

Este artículo pertenece al nº14 de la revista electrónica: **“Proyección exterior de la economía española”**.

Haz clic [aquí](#) para leer la revista electrónica completa.

LA IMPORTANCIA DE LOS GRANDES EXPORTADORES EN EL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL

Por **ANTONIO BONET**, presidente del **CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES**, y
JUAN DE LUCIO, profesor de Economía de la **UNIVERSIDAD DE ALCALÁ**



Una Nota Técnica recientemente aprobada por el Comité de Reflexión sobre Internacionalización del Club de Exportadores ha puesto de manifiesto la importancia que tienen en el conjunto de la exportación española de bienes los mayores exportadores. Los profesores de Lucio, Mínguez, Minondo y Requena, autores de la mencionada Nota Técnica, señalan que los 1000 mayores exportadores de bienes aglutinan dos terceras partes de la exportación total, y que los 100 mayores fueron responsables del 38%. Y esto ocurre desde el año 1997 sin apenas alteración. Es evidente que esta excesiva concentración de la exportación en muy pocas empresas supone un elevado riesgo para el sector exterior español, que ha sido quien ha liderado nuestro crecimiento económico desde hace muchos años. ¿Qué ocurriría si cerrasen algunas de estas 100 o 1000 empresas? ¿O si decidiesen deslocalizar la producción y llevársela desde España a otros países que tuvieran un sistema económico con menos incertidumbres regulatorias o un tratamiento fiscal más favorable o un entorno político menos hostil hacia las empresas? ¿Qué pasaría

con el empleo, la producción y la recaudación? ¿Cómo afectaría al saldo exterior? Ante este riesgo, parece que convendría repensar nuestra política de internacionalización y reorientarla.

La mencionada Nota Técnica profundiza en los efectos que tiene la excesiva concentración en muy pocos exportadores no solo a nivel agregado, sino también por países de destino. Los 100 mayores exportadores son responsables, también desde hace 25 años, de más de la mitad de las exportaciones a los 10 principales países de destino de nuestras ventas al exterior. por productos se observa una situación similar. Entre el 50% y el 80% de las exportaciones de los 10 principales sectores de exportación (medidos por capítulos del arancel) la realizan únicamente esas 100 empresas. Este sería el caso por ejemplo del sector automóvil, o el de bienes de equipo, o el de plásticos y sus manufacturas o el de prendas de vestir. Una consecuencia de ello es que España perdería la ventaja comparativa en el 45% de las exportaciones si el principal exportador de cada sector desapareciese. El espectacular crecimiento de la exportación total de bienes, que se ha cuadruplicado en los últimos 25 años, también se debe en gran parte a los mayores exportadores; los 100 primeros del ranking han sido responsables de la mitad de ese elevado crecimiento.

La política de promoción de exportaciones españolas de los últimos años ha puesto especial énfasis en diversificar la base exportadora e incorporar a pymes a la internacionalización. Es justo reconocer el éxito obtenido en cuanto al número de empresas que han iniciado su aventura exterior. En efecto el número de empresas que han vendido productos al exterior ha pasado de 63.000 en el año 1997 a 235.000 en 2021. Pero la concentración en los mayores 100 o 1000 exportadores no ha disminuido. Si se analiza más en detalle la actividad internacional de todas estas empresas, se aprecia que en 2022 únicamente 60.000 han exportado de forma regular (cuatro años consecutivos). Y si se mira al valor de lo exportado, únicamente 25.000 de esos exportadores regulares han vendido al exterior más de € 50.000 anuales, que es a todas luces una cantidad muy pequeña; en muchos productos esa cifra sería un contenedor al año aproximadamente.

El problema está en que el tamaño de la gran mayoría de nuestras empresas exportadoras es muy pequeño. Por ello, parecería conveniente añadir un elemento más a la política de promoción de exportaciones: facilitar que haya más exportadores grandes. Para esto se pueden aplicar políticas específicas para los exportadores y también políticas generales de aumento del tamaño empresarial. Entre las primeras, sería necesario que se incentive a las empresas pequeñas y medianas que ya están exportando de forma habitual para que alcancen mayores volúmenes de ventas en los mercados exteriores. Esto se podría conseguir, por ejemplo, dotando con mayores recursos a las políticas de apoyo oficial a la exportación, y otorgando prioridad en el uso de los instrumentos de apoyo oficial financiero, promocional, de formación y de información a los exportadores habituales que tengan planes de crecimiento internacional. Y también reforzando las políticas de atracción de inversión extranjera, con actuaciones específicas para empresas internacionales que puedan desarrollar actividades exportadoras

desde nuestro país. Hay numerosos estudios que muestran que las empresas de capital extranjero representan un porcentaje elevado de nuestra exportación total de bienes. Esto se explica, entre otras razones, porque están más integradas en las cadenas globales de valor.

Mencionábamos arriba que es importante también diseñar políticas generales de apoyo al crecimiento empresarial. Multitud de estudios señalan que las empresas de mayor tamaño tienen una mayor propensión a exportar, además de ser más innovadoras, más resilientes y crear empleo de más calidad. Algunas de estas políticas generales serían de carácter regulatorio, para dejar de penalizar el crecimiento de las pequeñas empresas, como por ejemplo elevar el umbral de trabajadores, desde los 50 actuales, para que sea obligatorio que la empresa tenga “comité de empresa”. O subir a €20 millones la facturación empresarial, desde los actuales € 6 millones, para que las declaraciones a Hacienda sean mensuales en lugar de trimestrales. Estas modificaciones regulatorias no tendrían coste presupuestario. Pero también habría que diseñar políticas activas para promover que las empresas crezcan. Por ejemplo, mediante incentivos fiscales o de otro tipo para fomentar las fusiones de pymes. Y en el caso de las empresas medianas y grandes es preciso facilitar que reinviertan sus beneficios, para aumentar su tamaño, para lo cual es necesario reducir incertidumbres regulatorias y no aumentar su carga impositiva y de cuotas a la seguridad social, entre otras medidas.



En definitiva, no se trata de abandonar las políticas encaminadas a ampliar el número de exportadores y a hacer crecer el volumen total de exportación de bienes, sino de fomentar la presencia de un mayor número de grandes empresas exportadoras. Pensamos que, a medio plazo, es factible conseguir, por ejemplo, que los mayores 100 únicamente supongan una cuarta parte del valor total de la exportación española o que los 1000 mayores sean responsables solo de la mitad. Para ello habría que elaborar políticas generales que no penalicen el crecimiento empresarial, sino que lo promuevan y también políticas específicas para incentivar a los pequeños exportadores actuales a que aumenten considerablemente su volumen de ventas al exterior.