

PRESENTACIÓN

Jaime García-Legaz Ponce
Secretario de Estado de Comercio

En la actual fase de recuperación, y tras la crisis más severa sufrida por la economía española en muchas décadas, la extensión en tiempo de bonanza económica requiere profundizar en el nuevo patrón de crecimiento que surge tras la crisis, más basado en las exportaciones, y con menor peso y dependencia del sector de la construcción. Para ello, es imprescindible perseverar en las reformas estructurales, pero también superar algunas debilidades que aquejan a nuestro sector empresarial.

España ha conseguido hacer desaparecer su abultado déficit de la balanza de pagos —casi un 10 por 100 del PIB en términos del saldo por cuenta corriente— y convertirlo en un superávit histórico —próximo al 2 por 100 del PIB—. El nuevo patrón de crecimiento de la economía española, basado en el aprovechamiento de las oportunidades de la globalización, ha permitido en apenas seis años (2009-2015) elevar las exportaciones desde el 22 por 100 al 34 por 100 del PIB, y ampliar la base exportadora española en un 50 por 100 (de 99.000 a casi 150.000 empresas exportadoras). Se trata de una historia de éxito.

España está a medio camino en su proceso de internacionalización. La economía española requiere avanzar más, tanto en términos de base exportadora, sobre todo la que tiene carácter regular (exportación estructural, no tanto coyuntural), como en la diversificación geográfica de su exportación. España debe aspirar a contar con 200.000 empresas exportadoras en el medio plazo, y a que la exportación de bienes y servicios represente un 40 por 100 del PIB. Es un reto alcanzable que, de conseguirse, no solo aportará PIB y empleo adicionales a la economía española, sino que también hará que nuestra economía sea más resistente a potenciales crisis venideras.

El reto exige hacer frente a una debilidad manifiesta de nuestro tejido empresarial: su dualidad productiva y exportadora. Porque, en efecto, España cuenta con un gran número de empresas de reducida dimensión y de ámbito local —muchas de las cuales tienen dificultades estructurales para afrontar con éxito su internacionalización— que coexisten con un pequeño número de empresas grandes y muy productivas que compiten con extraordinario éxito en los mercados internacionales.

La estructura dimensional de la empresa española no se ha modificado en los años de crisis, debido a la fuerte destrucción de empleo y a la mayor participación en nuestro tejido de las empresas de menos de diez asalariados. Así, en 2015 se mantiene el claro predominio de la microempresa (0-9 trabajadores, incluyendo a los autónomos como

microempresa) con casi un 96 por 100 del total de los 3.100.000 empresas que existen en España¹, un porcentaje incluso superior al 94 por 100 registrado en 2008. Sin embargo, la importancia de las microempresas se reduce a un 28 por 100 en términos de valor añadido y a un 41,5 por 100 en cuanto a empleo, lo que implica una reducida productividad por trabajador en esta tipología empresarial.

La presencia relativa del segmento de las microempresas está en España por encima de la media de la Unión Europea (92,4 por 100 en 2013). En España el número medio de trabajadores por empresa es de 4,6 en 2015, uno de los tamaños más reducidos de los principales países de la Unión Europea y menos de la mitad del correspondiente a Reino Unido o Alemania.

En términos agregados, la productividad del trabajo aumenta con el tamaño de la empresa, de forma que son las empresas medianas y grandes las que registran mayores ratios de valor añadido bruto por empleado en Alemania, Francia, Italia, Portugal o Reino Unido. La productividad de las empresas españolas es similar a la media de todos estos países, con excepción de las de menos de diez empleados, en las que la brecha es superior a la que se registra en el resto de tipologías.

Las empresas más grandes se caracterizan no solo por ser más productivas y generar empleo más estable, sino por tener además mejor acceso a la financiación, mayor capacidad de innovación y mayor propensión a la internacionalización. A su vez, aquellas empresas que deciden abordar los mercados exteriores reflejan incrementos de su productividad, crecimiento de sus ventas, mayor estabilidad en la evolución de la rentabilidad e incluso tienen efectos positivos sobre las exportaciones de otras empresas (Myro, 2015). La literatura académica (Caballero, Mendi y Moner-Colonques, 2015) revela que las empresas exportadoras invierten más en I+D, importan un mayor nivel de servicios tecnológicos y contratan a más trabajadores cualificados que las empresas de menor dimensión.

Los datos evidencian que las empresas de mayor dimensión son las que tienen una mayor propensión exportadora. Así, mientras que en 2013² exportaron el 53 por 100 de las empresas españolas de más de 200 asalariados, el porcentaje se reduce al 37,8 por 100 en las empresas de entre 50 y 199 asalariados. Dentro de las empresas de menor dimensión, las de entre 10 y 49 empleados exportaron el 20,3 por 100, pero donde el porcentaje es realmente bajo, del 2 por 100, es entre las microempresas de menos de diez trabajadores.

