

Antonio Fernández-Martos Montero\*

# DIAGNÓSTICO DE LAS NECESIDADES Y PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS: 1988-2013

*El artículo analiza la evolución experimentada por el sector exterior español desde 1988 hasta la actualidad, incidiendo especialmente en el cambio estructural que ha supuesto para nuestra economía consolidarse como una economía abierta a los mercados internacionales. Asimismo, se apuntan los retos a los que han debido hacer frente nuestras empresas internacionalizadas y los principales desafíos que quedan pendientes, así como el papel clave que está desempeñando en estos momentos el sector exterior como motor de la recuperación económica.*

**Palabras clave:** internacionalización, sector exterior, competitividad empresarial, economía internacional.  
**Clasificación JEL:** F1, F13, F23, F43.

## 1. Introducción

No cabe duda que la realidad económica de España de hace 25 años y la actual son distintas en muchos aspectos, siendo en el ámbito del sector exterior donde dichas diferencias se hacen especialmente evidentes. Efectivamente, uno de los mayores cambios estructurales a los que ha tenido que hacer frente la economía española en este cuarto de siglo ha sido el de su firme e irreversible apuesta por un modelo de crecimiento de economía abierta con un grado de integración creciente en los mercados internacionales, tanto por lo que se refiere a los flujos de comercio de bienes y servicios, como a la inversión directa y, por supuesto, a los movimientos financieros.

Varias son las conclusiones que pueden realizarse de la comparación entre nuestro sector exterior de hace 25 años y el actual.

## 2. Una economía más abierta

Tal y como comentábamos, la economía española es una economía mucho más abierta en la actualidad de lo que lo era a finales de los años ochenta. Este proceso de apertura ha afectado tanto a las mercancías como a los servicios. La tasa de apertura de bienes, entendida como la suma de las exportaciones e importaciones de bienes en términos del PIB ha pasado del 28,4 por 100 en 1988 a situarse por encima del 45 por 100 en la actualidad, lo que supone un incremento muy considerable, máxime en un contexto caracterizado por el crecimiento de la economía. Ese incremento de la tasa de apertura de bienes se ha

---

\* Director General de Comercio e Inversiones. Ministerio de Economía y Competitividad.

producido tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones. En concreto, las exportaciones de mercancías en términos de Aduanas han pasado del 11,6 por 100 del PIB en 1988 al 21 por 100 en la actualidad, mientras que las importaciones de mercancías, también en términos de aduanas, han pasado de representar el 17,4 al 24,3 por 100. Dicho de otro modo, el aumento de la tasa de apertura ha venido asociado tanto al incremento del peso relativo de las exportaciones como de las importaciones. No en vano, el comercio de mercancías, entendido como suma de exportaciones e importaciones ha pasado de representar poco más de 66.000 millones de euros en 1988 a alcanzar cifras próximas a los casi 500.000 millones de euros, lo cual dejando al margen el componente del incremento de precios, demuestra el salto cuantitativo y, como veremos, cualitativo tan importante que ha tenido lugar.

Como decíamos con anterioridad, el incremento no solo se ha producido en el ámbito de los bienes, sino que los servicios, entre los que en el caso español el turismo representa un porcentaje mayoritario, también han experimentado un incremento considerable. La tasa de apertura de servicios ha pasado del 10,7 por 100 en 1988 a casi el 15,8 por 100 en la actualidad. De nuevo, dicho incremento se ha producido tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones. Así, las exportaciones de servicios en términos del PIB han pasado del 7,2 por 100 en 1988 al 9,5 por 100 en la actualidad, mientras que las importaciones de servicios han pasado del 3,4 por 100 a finales de los años ochenta al 6,3 por 100 en la actualidad. Si comparamos el volumen del comercio de servicios de finales de los años ochenta con el actual también constatamos el crecimiento experimentado desde los aproximadamente 25.000 millones de euros que representaba la suma de exportaciones e importaciones de servicios a finales de los años ochenta frente a los más de 170.000 millones de euros que representa en la actualidad.

### **3. Una balanza comercial, en sentido estricto, deficitaria, pero con tasa de cobertura tendencialmente creciente**

El análisis de la serie histórica de los últimos 25 años de nuestro comercio exterior pone de manifiesto que, sin

ninguna excepción, en todos los años se ha producido déficit comercial. La media del período sitúa el déficit comercial en el 5,8 por 100 del PIB, con variaciones sustanciales según los períodos, siendo el período comprendido entre 2005 y 2009 el de mayor déficit comercial en términos del PIB, al situarse en promedio por encima del 9 por 100 frente a otros períodos como el comprendido entre 1993 y 1997 en los que el porcentaje que suponía el déficit comercial respecto al PIB se situaba ligeramente por encima del 3,5 por 100, que ha sido el punto más bajo de la serie.

Evidentemente, balanzas comerciales negativas conllevan tasas de cobertura recurrentemente por debajo del 100 por 100. Así, la tasa de cobertura media para estos 25 años se sitúa ligeramente por encima del 73 por 100, siendo el máximo registrado de toda la serie el de 2012 y el registrado en la primera mitad de 2013.

En la base de estos déficits comerciales y sus variaciones subyacen diversos factores entre los que cabe destacar nuestra dependencia energética, la elevada elasticidad de nuestras importaciones respecto al crecimiento económico, la evolución del tipo de cambio y problemas asociados a la competitividad estructural de nuestra economía.

