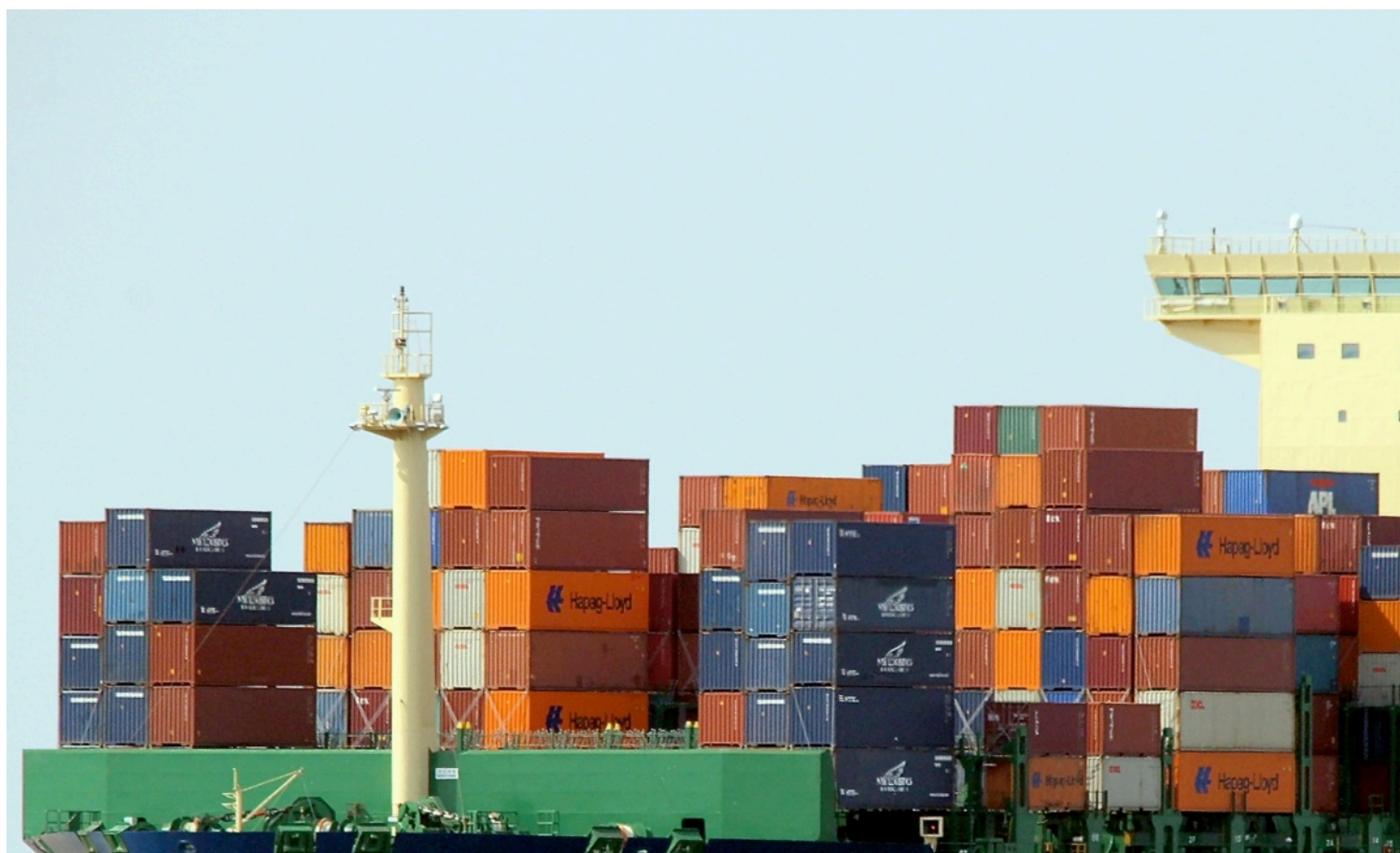


Bienes exportables:
sector clave para consolidar un crecimiento equilibrado.



Gabinete
de estudios
económicos
axesor

axesor
conocer para decidir

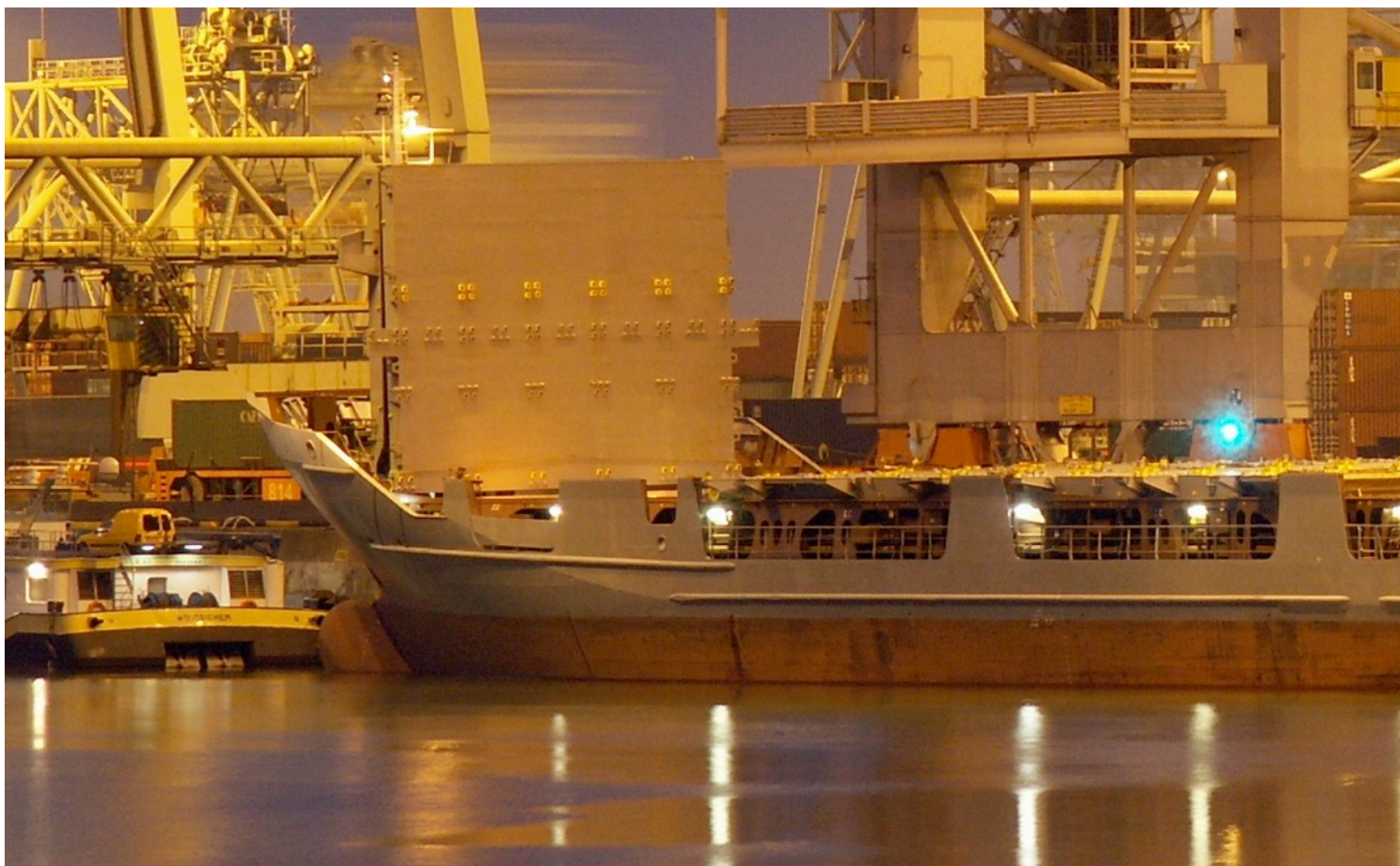




Bienes exportables: sector clave para consolidar un crecimiento equilibrado

CONTENIDOS

1. Introducción.	6
2. El sector exterior y la consolidación de la recuperación económica.	7
3. Sector de bienes exportables: soporte del nuevo modelo de crecimiento.	9
4. ¿A dónde exportar?	13
5. La dimensión de la empresa importa.	14
6. Innovación e internacionalización.	15
7. Implicaciones de política económica. Ayudas públicas.	16
8. ¿Es capaz la economía española de crecer de manera equilibrada y reducir deuda externa?	18



1 | Introducción.

La internacionalización de la empresa española se inició antes de la entrada de España en la Comunidad Económica Europea (CEE), un hito sin precedentes del que se cumplen treinta años este mes de junio. Era un número reducido de grandes empresas, a las que se fueron sumando otras empresas medianas y grandes gracias a la progresiva apertura de la economía española y a su ingreso en Europa. La ampliación a más empresas de dicho proceso llegó en la pasada década tras culminar España con éxito el proceso de integración monetaria.

Pero ha sido necesario sufrir la peor crisis económica y financiera en décadas y el hundimiento de la demanda interna para que la mayoría de pequeños y medianos empresarios entiendan que en un mundo globalizado como el nuestro la empresa debe tener una vocación internacional y dirigir las miradas permanentemente al exterior. Hoy, el cambio de actitud de las empresas sobre la necesidad de llevar fuera de España sus productos y servicios es una realidad. La crisis ha servido de revulsivo, por obligación, para la exportación y la internacionalización de muchas PYMEs.

