número de empresas con potencial para convertirse en multinacionales es bastante limitado, como hemos visto; y en segundo lugar, sus proyectos de inversión cuentan con un tamaño medio inferior.

Gráfico 5

Flujos de inversión directa correspondientes a cada destino seleccionado en porcentaje sobre el total de inversión directa española en el exterior



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

⁹ Véase Durán, J.J. "La internacionalización de la empresa española 1979-1985", *Investigaciones Económicas*, (segunda época), suplemento: 109-112, 1987; García-Canal *et al.* (2012), *op. cit.*

¹⁰ Datos procedentes de la Base Sistemática de Operaciones Internacionales. Véase Guillén y García-Canal. (2007), *op. cit.*; García-Canal y Guillén (2012), *op. cit.*

La inversión directa española en el exterior no solo presenta una elevada concentración alrededor de determinados sectores empresariales, sino que también está concentrada por destinos geográficos. Dos zonas, Europa y Latinoamérica, reciben el grueso de la inversión tanto en términos del número de operaciones como de las cantidades invertidas¹¹. El peso conjunto de estas dos zonas en el montante total de inversión directa bruta en el exterior es del 85% (58% Europa y 27% Latinoamérica), aunque casi el 50% del total de la inversión directa bruta en el exterior se concentró en los quince países que formaban la Unión Europea durante el periodo considerado. El gráfico 5 muestra la evolución de la importancia de varias regiones destino seleccionadas como porcentaje del total de inversión directa española bruta en el exterior. Un dato interesante es que solo en tres ocasiones a lo largo de un periodo de veinte años el peso conjunto de Europa y Latinoamérica fue inferior al 80%, siendo superior al 90% durante los seis primeros meses de 2013. Este dato no debe resultar extraño, ya que ambas regiones representan la vía natural de expansión para las empresas españolas. Las inversiones en Latinoamérica mostraron una gran concentración en la segunda mitad de la década de los noventa, periodo en el que las empresas de los sectores de servicios regulados invirtieron intensamente en la zona, aprovechando las privatizaciones y la ola liberalizadora que recorrió dicho continente. Pero en términos del número de operaciones, la expansión internacional hacia la región es menos marcada de lo que sugiere el gráfico¹², si bien la importancia de Latinoamérica ha adquirido mayor relieve a partir de 2007.

Esta concentración geográfica de las actividades en el exterior implica colocar casi la mitad de las apuestas en la vieja Europa, dejando excesivamente de lado a los restantes mercados de crecimiento de Asia, o incluso a los países de Europa del Este. Además, pese al potencial de crecimiento

inherente a los mercados latinoamericanos, en algunos países este va acompañado de riesgos regulatorios y políticos para las empresas. Dicha amenaza es especialmente acusada para las empresas que operan en sectores regulados. En este contexto, el avance de las políticas neopopulistas en Latinoamérica, ilustradas en la sucesión de expropiaciones y nacionalizaciones en países como Venezuela, Bolivia o Argentina, constituye un motivo de inquietud para las multinacionales españolas. Otra fuente de preocupación es la inestabilidad macroeconómica de la zona. Pese a todo lo reseñado, la presencia en Latinoamérica, una región más proclive a la implantación inicial de las empresas españolas que Asia, ha permitido a las multinacionales españolas capear mejor la crisis financiera que si no hubieran contado con dicha presencia. Empresas como Telefónica, Banco Santander, BBVA o Iberdrola obtienen actualmente una parte más importante de sus beneficios en Latinoamérica que en España y, significativamente, en una encuesta a treinta y ocho grandes empresas con presencia en Latinoamérica (la mayoría de ellas sociedades cotizadas), el 81% de los ejecutivos consultados respondieron que preveían que en un plazo de tres años el tamaño del volumen de negocio procedente de Latinoamérica superase el generado en España¹³.