### **4. Un saldo superavitario recurrente en el comercio de servicios, con el turismo como elemento clave**

El carácter recurrente de los déficits en la balanza de mercancías contrasta con el saldo permanentemente superavitario en el comercio de servicios, como consecuencia de los superávits en la actividad turística. En promedio, el saldo positivo de la balanza de servicios desde finales de los años ochenta representa un 2,8 por 100 del PIB, básicamente como consecuencia del 3,3 por 100 que ha supuesto como media la balanza turística y que sirve para compensar el déficit que normalmente suele producirse en el resto de servicios, entre los que cabe destacar los servicios prestados a empresas, los financieros, los informáticos, el transporte, las comunicaciones, etcétera.

Resulta muy significativo observar cómo crece el comercio de servicios, a pesar de que siga siendo claramente inferior al intercambio de mercancías, especialmente

porque la internacionalización de los servicios se produce no solo a través del comercio en sentido estricto sino que, por ejemplo, la inversión directa desempeña un papel clave en su internacionalización. En la base de este crecimiento se encuentra en gran medida el que progresivamente va desapareciendo el concepto de los servicios como no comercializables. Hoy en día, y tanto por el progreso tecnológico como por nuevas formas y métodos de gestión empresarial, los servicios se han consolidado como comercializables en su inmensa mayoría. Un claro ejemplo de este cambio lo suponen las franquicias, que han permitido que sectores que teóricamente no se veían afectados por el comercio mundial, como puede ser el caso de la restauración, adquieran un papel relevante en el comercio de servicios. Del mismo modo, sectores que son considerados estratégicos y por lo tanto ajenos en gran medida a la internacionalización, como pueden ser los relacionados con las finanzas, la energía o las comunicaciones, se han abierto paulatinamente a la competencia internacional.

### **5. Un saldo en la balanza por cuenta corriente mayoritariamente deficitario**

El saldo por cuenta corriente de una economía refleja en qué medida dicha economía es prestamista o prestataria respecto al resto del mundo. Dicho de otro modo, un déficit en la cuenta corriente (o para ser más estricto, en la cuenta corriente y de capital) supone que el ahorro que genera dicha economía no es suficiente para acometer toda la inversión que realiza y, por lo tanto, tiene que recurrir al ahorro exterior. Por el contrario, un superávit en la cuenta corriente refleja una economía cuyo ahorro es superior a la inversión y por lo tanto es una economía que financia al resto del mundo. Dado que estamos considerando tanto el ahorro como la inversión privados y públicos, en algunos momentos, y especialmente por lo que se refiere a la economía estadounidense, se ha hablado de déficits gemelos, al establecerse una relación muy estrecha entre los déficits por cuenta corrientes y los déficits públicos.

En el caso español, desde 1988 hasta la actualidad, solo en tres años (1995-1997) el saldo de la balanza por

cuenta corriente y de capital en términos del PIB fue positivo, produciéndose en el resto de los años déficits en la cuenta corriente y de capital, es decir, necesidad de financiación. En promedio, la necesidad de financiación en términos del PIB desde 1988 hasta la actualidad se ha situado ligeramente por encima del 3 por 100, con períodos especialmente deficitarios como el discurrido entre 2006-2008, cuando el promedio de la necesidad de financiación se situó por encima del 9 por 100. En estos momentos, sin embargo, nuestra economía está registrando un significativo superávit en la balanza por cuenta corriente que en 2013 se situará, según las estimaciones, entre el 1,3 y el 1,6 por 100 del PIB, después de que en 2011 el déficit por cuenta corriente representara el 3,7 por 100 del PIB y el 1,1 por 100 en 2012.

### **6. Un sector exterior contracíclico**

El sector exterior ha desempeñado tradicionalmente un papel contracíclico en el comportamiento de nuestra economía. Los períodos de crecimiento económico han venido tradicionalmente asociados a períodos de deterioro de nuestra balanza por cuenta corriente y a la inversa, los períodos de recesión económica han venido acompañados de mejora en los saldos de la balanza por cuenta corriente y, por lo tanto, la recuperación de la actividad económica se ha producido normalmente a través del sector exterior. De este modo, en el último cuarto de siglo ha habido 16 años de contribuciones negativas del sector exterior al crecimiento económico por nueve contribuciones positivas, llegando a producirse diez años consecutivos de contribuciones negativas, las que tuvieron lugar entre 1997 y 2006, precisamente asociadas a un período de crecimiento económico prolongado.

Este carácter contracíclico del sector exterior se basa en gran medida en la sensibilidad de nuestras importaciones respecto al crecimiento económico, lo que es especialmente cierto en el caso de la inversión y, por lo tanto, de la compra de bienes de equipo. Dicho de otro modo, el aumento del valor añadido asociado a incrementos en la formación bruta de capital fijo se plasma en un sustancial incremento de las importaciones de bienes de capital lo que a su vez se traduce en un deterioro de la balanza

comercial que no siempre ha podido ser compensada por el turismo y por las transferencias de capital procedentes de la Unión Europea. Alternativamente, en la medida en que la actividad internacional era percibida como una actividad residual que solo se producía cuando el mercado interno estaba saturado conllevaba que en periodos de expansión el incentivo a exportar se veía negativamente afectado y a la inversa.

Al mismo tiempo, el carácter contracíclico de nuestro sector exterior se ha hecho también patente en el mercado de trabajo, especialmente en momentos de crisis económica como el actual. Esto es así porque se observa que aquellas empresas que tienen un porcentaje relevante de facturación en los mercados exteriores son las que están siendo capaces de resistir mejor frente a la crisis. Dicho de otro modo, la internacionalización y especialmente la exportación permite a las empresas disponer de empleos más estables, de más calidad y mejor remuneración.

