

Percepción y realidad de la economía española

FERNANDO CASADO*

RESUMEN¹

En el presente artículo se identifican los argumentos que configuran a España como una economía sostenible, fiable y competitiva, destacando, como pilares básicos que van a permitir el retorno a la senda del crecimiento, la realización de las reformas estructurales en marcha, la apertura al exterior, el turismo, la atracción de inversión extranjera directa, así como la competitividad y el liderazgo de sus empresas. También se analizan los indicadores económico-financieros de España, de los que se deduce que su economía está en consonancia con el resto de los países de la UE y con ello se aprecia que la imagen del país percibida en el exterior no está en sintonía con la solvencia y potencial económico de la realidad de la economía española.

1. INTRODUCCIÓN

La economía española está negativa y seriamente afectada en los últimos tiempos por una campaña mediática a nivel internacional. La imagen en ella generada no se corresponde con los resultados alcanzados por los indicadores económico-financieros españoles que reflejan la realidad de nuestra economía.

* Catedrático de la Universidad de Barcelona, Director del Consejo Empresarial para la Competitividad (direccion@consecomp.com).

¹ El presente artículo está basado en el documento "Crecimiento y sostenibilidad de la economía española", Madrid 2012, del Consejo Empresarial para la Competitividad.

Es cierto que la cantidad y calidad de la cobertura mediática que se pueda tener de la prensa económico-financiera internacional son variables de gran trascendencia en cuanto a la configuración de la imagen exterior de un país, puesto que los inversores, analistas, directivos y políticos de todo el mundo utilizan la información publicada en ellos para identificar las perspectivas de la economía y de las empresas, tomando decisiones sobre la base de las mismas. Por tanto, es obvio que las empresas en general o una economía en particular se pueden sentir beneficiadas o perjudicadas por la imagen y las corrientes de opinión que de ellas se formen.

Por otro lado, no tenemos más que acudir a importantes *journals* como son: *Financial Times*, *Wall Street Journal*, *Wall Street Journal Europe* o *The Economist*, entre otros, para darnos cuenta también del interés que suscitan las actividades de determinadas empresas españolas, reconociendo su prestigio a nivel internacional y su elevado posicionamiento a nivel mundial.

Tal y como se muestra a lo largo de las siguientes páginas, la solvencia y potencial económico de España es superior a la percepción existente en el exterior y puesta de manifiesto por los medios de comunicación internacionales, contra la cual conviene presentar argumentos sólidos que demuestren la realidad de nuestra situación económica.

Aunque a lo largo de 2011 la economía mundial ha mostrado signos de recuperación, lo ha hecho en un ambiente de incertidumbre

y desconfianza general que no está beneficiando para nada a las principales economías occidentales.

Se está expuesto a un panorama internacional que ha sufrido intensos y profundos cambios en los últimos tres o cuatro años, como consecuencia, no solo de la actual crisis económica internacional, sino también de otros importantes factores. En este panorama destaca como una de sus más importantes características la globalización de los mercados y de la economía en general. Esta globalización tiene sus pilares en los grandes avances tecnológicos y de innovación que se han producido en las últimas décadas, trayendo como consecuencia la necesidad, dentro de las empresas, de funcionar con economías de escala y de alcance geográfico mundial. Es decir, con una importante base de producción que permita reducir los costes unitarios, al mismo tiempo que los costes de infraestructura se repartan sobre una amplia gama de mercados. Ambas razones ponen de manifiesto que aquellas economías, y por ende empresas, que están comprometidas con los procesos de internacionalización son las que mejoran en eficiencia y competitividad, aspectos estos claves y condición necesaria para sobrevivir en el más competitivo entorno global.

En este contexto, en el presente artículo, se pretende poner de manifiesto aquellos elementos que permitan rellenar el *gap* existente entre la problemática valoración internacional de la economía española y su sólida situación real. Este es por tanto, el principal objetivo, identificar los argumentos que permiten defender a España como una economía sostenible, fiable y competitiva, destacando especialmente la apertura de España al exterior, como uno de los pilares básicos de cualquier economía actual, así como el atractivo de la economía española para la inversión extranjera directa, y la competitividad y liderazgo de las empresas españolas en el exterior.

2. ASPECTOS MACRO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Analistas y periodistas económicos de todo el mundo, pueden verse influenciados

por la mala imagen que se ha generado entorno a España, como consecuencia de la crisis global en la que nos encontramos. No obstante, si analizamos los factores macroeconómicos de nuestro país, podemos observar que están en consonancia con los de otros países europeos, y en este sentido, no parece lógica la gran diferencia que existe entre la imagen que el exterior tiene de España y la situación real de nuestra economía.

Es por ello que, a continuación, pasamos a analizar los mismos y poner de manifiesto que la situación económica en su conjunto resulta similar a la de otros países miembros de la UE.

La primera variable que se considera es el *potencial de crecimiento de la economía española*. La realidad es que a corto plazo se espera un decrecimiento del PIB. En particular, se estima que el PIB para 2012 decrecerá en un 1,4 por ciento y para 2013 se situará entre el -1 por ciento y el -1,4 por ciento y ello como consecuencia del conjunto de medidas adoptadas (reajustes de gastos, medidas fiscales como el incremento del IVA), el alto desempleo y el progresivo deterioro de la actividad privada. De hecho, la economía entró en recesión el último trimestre de 2011 con un -0,3 por ciento del PIB, y en lo que va de año experimentó un decrecimiento del 0,3 por ciento en el primer trimestre y del 0,4 por ciento en el segundo. Pero para el medio plazo la mayoría de las instituciones internacionales estiman que el crecimiento del PIB puede estar alrededor del 2 por ciento, algo por encima de la media europea.

