La internacionalización de la economía española: avances, limitaciones y mejores prácticas

*Ramon Xifré**

Las empresas españolas han mejorado, en términos agregados, su internacionalización de forma muy notable en los últimos años. Con todo, la economía española todavía dista mucho de presentar unos niveles de exportaciones netas comparables con los de Alemania, Holanda e Italia. En parte, esto se debe a las importantes limitaciones que las numerosas empresas que se encuentran en la base de la pirámide empresarial exportadora española (empresas medianas y pequeñas con exportaciones más bien esporádicas y circunstanciales) afrontan para iniciar, mantener o profundizar sus procesos de internacionalización. Así lo demuestra la extraordinaria concentración de las exportaciones españolas en un grupo muy reducido de empresas. El estudio incluye la revisión de algunas de las mejores prácticas internacionales para que las empresas en la base de la pirámide superen estos obstáculos.

La plena recuperación de la economía española, mediante un crecimiento más estable y sostenible que minimice el riesgo de futuras crisis y de pérdidas masivas de empleo, requiere de una mayor apertura hacia los mercados exteriores. Se debería equilibrar el peso de los distintos sectores, reduciendo el de los sectores no comerciables y apostar en cambio por vender más al exterior, tanto bienes como servicios. Esta es la receta que han seguido los países de nuestro entorno que se han recuperado antes de la crisis y que pueden ofrecer a sus ciudadanos mejores expectativas de progreso económico y social.

Con esta motivación, el presente trabajo pretende analizar la evolución reciente del nivel de internacionalización de la economía española y sus empresas. En primer lugar, desde una perspectiva macroeconómica, se estudia si hay indicios de que la economía española se haya reorientado hacia la demanda exterior después de la crisis. Para disponer del contexto adecuado, este ejercicio se realiza en términos comparativos con las otras cuatro grandes economías de la zona del euro.

El papel fundamental en este proceso de apertura al exterior le corresponde, naturalmente, a las empresas. Por ello, el trabajo también se aproxima a la cuestión desde una perspectiva microeconómica, analizando los últimos datos disponibles sobre las empresas españolas exportadoras. La intención es avanzar en el conocimiento de

* Profesor de negocios internacionales en ESCI-UPF e investigador del IESE.

la demografía empresarial que ha sustentado la expansión de las exportaciones españolas y, particular, analizar qué papel juegan las empresas de tamaño pequeño y mediano-pequeño, que suelen afrontar unas condiciones competitivas más difíciles.

El trabajo concluye con una revisión muy sucinta de las mejores prácticas internacionales que se han adoptado para apoyar precisamente la internacionalización de este tipo de empresas.

Análisis macroeconómico

Las exportaciones de bienes y servicios de España crecieron entre los años 2000 y 2014 a un ritmo solo comparable, dentro del grupo de las cinco grandes economías de la zona del euro, al de los países líderes exportadores, Alemania y Holanda. Medidas en euros corrientes, las exportaciones españolas prácticamente han doblado su importe durante este periodo de 15 años (gráfico 1).