El Gobierno también es plenamente consciente de que la salida al exterior de las empresas es un proceso irreversible y se ha convertido en una política de Estado.

El propio Fondo Monetario Internacional (FMI) tras constatar que la recuperación económica y la creación de empleo están siendo vigorosas y superiores a lo previsto, ha insistido en la necesidad de evitar la autocomplacencia pues la economía española sigue teniendo vulnerabilidades y problemas estructurales profundos, que limitan su crecimiento a largo plazo. Entre las prioridades del FMI

para aumentar el crecimiento a largo plazo, incentivar el crecimiento en tamaño de las pymes, diversificar sus fuentes de financiación y apoyar la exportación.

En definitiva, agentes económicos e instituciones son totalmente conscientes de que el futuro de España está, en gran medida, fuera de España.

El sector de bienes exportables juega un papel clave, por lo tanto, en el futuro de nuestro país, al representar alrededor del 67% del total de las exportaciones. En primer lugar, insistiremos en la contribución al crecimiento del sector exterior durante la crisis lo que, unido a la reducción del déficit comercial, ha permitido disfrutar a la economía española, después de muchos años, de capacidad de financiación.

En segundo lugar, destacaremos el papel clave que juega el sector de bienes exportables en el futuro de la economía española y describiremos, a través de la evolución de las exportaciones, el proceso modélico de internacionalización llevado a cabo, que ha permitido que España mantenga su cuota de mercado (1,7%) de exportaciones de bienes en el mundo y que ya representen alrededor del 23% del PIB, siete puntos porcentuales más que hace tan solo cinco años (16%). Ello es doblemente meritorio si, pese a que a veces se pierde de vista, se hace en un contexto de moneda fuerte y de debilidad del crecimiento del comercio internacional. En los tres últimos años, el crecimiento interanual de las importaciones mundiales se ha mantenido en niveles inferiores a la media de largo plazo registrada antes de la crisis, lo que constituye el segundo periodo más largo de debilidad del crecimiento de las importaciones en más de 40 años. Mientras que el comercio avanzó a una tasa que casi duplica la registrada por el PIB mundial en los 25 años anteriores a 2007, desde el segundo semestre de 2011 ha venido creciendo, en



promedio, a una tasa inferior a la del PIB mundial. El valor de las exportaciones de mercancías de España en 2014 alcanzó los 323.000 millones de dólares, lo que nos mantiene en el puesto 18 del mundo, detrás de Arabia Saudí y por delante de la India.

A continuación describiremos el recorrido geográfico reciente de las exportaciones españolas así como aquellos destinos con mayor potencial exportador, y reflexionaremos sobre la importancia del tamaño medio de empresa en la salida al exterior y en la innovación, para concluir que España necesita empresas más grandes para poder abordar la innovación y la internacionalización con mayores garantías de éxito, lo que debería estar siempre presente en las distintas políticas económicas de apoyo al sector, cuyas implicaciones también abordaremos, así como la evolución reciente de las ayudas públicas hacia el sector.

Finalmente, analizaremos brevemente la evolución hacia la capacidad de financiación de la economía española y la Posición de Inversión Internacional neta (PIIN) y el rol tan importante que debe desempeñar el sector de bienes exportables en el crecimiento equilibrado y sostenible de la economía española.

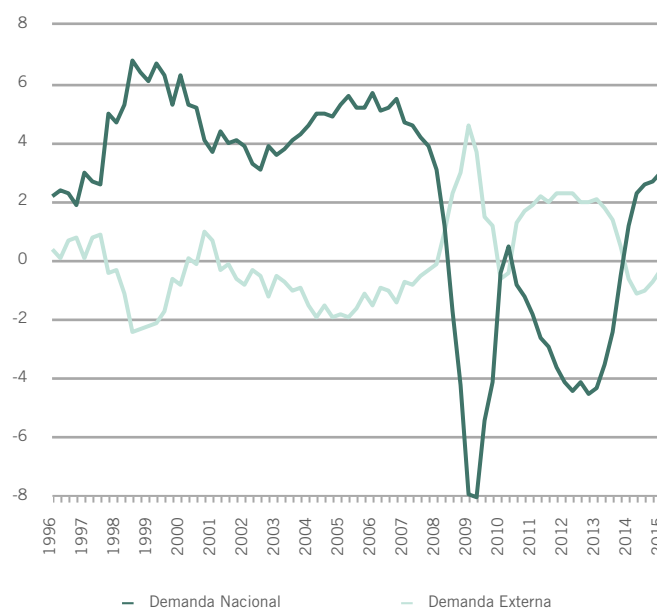
2 | El sector exterior y la consolidación de la recuperación económica.

Tras cinco años de recesión, la economía española vio finalmente la luz en 2014, año en el que el PIB real creció un 1,4% interanual. Si se cumplen nuestras previsiones de crecimiento del 2,8% en 2015 y 2,5% en 2016, la economía española podría volver a alcanzar su PIB anterior a la crisis en 2017, momento en el que se lograría cerrar la que pasará a la historia como la década perdida de la

economía española. Pues bien, se tardaría aún más en lograr volver a niveles de producción anteriores a la crisis si no fuera por el ejemplar comportamiento del sector de bienes exportables.

Como muestra el gráfico 1, en los seis años de crisis, desde 2008 hasta 2013, el sector exterior pasó a ser un factor de crecimiento de la economía española, cuando tradicionalmente suponía una restricción al mismo.

Gráfico 1. Demanda nacional y externa (Contribución al crecimiento)



Fuente: Contabilidad Nacional. INE



Entre los años 1998 y 2007, la demanda contribuyó consecutivamente de forma negativa a la variación del PIB, llegando a alcanzar -1,7 puntos tanto en 2004 como en 2005. Fue en 2008 cuando se modificó esa tendencia y el sector exterior aportó 1,5 puntos positivos al crecimiento del PIB español, llegando a alcanzar 2,8 puntos positivos en 2009.

En 2012, la aportación positiva de la demanda al crecimiento fue de 2,5 puntos, apoyada en el crecimiento de las exportaciones pero sobre todo en la debilidad de las importaciones, permitiendo compensar la fuerte aportación negativa de la demanda interna (-4,1 puntos).

El año 2013 se caracterizó por un perfil de crecimiento del PIB más equilibrado entre la aportación de la demanda interna y la de la demanda externa. La contribución de la demanda nacional continuó siendo negativa (-2,7 puntos), si bien fue significativamente inferior a la del año anterior (-4,1 puntos). Por su parte, la demanda exterior neta mitigó, por sexto año consecutivo el impacto de la contracción del gasto interno sobre la actividad, apoyada en el dinamismo de las exportaciones, lideradas por el excelente comportamiento del sector de bienes exportables, con un crecimiento superior al 4%, compensando en parte la ligera caída de las exportaciones de servicios.

El sector exterior español volvió a contribuir negativamente al crecimiento de la economía en 2014, drenando 0,8 puntos al crecimiento del PIB, el cual creció un 1,4% gracias al fuerte impulso registrado en la demanda interna (+2,2%).

La recuperación económica ganó intensidad en el primer trimestre de 2015, apoyada en la demanda interna pero donde la contribución de la demanda externa volvió a terreno positivo (0,1 puntos, manteniendo la aportación positiva al crecimiento de 0,2 puntos del cuarto trimestre de 2014) debido al buen desempeño de las exportaciones. Los datos de contabilidad nacional confirmaron un avance del PIB del 0,9% inter-trimestral en el primer trimestre (0,7% en el cuarto trimestre), gracias sobre todo al gran dinamismo de la demanda doméstica (0,8%). Entre los factores externos que ayudan a explicar la contribución positiva del sector exterior destacan el descenso del precio del petróleo, la depreciación del euro y la aceleración del crecimiento de nuestros principales socios comerciales europeos.

La contribución positiva al crecimiento del sector exterior resulta de un avance de las exportaciones de bienes y servicios en volumen (1% en tasa inter-trimestral) mayor que el de las importaciones (0,8%). En términos interanuales la demanda externa neta detrajo tres décimas a la variación del PIB en el primer trimestre, cuatro décimas menos que en el trimestre precedente, debido a una aumento de las exportaciones (un punto porcentual, hasta el 5,7%) y un desaceleración de las importaciones (tres décimas, hasta el 7,4%)

La tabla 1 recoge el saldo positivo de la cuenta corriente y de la cuenta capital en 2013 y en 2014 junto con todas sus rúbricas. Tras un largo periodo en el que la economía española mantuvo su necesidad de financiación frente al exterior, los dos últimos ejercicios se ha logrado la capacidad de financiación, aspecto clave a mantener en los próximos años.

TABLA 1. BALANZA DE PAGOS. OPERACIONES NO FINANCIERAS

	2013			2014		
	Ingresos	Pagos	Saldo	Ingresos	Pagos	Saldo
Cuenta corriente y capital	396.463	374.500	21.965	400.110	394.494	5.614
Cuenta corriente	387.759	372.679	15.082	394.741	393.539	1.201
Bienes y servicios	331.074	295.344	35.731	339.004	313.865	25.138
Turismo	47.109	12.359	34.750	48.928	13.565	35.363
Rentas primarias y secundarias	56.685	77.335	-20.649	55.737	79.674	-23.938
Cuenta de capital	8.704	1.821	6.884	5.369	955	4.413

Fuente: Banco de España

Como veremos al final del presente informe, el sector de bienes exportables desempeña un papel crucial en la sostenibilidad de la deuda externa de España. Al anterior ciclo expansivo de la economía española le faltó un aumento continuado de productividad para ser sostenible. En la actualidad nuestro país requiere de un nuevo modelo de crecimiento basado en un ciclo virtuoso de aumento de competitividad vía mayor productividad que nos permita captar mayor demanda externa y generar una demanda interna sostenible, y no basada en un endeudamiento creciente.