Otro de los factores que se pone en entredicho es la política *presupuestaria*. Y ello debido a que en 2011 el déficit para el conjunto de administraciones públicas se situó en el 8,9 por ciento del PIB, muy por encima del objetivo del 6 por ciento. Por lo tanto, el esfuerzo para alcanzar el déficit del 6,3 por ciento en 2012 y del 4,5 por ciento en 2013 es muy significativo e implica la adopción de medidas muy profundas, que forzosamente inciden en el normal desenvolvimiento de la economía, afectando incluso al ámbito social.

Hasta ahora, las medidas anunciadas implican unos recortes de 66.344 millones de euros para 2012-2013, que afectan a la

Administración Central del Estado (25.311 millones de euros en 2012 y 13.337 millones de euros en 2013) y a las Administraciones Territoriales (21.409 millones de euros en 2012 y 6.267 millones de euros en 2013), así como a un aumento en diversos impuestos como el IVA y el Impuesto de Sociedades.

Por último, hay que señalar que en caso de necesidad, para cumplimentar el déficit, el Estado podría vender activos inmobiliarios por valor de 10.000 millones, o participaciones financieras en empresas por valor de 30.000 millones, con los que podría reducir el déficit vía recompra de bonos.

En este contexto tiene una gran importancia el nivel de *deuda pública española*, que actualmente está alrededor del 75 por ciento del PIB y podría alcanzar el 80 por ciento a final del 2012 sin tener en cuenta los préstamos que realice el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (EFSF), porcentaje muy aceptable si la comparamos con el 91 por ciento del PIB, que es la media esperada para la Unión Europea a finales de año.

Con relación a la posición de la *deuda externa* de España, se encuentra estabilizada alrededor del 165 por ciento del PIB en los dos últimos años (1.780 billones de euros en marzo 2012). Sin embargo hay que tener en cuenta que ha habido un cambio de criterio pues se considera deuda externa la financiación que realiza el BCE a las entidades españolas. Una parte importante de la deuda externa acumulada es proveniente de la financiación de la expansión internacional de las grandes corporaciones españolas y únicamente el 50 por ciento de la deuda externa en el periodo 2002-2011 se justifica por el incremento del déficit corriente. La deuda externa neta de todas las partidas provenientes del exterior (incluyendo la inversión directa, los valores de renta variable, seguros y préstamos) ascendió a solo al 36 por ciento del PIB a finales del 2011.

Con relación a la prima de riesgo, si tenemos en cuenta los condicionantes expuestos anteriormente, en función del tamaño de nuestra deuda o su composición, del déficit o el crecimiento potencial de España, este indicador

CUADRO 1

COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE NIVELES DE DEUDA EN PORCENTAJE SOBRE EL PIB. DICIEMBRE DE 2011

	Deuda externa (1)			Deuda externa (2)		
	Total	Privada	Pública	Total	Privada	Pública
Irlanda	382	287	96	1075	1009	66
Bélgica	354	242	112	294	242	52
Portugal	342	248	94	217	159	58
Reino Unido	296	203	93	426	398	28
Países Bajos	296	220	76	313	273	40
España	291	215	76	164	138	26
EEUU	250	162	88	100	68	31
Grecia	224	124	100	171	98	73
Francia	253	160	92	194	140	54
Italia	229	126	104	115	72	43
Austria	247	161	86	201	142	59
Alemania	216	129	87	160	110	50

Notas: (1) Excluida la deuda del sector financiero. (2) Incluida la deuda del sector financiero

Fuente: Elaborado por el Servicio de Estudios de La Caixa.

tendría que estar actualmente entorno a los doscientos cincuenta puntos básicos.

¿Entonces, cómo se explica que la prima de riesgo de España sea tan elevada respecto a la que teóricamente tendría que tener? La explicación la encontramos en el deterioro de la imagen, que nos está sobre castigando respecto a otros países (IMF, 2011). Así por ejemplo, si comparamos el déficit fiscal del Reino Unido con su prima de riesgo, cada punto de déficit, le supone cinco puntos de prima; en el caso de Francia, le supone veintidos puntos y, para España, ochenta y ocho puntos básicos en los momentos más álgidos...

Otro de los sectores más cuestionados es el de la *actividad inmobiliaria* que ha sido el principal causante de la no continuidad del crecimiento económico en España. Hasta hoy, el sector inmobiliario ha restado de media el 1,2 por ciento de crecimiento económico, según los datos analizados, pero se estima que a partir de ahora el decrecimiento económico producido por el sector inmobiliario se reduzca hasta el 0,3 por ciento o 0,1 por ciento.

De hecho, las nuevas construcciones ya han caído a un nivel mínimo (por debajo de 90.000) pero la inercia de las construcciones en marcha propició que el *stock* de viviendas terminadas a finales del 2011 fuera todavía elevado (180.000), con el mercado con niveles bajos de ventas (205.000 en 2011), lo que situó el *stock* de viviendas a finales del 2011 alrededor de 775.000. No obstante, manteniendo ese nivel de ventas y construcción de 2011, el *stock* debería reabsorberse lógicamente en cuatro o cinco años, ayudado además por el ajuste de los precios de la vivienda (Vacher *et al.*, 2011), la reducción de los tipos de interés y la puesta en marcha del Real Decreto Ley 18/2012 que estimulará la compraventa y el alquiler.