#### **7. Una competitividad creciente de empresas de sectores intensivos en capital**

Una de las principales transformaciones que ha experimentado la economía española en los últimos años es el de la consolidación de un grupo de empresas absolutamente punteras en sectores muy intensivos en capital y de tecnología muy avanzada. Me refiero a sectores como el de las infraestructuras en general y las del transporte en particular, las energías renovables, el control del tráfico aéreo, el tratamiento de aguas, la gestión hospitalaria, etcétera, donde un grupo relevante de empresas españolas compite en los mercados internacionales con las principales empresas del mundo y con resultados más que notables. Evidentemente, buena parte del éxito de esas empresas se basa en la experiencia que han acumulado previamente en el mercado nacional, especialmente como consecuencia del apoyo que se les ha dado a estos sectores a través de la inversión pública. Son sectores y actividades en los que a finales de los años ochenta la economía española presentaba unos déficits sustanciales y en los que en apenas dos décadas la economía española se ha consolidado como un modelo tanto desde el punto de vista tecnológico como de gestión.

#### **8. Una paulatina diversificación geográfica, aunque todavía con claro predominio de la Unión Europea**

Uno de los comentarios recurrentes sobre el patrón exportador español es el de su excesiva concentración en los mercados más próximos que, además, en nuestro caso coincide con economías avanzadas y con las que en su mayoría compartimos la moneda. De esta forma, se ha insistido en que nuestras exportaciones a cinco mercados, en concreto, Alemania, Francia, Italia, Portugal y Reino Unido, representan prácticamente la mitad de nuestras ventas al exterior. Es cierto que esa dependencia tan elevada de un número relativamente reducido de mercados conlleva un riesgo de excesiva dependencia, al mismo tiempo que limita el crecimiento de nuestras ventas al exterior, al tratarse de mercados maduros y con tasas de crecimiento promedio de sus economías inferiores a la de los denominados mercados emergentes. Sin embargo, tampoco podemos olvidar que factores como la renta per cápita, el tamaño, la moneda y por lo tanto la estabilidad cambiaria, la proximidad de gustos y necesidades, las normas y reglamentos comunes, la tradición y el conocimiento mutuo, etcétera, apuntan a que sea lógico el que estos países sean nuestros principales socios comerciales, dejando al margen que el patrón exportador de una economía no se modifica de manera sustancial más que después de un cierto período.

En este ámbito de la diversificación geográfica de nuestras relaciones comerciales, cabe señalar la relevancia y el crecimiento que han experimentado los países para los cuales existen planes de actuación específicos, denominados PIDM (Planes Integrales de Desarrollo de Mercados), es decir, aquellos mercados para los que se considera que existe un fuerte potencial de crecimiento para nuestras exportaciones y nuestra inversión. En concreto, dichos países son Argelia, Brasil, Corea del Sur, China, Estados Unidos, India, Japón, Marruecos, México, Países del Golfo, Rusia y Turquía. En promedio, desde 2004, cuando empiezan a desarrollarse estos planes, se observa que los flujos exportadores hacia estos mercados han crecido por encima de la media, con la consiguiente ganancia de cuota de mercado

en la mayoría de estos países. Ello está favoreciendo una mayor diversificación de los mercados de destino de los bienes, servicios e inversiones españolas en el extranjero.

### **9. Se ha consolidado la existencia de empresas multinacionales españolas**

A finales de los años ochenta, se podían contar prácticamente con los dedos de una mano las empresas españolas que pudieran ser catalogadas como empresas multinacionales. España era una economía con un nivel muy relevante de proteccionismo hacia afuera y de intervencionismo hacia adentro, que se concretaba en que muy pocas empresas españolas estaban capacitadas por tamaño, experiencia, competitividad o incluso motivación a plantearse cualquier inversión en el exterior.

Así, a finales de los años ochenta, el porcentaje que la inversión directa española en el exterior representaba en términos del PIB se situaba por debajo del 1 por 100, lo que contrasta fuertemente con que una década después ese porcentaje alcanzaba casi el 10 por 100, especialmente como consecuencia de la fuerte implantación de empresas españolas del sector financiero, transportes, energía, comunicaciones, etcétera, en Latinoamérica. La concentración en los años noventa de nuestra inversión en Latinoamérica se explica por las ventajas de operar en dicho ámbito geográfico, como consecuencia de los evidentes lazos culturales, históricos y lingüísticos existentes, pero sobre todo por la confluencia de oportunidades de inversión asociadas a los procesos de liberalización y privatización de muchos sectores estratégicos en América Latina, a lo que hay que unir el proceso similar que estaba experimentando buena parte de los antiguos monopolios públicos en nuestro país. Posteriormente, a lo largo de los primeros años del Siglo XXI, el patrón de la inversión directa española en el exterior ha ido cambiando de tal forma que América Latina ha ido dando paso a la Unión Europea como principal destino de nuestra inversión en el exterior, asociado fundamentalmente a los procesos de fusiones y adquisiciones de determinados sectores.

Aunque tradicionalmente se suele medir el grado de apertura de una economía por el porcentaje que las

exportaciones e importaciones representan respecto al PIB, es cierto que en la medida en que la internacionalización de las empresas es más compleja y alcanza otras formas como la inversión, es necesario utilizar y complementar con otros indicadores como puede ser el del stock de la inversión en términos del PIB. En este sentido, en la última década, las inversiones directas en el exterior se han más que duplicado respecto del PIB, pasando del 22 al 47 por 100, siendo casi inexistentes a finales de los años ochenta, lo que pone de manifiesto el sustancial salto experimentado por nuestra economía por lo que se refiere a la internacionalización de nuestras empresas implantadas en el exterior.