Actividad exportadora

El gráfico 6 refleja la evolución temporal de las importaciones y exportaciones españolas desde 1995. Al igual que en el caso de la inversión directa en el exterior, ambas variables describieron una pauta de crecimiento sostenido hasta 2007, gracias a la completa apertura de la economía española y a sus elevadas tasas de crecimiento durante ese periodo. Las importaciones crecieron más rápido que las exportaciones, impulsadas por el gran dinamismo de la demanda interna, lo que dio lugar a la aparición de un importante déficit en

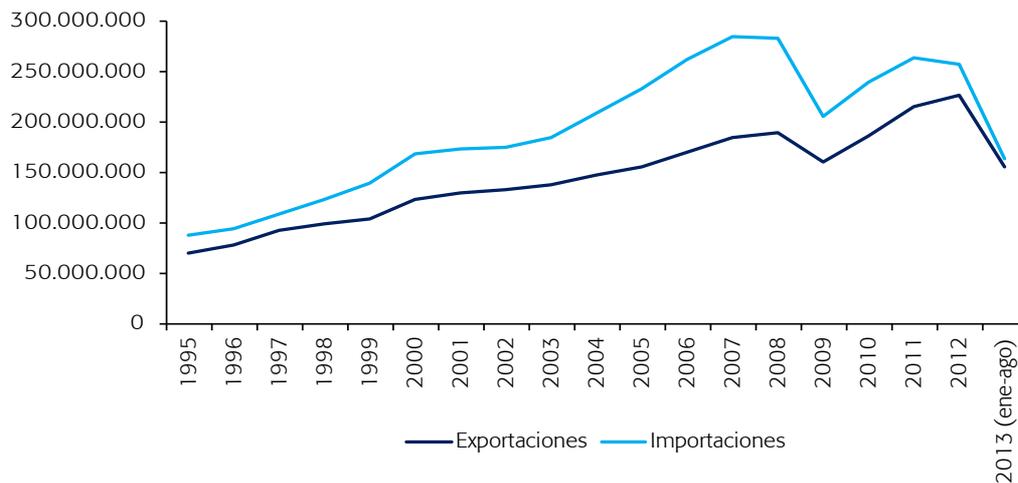
¹¹ García-Canal *et al.* (2012).

¹² Véase García-Canal, E.; Guillén, M.F.; Sánchez Lorda, P. y Valdés, A. "La expansión de las empresas españolas hacia América Latina: Un balance", *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, vol. 2 (2), pp. 18-45, 2008.

¹³ Informe 2013: "Panorama de Inversión Española en Latinoamérica", IE Business School.

Gráfico 6

Exportaciones e importaciones españolas (en miles de euros corrientes)



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

la balanza comercial. Como sucede con la inversión directa en el exterior, la pauta de crecimiento de ambas variables se truncó coincidiendo con la crisis financiera, aunque su comportamiento tras el primer impacto de la crisis fue netamente diferente. La ralentización y entrada en recesión de la economía española frenaron gradualmente las importaciones, hasta el punto de que el déficit comercial se redujo prácticamente a cero en 2013, fruto asimismo del buen tono de las exportaciones, que repuntaron con fuerza tras descender en 2009. Esta es una diferencia sustancial respecto a lo sucedido con la inversión directa en el exterior.

En efecto, mientras que las inversiones directas en el exterior se han reducido drásticamente tras la crisis, la actividad exportadora ha recuperado rápi-

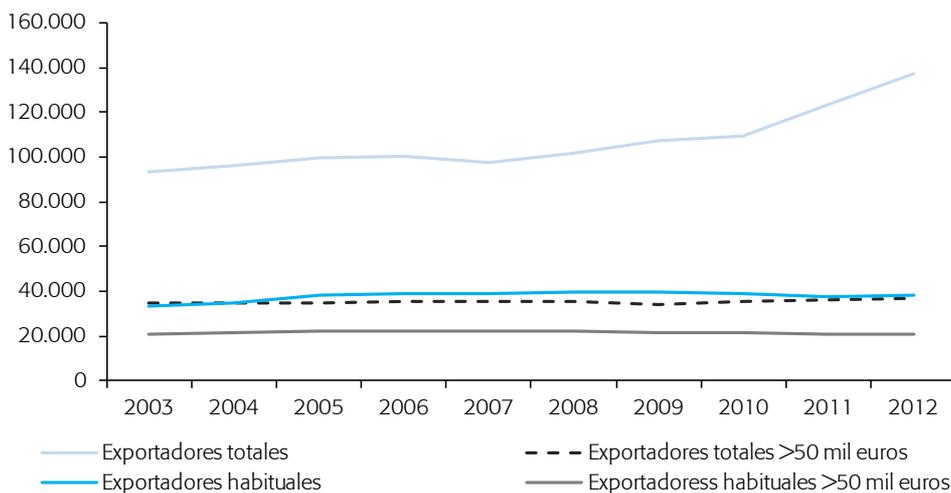
Mientras que las inversiones directas en el exterior se han reducido drásticamente tras la crisis, la actividad exportadora ha recuperado rápidamente el pulso a partir de 2009, hasta alcanzar actualmente sus máximos históricos de todos los tiempos una vez retomada la senda de crecimiento previa a la crisis.