Es importante señalar que, gracias a la elevada provisión del sector bancario, el sistema financiero es capaz de resistir caídas de hasta casi el 50 por ciento en el precio de la vivienda, el 82 por ciento en construcción y el 87 por ciento en suelo. Y ahora, con la creación del llamado “Banco malo” es de suponer que se adecuen mayormente los precios del sector inmobiliario a la realidad del mercado y contribuyan a la regulación del *stock*.

Con relación a la *estructura financiera* del país, se ha de hacer constatar que el soporte financiero de la Unión Europea, de 100.000 millones de euros, va a permitir finalizar la reestructuración del sector. La creación del llamado “Banco malo” va a propiciar el definitivo saneamiento del mismo. En cualquier caso, se ha de poner de manifiesto que en los últimos años, el sector bancario ha asumido ya una parte del saneamiento, pues desde 2007 se han dotado 190.000 millones de euros en provisiones².

Si analizamos algunas de sus carteras de negocio, observamos cómo el sector bancario español está en línea con el resto de la UE. La exposición de los bancos a los créditos hipotecarios ha aumentado durante la crisis, pero hoy tiene un incremento moderado (en torno al 3 por ciento), y no se esperan repuntes importantes. Esto se debe, en primer lugar, al criterio de prudencia con el que se creó dicha cartera (la UE tiene de media una ratio LTV³ del 73 por ciento, mientras que para España es menor, 62 por ciento), y las refinanciaciones se han ajustado a criterios del Banco de España.

Respecto a la cartera de empresas no inmobiliarias, la exposición de los bancos españoles no es superior a la media europea (media UE: 53 por ciento sobre el PIB, España: 50 por ciento), y además su cobertura de mora es muy alta, el 39 por ciento. La misma conclusión podemos obtener de la cartera consumo y tarjetas de crédito, con una cobertura de mora del 82 por ciento y una exposición de los bancos del 6,5 por ciento del PIB, frente a la media europea del 6,8 por ciento.

Asimismo, el proceso de saneamiento del sistema financiero ha dado lugar a la existencia de solo catorce entidades financieras, respecto a las cincuenta anteriores, además de una reducción del número de oficinas y empleados de un 12 por ciento. En este sentido, la reforma de la banca española ha dado lugar a un sistema más concentrado, eficiente y mejor gestionado, que debe generar resultados de forma sostenible y fiable a corto plazo.

² Información suministrada por el Banco de España.

³ *Loan To Value ratio*: mide la relación entre el importe del préstamo y el valor de tasación de un inmueble.

Otro de los factores que más inciden en la imagen económica de España es la actual *tasa de desempleo*. Para paliar dicha situación se ha puesto en marcha la mayor reforma del sistema laboral de la España contemporánea, con el objetivo de alinear el mercado laboral español en flexibilidad y costes al europeo (Bentolilla *et al.*, 2010).

Se prevé que la reforma del sistema laboral genere empleo a medio plazo a través de dos líneas principales: en primer lugar, la reducción de los costes de despido y la menor rigidez de las negociaciones salariales y, en segundo lugar, puede generar un impacto indirecto creando puestos de trabajo a través del incremento en la contratación a tiempo parcial, que en España es del 14 por ciento mientras que la UE tiene una media del 20 por ciento. Todo ello debería permitir reducir la actual tasa de desempleo en torno a un 17.4 por ciento a medio plazo. La lucha contra el fraude y un mayor control en el subsidio de desempleo deben favorecer el descenso del desempleo actual.

Como se puede observar por todo lo anteriormente expuesto, hay argumentos que muestran que España está en línea con otros países miembros de la UE en los aspectos macroeconómicos. Cuenta además con vías de crecimiento económico que se exponen a continuación, así como con reformas estructurales que se están llevando a cabo, que lo configuran como un país solvente, fiable y sostenible.

3. ASPECTOS CLAVE DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Los argumentos que se exponen a continuación, relativos a las principales fortalezas con que cuenta nuestra economía para retornar a la senda del crecimiento, ponen de manifiesto, en relación a la mala imagen que tiene España en el exterior, la falta de adecuación entre la situación real de la economía española y la problemática valoración internacional que se tiene de la misma.

Sector Exterior

Las grandes empresas españolas presentan una intensa actividad en el exterior. En 2011, el 60 por ciento de la facturación de las empresas del IBEX 35 (con sede en España) se generó en el exterior⁴, con un total de 207.000 millones de euros. Si se comparan los ingresos de las empresas del IBEX 35 en el exterior respecto a los de la UE y la OCDE, se aprecia cómo las empresas españolas tienen un 39 por ciento frente a un 19 por ciento y 15 por ciento respectivamente. Aspecto este de una enorme trascendencia en cuanto a potencial de actividad económica y nivel de riesgo de dependencia de sus ingresos, no solo del mercado español o europeo, sino de otras zonas emergentes con unas tasas de crecimiento superiores a los países de la Unión Europea.

Es decir, si nos basamos en los parámetros que definen el actual escenario internacional, podemos comprobar que la eficiencia empresarial pasa por operar sobre una base global de mercados, donde los niveles de producción se compensan con economías de escala y de distribución geográfica, fruto de la globalización de los mercados a los que nos enfrentamos y, por tanto, a un imparable proceso de internacionalización. Se constata como esta condición necesaria y suficiente para competir globalmente se está cumpliendo en bastantes de nuestras empresas, orientadas y abocadas a los mercados internacionales, con un marcado compromiso internacional.