De esta forma, las grandes empresas de más de 250 trabajadores aglutinan el grueso de las exportaciones, el 52,1 por 100³ del valor total de las mismas, siendo las pymes responsables del 47,8 por 100 restante, dentro de las cuales las microempresas solo representan el 10,4 por 100 del total de las ventas de España al resto del mundo.

¹ Fuente: DIRCE, INE, actualizado el 31 de julio de 2015.

² Fuente: Aduanas, últimos datos disponibles, septiembre 2015.

³ Fuente: Aduanas, últimos datos disponibles, septiembre 2015.

Las mismas conclusiones resultan del análisis del porcentaje de facturación gracias a las exportaciones. Así, la cifra de ventas al exterior de las empresas industriales medianas y grandes representa más de un tercio de las ventas totales, mientras que en las empresas de menos de 50 empleados dicho porcentaje se sitúa en el 15 por 100 en el año 2013. Son las empresas industriales medianas las que registran un mayor porcentaje de facturación en mercados exteriores, el 35 por 100 de las ventas totales, lo que supone un avance de ocho puntos porcentuales desde el año 2009. En efecto, en términos de propensión exportadora, el salto más relevante es el paso de empresa pequeña a mediana, especialmente en el sector industrial. De hecho, el porcentaje de facturación en el exterior se eleva, en estas últimas, hasta el 35 por 100 desde el 15 por 100 que corresponde a las pequeñas en el sector industrial, y hasta el 14 por 100 desde el 10 por 100 en las empresas del sector de comercio.

Siendo el tamaño de la empresa una de las claves que condicionan la actividad exportadora, existe un amplio margen de mejora del incremento del tamaño empresarial en nuestro país. Es necesario seguir trabajando en la eliminación de las barreras que encuentran las empresas españolas para hacerse más grandes. En el último informe elaborado por la OCDE (2015) para la economía española, se destacan algunos de los principales obstáculos al incremento del tamaño de las empresas en nuestro país. Se señala la complejidad regulatoria debido a los distintos sistemas de licencias y autorizaciones a nivel regional, un problema que con la reforma de la Ley de la Unidad de Mercado se ha comenzado a subsanar; adicionalmente, iniciativas como la Ley de Emprendedores y proyectos como «Emprende en tres» están ayudando a simplificar las normas y trámites para la creación de empresas. La OCDE también señala la necesidad de mejorar la regulación financiera para reducir la dependencia de las pymes de la financiación comercial y bancaria. Asimismo, esta institución señala que es necesario seguir trabajando para eliminar las barreras a la entrada de nuevas empresas en todos los mercados, en especial, en los servicios, y acabar con las barreras a la competencia.

Todo esto debe ser complementado por las políticas de apoyo a la internacionalización, que deben contribuir a reducir los costes que para las pymes tiene el acceso a los mercados internacionales. La Secretaría de Estado de Comercio ha lanzado a través de ICEX España Exportación e Inversiones una serie de programas encaminados a facilitar la integración de las pymes en los mercados exteriores. Entre ellos destacan los dirigidos a aumentar y consolidar la base exportadora, como ICEX Next, que ofrece a las empresas asistencia técnica y económica para el diseño y puesta en marcha de un plan de internacionalización. ICEX Consolida, por su parte, está orientado a apoyar proyectos de internacionalización en mercados exteriores de pymes españolas, con una política definida de marca propia y que cuenta con una filial ya constituida. Este programa se ha complementado con una segunda edición del programa *Target USA*, que comparte objetivos con el ICEX Consolida, pero que está destinado exclusivamente para el mercado de Estados Unidos.

Como apuntan recientes estudios (CEPR, 2015), la tecnología está abriendo nuevas posibilidades a las pymes de acceder al comercio internacional. La evidencia de que la mayor parte del comercio es realizado por grandes empresas puede cambiar si una mezcla de innovaciones tecnológicas y políticas reduce los costes fijos y variables de las transacciones internacionales, y permite a las pymes negociar directamente con los compradores en el extranjero. Internet, la digitalización, la logística más eficiente, los sistemas de pago electrónico y el *software* para traducciones, entre otros factores, son potenciales impulsores de la internacionalización de las pymes.

Esta nueva etapa de internacionalización de las pymes debe tener como claves la especialización, la diversificación de producto y la innovación, todo ello a través de una mejora de la absorción y la aplicación de las nuevas tecnologías e invirtiendo en la formación de los trabajadores. Los rápidos cambios que exige la demanda en los mercados internacionales, así como la extensa compartimentación de la cadena de valor, requieren flexibilidad empresarial y un rápido ritmo de incorporación de productos o procesos innovadores. Estas son características intrínsecas a las pymes que, con el adecuado apoyo desde la Administración para superar sus limitaciones y acceder a nuevos mercados emergentes, podrán aprovechar las oportunidades que se abren en el exterior, reduciendo su tradicional dependencia de los mercados domésticos. Dada la relevancia de este segmento empresarial en nuestro tejido económico, asegurar su internacionalización a medio y largo plazo asegurará el cambio de nuestro patrón de crecimiento, con una importancia creciente del sector exterior.