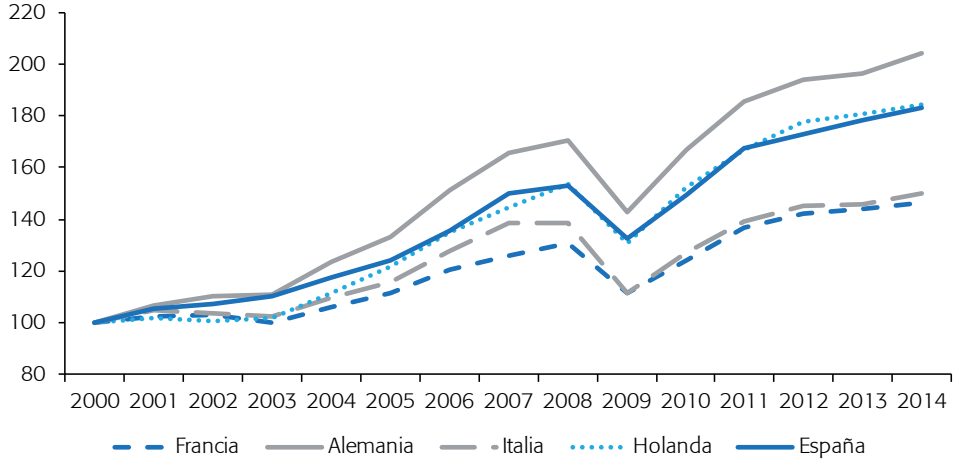
Como es bien sabido, las exportaciones de servicios incluyen los gastos que los turistas extranjeros han realizado en España. Ahora bien, incluso excluyendo esta rúbrica y analizando solo las exportaciones de bienes, los rasgos básicos del comportamiento del sector exterior español se mantienen según lo dicho más arriba. Las exportaciones españolas de mercancías prácticamente se ha doblado entre 2000 y 2014. En este caso, el crecimiento es superior al de Holanda y sólo inferior al de Alemania, dentro de las cinco principales economías de la zona del euro (gráfico 2).

Con todo, a pesar de estos resultados satisfactorios en materia de exportaciones, el proceso de internacionalización español presenta también limitaciones importantes. Siguiendo el trabajo de Myro (2013), la internacionalización de la economía española adolece de deficiencias estructurales de tres tipos: (i) estructura productiva, con un patrón de especialización muy centrado en las manufacturas de intensidad tecnológica baja y media-baja; (ii) estructura empresarial, ya que sobreabundan las empresas de pequeño tamaño; (iii) estructura geográfica de las exportaciones y la actividad internacional en su conjunto, que todavía están muy centradas en los destinos de la Unión Europea. Por su parte, García-Canal (2013) señala debilidades adicionales, como son la caída de las inversiones españolas en el exterior.

Gráfico 1

Exportaciones de bienes y servicios en euros corrientes

(índice 2000 = 100)

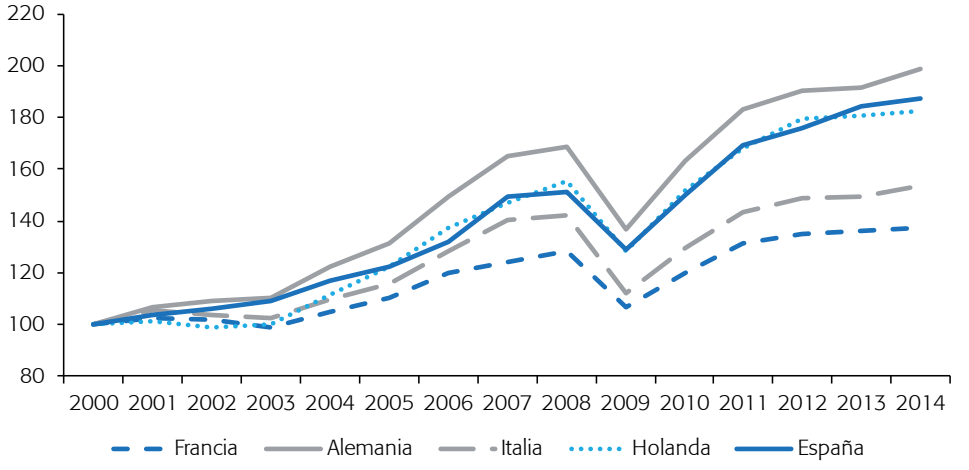


Fuente: Eurostat.