Así, si referenciamos algunos de los liderazgos que nuestras empresas ejercen en sectores claves y de alto valor añadido podríamos citar sectores tales como telecomunicaciones (Telefónica), banca (Santander, BBVA), moda (Inditex, Mango), *retail* (Mercadona, Inditex, El Corte Inglés), seguros (Mapfre), energías renovables (Iberdrola, Acciona, Abengoa), infraestructuras (ACS, Acciona, Ferrovial, Abertis, FCC, OHL), farmacéutico (Grifols), hoteles (Sol Meliá, Barceló Viajes, Iberostar), y acero (Acerinox), entre otros.

Como se puede observar, son sectores de carácter estratégico para las actuales economías mundiales, caracterizados por un acelerado pro-

⁴ Información suministrada por Banco el Santander.

ceso de desarrollo tecnológico y de diseño, que son las actividades, dentro de la cadena de valor de la empresa, que aportan más valor añadido y por tanto mayor potencial de beneficios.

Además, estas grandes empresas que están llevando a cabo un exitoso proceso de internacionalización contribuyen ejerciendo como “tractoras” de otras empresas de menor tamaño dentro de su sector, y, por tanto, con menores posibilidades para acudir a los mercados internacionales. Aquellas facilitan a estas su entrada en esos mercados y ayudan a mitigar algunas de las principales barreras que una pyme encuentra en su desarrollo exterior, ya que en numerosos casos las pymes cuentan con las capacidades técnicas para acometer los proyectos pero carecen de los recursos para identificar oportunidades de negocio en mercados internacionales, socios potenciales, prácticas comerciales, procedimientos, normativa y otra información local.

En este esfuerzo por contribuir al desarrollo internacional, algunas empresas han aportado tanto su experiencia en mercados extranjeros como su colaboración en la implantación y desarrollo de pymes españolas con vocación de crecer en el exterior. Es decir, están contribuyendo a desarrollar una red de cooperación empresarial, que se constituye como una de las más importantes fuentes de

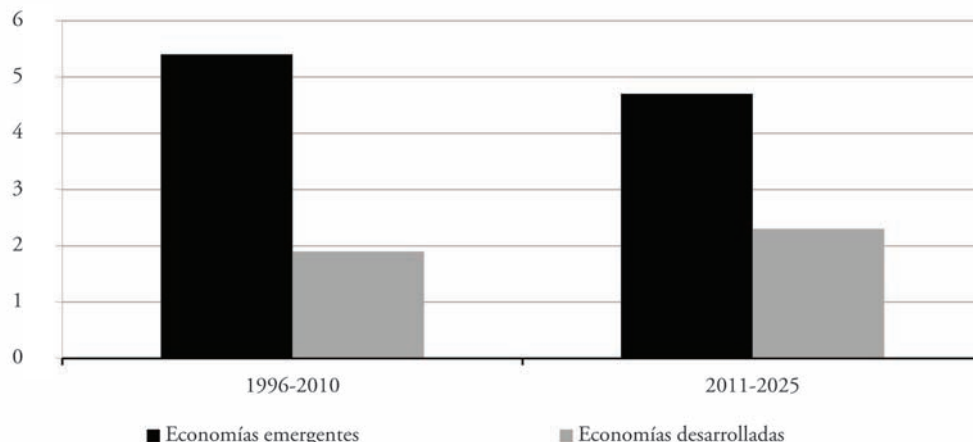
ventaja competitiva que puede tener una economía en la actualidad. Esta red de cooperación empresarial permite compartir contactos, conocimientos y experiencias que se constituyen imprescindibles para poder tener éxito en la salida internacional.

Otra fortaleza existente en el proceso de internacionalización de las empresas españolas es que ha estado orientado principalmente a países emergentes como Latinoamérica y ha empezado a orientarse hacia Asia. Es decir, la fase de selección de aquellos mercados-destino ha contado, por sus propias características, de forma natural, con una evidente cercanía psicográfica, por sus similitudes culturales como idiomáticas. Estos países emergentes tienen una de las mayores tasas de crecimiento económico de la economía mundial y unos niveles potenciales de consumo inalcanzables para otras zonas o mercados más maduros, tal como se aprecia en los siguientes gráficos en donde se plasma la potencialidad de esos mercados en los próximos años.

En el gráfico 1 se aprecia que las economías emergentes están creciendo a un ritmo de alrededor del 5 por ciento anual, mientras que las desarrolladas lo están haciendo alrededor del 2 por ciento anual.

GRÁFICO 1

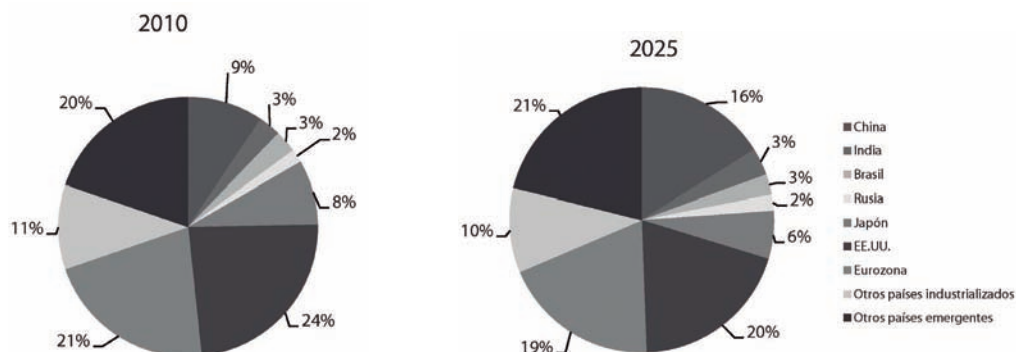
CRECIMIENTO DE ECONOMÍAS EMERGENTES Y DESARROLLADAS, MEDIA DE 15 AÑOS, 1996-2010 (HISTÓRICO) Y 2011-25 (PROYECCIÓN)



Fuente: Banco Mundial.