damente el pulso a partir de 2009, hasta alcanzar actualmente sus máximos históricos de todos los tiempos una vez retomada la senda de crecimiento previa a la crisis. No cabe duda de que la crisis financiera ha empujado a las empresas españolas a lanzarse a los mercados internacionales. La exportación es una alternativa obvia frente a un mercado interno paralizado. No debería sorprender, por tanto, que el número de empresas que se han aventurado en los mercados exteriores haya aumentado desde 2007. El número total de exportadores españoles se incrementó un 40% entre 2007 y 2012, tal como se observa en el gráfico 7.

Ahora bien, exportar esporádicamente es una cosa, y hacerlo de manera habitual por encima de un determinado umbral es otra muy distinta. El éxito exportador requiere contar con productos competitivos a escala internacional, un exigente requisito que no todas las empresas españolas cumplen. El gráfico 7 muestra que conforme se endurecen los criterios aplicados para definir un exportador de éxito, el número de empresas que supera la prueba se reduce considerablemente. Mientras que en 2012 hubo 136.973 empresas españolas que exportaron, solo 36.890 (un 27% de ellas) lo hicieron por encima del (no excesivo) umbral de 50.000 euros. Más aun, el número total

Gráfico 7

Evolución del número de empresas españolas que exportan



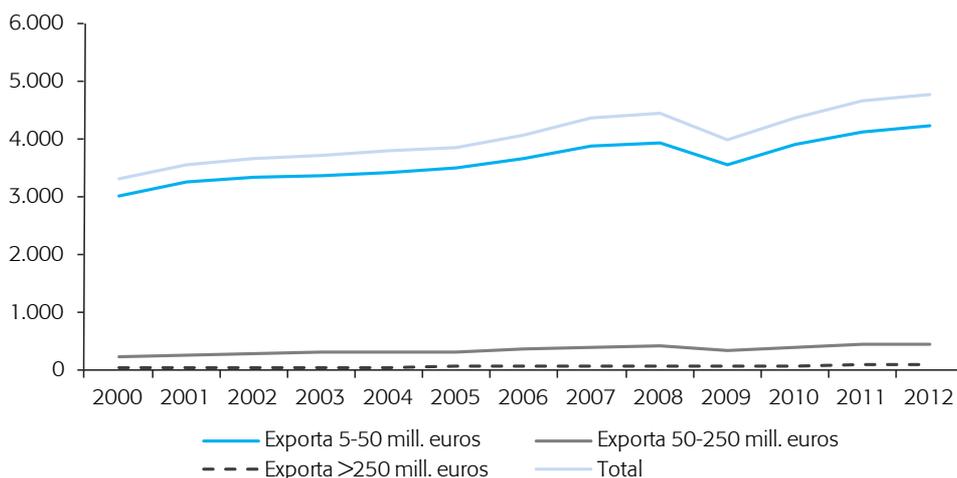
Fuente: Perfil de la empresa exportadora española (varios años.), ICEX.

de empresas que exportaron más de 50.000 euros apenas creció un 3,8% entre 2007 y 2012. Así pues, muchas empresas se han adentrado en los mercados exteriores, pero apenas una de cada cuatro que tuvieron éxito exportó más allá de 50.000 euros. Además, puede verse que el número de empresas que exportan con regularidad¹⁴ por

encima de 50.000 euros se ha mantenido plano a lo largo de todo el periodo, e incluso desciende ligeramente después de 2007. Este dato es muy elocuente y denota que la fortaleza exterior de la economía española se sustenta sobre un número relativamente escaso de empresas. Las grandes exportadoras (empresas con exportaciones

Gráfico 8

Evolución del número de grandes exportadores españoles



Fuente: Perfil de la empresa exportadora española (varios años.), ICEX.

