

EL SECTOR EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: SITUACIÓN ACTUAL, RETOS Y PROPUESTAS

2 de julio de 2023

ÍNDICE



RESUMEN EJECUTIVO

1. LA IMPORTANCIA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

2. SITUACIÓN DEL SECTOR EXTERIOR EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

3. PROPUESTAS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

- 3.1. LA INTERNACIONALIZACIÓN DEBE SER UNA “POLÍTICA DE ESTADO”
- 3.2. POLÍTICAS PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL
- 3.3. MEDIDAS PARA AMPLIAR LA BASE EXPORTADORA
- 3.4. INSTRUMENTOS PARA DIVERSIFICAR MERCADOS EXTERIORES

RESUMEN EJECUTIVO

- Las empresas internacionalizadas son más resilientes, generan empleo de más calidad y son más innovadoras. Los países internacionalizados tienen mayor estabilidad económica.
- El sector exterior ha sido y continúa siendo el motor del crecimiento de la economía española. En el 2022 la exportación de bienes y servicios alcanzó el 41% del PIB (en el año 2009, el 23%).
- Las cifras de exportación baten récords todos los años, pero se aprecia una ralentización; estamos perdiendo paulatinamente cuota de mercado internacional.
- Hay problemas estructurales que es necesario corregir:
 - Insuficiente número de exportadores (solo 25.000 empresas exportan más de € 50.000/año).
 - Elevada concentración. Los 1.000 mayores exportadores suponen el 67% de la exportación desde hace 25 años.
 - Excesiva concentración en el mercado europeo (70% del total).
 - Escasa exportación de productos de tecnología alta (7%, frente al 18% de la UE).
- La Estrategia de Internacionalización 2017-2027 y los planes bienales no contemplan medidas de mejora de la competitividad ni reformas estructurales, que son necesarias.

RESUMEN EJECUTIVO

- La internacionalización no es una verdadera política de Estado en España.
 - La política fiscal y de gasto público no favorece la internacionalización. Los principales países OCDE están reduciendo impuestos. En España suben impuestos y cotizaciones sociales.
 - La política de asunción de riesgos con el exterior no está alineada con la de promoción de exportaciones.
 - Las prioridades geográficas de Comercio y Asuntos Exteriores no son consistentes.
 - Es necesario intensificar la agenda de viajes oficiales a países emergentes, especialmente África y Asia, así como reforzar la diplomacia económica y la apertura de nuevas Oficinas Económicas y Comerciales.
- La productividad en la economía española está estancada desde hace años.
- El World Competitiveness Index (elaborado por el IMD) destaca el deterioro del “government efficiency” de España, que ha pasado del puesto # 38 en 2018 al # 50 en 2022.
- Es necesario reducir la carga administrativa y burocrática fiscal de las empresas exportadoras, aumentar la seguridad jurídica y que las actuaciones de inspección se hagan acordes con la “letra” y el “espíritu” de la Ley.

RESUMEN EJECUTIVO

- Es necesario recuperar incentivos fiscales que han desaparecido (y que muchos de nuestros competidores mantienen).
- Conviene estudiar la conveniencia de reducir las cotizaciones sociales (que suponen aumentos de costes) y sustituirlas por pequeños aumentos de IVA (que no deterioran la competitividad empresarial).
- Los instrumentos de apoyo financiero españoles son muy parecidos a los de nuestros competidores. Pero con menos presupuesto y agilidad y más trabas para ser utilizados.
- Hay que usar el concepto “made by Spain” en lugar del tradicional “made in Spain” para la financiación de operaciones. También aumentar significativamente los “techos país” y la autonomía de CESCE.
- Las empresas medianas son más proclives a exportar que las pequeñas. Hay que poner en marcha políticas activas que favorezcan el crecimiento de las pymes. Por ejemplo, aumentando los umbrales de facturación para que sean consideradas como empresas grandes por Hacienda, o el número de empleados para que sea obligatorio tener “comité de empresa”.

RESUMEN EJECUTIVO

- Hay que potenciar programas del ICEX que estimulan el crecimiento de pymes exportadoras tales como Cre100do, así como el diseño y ejecución de planes individuales de empresas.
- Para favorecer la diversificación de mercados es conveniente
 - profundizar en el programa PASE,
 - fomentar la apertura de filiales en el exterior,
 - favorecer que empresas españolas participen en la ejecución de proyectos de ayuda al desarrollo financiados por España,
 - volver a poner en marcha instrumentos del ICEX para incentivar la participación de empresas españolas en concursos internacionales.
- El programa de “becarios del ICEX” conviene potenciarlo y ampliarlo, pues ha demostrado ser sistemáticamente uno de los más eficientes para promover la creación de talento para la internacionalización.
- Numerosas empresas exportadoras se quejan de las crecientes dificultades para que sus clientes, proveedores e, incluso, personal no español obtengan visados para venir a España.