Según los datos disponibles de Balanza de Pagos, en el primer trimestre de 2015 la economía española generó necesidad de financiación frente al exterior de 774 millones de euros (0,3% PIB), frente a una necesidad de financiación de 2.184 millones (0,9% del PIB) en el mismo periodo del año anterior.

3 | Sector de bienes exportables: soporte del nuevo modelo de crecimiento.

El sector de bienes exportables representó en 2014 alrededor del 18,5% del PIB y del 19,5% del empleo y en torno al 68% de las exportaciones totales españolas. Es el sector exportador por excelencia y clave para la sostenibilidad de nuestra economía. Incluye actividades relacionadas con la agricultura, pesca, minería y manufactura de bienes, siendo esta última, con diferencia, la más importante.

El buen comportamiento de las exportaciones de bienes desde el inicio de la crisis permitió alcanzar una cifra próxima al 23% del PIB. Ello, unido a los más de 100.000 millones de euros que representaron las exportaciones de servicios en 2014, situaron a España como la segunda potencia exportadora de Europa, tan sólo por detrás de Alemania.

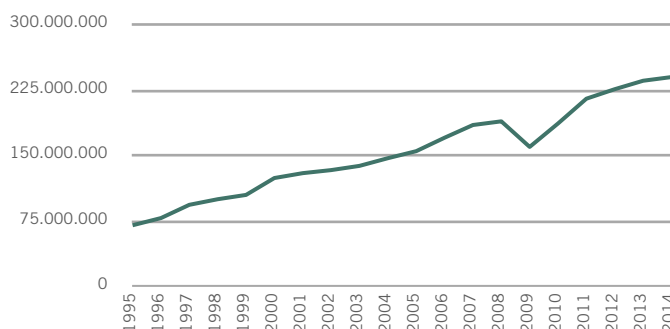
La década anterior estuvo marcada por el bajo crecimiento de la productividad y la crisis por una intensa destrucción de empleo, responsable, en parte, de la mejora observada de la productividad desde entonces. Desde el tercer trimestre de 2014 el sector es creador neto de empleo, logrando que mes tras mes aumenten los afiliados a la seguridad en la comparativa interanual.

El sector de bienes exportables no es intensivo en creación de empleo de manera directa, pero sí puede jugar un papel relevante en la creación de puestos de trabajo en el sector de servicios auxiliares a la industria. Pero sin duda, su relevancia a futuro proviene de las externalidades que genera en otros sectores. Se trata de un sector que representa un porcentaje muy alto de las exportaciones y crítico para reducir nuestra dependencia de la financiación exterior. Es además, generador de demanda para el resto de sectores de la economía. El hecho de que se observe un buen comportamiento en gran parte de estos sectores industriales apunta a que seguirán siendo una importante palanca para el crecimiento.

El sector de los bienes exportables se convierte en una pieza fundamental de la estrategia de salida de la producción interna y contribuye de forma significativa en la recuperación de la economía. El gráfico 2 muestra la evolución del importe exportado desde 1995 hasta 2014, en él podemos ver el buen comportamiento que han

tenido las exportaciones, el único punto de inflexión se encuentra en 2009, en el que por primera vez descendieron las exportaciones. En los últimos cinco años, las exportaciones vienen creciendo en una media de un 8,6%. En lo que a 2014 atañe, el importe exportado fue de 240.034 millones de euros lo que supuso un incremento del 1,8% respecto a 2013. Los primeros datos de 2015 son muy similares a los de 2014, pero si los comparamos con 2009 el incremento que han experimentado las exportaciones es muy notable.

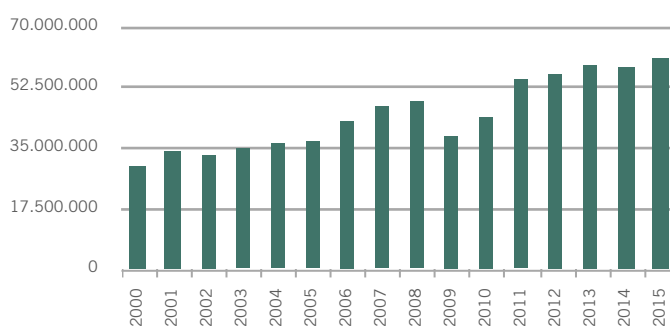
Gráfico 2: Evolución de las exportaciones de bienes en España. Miles de euros



Fuente: Datacomex

El gráfico 3 muestra una evolución de las exportaciones de bienes en el primer trimestre del año, como vemos la tendencia de esta serie es muy similar a la que siguen el total de bienes exportados por años, con lo cual con los datos del primer trimestre de 2015 podríamos hacernos una idea con los que ocurrirá el resto del año. En 2015 las exportaciones fueron de 60.972 millones de euros lo que supone un 4,4% más que el año anterior, y un 29,7% más que en 2007.

Gráfico 3: Evolución de las exportaciones de bienes para el primer trimestre. Miles de euros

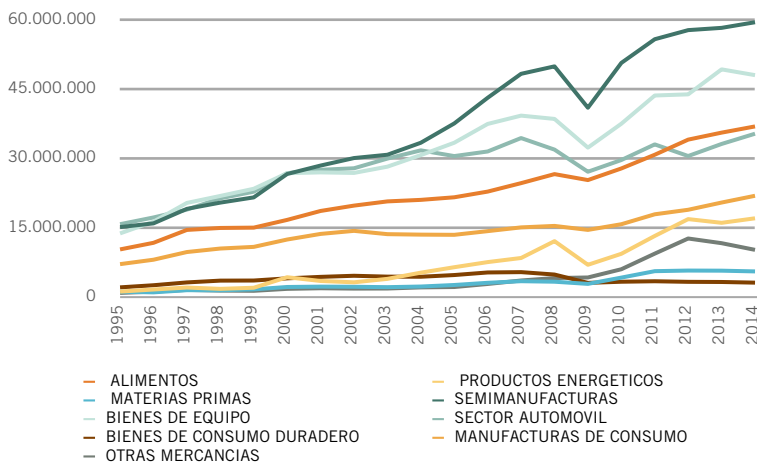


Fuente: Datacomex

En el gráfico 4 podemos ver los sectores más exportadores, liderando el ranking nos encontremos las empresas dedicadas a la elaboración de semimanufacturas, siendo estos productos los que se encuentran en un paso intermedio entre la materia prima y un bien de consumo, a estos también se les conoce como semielaborados, en 2014 el importe exportado por estas empresas ascendió a 59.721 millones de euros lo que supone un 25% del total exportado.

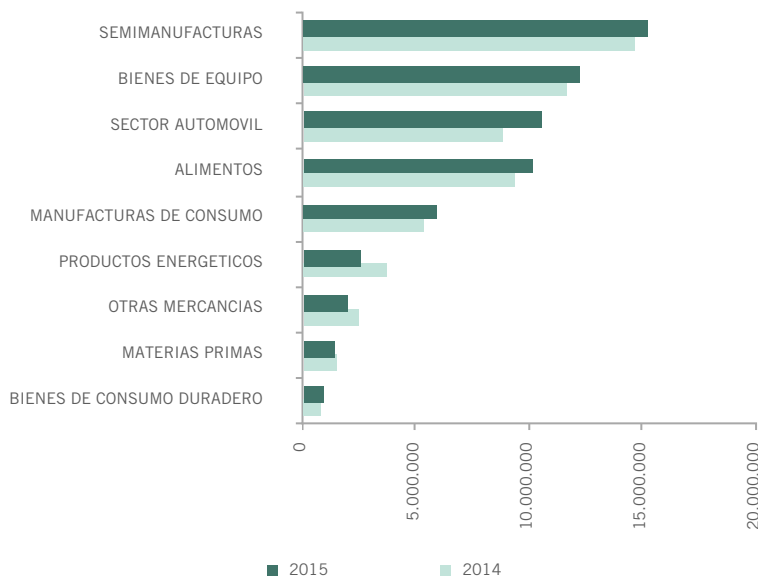
En segundo lugar se encuentran los bienes de equipo, con un importe de 48.280 millones de euros, el 20,1% del total exportado en 2014. El tercer lugar lo ocupan los bienes alimenticios con un

Gráfico 4: Evolución de las exportaciones por sector. Miles de euros



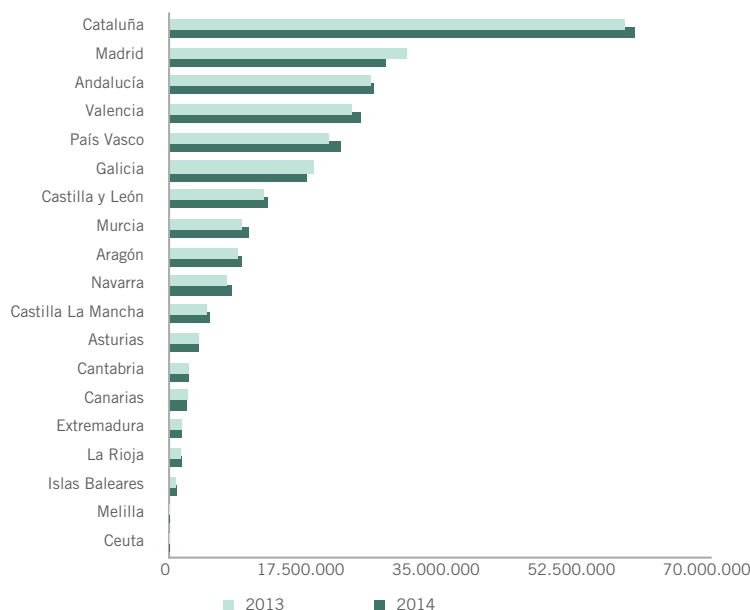
Fuente: Datacomex

Gráfico 5: Exportación de bienes y en el primer trimestre



Fuente: Datacomex

Gráfico 6: Total de exportaciones por comunidad en . Miles de euros



Fuente: Datacomex

volumen de 37.188 millones de euros lo que supone un 15,5% del total y le sigue muy de cerca el sector del automóvil con 35.613 millones de euros lo que supone un 14,8% del total. Es decir entre estos cuatro sectores representan, por tanto, alrededor del 75% de las ventas españolas en el extranjero.