GRÁFICO 2

DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL, 2010 Y PROYECCIÓN 2025



Fuente: Banco Mundial.

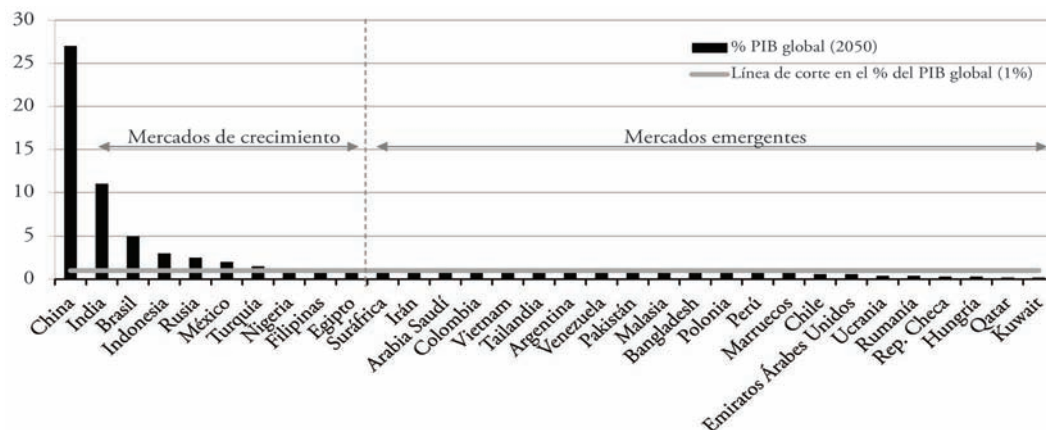
Este gráfico muestra el incremento de producción, proyectado a 2025, de los países emergentes, que de representar un 37 por ciento de la producción mundial en el 2010 pasarán a representar el 45 por ciento entonces.

Así mismo, en el gráfico posterior se aprecia la importancia que tendrán estos mercados en la configuración mundial en el año 2050.

Por tanto, está claro que las economías europeas tienen que basar su desarrollo en la participación del crecimiento que se está produciendo ya en las economías de los países emergentes, con especial atención a aquellas que pertenecen al entorno geoeconómico más cercano. El mapa 1 plasma la Europa de hoy y la del futuro, en donde van a tener un papel decisivo para los países del sur de Europa (especialmente para España) todos

GRÁFICO 3

DIFERENCIA PROYECTADA ENTRE LOS MERCADOS DE CRECIMIENTO Y LOS EMERGENTES EN 2050 (PORCENTAJE PIB GLOBAL)



Fuente: GS Global ECS Research, cálculos GSAM.

MAPA 1

EUROPA DE HOY Y EUROPA DEL FUTURO

Hoy



Futuro



Fuente: "Conquering Europe". Conferencia de Pedro Nueno en la Escuela de Management CEIBS (China). Noviembre 2011.

los países que configuran la ribera sur del Mediterráneo.

En este contexto, las exportaciones españolas de bienes han aumentado desde 2009 en 54.600 millones de euros hasta alcanzar los 214.500 millones en 2011, lo que supone una tasa de crecimiento acumulada del 36 por ciento (gráfico 4) y una mejora equivalente al 5,1 por ciento del PIB. Especial significación tiene que el 83 por ciento

de esta mejora se debe al incremento de las ventas de bienes de equipo y manufacturas.

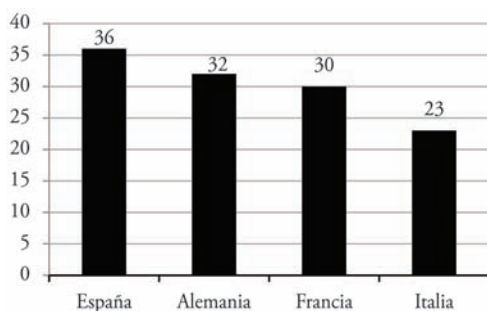
Las exportaciones, hasta finales de 2011, habrían aumentado un 36 por ciento desde 2009 (18,2 por ciento desde 2007); en contraste con el 23 por ciento de Francia (5,2 por ciento), el 32 por ciento de Alemania (12,6 por ciento) y el 30 por ciento de Italia (1,6 por ciento).

Respecto al destino de nuestras exportaciones, se ha producido un fenómeno de diversificación regional, siendo cada vez menos dependientes de la UE y, aunque las empresas exportadoras a la UE se han reducido en un 5 por ciento desde 2009 a 2011, en regiones como Latinoamérica, China e India se han incrementado en un 5 por ciento (Hatzius y Stehn, 2011). Además, casi se han doblado las exportaciones a Latinoamérica, China e India, mientras que las importaciones mundiales de estos países han aumentado menos en este periodo (60 y 73 por ciento respectivamente).

No obstante, a pesar del fuerte crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios en los últimos años, su peso en el PIB sigue siendo inferior a la media de la UE-27 y de la zona euro, lo que se explica, en parte, por el reducido número de empresas exportadoras, que es donde más se ha de incidir.

GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES (VARIACIÓN ACUMULADA DESDE EL FONDO, 2009-2011)



Fuente: Consejo Empresarial para la Competitividad (2012), Crecimiento y sostenibilidad de la economía española.

La previsión de crecimiento de las exportaciones para este año 2012 sitúa a España en una posición de ventaja a nivel europeo, con un aumento del 2,1 por ciento anual (frente a un 1,3 por ciento en Francia, un 1,7 por ciento en Alemania o un 0,9 por ciento estimado para Italia) según el FMI.