1. IMPORTANCIA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

- Los países más internacionalizados son más resistentes a crisis económicas internas
- Empresas internacionalizadas son:
 - más resilientes,
 - generan empleo de más calidad,
 - más productivas,
 - más competitivas
 - más innovadoras,
 - invierten más en marca,
 - aprovechan mejor economías de escala,
 - atraen más talento.

2. SITUACIÓN DEL SECTOR EXTERIOR EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Las cifras muestran un buen comportamiento

- El sector exterior ha sido el principal motor de la economía española. Las exportaciones de bienes y servicios representaron el **41% del PIB** en 2022 (23% en 2009). Esto se ha debido, entre otras razones a:
 - Las empresas han incluido de forma permanente la internacionalización en sus estrategias.
 - Tras la crisis financiera se produjo una devaluación interna y se flexibilizó el mercado de trabajo. Esto aumentó la competitividad internacional en segmentos intermedios de los mercados internacionales.
- La exportación de bienes y servicios genera **4,6 millones de empleos**.
- La **exportación de bienes bate récords históricos**, pero desde el 2018 estamos perdiendo ligeramente cuota de mercado internacional.
- La inversión española en el exterior supone casi la mitad del PIB español.

2. SITUACIÓN DEL SECTOR EXTERIOR EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Pero hay problemas estructurales que hay que corregir para que la exportación siga “tirando del carro”

- Excesiva concentración en muy pocas empresas
 - Los exportadores regulares, aunque han aumentado significativamente, son únicamente 57.000 empresas; solo 25.000 exportan más de € 50.000/año.
 - Los 1000 mayores exportadores aglutinan el 67% de la exportación desde hace 25 años.
- La exportación española de bienes de alta tecnología es solo el 6,8% del total (5% en el 2012). La media de la UE es el 17,7% (14,6% en 2012).
- Excesiva concentración en Europa, 73%, que es un mercado de escaso crecimiento
 - A USA, China y Japón destinamos únicamente el 8% de nuestra exportación, aunque suponen el 28% de la importación mundial.
 - A mercados de rápido crecimiento destinamos una parte muy pequeña de la exportación (Asean 1,3%, África subsahariana 1,5%).
- Conviene que la industria en España crezca para aumentar la oferta exportable.

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.1. INTERNACIONALIZACIÓN COMO “POLÍTICA DE ESTADO”

En España se dice que internacionalización es una política de estado.

Sin embargo:

- La política fiscal y de gasto público no están alineadas con la de promoción de exportaciones
 - Las recientes subidas de impuestos y cotizaciones sociales disminuyen la competitividad internacional.
 - El presupuesto de ICEX cayó a la mitad en la crisis financiera y está casi congelado desde entonces.
 - El presupuesto de los créditos FIEM apenas ha crecido en los últimos años.
 - No se permite que aumenten los recursos humanos y financieros para gestionar los instrumentos de apoyo financiero a la exportación.
- Los planes y estrategias
 - Los países prioritarios son diferentes (ej. Plan África III vs. Horizonte África).
 - No tienen consignación presupuestaria (ej. Plan Asia, Plan Internacionalización Transporte, Plan bienal de acción 2021-2022, ...).

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.1. INTERNACIONALIZACIÓN COMO “POLÍTICA DE ESTADO”

- La política de Economía de limitar el riesgo con economías emergentes provoca que el uso de instrumentos financieros para exportaciones a estos países sea muy limitado, mucho más que el de otros países de nuestro entorno.
- Estrategia Internacionalización 2017-2027 & Planes Bienales de Acción para Internacionalización no contemplan:
 - reformas estructurales y de mejora de la competitividad,
 - limitar el deterioro del tratamiento fiscal a la internacionalización y la competitividad,
 - medidas que sean competencia de otros Ministerios, aunque afecten a la internacionalización (eg. educación, visados, cooperación al desarrollo, ...).

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.1. INTERNACIONALIZACIÓN COMO “POLÍTICA DE ESTADO”

Es necesario

- Alinear políticas & estrategias de Hacienda, Economía, Comercio y Asuntos Exteriores.
- Intensificar la agenda de viajes oficiales a países emergentes, especialmente África y Asia.
- Reforzar la diplomacia económica.
- Apertura Oficinas Económicas y Comerciales en zonas con presencia reducida (p. ej. África subsahariana).