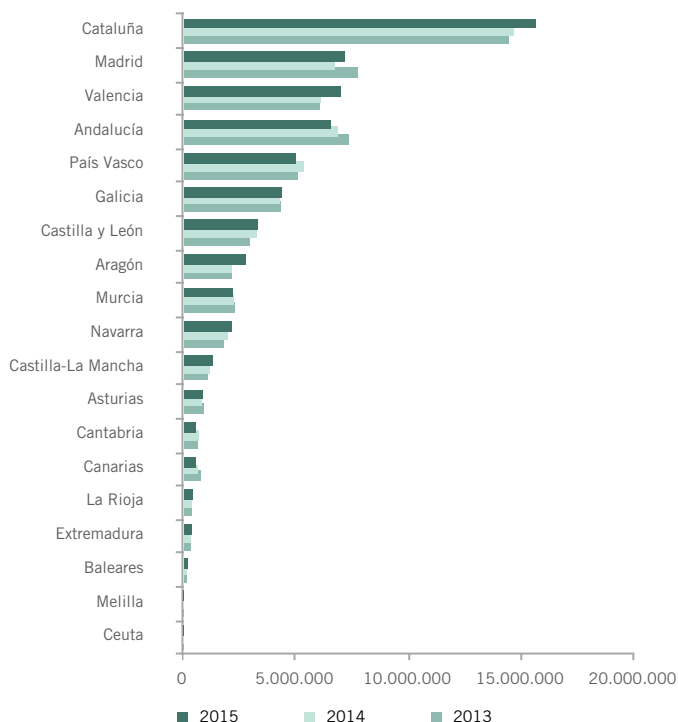
El gráfico 5 muestra las exportaciones de bienes para el primer trimestre de 2015, esta cifra ascendió a 60.972 millones de euros lo que supone un incremento del 4,4% interanual.

Como viene sucediendo en los últimos años el sector de semimanufacturas sigue a la cabeza con 15.244 millones de euros lo que supone un incremento del 4% respecto al mismo periodo del año anterior. En segundo lugar, se encuentran los bienes de equipo, con 12.237 millones de euros lo que supone un incremento de 5% con respecto al mismo periodo del año pasado. El sector que más ha crecido en el primer trimestre ha sido el del automóvil, con un incremento del 19,5% y unos de los pocos que ha retrocedido respecto al trimestre de 2014 es el de los productos energéticos, con un descenso del 31%.

Por regiones, el liderazgo absoluto en las exportaciones de bienes pertenece al tejido empresarial catalán. El gráfico 6 muestra la importancia de las exportaciones de bienes en las distintas comunidades. En él podemos ver el potencial catalán, que en el 2014 exportó 60.194 millones de euros, un incremento del 2,1% respecto a 2013. La siguiente comunidad en el ranking es Madrid, pero el importe exportado por las industrias madrileñas es de 27.999 millones de euros, menos de la mitad que Cataluña, habiendo sufrido la comunidad autónoma madrileña un descenso del 9% respecto a 2013. El tercer puesto está ocupado por las empresas andaluzas, que exportaron 26.512 millones de euros (un aumento del 5,3% sobre 2013). El cuarto lugar lo ocupa Valencia con 24.852 millones de euros lo que supone un incremento del 5,3% respecto a 2013.

Como ya hemos comentado, **las exportaciones para el primer trimestre de 2015 se han incrementado** respecto al trimestre anterior, beneficiando más a algunas comunidades que a otras. **Las empresas catalanas siguen liderando el ranking**, con importe de 15.657 millones de euros (una mejora del 6,6% sobre el mismo trimestre del año anterior). **En segundo lugar sigue estando Madrid** con un importe de 7.184 millones de euros con un incremento del 6,3% respecto al mismo trimestre del año pasado. **En tercer lugar se encuentra Valencia que ha adelantado en 2015 a Andalucía**, exportando por valor de 7.015 millones de euros (+14,6%), mientras que las empresas andaluzas han sufrido un descenso del 5,1% en la comparativa interanual, con un volumen de 6.541 millones de euros. Las empresas andaluzas junto con las cántabras y las canarias son las únicas que han tenido descensos en 2015, tal y como podemos ver en el gráfico 7.

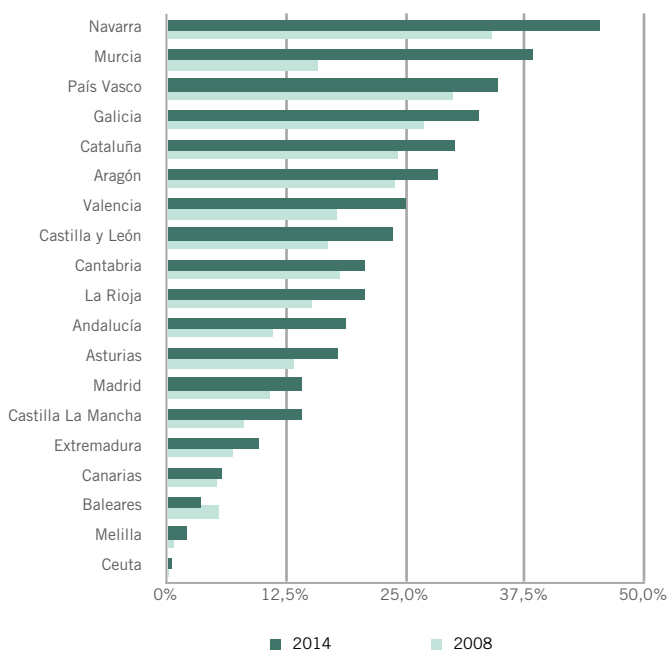
Gráfico 7: Exportaciones por CC.AA. en el primer trimestre. Miles de euros



Fuente: Datacomex

Ahora bien, **si observamos el peso exportador de cada comunidad respecto a su PIB** (gráfico 8), **el liderazgo indiscutible es de Navarra**, siendo las exportaciones un 45,3% de su producción; en segundo lugar se encuentra Murcia con un peso exportador sobre su PIB de 38,3%, y en tercer lugar, el País Vasco con un peso del 34,6%. Para encontrar a Cataluña hay que descender al quinto puesto con un peso exportador del 30,1%. Todas las comunidades han incrementado su peso exportador desde 2008, puesto que la mayoría de las empresas veían como única salida para los productos que no podían absorber el mercado nacional exportarlos a otros mercados. Destaca el importante esfuerzo exportador realizado desde 2008 por la Región de Murcia, y en menor medida la evolución seguida por la propia Navarra, la Comunidad Valenciana, Castilla y León y Andalucía.

Gráfico 8: Peso de las exportaciones sobre el PIB



Fuente: elaboración propia con datos de INE y Datacomex

Creación de empresas y concursos de acreedores.

La burbuja inmobiliaria hizo mucho daño a la economía española y restó potencial de crecimiento al sector de bienes exportables (excepto en aquellas industrias auxiliares de la construcción).

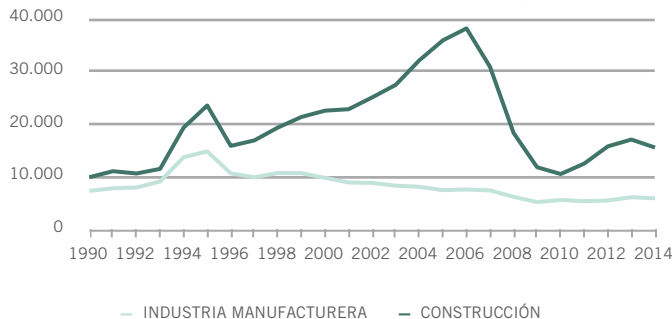
Pero la profundidad de la crisis a la que dio lugar, con caídas históricas de la demanda doméstica interna, obligó a muchas empresas a cambiar de actitud y mirar hacia el exterior. Las pymes españolas se vieron, en no pocos casos, obligadas a salir al exterior. La alternativa era probablemente cerrar.

Analizamos, a continuación, la evolución seguida por la creación de empresas y los concursos de acreedores del sector industrial, estableciendo una comparativa con lo sucedido con las empresas del sector de la construcción.

Iniciativa emprendedora.