Gráfico 2

Exportaciones de bienes en euros corrientes

(índice 2000 = 100)



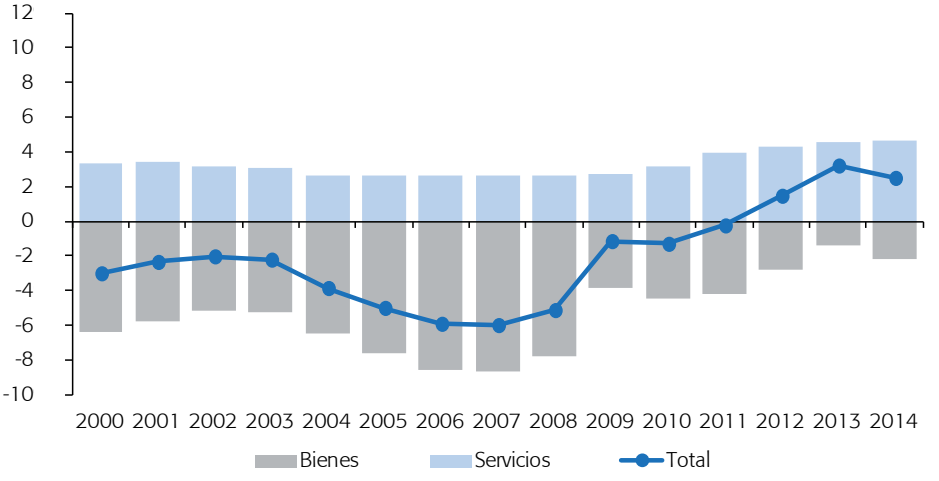
Fuente: Eurostat.

Añadiremos aquí otros rasgos complementarios para caracterizar el patrón exportador español. El gráfico 3 representa las exportaciones netas de España, de bienes y de servicios, como porcentaje del PIB, y el saldo total, es decir, la suma de estos dos saldos. El gráfico 4 representa las mismas series para las otras cuatro principales economías de la zona del euro (Alemania, Francia, Italia y Holanda). El cuadro 1 recoge los promedios para estos cinco países para el periodo 2000-2014 en su conjunto y los períodos intermedios 2000-2008 y 2009-2014.

Gráfico 3

Exportaciones netas de España de bienes, servicios y totales

(porcentaje del PIB)



Fuente: Eurostat.

Gráfico 4

Exportaciones netas de Alemania, Francia, Italia y Holanda de bienes, servicios y totales

(porcentaje del PIB)

Fuente: Eurostat.

El déficit comercial español se triplicó entre 2003 y 2007, pasando del 2% al 6% del PIB. A partir de entonces el saldo ha mejorado de forma continua; se equilibró en 2011 y, según los últimos datos, ha alcanzado un superávit del 2% en 2014. Esta evolución sitúa a España con un patrón intermedio entre, por un lado, Alemania y Holanda, ambas potencias exportadoras con superávit comercial del 8% y 10% respectivamente y, por otro, Francia, país en el que el saldo comercial se viene deteriorando desde 2002. Italia es un caso aparte con resultados comerciales discretos pero relativamente estables y con una clara tendencia a la mejora desde 2011.

Para refinar el análisis, se analiza el saldo de las exportaciones de bienes, diferenciando entre bienes energéticos o no energéticos (gráficos 5 y 6). Esta descomposición permite conocer que las cinco economías estudiadas tienen un déficit estructural de productos energéticos de alrededor del 3% del PIB, algo menos en el caso de Holanda, consecuencia de las importaciones netas de combustible. Al margen de este componente,

Cuadro 1

Exportaciones netas de bienes, servicios y totales en porcentaje del PIB

(promedio del periodo)

		Total	*Bienes*	*Servicios*
2000 - 2014	Alemania	4,8	6,4	-1,6
	Holanda	8,4	9,5	-1,2
	Francia	-0,7	-1,1	0,4
	Italia	0,3	0,5	-0,2
	España	-2,1	-5,4	3,3
2000 - 2008	Alemania	4,2	6,2	-1,9
	Holanda	7,7	8,9	-1,2
	Francia	0,2	-0,5	0,7
	Italia	0,2	0,4	-0,2
	España	-3,9	-6,9	2,9
2009 - 2014	Alemania	5,6	6,8	-1,1
	Holanda	9,4	10,5	-1,1
	Francia	-2,0	-2,1	0,1
	Italia	0,4	0,6	-0,3
	España	0,7	-3,1	3,9

Fuente: Eurostat.

que es difícil que varíe de forma significativa en el medio plazo, la cuestión verdaderamente relevante para la competitividad comercial de un país y de sus empresas es el comportamiento de las exportaciones netas de bienes no energéticos.