¹⁴ Se entiende por tales aquellas empresas han venido exportado durante los últimos cuatro años consecutivamente.

La fortaleza exterior de la economía española se sustenta sobre un número relativamente escaso de empresas. Las grandes exportadoras, pese a suponer menos de cinco mil empresas, aportaron en 2012 el 86,6% de las exportaciones totales de la economía española.

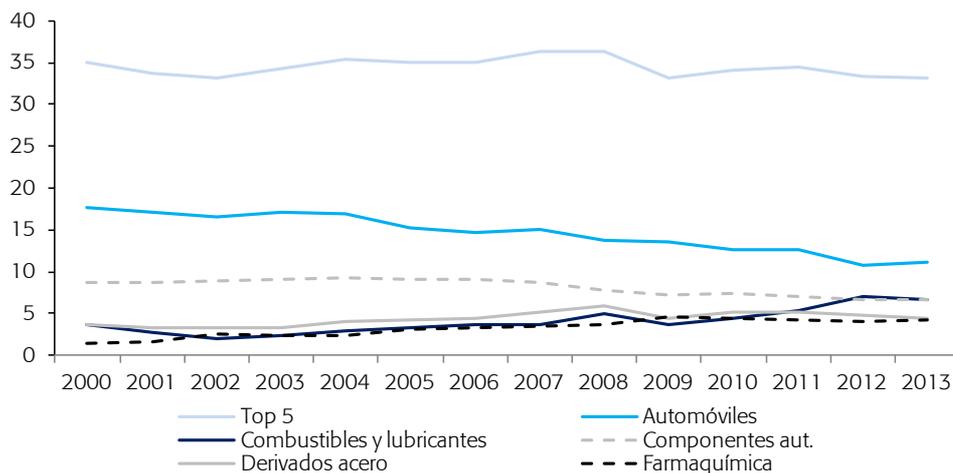
superiores a 5 millones de euros anuales), pese a suponer menos de cinco mil empresas (exactamente 4.777), aportaron en 2012 el 86,6% de las exportaciones totales de la economía española. La buena noticia es que, a excepción de 2009, el número de grandes exportadoras ha aumentado o se ha mantenido constante de año en año, como se observa en el gráfico 8. La mala noticia es que este grupo de empresas parece ser el único que está sacando pleno partido de la mejora de la competitividad internacional vinculada a la devaluación interna y a las reformas estructurales, señal de que existen carencias de competitividad subyacentes en las demás empresas que se asoman a los mercados exteriores. De hecho, pese al aumento del número de exportadores, la realidad es que las grandes exportadoras acaparan actualmente un porcentaje del total de exportaciones mayor que

antes de la crisis. Si en 2000 las primeras 1.000 exportadoras concentraban el 64,4% del total de exportaciones, en 2007 dicho porcentaje fue del 66,4% y en 2012, del 68,2%¹⁵.

Una vez más, al igual que sucede con las inversiones directas en el exterior, la actividad internacional de la empresa española, en este caso a través de la exportación, depende en grado sumo de un número relativamente pequeño de empresas. Además, dichas empresas se aglutinan en torno a un ramillete de sectores. Casi una tercera parte de las exportaciones totales se reparten entre cinco grupos sectoriales de la clasificación de sectores del ICEX, a saber, vehículos automóviles, combustibles y lubricantes, componentes, partes y accesorios de automoción, productos derivados del acero y farmaquímica. El gráfico 9 presenta la evolución temporal de la contribución de estos grandes sectores exportadores al total de las exportaciones españolas. El sector más importante es el del automóvil, representado por las filiales españolas de fabricantes líderes mundiales como Ford, GM, Volkswagen, Renault o PSA, entre otros. La importancia de este sector se ve además amplificada por la relevancia de la industria de componentes de automoción, donde España

Gráfico 9

Porcentaje correspondiente a los principales sectores exportadores sobre el total de exportaciones españolas