En lo que a constituciones de sociedades se refiere, el tejido empresarial dedicado a la industria manufacturera era superior en los años 90, desde entonces no ha hecho más que disminuir. En 1990 se crearon 7.326 empresas, mientras que en 2014 se dieron de alta 5.927 sociedades. El sector de la construcción sigue una tendencia muy distinta incrementándose la creación de empresas de manera muy pronunciada desde 1995 hasta 2007 cuando comienza la desaceleración y posterior crisis del sector de la construcción. La crisis ha servido para que las tasas de emprendimiento en ambos sectores medidas a través del número de constituciones de sociedades mercantiles converjan y se aproximen (gráfico 9).

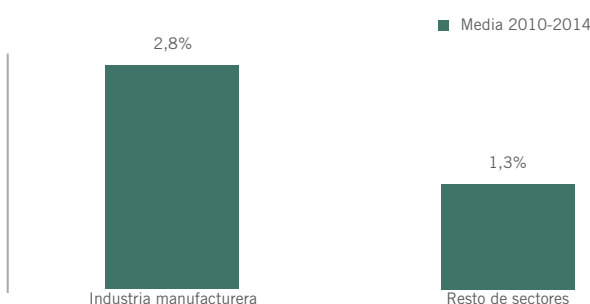
Gráfico 9 : Evolución de las constituciones de empresas



Fuente: axesor

La mejor noticia, que no se veía desde hace muchos años en España, **es que en el quinquenio 2010 – 2014 la industria manufacturera registró un crecimiento medio anual de la creación de empresas (2,8%) que duplicó la media del resto de sectores de la economía española (1,3%)** (gráfico 10).

Gráfico 10. Iniciativa emprendedora. Tasa de variación.



Fuente: axesor

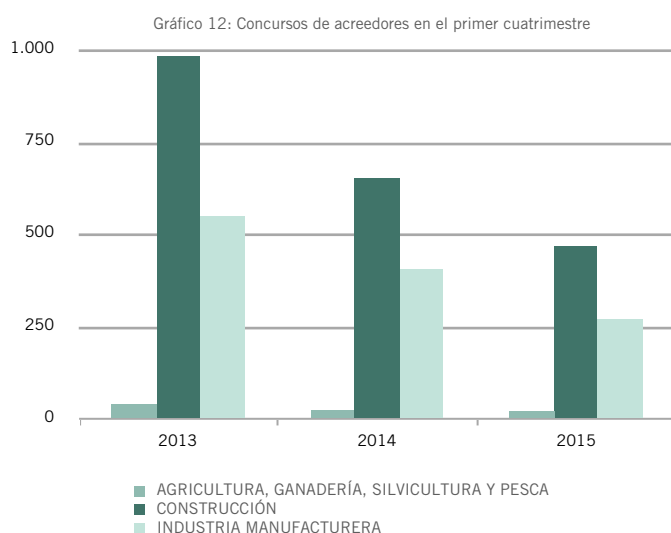


En cualquier caso, conviene ser prudentes, pues si 2014 cerró con una caída en la creación de empresas del -3,2%, el nuevo ejercicio no ha comenzado mejor. El número de nuevas empresas manufactureras fue de 2.168, entre enero y abril, lo que supone un 5,5% menos que el mismo cuatrimestre del año anterior. En el lado opuesto y en contra de la tendencia se encuentra otro subsector perteneciente a la actividad de bienes exportables, las empresas agrícolas; en el primer cuatrimestre del año se registraron 929 nuevas sociedades, un 6,4% que en el mismo periodo del año anterior.

Procedimientos formales de insolvencia.

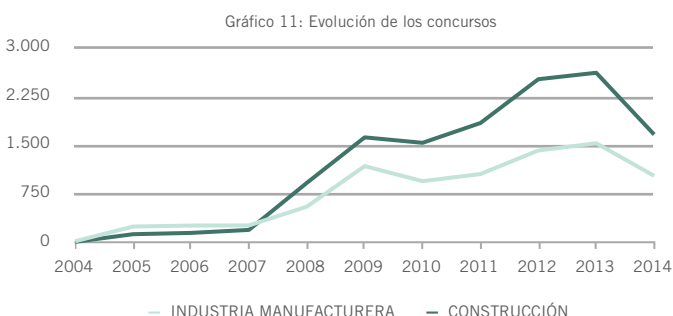
Otro dato positivo lo encontramos en los concursos de acreedores, tras unos años de máximos históricos, comenzaron a decrecer en 2014. Entre las principales causas se encuentran la mejora progresiva de la economía española, la reforma acometida en la Ley Concursal y la mayor fluidez del crédito. En 2014 los concursos se redujeron un 26,2% respecto al año anterior cerrando el año con 6.508 procesos formales de insolvencia. En cuanto al tejido empresarial del sector manufacturero cerró el año con 1.037 concursos con un descenso del 32,6% sobre 2013. La construcción sigue siendo el sector con mayor número de concursos, concluyó 2014 con 1.673 procesos formales de insolvencia, pero también es uno de los sectores donde más han retrocedido comparado con 2013 con un descenso de 36,2% (gráfico 11).

En el gráfico podemos observar como desde la llegada de la crisis al sector de la construcción en 2007, la industria manufacturera, que sufría un mayor número de procedimientos formales de insolvencia anualmente, no ha vuelto a superar a la construcción en número de concursos. Todo lo contrario. Conforme avanzaba la crisis se ampliaba la diferencia en el número de bancarrotas entre la industria manufacturera y el sector de la construcción.



Fuente: axesor

La tendencia que siguen los concursos el primer cuatrimestre es similar a lo que suele pasar el resto del año. Como se puede ver en el gráfico 12, los concursos en el primer cuatrimestre de 2015 se han reducido un 24,9% respecto a 2014. La bajada en el sector industrial es superior a la que han seguido los concursos en general, con un 33,4% (con 271 concursos), junto con la construcción en el que se ha reducido un 28,0% (con 470 concursos) han marcado el signo de los procesos formales de insolvencia.



Fuente: axesor

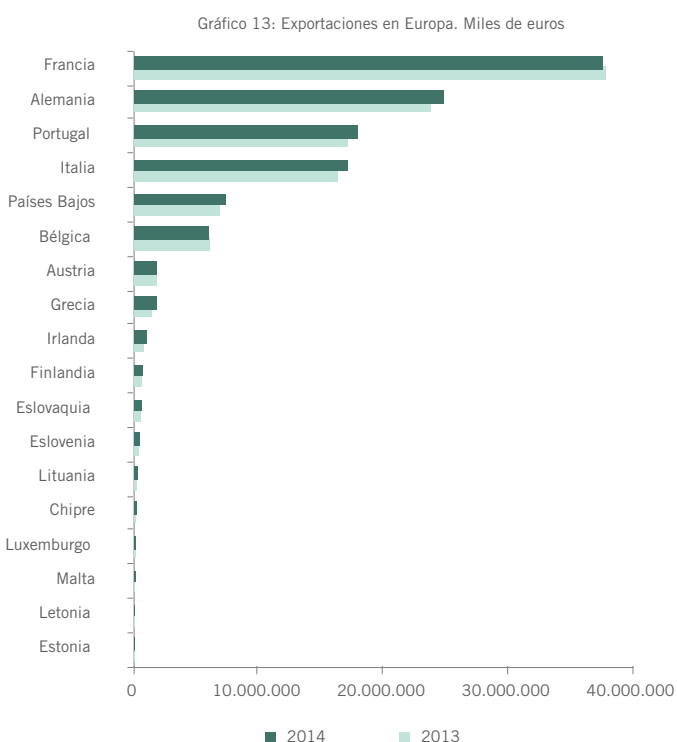
4 | ¿A dónde exportar?

Una de las preguntas que se han hecho miles de empresas cuando deciden dar el paso a la exportación es a qué país llevar sus productos. Parece razonable empezar vendiendo los productos a aquellos países vecinos, culturalmente más cercanos y más rentables a priori por conllevar menores costes.

Con una alta probabilidad directores de comercio exterior con amplia experiencia probablemente contestarían: **donde se pueda**. El mundo es muy grande y pueden existir oportunidades en cualquier sitio. **La clave es dilucidar qué mercado o mercados son más interesantes, a priori, para el producto a vender.**

En cualquier caso, las perspectivas de crecimiento y la apertura comercial de los países deberán ser factores a considerar. Es por ello que el grueso de la industria española comenzó hace algunos años un proceso de progresiva diversificación de sus mercados objetivo, conscientes de que el futuro pasa por estar también en las economías emergentes.

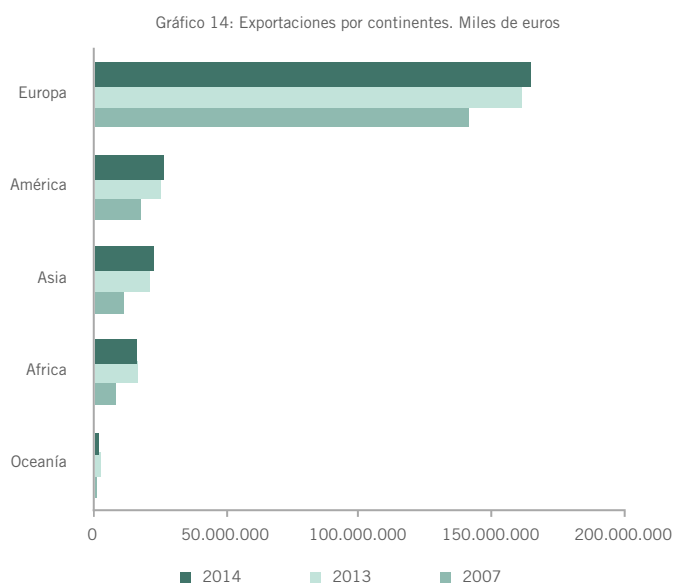
Atendiendo al destino geográfico de las exportaciones de bienes, Francia sigue siendo nuestro principal socio comercial, en 2014 se exportó 37.649 millones de euros, lo que supone un 16% del total exportado. Europa es el destino de la mitad de las exportaciones españolas pero la mayor parte se concentran en cuatro países, por supuesto Francia a la cabeza, le sigue Alemania con importe exportado de 24.902 millones de euros (10,4% del total exportado), lo que supone un incremento del 4,2% respecto a 2013, le sigue Portugal con un importe de 18.013 millones de euros (7,5% del total exportado) con un incremento de 4,6% e Italia con 17.249 millones de euros (7,2% del total exportado) lo que supone un incremento de 4,9% (gráfico 13).