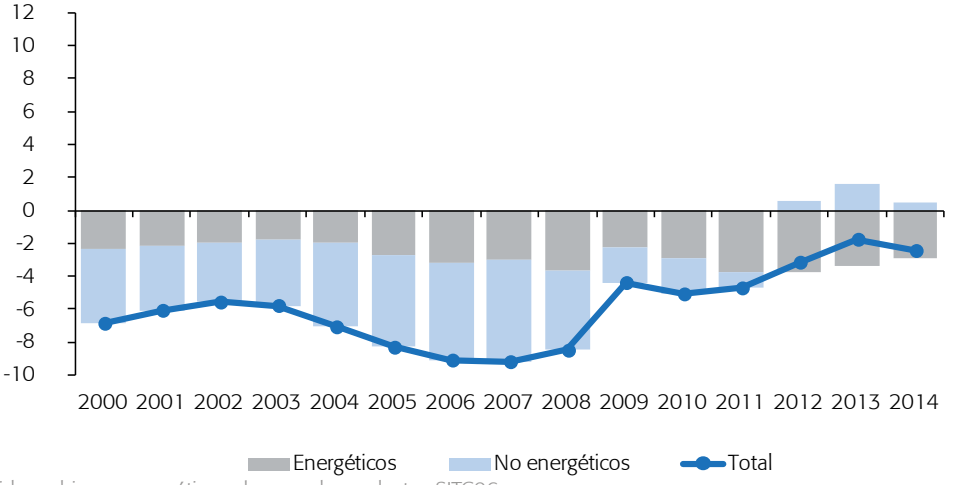
Atendiendo al comercio de bienes no energéticos, España está aún bastante lejos de las economías exportadoras líderes y de otros países intermedios. Desde 2011 a 2014 el saldo comercial no energético de Alemania y Holanda se situó en un superávit superior al 10% del PIB, el de Italia en un valor cercano al 5%, mientras el de España alcanzó su máximo registro en 2013 con el 1,6% para descender al 0,5% al año siguiente.

En este sentido, los gráficos 5 y 6 permiten concluir que la situación de España no solo está lejos de las de las economías exportadoras líderes, Alemania y Holanda, sino también de Italia. En particular, desde 2011 a 2014, las dos primeras sitúan su saldo comercial no energético con el resto del mundo en un superávit superior al 10% del PIB, Italia en valores cercanos al 5% mientras que España alcanzó su máximo registro en 2013 con el 1,6% del PIB para descender al 0,5% el

Gráfico 5

Exportaciones netas de España de bienes según tipo de bienes (energéticos y no energéticos)

(porcentaje del PIB)

