

*TEMA 4 - La empresa ante el comercio internacional. Particularidades de la empresa exportadora española: formas y grados de internacionalización de la empresa; tamaño y número de empresas; propensión exportadora; organización de la empresa; ventajas y desventajas genéricas del país; países competidores; organización del departamento de marketing internacional.*

## **1. Introducción**

- **Evolución de la economía española:**
  - Transformación de una economía autárquica y aislada a una de las de mayor apertura mundial.
  - **Hitos de política económica:**
    - Plan de Estabilización de 1959.
    - Ingreso en el GATT (1963).
    - Acuerdo Preferencial CEE e ingreso en la Comunidad Económica Europea (1986).
    - Apertura comercial por acuerdos de la OMC e integración en la UE.
- **Contexto actual:**
  - Creciente interrelación y dependencia entre economías.
  - Cambios estructurales en mercados internacionales:
    - Protagonismo de las PYMES.
    - Nuevas formas de acceso a mercados.
    - Cooperación empresarial.

## **2. La Internacionalización de la Empresa**

### **2.1. Concepto y contexto**

- El crecimiento del comercio internacional supera sistemáticamente al de la producción mundial.
- **Definición:** Expansión en nuevos mercados, convirtiendo el mercado exterior en referente estratégico.

### **2.2. Teorías explicativas**

- **Ciclo de vida del producto de Vernon:**
  1. **Producto nuevo:** País desarrollado, trabajo cualificado, exportación.
  2. **Producto maduro:** Producción en otros países desarrollados, venta de tecnología o inversión.

**TEMA 4** - La empresa ante el comercio internacional. Particularidades de la empresa exportadora española: formas y grados de internacionalización de la empresa; tamaño y número de empresas; propensión exportadora; organización de la empresa; ventajas y desventajas genéricas del país; países competidores; organización del departamento de marketing internacional.

3. **Producto estandarizado:** Demanda elástica al precio, inversión en países en desarrollo (bajos costes) y reexportación.

- **Aportación de Reyman:** La inversión directa se produce si el coste de instalación/producción es menor que el de exportar y menor que ceder la patente.
- **Teoría ecléctica de Dunning:** Requiere tres condiciones simultáneas:
  1. **Ventaja de propiedad:** Activo específico intangible (tecnología, gestión).
  2. **Ventaja de internacionalización:** Rentabilizar la ventaja internamente vs. cederla.
  3. **Ventaja de localización:** Beneficio de explotar factores locales del destino.

### 2.3. Formas y grados de internacionalización

- **Exportación:** Rentabilizar ventajas desde origen.
  - Indirecta: A través de importadores o *trading companies* (menos recursos, menor control).
  - Directa: Agentes, distribuidores o delegaciones (mayor conocimiento/control, mayor inversión).
- **Inversión en el exterior:** Desplazamiento de capacidad productiva/comercial.
  - Delegación: Parte legal de la matriz.
  - Filial: Compañía local sujeta a ley del país destino.
  - Empresa Mixta (Joint Venture): Participación de agentes de distintos países.
    - Ventajas: Permisividad local, transferencia de recursos, menor coste financiero.
    - Inconvenientes: Compatibilidad de objetivos, pérdida de control.
- **Cooperación interempresarial:** Compartir capacidades y riesgos (común en PYMES).
- **Licencia y Franquicia:** Cesión de explotación.

**TEMA 4 - La empresa ante el comercio internacional. Particularidades de la empresa exportadora española:** formas y grados de internacionalización de la empresa; tamaño y número de empresas; propensión exportadora; organización de la empresa; ventajas y desventajas genéricas del país; países competidores; organización del departamento de marketing internacional.

- Licencia: Conocimiento protegido a cambio de compensación.
- Franquicia: Negocio, marca y tecnología de gestión.

## **2.4. Secuencia del proceso (Evolutiva)**

1. Exportaciones pasivas (pedidos puntuales).
  2. Exportaciones activas (inicio y consolidación).
  3. Establecimiento de filiales comerciales.
  4. Centros de producción.
- Tendencia: Proyección inicial hacia mercados próximos geográfica y culturalmente para reducir incertidumbre.