Por todo ello, se puede afirmar que las empresas españolas están buscando vías de acceso a otros mercados para poder compensar la situación de crisis, haciéndolo en unos mercados con importantes tasas de crecimiento y con una trayectoria futura muy alentadora.

El rápido crecimiento de las exportaciones españolas implica que nuestra economía es cada vez más abierta. Así, el peso de las exportaciones totales en el PIB ha aumentado desde el 22,8 por ciento en el primer trimestre de 2009 hasta el 30,5 por ciento en el cuarto trimestre de 2011, es decir, casi 0,7 puntos porcentuales por trimestre. Además de crecer las exportaciones, también se ha producido un incremento del número de empresas exportadoras. Desde 2009 se han incrementado en un 14 por ciento, llegando hoy a las 122.987 empresas, 37.250 empresas que realizan exportación regular y 10.125 empresas que

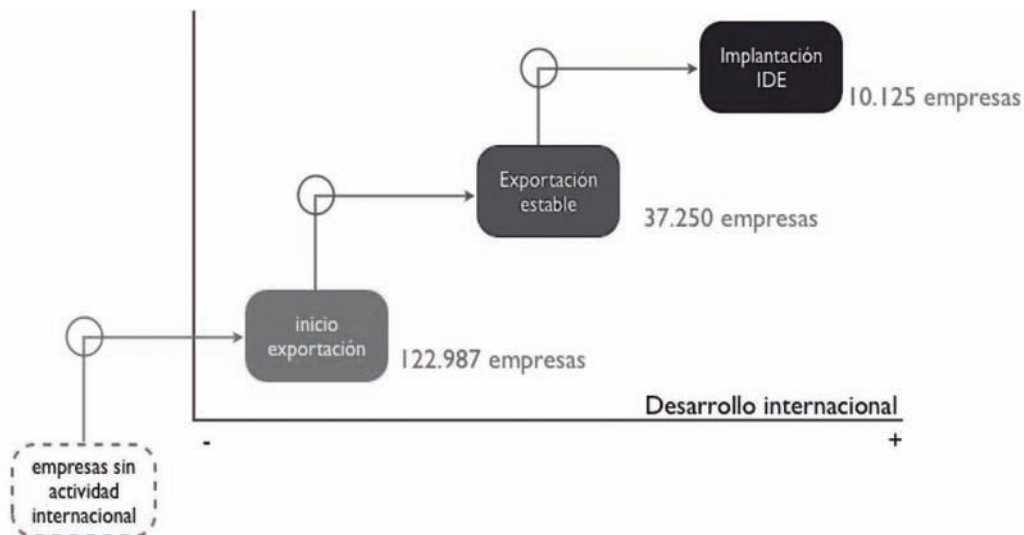
han realizado inversión directa en el extranjero (IDE), como se puede observar en el gráfico siguiente.

El análisis del anterior gráfico muestra interesantes resultados. Es decir, unas 50.000 empresas se encuentran comprometidas de lleno con un proceso de internacionalización planificado, con experiencias previas, y conscientes de que los mercados internacionales se muestran como una importante baza para superar los escollos que está dejando como secuela la actual crisis.

Además aquellas empresas que vienen realizando de forma regular operaciones comerciales con el exterior, están afianzando sus operaciones y ampliando las mismas no a mercados de la UE, con los que antes existía una determinada dependencia, sino hacia aquellas otras zonas con mayor potencial de crecimiento y con una cierta similitud de negocios, como puede ser Latinoamérica. Esta situación está colocando a España en una inmejorable posición como plataforma de entrada a los mercados de Latinoamérica, es decir como puerta de entrada a los mismos por parte de la UE.

GRÁFICO 5

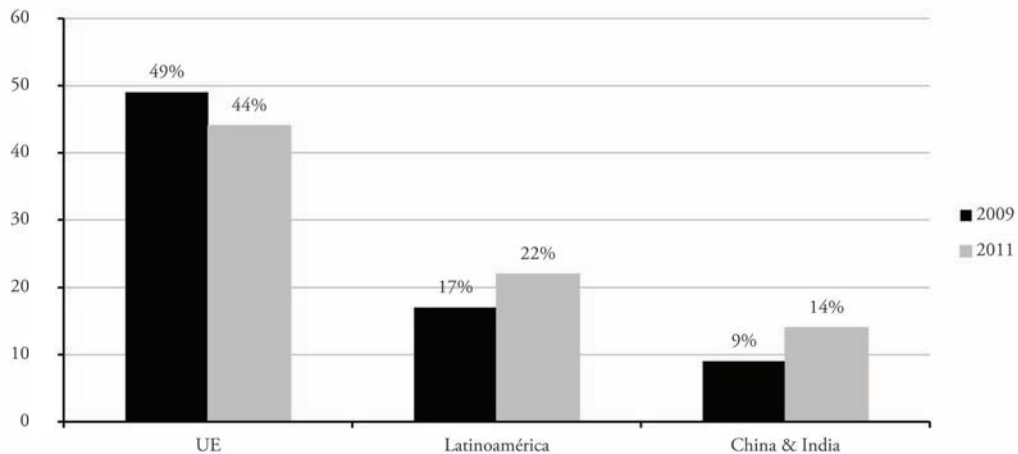
INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS, 2011



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 6

PORCENTAJE DE EMPRESAS EXPORTADORAS A CADA REGIÓN



Fuente: Consejo Empresarial para la Competitividad (2012), "Crecimiento y sostenibilidad de la economía española".