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.2. POLÍTICAS PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

La competitividad internacional de España se está deteriorando paulatinamente

- Los principales países de la OCDE están reduciendo impuestos. En España hay subidas impositivas y de cotizaciones a la seguridad social.
- La productividad en la economía española está estancada desde hace años. La inversión total (pública y privada) en I+D es solo el 1,24% del PIB (inferior a la media de la UE).
- Haber dado marcha atrás parcialmente a la reforma laboral supone una pérdida de flexibilidad empresarial y de competitividad internacional.
- El déficit estructural y la deuda públicas son insostenibles. Es preocupante la reciente reforma de las pensiones. Habrá que reducir drásticamente el gasto público o/y racionalizarlo, para no tener que aumentar impuestos (que deterioraría nuestra competitividad internacional).

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.2. POLÍTICAS PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Ha aumentado la burocracia y la inseguridad jurídica

- El World Competitiveness Index (elaborado por el IMD) analiza 63 países y destaca la
 - enorme pérdida en **“government efficiency” de España**, que ha pasado del **puesto # 38 en 2018 al # 50 en 2022**.
 - Ha aumentado la eficiencia empresarial del puesto # 42 en 2018 al # 40 en 2022.
 - Y las infraestructuras, del puesto # 27 en 2018 al # 25 en 2022.
- Modificaciones regulatorias (subidas de impuestos a ciertos sectores, aumento de la burocracia, ...) y críticas a las estrategias empresariales generan incertidumbre y un clima poco adecuado para que se realicen inversiones empresariales para aumentar nuestra competitividad.

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.2. POLÍTICAS PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

**Es necesario recuperar incentivos fiscales que han desaparecido
(y que muchos de nuestros competidores mantienen)**

- Recuperar la exención del 100% de dividendos y plusvalías del exterior.
- Reintroducir la deducibilidad de la renta negativa de establecimientos en el exterior en el mismo periodo impositivo.
- Admitir facturas legalmente emitidas en el exterior, aunque no cumplan con los requisitos formales españoles (lo que ya ha sido reconocido por la jurisprudencia española).

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.2. POLÍTICAS PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Además, es necesario en nuestra fiscalidad

- Simplificar la exención por trabajos realizados en el extranjero por empresas españolas.
- Nuevas deducciones por gastos de internacionalización (ej. contratación personal especializado, adaptación productos a mercados exteriores, ...).
- Reducir la carga administrativa y burocrática de las empresas exportadoras.
- Aumentar la seguridad jurídica y que las actuaciones de inspección sean acordes con la “letra” y el “espíritu” de la Ley.
- Ampliar la red de convenios de doble imposición (p.e. Perú, Angola).
- Vigilar la correcta aplicación de los convenios de doble imposición en vigor por parte de algunos países.

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.2. POLÍTICAS PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Las cuotas de cotización a la Seguridad Social que pagan las empresas son muy superiores a las de otros países europeos

- En España la empresa paga un 85%; la media en la UE es un 60%.
- Convendría estudiar un cambio drástico en la financiación de la Seguridad Social.
 - En lugar de aumentar las cuotas (lo que se traduce directamente en un aumento de costes laborales y, por tanto, una pérdida de competitividad internacional)
 - subir ligeramente el IVA (que no afecta negativamente a los precios a la exportación).

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.2. POLÍTICAS PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Los instrumentos de apoyo financiero españoles son muy parecidos a los de nuestros competidores.

Pero con menos presupuesto y agilidad y más trabas para ser utilizados en muchas economías emergentes.

- Se han producido avances en temas como:
 - Nuevas pólizas de seguro (ie. pólizas verdes).
 - Reforma del Consenso OCDE (ej. aumento financiación de gastos locales, reducir down payment, ...).
 - Mayor agilidad en la concesión de algunos créditos FIEM (ej. operaciones pequeñas de menos de € 10 millones).
 - Reintroducción de subvenciones a países en vías de desarrollo para realización de estudios de viabilidad (aunque con un presupuesto muy limitado y procesos complejos y lentos de tramitación).
 - Menor exigencia de contenido español en créditos FIEM y seguro de crédito por cuenta del estado (como están haciendo otros países).