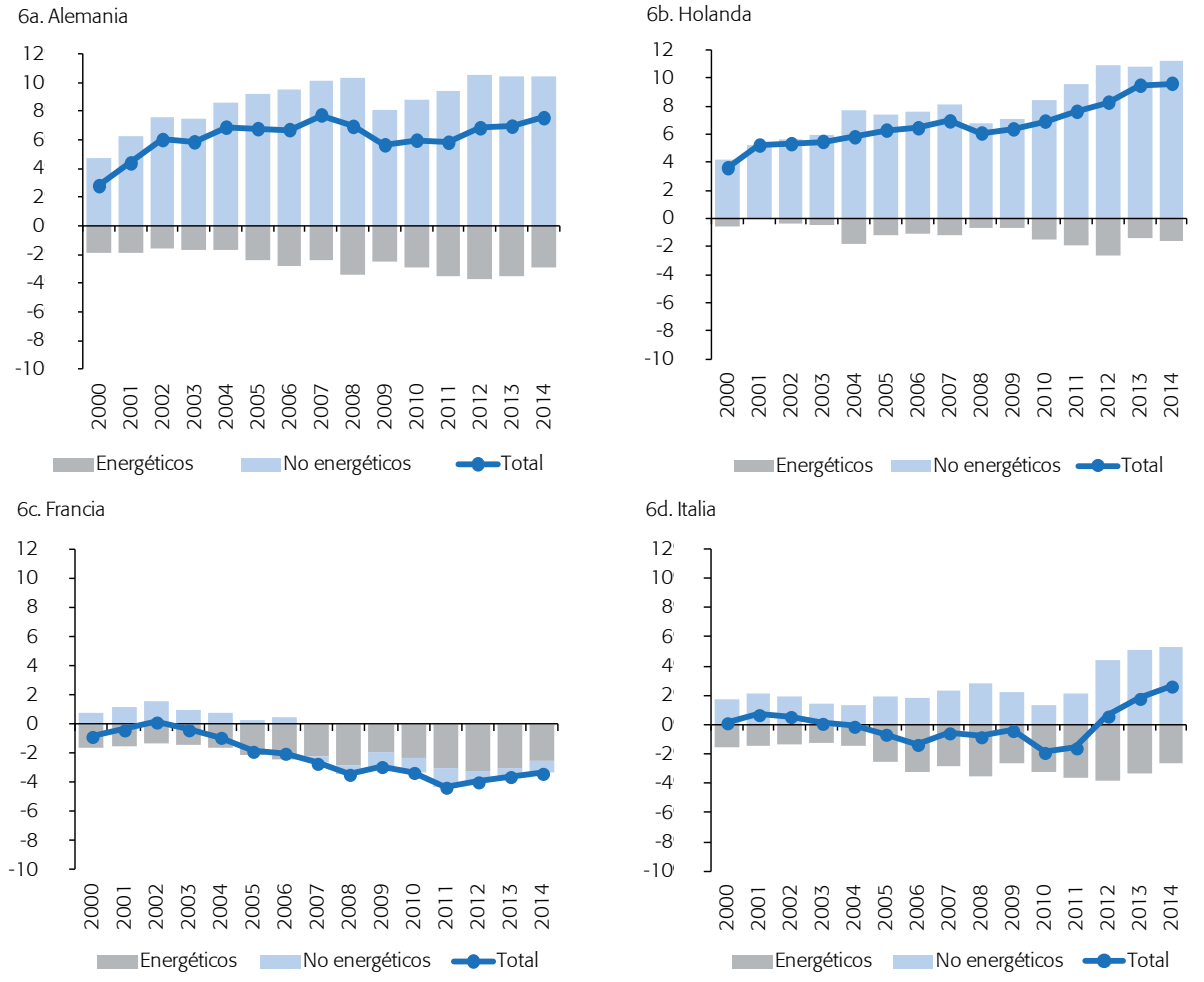


Nota: Se consideran bienes energéticos el grupo de productos SITC06.
Fuente: Eurostat.

Gráfico 6

Exportaciones netas de Alemania, Francia, Italia y Holanda de bienes según tipo de bienes (energéticos y no energéticos)

(porcentaje del PIB)



Nota: Se consideran bienes energéticos el grupo de productos SITC06.

Fuente: Eurostat.

año siguiente y último de la serie. Las diferencias entre estos saldos dan una idea del camino que le queda a España para obtener del exterior una participación en el PIB comparable a la de las otras grandes economías europeas.