Por otro lado, también existen una serie de empresas que han operado en los mercados internacionales desde su mismo nacimiento, como son las *born global*. Estas *born global* son empresas que por su propia naturaleza nacen ya siendo globales, desde su primer momento necesitan vender más allá de sus propias fronteras nacionales, pues su producto, idea o servicio tiene que ser vendido en el mayor número posible de países mercados para poder amortizar la inversión realizada, bien porque son intensivos en capital intelectual o bien porque su producto se queda obsoleto rápidamente (afectado por un acelerado proceso de desarrollo tecnológico). Son estas empresas intensivas en capital intelectual y en innovación, generalmente pymes, las que necesitan de un apoyo de las mayores para poder internacionalizarse (World Economic Forum, 2012).

Además del incremento de empresas exportadoras, se ha producido la mencionada diversificación regional (ver gráfico 6), ya que se ha reducido la dependencia de la Unión Europea (el 44 por ciento de las empresas exportó a Europa en 2011, frente al 49 por ciento correspondiente a 2009), aunque sigue siendo nuestro mayor socio comercial, con 54.169 empresas españolas exportando a esta región. Por otro lado, han aumentado las empresas

operando en Latinoamérica, China e India con un crecimiento acumulado de las exportaciones del 44 por ciento hacia Latinoamérica y del 80 por ciento hacia China e India en su conjunto desde 2009; con un 22 por ciento y 14 por ciento respectivamente del total de empresas exportadoras españolas exportando a estas zonas.

Esto no hace sino confirmar el cambio de rumbo tomado hace unos años en pro de la apertura a nuevos mercados.

Inversión Extranjera Directa (IED)

La inversión extranjera directa refleja la atracción económica de España. La entrada de 30.000 millones de euros en 2012, y de 19.000 millones en 2011, permite situar el *stock* de IED en un 44 por ciento del PIB en 2011, claramente por encima de nuestros principales socios europeos (casi el triple que Italia y más del doble que Alemania), lo que demuestra el enorme potencial de España como receptora de inversiones frente a otros países europeos (Álvarez *et al.*, 2012).

Son muchas las razones que están haciendo de España un país atractivo para la IED, pero sin duda, una de las más importantes

es el papel que juega España como plataforma de negocio con una de las regiones con mayor potencial del mundo, Latinoamérica, con 600 millones de habitantes y un aumento de la clase media de 150 millones de personas en la última década. Pero, además, España sirve también de puerta de entrada de empresas latinoamericanas en Europa, con lo que se combina un mercado conjunto de 1.100 millones de personas.

Otras razones que explican el atractivo de España para la IED las encontramos en el incremento del número de empresas extranjeras que deciden ubicar sus centros de I+D en nuestro país, o que España sigue en el top quince mundial por imagen de marca o reputación en este contexto. Hay que destacar también que España, Suiza y Alemania son los únicos países de Europa en tener dos ciudades como destino inversor preferente (Cushman y Wakefield, 2011), también se encuentran en el top tres de escuelas de negocio (The Economist Intelligence Unit *et al.*, 2012). España es el sexto país de la UE en libertad económica, por encima de Francia, Italia o Bélgica, el cuarto país en conectividad, siendo esta una de las claves para el crecimiento potencial y aumento de la productividad (Waverman *et al.*, 2011) entre otros datos.

Es innegable el atractivo que España tiene para dicha inversión, lo cual es reflejo de que los parámetros que la evalúan no están reflejados en la imagen que se está teniendo últimamente en el exterior.

Turismo

El turismo sigue siendo un bastión importante para reforzar nuestro liderazgo en el exterior, como se observa a partir de las estadísticas de número de turistas, ingresos y balanza exterior por este concepto.

Según las últimas estadísticas disponibles, hubo un crecimiento del 12,7 por ciento anual en el número de pernoctaciones extranjeras en 2011, con un incremento del 6,4 por ciento teniendo en cuenta también a los turistas interiores. Para 2012 se espera un aumento del 2,7 por ciento en la entrada de turistas extranjeros, llegando a 58,4 millones de turistas y situándose a la cabeza europea en recepción.

A nivel mundial, ocupamos el segundo lugar en cuanto a ingresos totales e ingresos por turista, con 52,5 millardos de dólares en total, lo que supone 996 dólares por turista, solo por detrás de Estados Unidos con 103,5 millardos y 1.731 dólares respectivamente; y aventajando a competidores directos como Francia (46,6 millardos y 606 dólares) o Italia (38,8 millardos y 890 dólares).

El superávit exterior de la partida de turismo y viajes supera desde 1998 los 20 millardos de euros y, en concreto en 2011 superó incluso los 30 millardos de euros (30,6). El turismo, por tanto, tiene una importancia estratégica como factor re-equilibrador de las cuentas exteriores de la economía española. Asimismo, es una fuente de generación de empleo de primera magnitud, representando el total de actividades de la industria turística (restauración, alojamiento, transporte y otros) más del 10 por ciento del empleo total de España.

Competitividad

Otro de los argumentos que demuestran que la imagen que el exterior tiene de España no es la que se corresponde con la realidad, es la mejora que se observa en la competitividad de la economía. Desde el inicio de la crisis, España ha mostrado una recuperación de su competitividad por encima del resto de países de la zona euro.

Esta mejora se observa independientemente del indicador utilizado: por ejemplo, la reducción de los costes laborales unitarios (CLUs), con una caída del 4,3 por ciento desde principios de 2008, que contrasta con el aumento del 6,5 por ciento en el conjunto de la zona euro o del 9 por ciento en Alemania.