Fuente: Datacomex

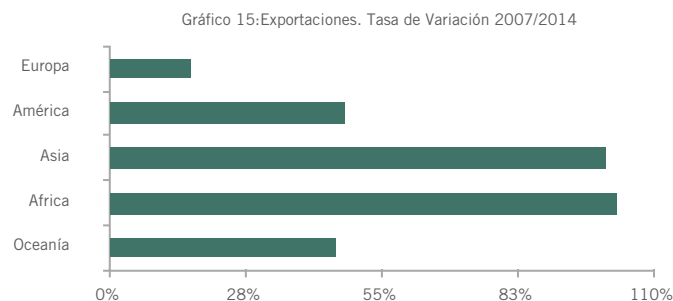
Europa representa el 68,6% del total exportado, con un volumen de 164.731 millones de euros. El siguiente continente destino de las exportaciones es América, con 26.300 millones de euros (un 11,0%

del importe total exportado) y, en tercer lugar, se encuentra Asia, con un 22.704 millones de euros, el 9,5% del total exportado, como podemos ver en el gráfico 14.



Fuente: Datacomex

El gráfico 15 muestra las variaciones que tuvieron las exportaciones desde 2007 hasta 2014: como se puede ver, África y Asia son los continentes en los que más se ha incrementado las exportaciones con un 103% y un 100% respectivamente: es una muestra más que las empresas españolas están penetrando en nuevos mercados y ya no solo el europeo.



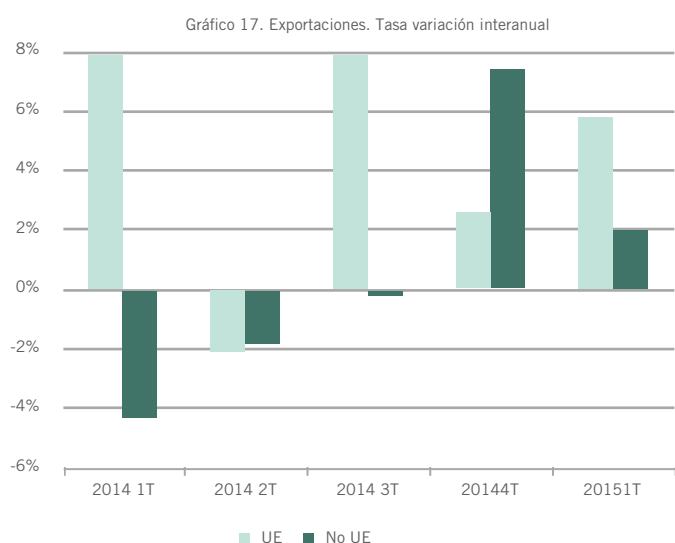
Fuente: Datacomex



Fuente: Datacomex



El resultado de la diversificación geográfica llevada a cabo por las empresas españolas en los últimos años es que las ventas a la Unión Europea pasaron de representar el 69,2% en el año 2009 a ser solo el 63,4% en 2014. Así, las exportaciones fuera de la Unión Europea representaron en 2014 el 36,6% del total, cuando cinco años apenas si alcanzaban el 30% el total.



Fuente: Datacomex

A esta reorientación geográfica han contribuido los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados que se iniciaron en 2008, cuya finalidad es el fomento de las relaciones comerciales y económicas con países concretos (Brasil, China, Rusia, México, Estados Unidos, India, Argelia, Marruecos y Japón). Las medidas de promoción a la exportación se reforzaron ante la crisis financiera y la caída del comercio mundial a finales de 2008.

En particular se potenciaron y flexibilizaron los instrumentos de financiación de los proyectos de internacionalización, para paliar el impacto sobre el crédito comercial de la restricción de acceso a la financiación.

5 | La dimensión de la empresa importa.

Diversos estudios señalan la baja dimensión media de la empresa industrial española frente a sus homólogas europeas o americanas como una de las razones fundamentales de la menor productividad de las empresas españolas. Esos mismos estudios concluyen que el buen comportamiento de las exportaciones de mercancías a lo largo de la crisis se debe a la competitividad de las grandes empresas, que vienen a representar más del 80% de las exportaciones. Estas grandes empresas son tan productivas o más que sus rivales europeas y americanas.

Entre 2008 y 2014 se produjo un cambio significativo en el número de empresas que exportan. Hasta 2012 esta cifra aumentó un 35% hasta superar las 135.000, para superar las 150.000 tanto en 2013 como en 2014. Son las pymes las protagonistas de ese proceso, frente a las alrededor de 40.000 empresas (medianas y grandes en su mayoría) que exportan de manera regular.

Un elemento que podría dar una explicación a la positiva evolución de las exportaciones durante la última recesión es la debilidad de la demanda doméstica, ya que en este contexto las empresas tienen un mayor incentivo a dirigir sus ventas hacia los mercados exteriores. Conviene recordar que entre 2008 y 2013 las ventas españolas al resto del mundo registraron un aumento de 14,1 puntos porcentuales, mientras que la demanda interna experimentó una caída del 14,5%. Existe evidencia empírica a nivel de empresa y para los países de la zona euro de que la probabilidad de que una empresa exporte correlaciona negativamente con la evolución de la demanda interna agregada, y ello a pesar de que en un contexto de crisis el acceso a la financiación y las desfavorables condiciones crediticias conllevarían mayores dificultades para llevar a cabo la actividad exportadora. También para los países del área euro existe evidencia empírica sobre el efecto asimétrico de la demanda doméstica sobre la evolución más reciente de las exportaciones, debido a que, una vez que las empresas incurren en los costes hundidos que conlleva la exportación o internacionalización, suelen consolidar su condición de exportadoras.



Una mayor dimensión de empresa ayuda a un mayor acceso a la financiación y en condiciones más favorables, a disponer, por ende, de más recursos para invertir en I+D+i, que permitan dotar de mayor valor añadido a todos los productos de la empresa y todo ello redunda en una mayor productividad y en una mayor capacidad para acometer con éxito la salida al exterior.

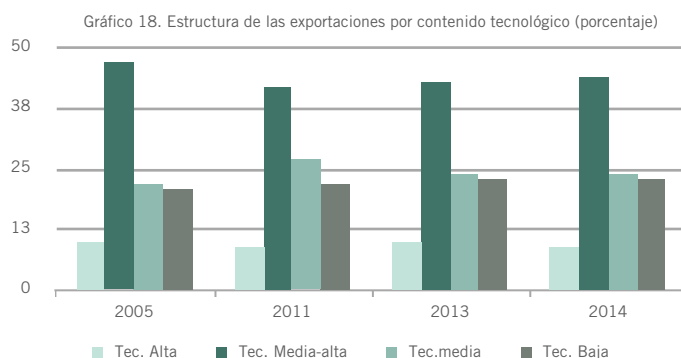
Una mayor dimensión de empresa ayuda a un mayor acceso a la financiación y en condiciones más favorables, a disponer, por ende, de más recursos para invertir en I+D+i, que permitan dotar de mayor valor añadido a todos los productos de la empresa y todo ello redunda en una mayor productividad y en una mayor capacidad para acometer con éxito la salida al exterior.

El tamaño de la empresa internacionalizada está condicionado por la dimensión de la empresa en general: para incrementar el incremento de volumen de las empresas exportadoras es imprescindible favorecer el tamaño de todas las empresas y estimular las características competitivas de todo el tejido empresarial. El objetivo debe ser impulsar políticas que garanticen la posibilidad de permanencia la empresa en la exportación, dado que el análisis comparativo de empresas revela que las exportadoras regulares son más competitivas.

Las empresas exportadoras regulares se caracterizan, en general, por ser más productivas y competitivas, pagar salarios superiores, disponer de mayores recursos propios, ser más rentables, etc. **El hecho de que la mayoría de nuevas empresas exportadoras españolas sean empresas de reducida dimensión limita las posibilidades de realizar la corrección del déficit comercial** (a menos que cambien algunos elementos estructurales de la economía española), debido a que tienen **mayores dificultades para ampliar sus márgenes**.

6 | Innovación e internacionalización.

Atendiendo al contenido tecnológico de los productos (gráfico 18), el **patrón exportador continúa mostrando un predominio de los bienes con un contenido tecnológico medio o medio alto, al tiempo que se observa un ligero incremento de la especialización en productos con bajo contenido tecnológico**, que, a su vez, han sido los más demandados por las economías emergentes.