Análisis microeconómico

Hoy sabemos que, en muchos sentidos, dos empresas pequeñas de dos países diferentes se parecen mucho más entre sí que dos empresas de un mismo país pero de tamaños muy distintos.

En particular, en el campo de la internacionalización, el análisis de Barba *et al.* (2010) muestra que las diferencias en la intensidad de la actividad exterior de las empresas españolas y alemanas son relativamente pequeñas cuando el tamaño de la empresa es grande (más de 250 trabajadores). En cambio, para las empresas de menor dimensión (menos de 20 trabajadores), las empresas

alemanas tienen un nivel de actividad exterior significativamente superior al de las españolas.

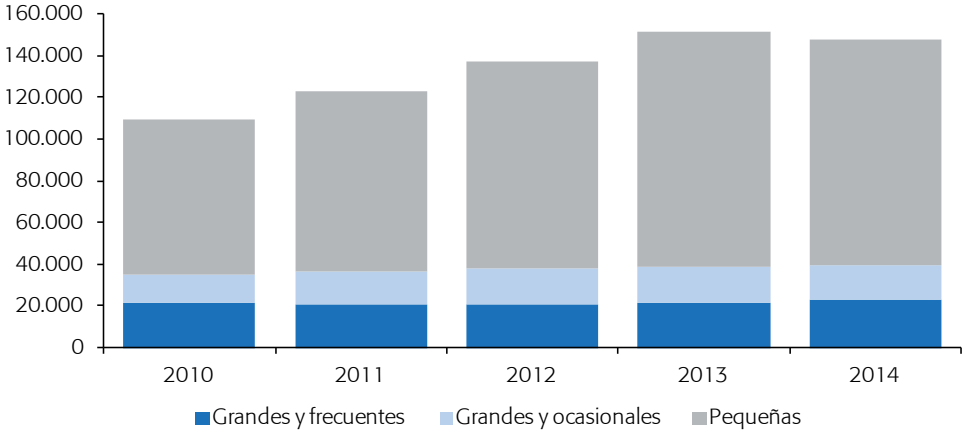
Estos resultados están en consonancia con los que obtienen Correa-López y Doménech (2012) a partir de la *Encuesta sobre Estrategias Empresariales.* En particular, dichos autores encuentran que otra medida complementaria de actividad exportadora, el porcentaje de empresas exportadoras, aumenta de forma importante con el tamaño de la empresa. Así, mientras que aproximadamente un 25% de las empresas españolas de menos de 20 trabajadores exportan, este es el caso en más del 90% de las empresas con un plantilla superior a los 200 trabajadores.

Por todo ello, es importante conocer la estructura empresarial que soporta la internacionalización de la economía española. El gráfico 7a representa la de las empresas exportadoras españolas agrupadas por tamaño y tipo de actividad exportadora. El gráfico 7b muestra la concentración de las exportaciones totales de España según estos parámetros. Para ello, se dividen las empresas

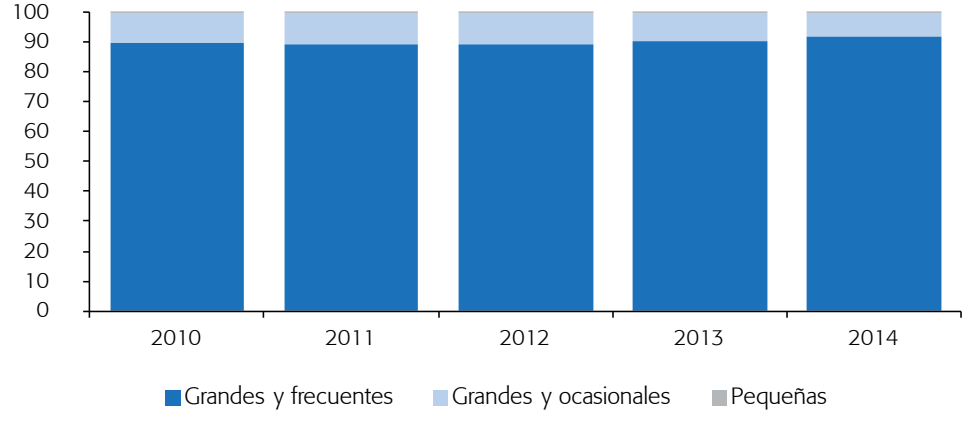
Gráfico 7

Empresas españolas exportadoras

7a. Número de empresas españolas exportadoras por tamaño y tipo de actividad exportadora