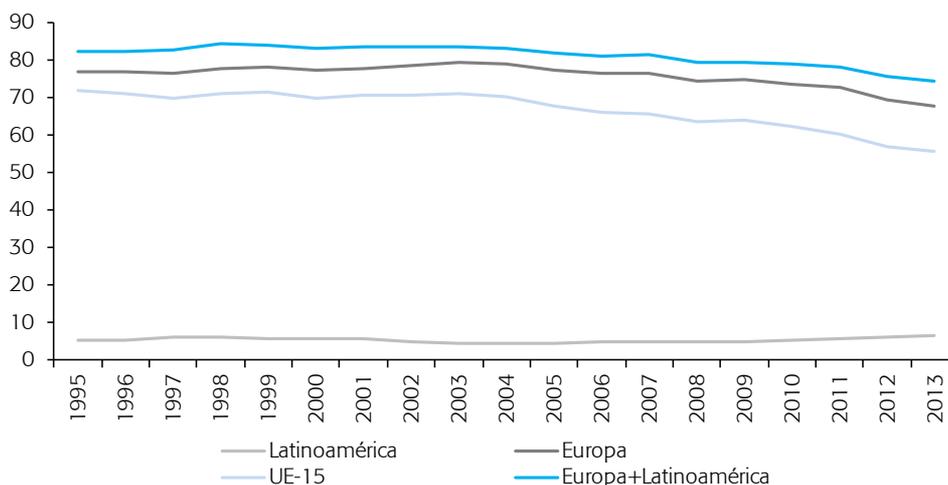
Fuente: Perfil de la empresa exportadora española (varios años.), ICEX.

¹⁵ Perfil de la empresa exportadora española (varios años.), ICEX.

Gráfico 10

Peso de ciertas áreas geográficas seleccionadas en el total de las exportaciones españolas

(%)



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

cuenta con multinacionales de primera fila, como Gestamp, Grupo Antolín, Ficosa, Zanini o CIE-Automotive, entre otras. Aunque el peso conjunto de estas dos industrias en el total de exportaciones ha disminuido, el valor absoluto de sus exportaciones se ha mantenido estable en el caso del automóvil, o ha descendido solo ligeramente en el de componentes de automoción. Las perspectivas de ambos sectores durante los próximos años son positivas, ya que las filiales españolas de fabricantes de automóviles han conservado, o incluso incrementado, sus actividades productivas tras adjudicarse los contratos para la fabricación de nuevos modelos.

También existe una significativa concentración geográfica de las exportaciones españolas según el país de destino. El gráfico 10 muestra el porcentaje anual de las exportaciones totales que tienen como destino Europa y Latinoamérica. Tradicionalmente, las exportaciones españolas han estado muy concentradas en la Unión Europea de 15 miembros (UE-15), que recibió el 72% de las exportaciones en 1995. Aunque el peso de las exportaciones dirigidas a esta zona respecto al total de exportaciones está disminuyendo, sigue oscilando en torno a un 56%, y Europa en conjunto representa dos terceras partes de las expor-

taciones. No obstante, tras la crisis se aprecia una mayor diversificación de las exportaciones españolas en comparación con las inversiones directas españolas en el exterior. Claramente, la crisis ha hecho que las empresas españolas pongan la vista en destinos distintos de Europa para expandir sus mercados.

Conclusiones y repercusiones

La actividad internacional de las empresas constituye tal vez uno de los mejores indicadores de su competitividad. Por ello, resulta inevitable que su expansión internacional se resienta durante las fases de ralentización de la actividad económica, ya que dichos periodos suelen poner en cuestión el modelo de negocio de las empresas. La reciente crisis financiera no ha sido una excepción, y las empresas españolas se han visto obligadas a reaccionar a la nueva coyuntura, tanto en sus actividades de inversión directa en el exterior como en su actividad exportadora.