Fuente: Aduanas

Existe una relación entre las empresas que exportan sus productos y aquellas que llevan a cabo actividades de I+D. Las empresas que exportan muestran, en promedio, una mayor probabilidad de realizar actividades de I+D. Asimismo, las pymes que invierten en I+D también muestran una mayor probabilidad de llevar a cabo exportaciones.

Lo anterior tiene implicaciones importantes para la política económica. En primer lugar, la fuerte interrelación entre ambas actividades debe ser considerada cuando se diseñan las políticas que promueven la participación en cada una de estas actividades. En segundo lugar, debido a la interrelación anterior, las políticas de internacionalización e innovación deberían definirse y aplicarse de forma coordinada, o incluso integrada. La combinación de ambas estrategias puede favorecer el crecimiento de la productividad, la mejora de la posición competitiva de las empresas y el crecimiento económico. Así, para que las políticas que promueven la internacionalización (como por ejemplo, la política de promoción de exportaciones) tengan éxito a medio plazo deberían complementarse con políticas que estimulen la actividad innovadora de las empresas. Esta situación está muy alejada de la realidad actual en España y en la mayoría de países europeos donde existe una escasa coordinación en las políticas que afectan a actividades muy relacionadas, generalmente competencia de agencias diferentes, apenas o nada relacionadas.

7 | Implicaciones de política económica. Ayudas públicas.

El nuevo modelo de crecimiento en España debe de venir de la mano de la industria, basado en la internacionalización, productividad e innovación del sector.

La teoría económica y la evidencia empírica nos recuerda la intervención pública debe aparecer cuando existe un fallo de mercado (existencia de bienes públicos, externalidades, racionamiento de crédito) y en materia de política industrial concluye que es más recomendable el apoyo a través de políticas horizontales que verticales, así como que parece más eficiente apoyar en mayor medida a las pymes que a los grandes conglomerados empresariales.

Hemos visto anteriormente que **uno de los retos para el futuro en la internacionalización de la economía española es impulsar un incremento de la dimensión media de la pyme industrial española, así como lograr que ayudas y apoyos a la internacionalización estén mucho mejor coordinados con ayudas y apoyos a la innovación.**

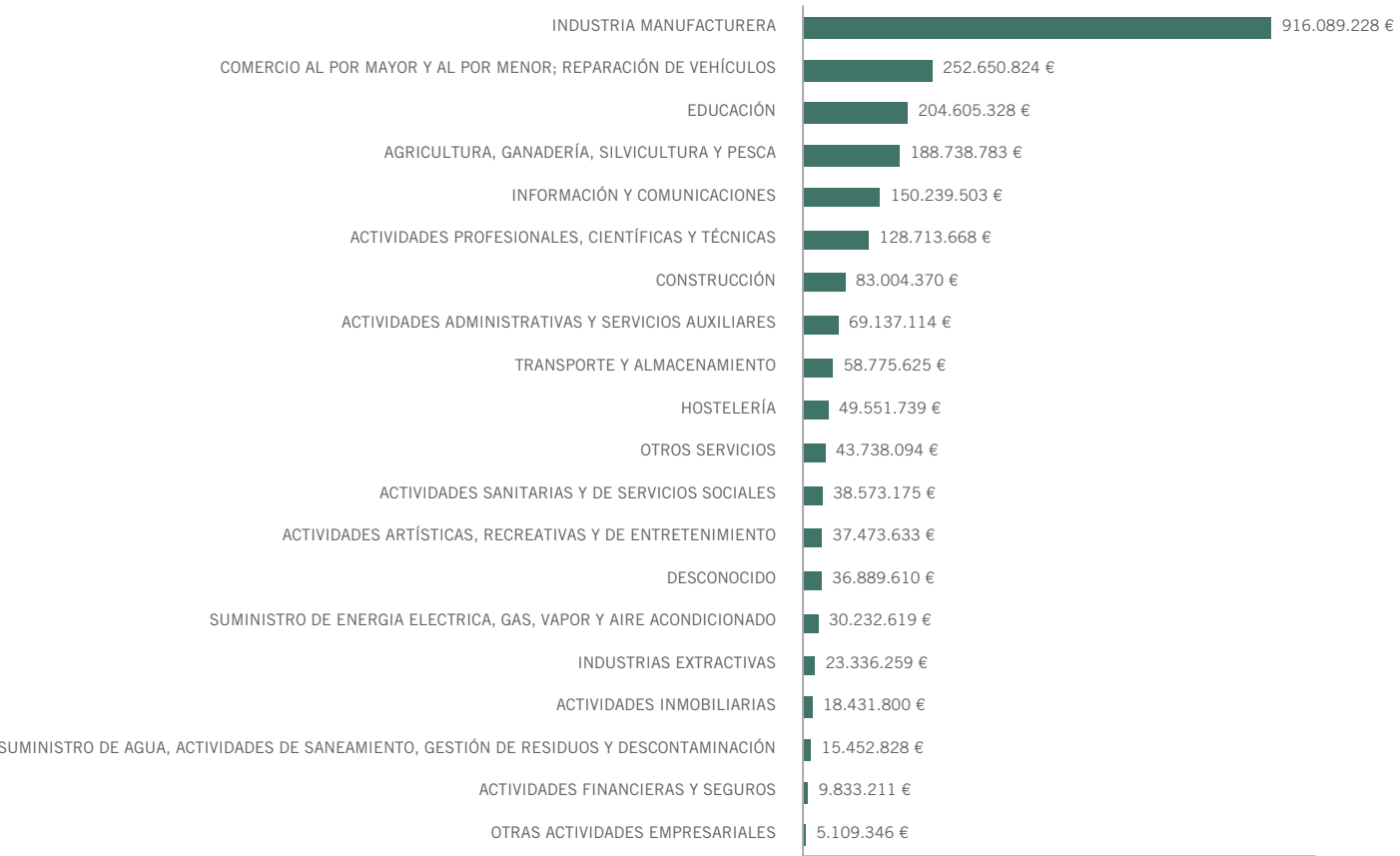
El otro gran problema que reconocen abiertamente las empresas al abordar su internacionalización es la financiación, tanto en operaciones de exportación como en proyectos más ambiciosos de internacionalización. El papel de la Administraciones Publicas en la actualidad, habilitando y consolidando vías alternativas a la financiación bancaria, es un tema capital en el actual escenario económico. El papel del Instituto de Crédito Oficial (ICO) o la creación del Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM)

tienen como objetivo ofrecer financiación a las operaciones de internacionalización de las empresas española. Así, el fondo cuenta con más de 60 operaciones entre los años 2011- 2014, movilizandolos contratos por valor superior de 2.100 millones de euros. Destacar los incrementos en el número de proyectos de financiación en el ejercicio 2014 respecto a 2013 (12 operaciones, frente a las 5 de 2013), algo parecido sucede con el importe de los créditos aprobados en 2014, año en que se aprobaron 299,72 millones de euros frente a los 148 de 2013.

La necesidad de consolidar las cuentas públicas hace que los fondos públicos no puedan ser el único ni el primer recurso. El apoyo de la Administración también se ha producido creando un mercado que donde las empresas del sector industrial pueden encontrar otra **alternativa a la financiación bancaria a través de del Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF)**, que se configura como una iniciativa para canalizar recursos financieros mediante la emisión de títulos de Renta Fija, así las medianas empresas podrán ampliar su dimensión, producción y tener presencia en otros mercados mediante la internacionalización.

La Administración Publica en el 2014 ofreció 916 millones de euros al sector industrial manufacturero en forma de subvenciones (fondos percibidos por las empresas sin contraprestación alguna) y ayudas públicas (fondos percibidos por las empresas que tienen que devolver pero con unas condiciones mejores que las que ofrece el sector privado); este montante implica un aumento del 15% sobre el año pasado y un 38,8 % del total aportado por el sector público (gráfico 19).