El importante salto cualitativo y cuantitativo que experimentó la economía en lo que se refiere a la inversión directa es extrapolable al terreno de la inversión en cartera, donde la inversión española en el exterior también pasó de porcentajes en términos del PIB por debajo del 0,5 por 100 a finales de los años ochenta a porcentajes por encima del 10 por 100 a finales del Siglo XX, como consecuencia del incremento sustancial experimentado por la salida de flujos financieros en un mundo caracterizado por la creciente integración de los mercados financieros.

### **10. La fuente de las ganancias de competitividad ya no puede proceder de las devaluaciones**

Probablemente, el elemento más diferencial entre la España de finales de los años ochenta y la actual sea el de la pérdida de autonomía en el ámbito de la política monetaria, como consecuencia de nuestra entrada en la Unión Monetaria, con la consiguiente desaparición de la peseta y la introducción del euro. No cabe duda que poder disponer de una moneda como el euro ha dotado a nuestra economía de un marco de estabilidad importante, si bien ha supuesto que uno de los mecanismos tradicionales de obtención de competitividad-precio en el corto plazo, como es la devaluación de la moneda, desapareciera. De hecho, buena parte de la historia de nuestra política monetaria y cambiaria ha estado caracterizada por la recurrencia a la devaluación de nuestra moneda como un mecanismo de abaratamiento en moneda extranjera de

nuestras exportaciones y un encarecimiento en moneda nacional de nuestras importaciones, siendo las últimas de estas experiencias las devaluaciones que tuvieron lugar a principios de los años noventa. Evidentemente, esta posibilidad ha desaparecido desde el momento en que hemos cedido nuestra soberanía en materia monetaria. Por ello, ahora, las ganancias de competitividad solo podrán derivarse de mejoras en la productividad que permitan menores precios para mismos productos o mejores productos para precios similares. Junto con la competitividad-precio, en un mundo como el actual existen otros factores que inciden en las ganancias de cuotas de mercado de una economía. Me refiero a todo un conjunto de intangibles como pueden ser la atención al cliente, el diseño o la imagen de marca. No en vano, disponer de una imagen-país adecuada es tan importante para la competitividad de nuestras empresas.

#### **11. Una cuota de mercado con tendencia creciente**

En el fondo, la forma más clara de medir la competitividad de una empresa o de un país es observar la evolución de su cuota de mercado. Dicho de otro modo, puede decirse que una empresa gana competitividad en la medida en que su presencia en el mercado aumenta respecto a sus competidores. Este concepto es extrapolable al caso de los países y en concreto al concepto de cuota de mercado, que mide el porcentaje que las exportaciones de un país representan respecto al comercio mundial. Si analizamos la evolución de la cuota de mercado de España en los últimos 25 años se observa que se trata de una variable sujeta a fluctuaciones en gran medida de carácter exógeno, como pueden ser la evolución de los tipos de cambio o de los precios energéticos. Por otro lado, dada la magnitud del comercio mundial y su evolución creciente en tendencia en las últimas décadas, no pueden esperarse grandes cambios cuantitativos en las cuotas de mercado de economías como España. A pesar de ello, la cuota de mercado de la economía española se sitúa en estos momentos por encima de la de finales de los años ochenta. Así, en 1988 la cuota de mercado española representaba el 1,41 por 100 mientras que en la actualidad representa

el 1,64 por 100. Esta ganancia de cuota de mercado de nuestra economía en términos de tendencia es especialmente significativa si se tiene en cuenta que se ha producido en un contexto de adopción de una divisa fuerte como es el euro y si se tiene en cuenta que la mayoría de nuestros principales socios comerciales y económicos han experimentado reducciones significativas de sus cuotas de mercado. Efectivamente, uno de los hechos que se observa en la evolución del comercio mundial es que los países que han ganado más posiciones relativas son países emergentes, como es el caso más evidente de China, mientras que las economías más avanzadas y maduras tienden a perder peso relativo en el comercio mundial. Así, por ejemplo, desde principios de los años noventa, China ha ganado más de 8 puntos de cuota del comercio mundial frente a las pérdidas experimentadas por todas las grandes economías desarrolladas como Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia o Reino Unido, cuyas caídas oscilan entre 1,5 y casi 4 puntos.

Por otro lado, en el comercio de servicios se observa cómo la posición española se ha asentado entre las principales potencias del mundo, alcanzando cuotas de mercado claramente por encima del 3 por 100 y situándose entre las siete u ocho principales exportadoras de servicios, básicamente por el peso relativo de nuestro turismo que representa en torno al 45 por 100 del total de nuestras exportaciones de servicios.

#### **12. Últimos datos y previsiones**

En un contexto como el actual caracterizado por la creciente competencia en los mercados internacionales y por una coyuntura recesiva muy generalizada, especialmente en los mercados más maduros y desarrollados, el comportamiento de nuestro sector exterior a lo largo de 2012 y 2013 ha sido sin lugar a dudas uno de los signos más esperanzadores de nuestra economía, máxime teniendo en cuenta que en anteriores situaciones de recesión, la recuperación de nuestra economía vino precedida de una sustancial mejoría de nuestro sector exterior, como motor de la recuperación.

El comportamiento del sector exterior y las previsiones que existen sobre el mismo ponen de manifiesto que las

ganancias de cuota de mercado que en muchos mercados están consiguiendo nuestras empresas, se están produciendo gracias a los avances de competitividad que está experimentando nuestra economía, sobre la base de la moderación de los costes y lo que es mucho más importante de incrementos en la productividad, tal y como reflejan los últimos datos disponibles del INE, en los que se observa en 2012 un aumento del 3,2 por 100 de la productividad respecto a 2011. Este crecimiento de las exportaciones de nuestras empresas en los mercados internacionales, basándose en las ganancias de productividad, constituye un buen ejemplo del nuevo modelo de crecimiento que necesita nuestra economía.