Otro indicador de competitividad lo encontramos en la depreciación acumulada del tipo de cambio efectivo real (TCER) desde 2008, cercana al 7 por ciento, frente a la depreciación del 1,4 por ciento de la zona euro y del 1 por ciento de Alemania, o la corrección del diferencial de inflación con la zona euro, que se ha tornado favorable a España, tanto en el caso de los bienes transables como en servicios.

4. CONCLUSIONES

Por todos los argumentos y motivos expuestos anteriormente podemos considerar la economía española como una economía atractiva para la inversión extranjera directa, así como fiable, sostenible y competitiva y que no se corresponde con la imagen que existe de la misma en los medios de comunicación del exterior.

Una de las principales conclusiones a las que hemos llegado se basa en el hecho de que la economía española ha experimentado un importante incremento en el grado de internacionalización y apertura de su tejido empresarial. Ello ha traído consigo la posibilidad de diversificar mercados allí donde la crisis no ha supuesto tanto decremento en el potencial de su economía, tal como en los países emergentes.

Un importante grupo de empresas españolas están bien orientadas y posicionadas en los mercados internacionales, con un elevado compromiso exterior tanto en exportaciones como en inversión directa, representando un porcentaje elevado sobre la facturación total.

Concretamente, el 60 por ciento de la facturación de las empresas del IBEX 35 se obtiene en los mercados internacionales. Dichas empresas son líderes en sectores de elevado valor añadido y potencial de crecimiento futuro, como son la banca, la moda, el retail, las energías renovables, las infraestructuras, las ingenierías, los hoteles, etc. Además, sus mercados destino se han configurado en aquellas zonas con mayor potencial de crecimiento como son Latinoamérica, países de Europa del Este, Oriente Medio y países asiáticos. En este sentido esta diversificación regional no solo ha reducido la dependencia que teníamos de la Unión Europea sino que ha permitido asegurar a largo plazo el negocio internacional de nuestras empresas en zonas de alto crecimiento económico.

Las grandes empresas españolas se están convirtiendo en tractoras de las pymes, creando una importante red de cooperación empresarial y ejerciendo como fuente de ventaja competitiva. Este fenómeno se configura como uno de los pilares básicos de la competitividad de nuestro país.

Otra de las potencialidades que configuran la competitividad de este país viene dada por la notable reducción en los costes laborales unitarios, alineándose con los europeos. En este sentido, la reforma laboral está consiguiendo una mayor flexibilidad en el mercado. Se estima que dicha reforma tendrá un impacto directo y otro indirecto en la generación de empleo y que permitirá reducir el desempleo hasta un 17,4 por ciento a medio plazo.

Respecto a la posición deudora de España en el exterior, esta se encuentra menos endeudada, en términos brutos, con el exterior (164 por ciento del PIB) que otros países como Francia o Austria y en línea con Alemania.

La solidez que presenta nuestro país se ve reforzada por el gran esfuerzo que están realizando el sector bancario e inmobiliario. El primero a través del proceso de reorganización de entidades financieras y el saneamiento de sus carteras de negocio, con la dotación de 190.000 millones de euros de provisiones desde 2007 y la actual financiación de 100.000 millones de euros provenientes de la UE. Y en el segundo, el ritmo de ajuste permite prever una estabilización del *stock* normal de mercado en unos cuatro o cinco años.

El esfuerzo en las medidas adoptadas en materia presupuestaria hace presuponer que se podrá reducir el déficit público hasta situarlo en niveles aceptables para el 2014. A ello contribuirán las reformas fiscales encaminadas a conseguir una solidez presupuestaria y semejanza con el resto de países europeos, así como las políticas de racionalización del gasto público.

En definitiva, podemos considerar al crecimiento de las exportaciones con la orientación internacional del tejido empresarial español, al incremento de la inversión extranjera directa, a las diferentes reformas y saneamiento del sector bancario español, así como a las profundas reformas que se están llevando a cabo en materia fiscal, laboral y presupuestaria como los factores de recuperación de la economía española que permitirán retornar a la senda del crecimiento económico y constatar que la realidad de la economía del país es similar a la de los principales países de la Unión Europea.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ, I., BALLESTEROS, S.; GUIMÓN, J. y C. QUIRÓS (2012), “La I+D de las empresas extranjeras en España: hacia una mayor colaboración”, *Revista del Colegio de Economistas de Madrid*, 131, marzo.

BENTOLILLA, S.; CAHUC, P., DOLADO, J. J. y T. LE BARBACHON (2010), “Two-Tier Labor Markets in the Great Recession: France vs. Spain”, *CEPR Discussion Paper* Núm. DP8152

CONSEJO EMPRESARIAL PARA LA COMPETITIVIDAD (2012), *Crecimiento y sostenibilidad de la economía española*, Madrid.

CUSHMAN & WAKEFIELD (2011), *European Cities Monitor 2011*.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (IMF) (2011), *Perspectivas de la Economía Mundial*.

HATZIUS, J. y S. J. STEHN (2011), “US Economics Analyst”, *Goldman Sachs Global ECS Research*, 11/41.

THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT LTD. y HEIDRICK & STRUGGLES (2012), *Mapping global talent. Essays and Insights*.

VACHER, J., HONKO, K., JAUMOTTE, F., ROMEU, R., GIUSTINIANI, A. y E. VIDON (2011), “Spain: Selected Issues”, *IMF Country Report* 11/216.

WAVERMAN, L.; DASGUPTA, K. y J. RAJALA (2011), *Connectivity Scorecard 2011*, Berkeley, Berkeley Research Group.

WORLD ECONOMIC FORUM (2012), *The Global Competitiveness Report 2011-2012*.