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.2. POLÍTICAS PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Es conveniente, en el caso de instrumentos de financiación:

- Usar el concepto **“made by Spain”** en lugar del tradicional “made in Spain” para determinar qué operaciones de empresas españolas se financian y su importe.
- Aumentar significativamente los techos de cobertura por país y operación, dejando más autonomía a CESCE para aprobar operaciones por cuenta del estado, en países donde otros países competidores tienen cobertura.
- Continuar la reforma del Consenso OCDE, para limitar la competencia desleal de países que no son miembros (ej. China).
- Derogar la Ley de Deuda Externa del 2006, que dificulta considerablemente la financiación de operaciones en economías emergentes.
- Crear un “fondo CARI” en el ICO que favorezca la autofinanciación de esta herramienta.

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.2. POLÍTICAS PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

- Aumentar el margen legal que se permite a la banca para conceder créditos a la exportación a medio plazo (i.e. CARI), especialmente para operaciones pequeñas.
- Permitir que aumente la dotación de recursos humanos de ICO para la gestión de operaciones internacionales (que suponen una parte sustancial de su actividad).
- Potenciar el uso de crédito comprador aumentando la información sobre el mismo entre exportadores y simplificando su tramitación.
- Cobertura de seguro de crédito por cuenta del estado
 - Mayor autonomía en la aprobación de operaciones.
 - Aumento de recursos humanos.
 - Apertura de delegaciones en el extranjero para promover operaciones.

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.2. POLÍTICAS PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

- Aumentar la dotación de personal en la SEC para la gestión de operaciones FIEM, exportación de material de doble uso, ...
- Ampliar considerablemente el presupuesto de FIEM y favorecer que se gaste íntegramente.
- Simplificación y agilización de procedimientos para aprobar créditos FIEM. Las operaciones se deberían aprobar a nivel técnico limitando la participación de CDGAE o del Consejo de Ministros.

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.3. MEDIDAS PARA AMPLIAR LA BASE EXPORTADORA

Diversos estudios demuestran que:

- las empresas medianas tienen mucha más propensión a exportar que las pequeñas
- si el tamaño de las pymes españolas fuera igual al de las alemanas, la exportación española aumentaría **al menos un 24%**
- Promover el aumento de tamaño medio de la pyme española.
 - Favorecer fiscalmente & financieramente fusiones y adquisiciones que supongan un incremento de su tamaño.
 - elevar los umbrales de declaración trimestral de impuestos (p.ej. de € 6 a € 20 M) y de creación de comités de empresa (p.ej. de 50 a 100 trabajadores).
- Estimular la I+D+i en la empresa.
- Formar a pymes en gestión de la innovación y de la marca.
- Potenciar programas del ICEX tales como
 - Cre100do
 - ICEX-Next (diseño y ejecución planes individuales de empresas)

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.4. INSTRUMENTOS PARA DIVERSIFICAR MERCADOS EXTERIORES

La concentración de exportaciones en mercados maduros de escaso crecimiento está aumentando (ej. Europa, 70% del total)

- Programas e instrumentos del ICEX y la SEC
 - Potenciar el programa PASE
 - Favorecer la creación de filiales en el exterior en países prioritarios
 - Potenciar y ampliar programas como el de “Becas de Internacionalización” (que es uno de los instrumentos más exitosos del ICEX)
 - Reintroducir instrumentos de apoyo a la participación de empresas en licitaciones internacionales
- Favorecer la participación de empresas españolas en la ejecución de proyectos de cooperación al desarrollo financiados por España (igual que hacen otros países de nuestro entorno).
- Ampliar significativamente la dotación del fondo para estudios de viabilidad del FIEM para proyectos en África, Asia y Latinoamérica y agilizar su gestión.

3. PROPUESTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.4. INSTRUMENTOS PARA DIVERSIFICAR MERCADOS EXTERIORES

Otras medidas

- Potenciar y facilitar la inteligencia para la internacionalización en colaboración con otras instituciones del estado y del sector privado.
- Formación a empresas para mejorar la innovación (productos, servicios y procesos), gestión de marcas y nuevas técnicas en negocios internacionales, digitalización, ...
- Promover la movilidad y la atracción de talento internacional para trabajar para empresas españolas.
- Potenciar el programa “Becas de Internacionalización” del ICEX, uno de las más exitosos que ha tenido desde su creación.
- Facilitar y agilizar la concesión de visados para clientes, proveedores e incluso personal no español de empresas exportadoras.

CONTACTO

OFICINA

C/ Príncipe de Vergara 203 · Esc Izq · 2º dcha
28002 Madrid

EMAIL | WEBSITE

club@clubexportadores.org

www.clubexportadores.org

TELÉFONO

+34 91 515 97 64



Gracias