Las ganancias en la productividad han venido acompañadas de un hecho tremendamente relevante para la economía española. Me refiero al incremento experimentado por el número de empresas españolas que exportan y que en 2012 alcanzaron las 130.247, un 12 por 100 más que el año anterior y, lo que es más importante, por el número de empresas que exportan de manera regular y permanente, que en 2012 fueron un 3 por 100 más que en 2011, lo que se sitúa por encima de la media de incremento desde que existen estadísticas sobre las empresas exportadoras regulares, que ha sido del 2,5 por 100. Dicho de otro modo, no solo exportamos más y somos más productivos, sino que cada vez más empresas consideran que la exportación ya no es una actividad residual, sino que forma parte de los objetivos estratégicos de la inmensa mayoría de empresas que producen bienes y servicios comercializables.

Los hechos corroboran y avalan estos comentarios. Así, las cifras del comercio exterior de 2012 y de 2013 muestran unos datos que en algunos casos podemos calificar de históricos y, desde luego, revelan una senda y una tendencia que nos hace ser optimistas sobre la evolución de nuestro sector exterior. Lo cual no significa que el camino no esté lleno de retos que tanto la Administración como las empresas deberemos afrontar conjuntamente.

En este sentido, no puede olvidarse que el papel que nuestra Administración desempeña no solo se refiere al apoyo a la internacionalización a través de los diferentes instrumentos y organismos de que dispone el Ministerio de

Economía y Competitividad y en particular la Secretaría de Estado de Comercio y que se presentan también en este número, como es el caso del ICEX, COFIDES, Expansión Exterior, CESCE, ICO o del FIEM que gestiona la Dirección General de Comercio e Inversiones, sino que también se desarrolla mediante el trabajo realizado por dicha Dirección General en el ámbito de la reducción de obstáculos al comercio y la inversión. Dentro de esta reducción de obstáculos se sitúan no solo los aranceles sino también obstáculos relacionados con reglamentos técnicos y normas, especialmente en sectores como las tecnologías de la información, los productos sanitarios, la automoción, el agroalimentario o el textil; los mercados de contratación pública o los derechos de propiedad intelectual.

En 2012, las exportaciones españolas experimentaron una tasa de crecimiento positiva del 3,8 por 100, a pesar de la debilidad de la demanda de la zona euro y, en general, de la mayoría de nuestros mercados receptores. La dificultad del entorno en el que nos movemos resulta evidente si comparamos el crecimiento de nuestras ventas al exterior con el del conjunto de la zona euro o con el de potencias exportadoras como Alemania, Francia o Japón, países todos en los que las exportaciones en 2012 crecieron por debajo de las exportaciones españolas. Esta tendencia se está consolidando a lo largo de 2013. Así, en el período enero-mayo (último dato disponible en el momento de escribir este artículo) las exportaciones españolas han crecido un 7,4 por 100 respecto al mismo período del año anterior, lo que contrasta con las caídas que están experimentando las exportaciones del conjunto de la zona euro, que se han reducido un 2,1 por 100 en mayo, o de sus principales países, cuyas exportaciones en el mes de mayo han registrado tasas negativas del 4,8 por 100 en el caso alemán, del 3,4 por 100 en Francia, del 1,5 por 100 en Italia o del 1 por 100 en Reino Unido.

El comportamiento positivo de nuestras exportaciones junto con una caída de las importaciones del 2,8 por 100, asociada a la debilidad de la demanda interna y a cierto proceso de sustitución de las importaciones por productos nacionales, posibilitaron una notable reducción del déficit comercial del 33,6 por 100 respecto a 2011. Es digno de destacar que el buen comportamiento de nuestras

relaciones comerciales con el exterior sea especialmente significativo con nuestros socios comunitarios, de tal forma que el superávit comercial con la UE y con la zona euro se triplicó en 2012 respecto a 2011, alcanzando 12.571 y 7.723 millones de euros, respectivamente. Esta tendencia de reducción del déficit comercial ha continuado a lo largo de 2013, de forma que en mayo de 2013, la balanza comercial se ha situado prácticamente en equilibrio, con un déficit de apenas 27,5 millones de euros, cuando en mayo de 2012 el déficit comercial alcanzó los 1.925,9 millones de euros.

Los superávits comerciales con la UE y la zona euro se han registrado fundamentalmente con los principales países, como es el caso de Francia, con quien hemos alcanzado un superávit de 9.471 millones de euros, Reino Unido, con un superávit de 3.828 millones de euros, Portugal, con un superávit de 6.560 millones de euros e Italia, con 914 millones de euros de superávit. Mención aparte merecen las relaciones comerciales con el gran país industrializado de la UE, Alemania, con cuya economía el saldo deficitario se redujo en un 57,2 por 100 en 2012.

Los datos de nuestra balanza comercial serían todavía más positivos si se descontaran los productos energéticos. De hecho, si no los consideráramos, la balanza comercial alcanzaría un superávit de 14.746 millones de euros en 2012 y todavía mayor en 2013. Por el contrario, la elevada dependencia energética de nuestra economía junto con la evolución de los precios internacionales de la energía ha supuesto que el déficit energético en 2012 se incrementara en un 13,9 por 100.