Gráfico 19: Subvenciones y ayudas publicas por sectores en 2014



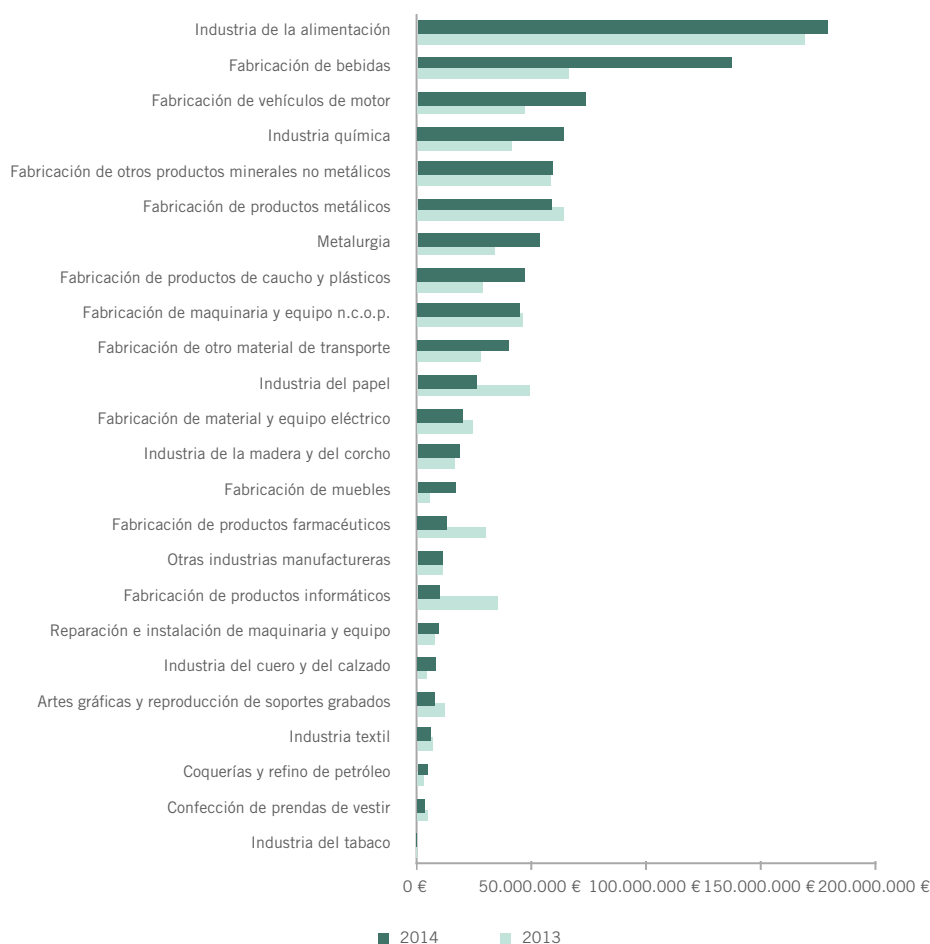
Fuente: axesor



Uno de los retos para el futuro en la internacionalización de la economía española es coadyuvar a que la dimensión media de la PYME industrial española sea mayor así como lograr que ayudas y apoyos a la internacionalización estén mucho mejor coordinados con ayudas y apoyos a la innovación.

Si desglosamos las subvenciones y las ayudas públicas que ha recibido el sector manufacturero (gráfico 20) vemos como la industria alimentaria se encuentra a la cabeza con 170 millones de euros para 2014, un 5,9% más que el año anterior. En segundo lugar se encuentra la fabricación de bebidas con un importe de 127 millones de euros, lo que supone un 107,1% más que el año pasado y en el tercer puesto se encuentra la fabricación de vehículos de motor con un importe de 73 millones de euros (un aumento del 55,5 %).

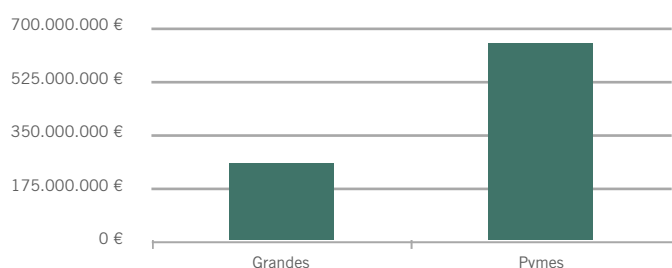
Gráfico 20: Subvenciones y ayudas públicas concedidas al sector manufacturero en 2014



Fuente: axesor

El desglose de las subvenciones y ayudas públicas que concede el Estado atendiendo al tamaño de la empresa revela que la mayor parte del crédito lo canalizan las pequeñas y medianas empresas, con 1.886 millones de euros en 2014, el 80% de toda la financiación desembolsada; mientras las grandes empresas perciben 449 millones de euros, alrededor del 20% del total. En lo que al sector manufacturero respecta (gráfico 21) de los 916 millones de euros que percibió en 2014, 640 millones se destinaron a pequeñas y medianas empresas (el 71% de la financiación que obtuvo el sector), mientras que las grandes empresas obtuvieron 254 millones de euros (el 29% de la financiación que obtuvo el sector). El esfuerzo de la administración en 2014 ha estado claramente volcado en las pymes industriales.

Gráfico 21: Subvenciones y ayudas públicas concedidas a las empresas del sector manufacturero en 2014



Fuente: axesor

8 | ¿Es capaz la economía española de crecer de manera equilibrada y reducir deuda externa?

Finalmente, el sector de bienes exportables juega también un papel estratégico crucial para conseguir que la economía española pueda reducir su endeudamiento externo. La economía española ha acumulado una elevada deuda externa bruta y una Posición Inversora Internacional Neta (PIIN) negativa, que ha llegado a prácticamente alcanzar el 94% del PIB. La corrección de este desequilibrio exterior va a exigir muchos años de superávit de la balanza por cuenta corriente, y por lo tanto, de un enorme esfuerzo por mejorar la posición competitiva internacional de las empresas españolas en su conjunto.

Mejorar la PIIN no es fácil y requiere un superávit por cuenta corriente sostenido durante muchos años. Por ejemplo, para la reducir la PIIN hasta el -35% PIB (y suponiendo un crecimiento nominal del PIB de alrededor del 4%), sería necesario un superávit del 1,8% del PIB, en promedio, durante los próximos 12 años.

Para alcanzar un superávit por cuenta corriente de esta magnitud es imprescindible que el sector de bienes exportables cobre un protagonismo cada vez mayor y que la economía española siga ganando competitividad. Existen, a grandes rasgos, dos formas de ganar competitividad: disminuyendo el precio de las exportaciones manteniendo la calidad, o aumentando la calidad manteniendo el precio. Si bien durante los últimos años se han reducido de manera notable los costes laborales unitarios respecto a los socios comerciales, los que ha permitido recuperar la competitividad-precio perdida en los años previos a la crisis, lo cierto es que, en un periodo de baja inflación como el actual, es difícil seguir ganando competitividad por la vía del precio. Es, por tanto, una alternativa apremiante insistir en mejorar la competitividad mejorando la calidad de los productos.

Mejorar el componente tecnológico de los productos no sólo es deseable por el alto potencial de crecimiento que ello otorga. Un mayor desarrollo tecnológico elevaría el valor añadido de los productos y los haría más diferenciados, y, por tanto, la demanda sería menos sensible a posibles variaciones de precios. Este último aspecto es muy relevante para las empresas que compiten a nivel internacional, ya que están muy expuestas a los vaivenes del tipo de cambio. Ahora bien, los beneficios para el conjunto de la economía son mucho más amplios, y van desde mejoras en la productividad hasta la creación de puestos de trabajo de mayor calidad.

En España, uno de los problemas tradicionales de la economía española es que cuando el crecimiento mostraba los mínimos síntomas de alegría empezaban a crecer de manera muy fuerte las importaciones. Por tanto, el déficit comercial siempre ha estado en la antesala de las crisis de nuestro país. A ello se suma en la actualidad, como hemos visto, una PIIN negativa que alcanza el 93,5% del PIB y supera el billón de euros, por lo que la única vía para crecer reside en lograr aumentos del PIB manteniendo

TABLA 2. CAPACIDAD (+) O NECESIDAD (-) DE FINANCIACIÓN (en % del PIB) y PIIN

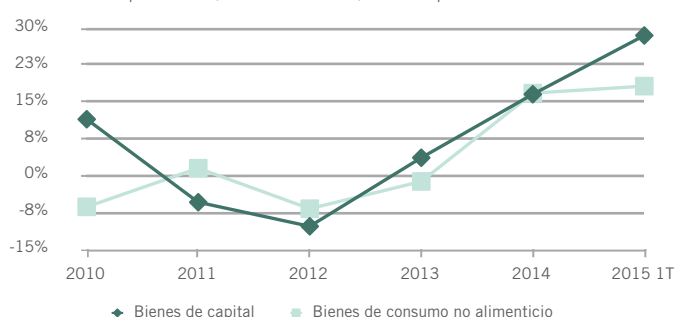
	2004 - 2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Resto del mundo	-7,3	-9,1	-4,3	-3,8	-3,5	-0,6	1,5	0,5
Posición de inversión neta internacional (PII)	-59,5	-79,3	-93,8	-89,1	-91,4	-91,7	-92,3	-93,5

Fuente: Banco de España

La tabla 2 recoge la evolución de la capacidad o necesidad de financiación de la economía española así como la Posición de Inversión internacional neta (PIIN) en relación al PIB. La elevada y negativa PIIN es uno de los frentes en los que la economía española tiene aún mucho trabajo por hacer. En 2014 se situó en el -93,5% del PIB, mientras que la Comisión Europea sitúa el umbral en el -35% del PIB. Nuestros principales socios comunitarios, como Alemania, Reino Unido, Francia o, incluso, la propia Italia, no superan el -40%. Tan sólo Portugal y Grecia presentan PIIN superiores a la de España.

equilibrado nuestro sector exterior y generando capacidad de financiación que nos permita ir mejorando en nuestra PIIN.

Gráfico 22. Importaciones (tasa variación anual). Datos expresados en medias mensuales



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad

Copyright © 2015 AXESOR CONOCER PARA DECIDIR S.A. Todos los derechos reservados.

Esta publicación está protegida por derechos de autor. No está autorizada su difusión sin la previa autorización por escrito de AXESOR. Queda prohibida divulgar ningún contenido ya sea total o parcial de la publicación en ningún tipo de soporte ni facilitarla a terceros, ni trasladar, comunicar, transferir, ceder, subarrendar, sub-licenciar, vender o realizar cualquier otro acto de disposición de los datos o información contenida en la misma, ya sea de forma gratuita u onerosa, ni alterar, transformar o tergiversar de cualquier forma, total o parcialmente, la publicación; así mismo, tampoco podrá copiar y/o duplicar o incorporar a base de datos, la publicación haciendo extensiva esta prohibición a la copia de la misma, una vez modificada y/o fusionada, así como a la creación de ficheros que contengan total o parcialmente la información contenida en la publicación. La publicación y su contenido no se utilizarán para ningún propósito ilegal o no autorizado por AXESOR.