7a. Concentración de las exportaciones españolas según el tamaño y la actividad exportadora de la empresa (porcentaje)



Notas: Se define empresa pequeña como aquella que exporta menos de 50.000 euros al año. Se define empresa exportadora frecuente como aquella que lleva realizando exportaciones en los últimos cuatro años.

Fuente: ICEX.

exportadoras en tres grupos según la nomenclatura utilizada por el ICEX: empresas exportadoras pequeñas, es decir, aquellas que exportan menos de 50.000 euros al año; empresas exportadoras grandes y frecuentes, es decir, aquellas que exportan más de 50.000 euros y que mantienen la actividad exportadora durante los últimos cuatro años y, finalmente, empresas exportadoras grandes pero ocasionales, es decir, aquellas que exportan más de 50.000 euros al año pero no lo hacen de forma ininterrumpida en los últimos cuatro años.

En primer lugar, el grupo de empresas que más ha crecido en número entre 2010 y 2014 es el de las empresas pequeñas, aumentando un 46% y pasando de 74.000 a 108.000. Este colectivo empresarial, conocido como la base de la pirámide empresarial española (Xifré, 2014), es importante porque en muchos casos se trata de empresas con un proyecto de negocio consolidado que inician su actividad exportadora y que pueden convertirse en exportadoras regulares.

Las empresas exportadoras grandes y frecuentes apenas representan el 15% de todas las empresas exportadoras, pero generan el 90% del volumen total de exportaciones. En la cima de la pirámide, 95 empresas (el 0,1% del censo exportador) exportan más de 250 millones de euros al año, sumando el 40% de las exportaciones totales de España.

Sin embargo, en términos de contribución a las exportaciones totales, los gráficos 7a y 7b muestran con claridad que son las empresas exportadoras grandes y frecuentes, que apenas representan el 15% de todas las empresas exportadoras, las que generan el 90% del volumen total de las exportaciones españolas. De hecho, el colectivo de empresas exportadoras grandes y regulares ha aumentado tan sólo un 6,7% entre 2010 y 2014, pasando de 21.237 a 22.654.

El cuadro 2 ofrece información adicional sobre el grado de concentración de las empresas españolas exportadoras. En la cima de la pirámide exportadora se encuentran 95 empresas que exportan más de 250 millones de euros al año. Este grupo selecto de empresas representa solo el 0,1% del censo empresarial exportador pero genera el 40% de las exportaciones totales de España. Si se cuentan a todas las empresas con exportaciones superiores a los 5 millones de euros, estas no llegan a los 5.000 operadores pero son las responsables de más del 80% de las exportaciones totales.

Cuadro 2

Concentración de las exportaciones españolas según volumen de exportación de la empresa

Volumen de exportación de la empresa	*Número de empresas*	*% sobre número total de empresas*	*% sobre exportaciones totales*
Más 250 millones de €	95	0,1	39,7
Entre 50 y 250 M. €	449	0,3	18,8
Entre 5 y 50 M. €	4.153	2,8	24,9
Total: más de 5 M. €	4.697	3,2	83,4

Fuente: ICEX.