Como consecuencia de la evolución de exportaciones e importaciones, la tasa de cobertura en 2012 se situó en el 87,9 por 100, es decir, 6,1 puntos por encima de la de 2011. De hecho, se trata de la mejor tasa de cobertura desde que hay estadísticas, siendo diciembre el mes en el que se alcanzó el mejor resultado histórico, con una tasa de cobertura del 93,2 por 100. De nuevo, los datos de 2013 están confirmando y acentuando lo que se apuntaba en 2012, de tal forma que en el mes de mayo se ha vuelto a registrar la mejor tasa de cobertura de nuestra historia, situándose en el 99,9 por 100, 8,9 puntos por encima de la tasa de cobertura de mayo de 2012.

Desde un punto de vista sectorial, resulta reseñable el que sectores muy intensivos en capital y que pertenecen a aquéllos de los denominados de demanda fuerte, hayan experimentado crecimientos considerables a lo largo de 2012. Este es el caso del material de transporte ferroviario, con un crecimiento del 21,1 por 100, de la maquinaria específica para la industria, con un incremento del 12,8 por 100, o de los motores, que aumentaron un 12,8 por 100. En 2013, los sectores más dinámicos siguen estando muy vinculados con sectores de contenido tecnológico alto o medio-alto, como es el caso de las exportaciones de bienes de equipo que en su agregado han crecido un 18,1 por 100 en los primeros cinco meses del año. Desde un punto de vista más desagregado, cabe mencionar el crecimiento experimentado en 2013 por subsectores tan relevantes como las aeronaves, que han crecido un 90,3 por 100 en los cinco primeros meses del año o la maquinaria específica para la industria, que ha aumentado un 59,3 por 100.

Si el análisis sectorial pone de manifiesto el mayor crecimiento de sectores generadores de valor añadido y de tecnologías de valor medio-alto o alto, el análisis geográfico de nuestro comercio exterior refleja la paulatina diversificación de los destinos de nuestras exportaciones, superando una de sus principales carencias, como aún es el exceso de concentración en determinados mercados, especialmente, en la UE. Así, los datos de 2012, recogen un crecimiento de nuestras ventas extracomunitarias del 13,7 por 100, con crecimientos muy relevantes como el aumento del 30,6 por 100 de nuestras exportaciones a África, del 14,9 por 100 de nuestras ventas a América Latina, del 13,5 por 100 a América del Norte o del 11,9 por 100 a Asia. Como consecuencia de esta evolución, la participación de la UE en el total de nuestras exportaciones se ha reducido hasta el 62,8 por 100, cuando no hace demasiado tiempo apenas cinco mercados representaban prácticamente la mitad de lo que exportábamos y cuando a finales del Siglo XX dicho porcentaje se situaba algo por debajo del 75 por 100. Esta orientación estratégica de muchas de nuestras empresas hacia mercados fuera de la UE, se ha concretado en que en el período enero-mayo, las ventas a mercados extracomunitarios hayan crecido en promedio un 16,3 por 100, con crecimientos por encima del 20 por 100 a África y Asia.



En definitiva, y aun siendo conscientes de las tremendas dificultades de la coyuntura actual, el comportamiento del sector exterior español en 2012 y de enero a mayo de 2013 ha sido más que satisfactorio, como lo pone de manifiesto el crecimiento de nuestras exportaciones, la reducción del déficit comercial, factor clave para la corrección de nuestro tradicional déficit por cuenta corriente, la mejora de la tasa de cobertura, la diversificación del patrón geográfico de nuestras exportaciones y el aumento de las ventas de sectores intensivos en capital y tecnología.

Estos resultados han sido fundamentalmente la consecuencia de los avances de competitividad de nuestras empresas, tanto por la contención de costes, como especialmente por las mejoras sustanciales de la productividad, así como por el hecho de que el número de empresas que exportan está creciendo y porque también están aumentando aquéllas que lo hacen de forma regular y recurrente.

Todo ello permite valorar muy positivamente el comportamiento a lo largo de 2012 de nuestro sector exterior y el papel que está desarrollando desde el punto de vista de la contribución al crecimiento económico, especialmente, si se tiene en cuenta que empiezan a observarse cambios estructurales, como los asociados a las mejoras de la productividad, la especialización sectorial o la diversificación geográfica, que permiten superar las que han sido las debilidades tradicionales de nuestro sector exterior.

A medio plazo, la ganancia de cuota de mercado depende de varios factores, y sin duda uno de los más importantes es la competitividad vía costes. La contención de los costes laborales unitarios continuará en los próximos meses y si bien la mayor fortaleza del euro puede contrarrestar parte de estas ventajas para nuestras exportaciones fuera de la zona euro, creemos que las ganancias de productividad continuarán, impulsadas por las reformas estructurales puestas en marcha durante estos meses y permitirán a nuestras empresas seguir ganando contratos y cuota de mercado en el exterior.

La Organización Mundial del Comercio prevé que en 2013 el comercio mundial de mercancías crezca un 3,7 por 100, por encima de la tasa de 2012 pero aún por debajo de la media de los últimos 20 años (4,5 por 100). Así pues el comercio mundial se irá recuperando paula-

tinamente si bien cabe esperar que la tasa de crecimiento de la zona euro siga siendo baja, correspondiendo a los mercados emergentes las mayores tasas de crecimiento de la demanda.

En el caso español, las propias previsiones de la Comisión Europea, elaboradas en primavera de 2013, apuntan que España será el país de la zona euro que logrará un mayor crecimiento de sus exportaciones en 2013, situándose 1,5 puntos por encima de la media de dicha zona, lo que significa que respecto a la zona euro se producirá una ganancia en términos de cuota de mercado. Asimismo, el crecimiento experimentado por nuestras exportaciones ha permitido situar a nuestra economía como la segunda economía de la Unión Europea en propensión a exportar, es decir, en la ratio de exportaciones de bienes y servicios en términos del PIB. Dicha ratio alcanzó en 2012 el 32,3 por 100 para España frente al 27,4 por 100 de Francia o el 30,3 por 100 de Italia, estando previsto, según la propia Comisión Europea, que nuestra propensión a exportar aumente en 2013 y 2014 claramente por encima de la media de la UE y que llegue a representar el 33,6 y el 35,2 por 100, respectivamente.