Los hallazgos presentados en este artículo revelan una reacción diferente, en lo que atañe a la inversión directa y a la exportación, por parte de la empresa española. Lastradas por el endeu-

damiento, las multinacionales españolas han reaccionado a la crisis financiera reduciendo su compromiso financiero en los mercados exteriores. Estas empresas han desinvertido o vendido filiales extranjeras con el objetivo de reducir deuda o bien de focalizarse en las áreas o países considerados estratégicos. Pese a dicha reducción, las multinacionales españolas han disfrutado, en términos generales, de una mejor posición que las no multinacionales a la hora de afrontar la crisis, debido precisamente a su mayor diversificación geográfica. Este paso atrás en las operaciones de implantación en el exterior por parte de las empresas españolas contrasta, sin embargo, con el paso adelante dado en lo relativo a la actividad exportadora. Las empresas orientadas a la exportación redujeron sus exportaciones en 2009, pero volvieron con renovado vigor a los mercados exteriores a partir de entonces, aumentando su presencia en mercados diferentes de las áreas tradicionales de Europa y Latinoamérica, destinos que ahora han pasado a suponer un porcentaje de los flujos de inversión directa muy superior al que suponen de las exportaciones.

Contar con un abanico de empresas competitivas en la escena internacional ha sido uno de los factores clave que permitió a la economía española esquivar un rescate completo y la ayudó a superar algunas de las consecuencias negativas de la —aún persistente— crisis. La mayoría de las esperanzas y perspectivas positivas para una recuperación definitiva de la economía española residen, pues, en estas empresas. Ahora bien, el presente análisis también ha puesto de manifiesto algunas sombras, asociadas sobre todo al hecho de que el número de empresas verdaderamente competitivas a nivel internacional sea bastante limitado. España cuenta con empresas líderes en casi todos los campos, y con otras que son competitivas a escala internacional, pero su número no es suficiente, y su presencia en los *rankings* de multinacionales líderes en el mundo se ha

reducido. Pese a las reformas estructurales y a la mejora de la competitividad derivada de la devaluación interna, el número de exportadores regulares, en lugar de aumentar, ha disminuido. Esto significa que las empresas menos internacionalizadas adolecen de una brecha de competitividad que las impide expandirse en el exterior. Muchas empresas españolas altamente dependientes del mercado interno vieron cuestionado su modelo de negocio al quedar atrapadas en tierra de nadie: ni contaban con la calidad, el diseño u otros atributos que las diferenciaban de los competidores de las economías desarrolladas, ni poseían las ventajas de costes propias de los competidores de los mercados emergentes. Este problema, agravado por las dificultades para acceder al crédito, ha estado detrás de muchos concursos de acreedores, liquidaciones y cierres de empresas en España.

Una de las causas de este problema tiene que ver con la distribución por tamaño de las empresas españolas. Una comparativa con otros países europeos pone de manifiesto la existencia de una excesiva proporción de empresas pequeñas en España, así como una infrarrepresentación de empresas medianas y grandes¹⁶. Las empresas medianas y grandes tienen más capacidad para competir en los mercados internacionales y son más productivas que las pequeñas¹⁷. Al fin y al cabo, el tamaño es —a igualdad de otras condiciones— un indicador de éxito. Este problema no es susceptible de fácil solución a través de la fusión de empresas, no al menos si nos limitamos a fusionar empresas pequeñas para conseguir una de mayor tamaño. Como ha quedado acreditado por las evidencias recientes, la fusión de compañías mediocres no crea una compañía más sólida. La entrada de capital extranjero podría ser una oportunidad de reestructuración para estas empresas. En definitiva, las distintas reacciones adoptadas frente a la crisis muestran claramente que sigue existiendo una importante dualidad entre las empresas españolas: las

¹⁶ Véase el segundo informe de política EFIGE titulado “The global operations of European firms”, de Giorgio Barba Navarretti, Matteo Bugamelli, Fabiano Schivardi, Carlo Altomonte, Daniel Horgos y Daniela Maggioni, Bruegel Blueprint Series, Bruselas, 2011.

¹⁷ Laborda, M. y Salas, V. “¿Qué nos dice el tamaño y la internacionalización de las empresas sobre los factores de desarrollo empresarial?”, *Economía Industrial*, 375, pp. 41-51, 2010.

empresas más competitivas, más ágiles y mejor gestionadas han reaccionado al nuevo escenario consiguiendo incrementar su penetración en los

mercados internacionales; el resto, en cambio, siguen tratando de adaptarse, y solo el tiempo dictará el resultado final de este proceso.