Aunque la actividad exportadora suele estar concentrada en pocas empresas en todos los países (Bernard *et al.,* 2012), y a pesar de no disponer de información metodológicamente comparable sobre concentración para otras economías, estos datos llevan a pensar que la base empresarial exportadora española presenta un margen de crecimiento y mejora muy importante. Por ello parece pertinente estudiar medidas específicas para apoyarla a partir de un mejor conocimiento de las peculiaridades que caracterizan los procesos de internacionalización de las empresas de reducida dimensión

Conclusión: mejores prácticas internacionales

Analizando los trabajos de la Comisión Europea (2007 y 2008) sobre la materia así como las aportaciones de otras fuentes (OCDE, 1997; USAID, 2004; NESTA, 2011) se pue-

den identificar las siguientes mejores prácticas internacionales orientadas a estimular la internacionalización de la basede la pirámide empresarial (para mayor información y más concreción al caso de España se puede consultar Xifré, 2014).

- El apoyo individualizado a las empresas es el medio más efectivo para promover la internacionalización. Los estudios comparados ponen claramente de relieve que las estrategias más efectivas de apoyo a la internacionalización son aquellas que se basan en apoyo personalizado a cada empresa. En buena parte esto se debe al carácter dinámico y muy específico de los obstáculos que cada empresa exportadora debe superar en su proceso.

- Es conveniente que las empresas trabajen en red y creen alianzas. De esta forma los productos y/o servicios que ofrecen se complementan entre sí y pueden ofrecer al cliente o mercado de destino un producto y experiencia de servicio de mayo valor añadido. También así se consigue alcanzar la masa crítica comercial que es necesaria para participar en ciertos proyectos o licitaciones internacionales.

- Existe un vínculo fuerte entre internacionalización e innovación, y más genéricamente, competitividad. Por ello, es preferible abordar el proceso de internacionalización de una empresa como parte de una estrategia de mayor calado que busque mejorar la competitividad del negocio. Esta idea es relevante también en materia de organización de la actividad pública de apoyo a la internacionalización de las empresas y sugiere que es preferible que existan organismos multidimensionales de mejora de la competitividad que se ocupen de internacionalización, innovación, emprendimiento, crecimiento empresarial, etcétera.

- Aprovechar al máximo el potencial de las TIC y nuevas tecnologías para estimular la internacionalización. Las mejores prácticas analizadas muestran que las TIC pueden jugar dos papeles importantes en la dinamización de este proceso: facilitan la creación de redes de comunicación y también las funciones de prospección de mercado, información y contactos con partners extranjeros. Además está establecido que este tipo de tecnologías ofrece una de las mejores relaciones efectividad/coste.

Referencias

Barba, G.; Bugamelli, M.; Ottaviano, G., y F. Schivardi (2010), "The Global Operations of European Firms", *Bruegel Policy Brief,* 2010/05.

Bernard, A.B.; Jensen, J.; Redding, S.J., y P.K. Schott (2012), "The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade", *Annual Review of Economics,* 4: 283-313.

Comisión Europea (2007), *Supporting the internationalization of SMEs,* Final Report of the Expert Group, DG de Empresa e Industria.

— (2008), *Apoyo a la internacionalización de las PYME. Selección de buenas prácticas,* DG de Empresa e Industria.

Correa-López, M., y R. Doménech (2012), La internacionalización de las empresas españolas, BBVA Research, *Documento de Trabajo,* 12/29.

García-Canal, E. (2013), "The international expansion of Spanish firms: Strengths and weaknesess" *Spanish Economic and Financial Outlook,* 2(6).

Myro, R. (2013), "La política de internacionalización de la empresa española", *Economía Industrial,* 387: 119-130.

NESTA (2011), Barriers to growth. *The views of high-growth and potential high-growth business,* Research summary: November 2011.

OCDE (1997), *Small Business, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices.*

USAID (2004), *Best Practices in Export Promotion,* Technical Report submitted por Nathan Associates Inc. to USAID.

XIFRÉ, R. (2014), "La internacionalización en la base de la pirámide empresarial española: análisis y propuestas", *DT,* 189/2014, Fundación Alternativas.