El crecimiento de las exportaciones y la contención de las importaciones permitirán tanto en 2013 como en 2014 superávits en la cuenta corriente en el entorno del 1,5 por 100 en 2013 y claramente por encima del 2,5 por 100 en 2014.

## Los retos de las empresas

Evidentemente, la internacionalización y la apuesta por un modelo de economía abierto a la competencia internacional conllevan cambios muy relevantes para las empresas, su organización y su forma de gestión. El reto de la internacionalización permite a las empresas hacer frente a un mercado mucho más amplio y, por lo tanto, en principio incrementar su facturación, reducir la variabilidad de las ventas al beneficiarse de una demanda potencial más amplia y estable, organizar de una manera más eficiente los recursos internos de la empresa, reducir sus costes medios al aprovechar las economías de escala y de alcance e incentivar el proceso innovador. Frente a estas potenciales ventajas, la internacionaliza-

ción no debería ser percibida como la panacea para todo, especialmente para empresas pequeñas y sin experiencia, dado que cualquier proceso de internacionalización, por pequeño que sea, conlleva una inversión muy relevante en recursos de todo tipo, especialmente, humanos y financieros, así como en tiempo.

De hecho, una empresa, a la hora de acometer su salida al exterior, debería realizar algún tipo de autodiagnóstico en el que básicamente se exploraran dos grandes aspectos, como son la actitud y la aptitud. Por lo que se refiere a la actitud, se trataría de ver el grado de motivación y de implicación de la empresa, especialmente de los directivos de la misma. Por lo que a la aptitud respecta, se trataría de analizar los recursos disponibles de todo tipo, la experiencia acumulada, las barreras existentes para los bienes y servicios de la empresa y por supuesto la competitividad del producto, en términos de precio, calidad, servicio postventa, etcétera.

En el caso de nuestras empresas, varios son los factores que se considera deben ser mejorados, a pesar de los progresos que ya se han producido.

Probablemente, el primer aspecto que debilita en muchas ocasiones las posibilidades de competir de nuestras empresas en el exterior, sea el del tamaño. Efectivamente, la empresa española media que compite en los mercados internacionales plantea un tamaño en términos de empleo y facturación inferior a la de nuestros principales competidores. Esto supone la dificultad de aprovechar determinadas economías de escala que se derivan de mercados potenciales de mayor dimensión y, por consiguiente, implica que los costes medios sean mayores y la competitividad menor. Para tratar de paliar esta limitación se han propuesto diversas fórmulas que se concretan en alianzas estratégicas, consorcios y en definitiva diferentes tipos de cooperación empresarial. Lamentablemente, en muchas ocasiones esta cooperación empresarial se enfrenta con las dificultades propias de una cultura muy individualista y en la que en muchas ocasiones el corto plazo no deja ver las evidentes ganancias que se derivan de la colaboración. Esta colaboración puede ser especialmente relevante en mercados como el multilateral, donde el tamaño, las referencias y las uniones de empresas, sobre todo si cuentan con socios locales, son fundamentales.

Esta dificultad en el ámbito de la cooperación empresarial no solo se materializa en la dificultad de concretar alianzas estables y sostenibles entre pequeñas y medianas empresas, sino que también se extiende al relativamente escaso efecto de arrastre de las grandes empresas españolas sobre las pequeñas y medianas en sus proyectos en el exterior. Así, a diferencia de otros países como Alemania o Francia, donde es muy normal que las grandes empresas utilicen a las pequeñas como proveedoras y suministradoras, en el caso español esa colaboración se ha producido en menor medida. También es cierto que como consecuencia en parte del tipo de servicio en el que se ha internacionalizado nuestra gran empresa, mucho más vinculado a actividades en las que el componente de gasto local en la internacionalización es elevado y por lo tanto la posibilidad de generar negocio sobre nuestra industria auxiliar es inferior.

La insuficiencia de tamaño incide en uno de los retos de nuestro sector exportador, como es que aumente el número de empresas españolas que venden al exterior de manera recurrente, con importes relevantes y además que se mantengan en el tiempo. En la última década, se ha producido un incremento de más del 60 por 100 del total de empresas exportadoras, si bien también asociado a una elevada tasa de abandono, que se sitúa en aproximadamente un 30 por 100 anual. Es decir, aumenta el número global, pero también las que desaparecen y por lo tanto no son capaces de exportar de manera estable y permanente. Adicionalmente, y pese al aumento del número total, el porcentaje de empresas exportadoras respecto al total de empresas apenas ha conseguido aproximarse al 3,5 por 100, si bien hay que tener en cuenta que muchas empresas, bien por su tamaño o por su actividad, son difícilmente internacionalizables. En todo caso, el poder contar con más empresas exportadoras de forma regular es una condición necesaria para un mayor crecimiento de nuestras exportaciones totales dado que se observa que el crecimiento de las exportaciones totales no solo está muy relacionado con que las empresas que exporten incrementen sus ventas sino con el número de empresas.

Es importante tener en cuenta que la tasa de supervivencia de las empresas exportadoras es claramente creciente con el tamaño de las empresas. Evidentemente,

es difícil siempre establecer la causalidad entre supervivencia y tamaño, pero no cabe duda de que existe una elevada correlación. Por ello el tamaño se configura como un objetivo fundamental, máxime si tenemos en cuenta el elevado grado de concentración de nuestras cifras de exportación en las que casi el 90 por 100 de nuestra exportación es realizada por el 10 por 100 de nuestras empresas y donde las 1.000 principales empresas exportadoras representan más del 60 por 100 del total exportado.

Por lo tanto, el gran reto que se debe interiorizar por parte de las empresas es que la exportación es un elemento absolutamente clave dentro de la estrategia de la inmensa mayoría de empresas de bienes y servicios comercializables.

La disponibilidad de recursos humanos resulta un elemento esencial y no sencillo en un país donde elementos como la formación en idiomas o la disponibilidad de las personas a la movilidad condicionan mucho la existencia de empresas internacionalizadas. Sin embargo, se trata de cuestiones que no mejoran de la noche a la mañana sino que sus mejoras solo se perciben a más largo plazo, estando en gran medida asociadas a una verdadera apuesta por la educación y la formación.

Junto con los recursos humanos, un elemento clave para la internacionalización de las empresas es el de la financiación. En este sentido, no se puede olvidar que la evidencia empírica pone de manifiesto que entre el 80 y el 90 por 100 del comercio mundial está vinculado a algún tipo de financiación, normalmente en forma de créditos comerciales, mayoritariamente a corto plazo. Esta dependencia de la financiación es especialmente sensible en determinados mercados, en ciertos sectores y operaciones y, en general, tiende a variar según el tamaño de las empresas y en función del grado de experiencia que tiene la empresa en el ámbito de la internacionalización.

El debate sobre la necesidad de financiación internacional como una condición básica para alimentar el comercio mundial y por lo tanto el crecimiento económico se ha intensificado en el último lustro como consecuencia de la crisis económica y las restricciones de crédito a las que deben hacer frente la mayoría de las empresas. En este sentido, tal y como apunta la propia Organización Mundial del Comercio, a pesar de que la

financiación del comercio mundial suele ser un tipo de financiación de bajo riesgo, con unos niveles de garantías asociadas elevadas, se ha producido desde 2008 una contracción del mismo que tiene unas implicaciones muy negativas desde el punto de vista de la actividad comercial y que ha afectado de manera más sensible a las pequeñas y medianas empresas.

Si la financiación siempre había sido un factor clave de competitividad de las ofertas comerciales, lo es mucho más, si cabe, en la actualidad. No en vano, si comparamos la financiación de las pequeñas y medianas empresas españolas o italianas con la financiación de empresas similares francesas o especialmente alemanas, observamos que las primeras han de soportar financiaciones 3 ó 4 puntos por encima de las segundas, lo que evidentemente redundará en perjuicio de su competitividad, máxime cuando además, en general, nuestras empresas son más dependientes de la financiación ajena que las empresas alemanas. Este hecho es especialmente grave para aquellas empresas que están iniciándose en la actividad exportadora, dado que suelen tener unos menores niveles de liquidez y mayores de apalancamiento, normalmente porque la actividad exportadora, especialmente en sus inicios, conlleva diversos costes hundidos, es decir, costes en los que hay que incurrir con independencia de que el proyecto se realice o no. En concreto, en el ámbito de la exportación cualquier empresa que se plantee su internacionalización deberá incurrir en costes de formación de personal, desplazamientos, información, etcétera, que no siempre garantizan la existencia de resultados positivos.

### 13. Conclusiones

Como comentábamos con anterioridad, la integración de la economía española en los mercados internacionales y la apuesta por un modelo irreversible de apertura al exterior constituye, probablemente, el gran cambio estructural experimentado por nuestra economía en estos últimos 25 años.

El balance de estos años desde el punto de vista de nuestro sector exterior es en general positivo. Durante estas dos décadas y media, el sector exterior ha desempeñado

un importante papel contracíclico, siendo el motor de las recuperaciones económicas, como lo está siendo en la actualidad.

Obviamente, esto no significa que las empresas españolas no tengan que estar haciendo frente a múltiples retos en un medio dominado por la competencia y la incertidumbre. Por eso hoy más que nunca se impone el que tanto la Administración económica y comercial como el propio sector privado mantengan una colaboración estrecha en la que, en un entorno caracterizado por las restricciones presupuestarias y financieras, sea posible maximizar la eficiencia de los recursos disponibles con el objetivo de facilitar e incentivar la participación y la presencia estable de nuestras empresas en los mercados internacionales.

### Referencias bibliográficas

[1] ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (2010): Internacionalización, empleo y modernización de la economía española. ICEX. Marzo. 2010.

[2] CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2012): *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad*.

[3] CORREALÓPEZ, M y DOMÉNECH, R. (2012): «La internacionalización de las empresas españolas», *Documentos de Trabajo BBVA Research*, nº 12/29, diciembre. Madrid.

[4] FEÁS, E y VERDEGUER, E (2002): «El Sector Exterior Español en diez preguntas», *Revista Colegio de Economistas de Madrid, España 2001. Un balance*. Extra Marzo. Madrid.

[5] GREENAWAY, D.; GUARIGLIA, A y KNELLER (2007): «Financial Factors and Exporting Decisions», *Journal of International Economics*, Vol. 73, págs. 377-395

[6] MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD, SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO (2012): El Sector Exterior en 2011, *Información Comercial Española*. Madrid.

[7] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2013): *Los desafíos de la financiación del comercio*.

[8] VERDEGUER, E (1996): «Una valoración de las últimas devaluaciones del SME», *Revista Colegio de economistas de Madrid, España 1995. Un balance*. Extra Marzo. Madrid.