## **3. La Empresa Exportadora Española**

### **3.1. Definición de PYME (Recomendación UE 2003/361/CE)**

- **PYME**: < 250 empleados, volumen negocio  $\leq$  50 M€ o balance  $\leq$  43 M€.
- **Pequeña**: < 50 empleados, volumen/balance  $\leq$  10 M€.
- **Microempresa**: < 10 empleados, volumen/balance  $\leq$  2 M€.

### **3.2. Características generales**

- **Inversión**: España pasó de receptor a emisor neto (auge en Latinoamérica desde 1997), con moderación reciente.
- **Mercados**: Alta concentración en la UE.
- **Criterios de selección**: Pedidos concretos > Conocimiento > Dinamismo demanda > Seguridad cobro > Precio.

### **3.3. Formas de internacionalización en España**

- **Perfil**: Ratio exportación/PIB inferior a la media UE. Alto peso de multinacionales extranjeras.
- **Entrada**: Predomina importador-distribuidor, agente y venta directa. *Trading companies* marginales.
- **Implantación**: Menos del 20% tiene centros propios (Filial > Delegación > Empresa Mixta).
- **Cooperación**: Usada por el 30% (acuerdos comerciales/tecnológicos).

*TEMA 4 - La empresa ante el comercio internacional. Particularidades de la empresa exportadora española: formas y grados de internacionalización de la empresa; tamaño y número de empresas; propensión exportadora; organización de la empresa; ventajas y desventajas genéricas del país; países competidores; organización del departamento de marketing internacional.*

### **3.4. Tamaño y número de empresas (Datos del Informe Mensual de Comercio Exterior 2023)**

- **Volumen:** 137.547 exportadoras (caída respecto a 2022- NIF Instrumental).
- **Exportadores regulares:** 43.918 (aumento del 2,3% vs 2022).
- **Estructura Dual:**
  - 97% son PYMES (<250 empleados) pero suponen solo el 25% del volumen exportado.
  - 3% son grandes empresas/multinacionales, acaparando el 75% del volumen (vehículos, química).
- **Geografía:** Cataluña (34%), C. Valenciana (17%), Madrid (16%).

### **3.5. Apoyo institucional: Plan ICEX Next**

- Dirigido a reducir costes de acceso para PYMES.
- Líneas: Asesoramiento especializado + Apoyo económico + Adaptación al perfil.

### **3.6. Propensión exportadora y Competitividad**

- **Análisis DAFO:** Herramienta clave previa.
- **Factores negativos (2023):** Precio materias primas (65,4%), competencia en precios (59,8%), precio petróleo.
- **Ventajas españolas:** Calidad, tipo de producto, servicio al cliente.
- **Desventajas (Competencia):** Precio, imagen país, estrategia comercial, tecnología.
- **Principales competidores:**
  - **UE:** Italia (bienes consumo), Alemania (bienes equipo), Francia.
  - **Fuera UE:** China (manufacturas), LatAm (alimentación), EEUU (química), Japón.

### **3.7. Problema estructural: Tamaño empresarial**

*Tomar porcentajes como orientativos*

- **Atomización:** 99% de empresas españolas tienen <50 trabajadores (vs 96,4% en Alemania).

**TEMA 4 - La empresa ante el comercio internacional.** Particularidades de la empresa exportadora española: formas y grados de internacionalización de la empresa; tamaño y número de empresas; propensión exportadora; organización de la empresa; ventajas y desventajas genéricas del país; países competidores; organización del departamento de marketing internacional.

- **Tamaño medio:** En manufacturas es de 10,2 empleados (vs 17,2 en potencias UE).
- **Consecuencias negativas:** Menor resistencia a crisis, menor capacidad internacional, menor productividad y gasto en I+D+i.

### **3.8. Organización y Marketing**

- **Estructuras:** Personal (PYME), Funcional (tecnología estándar), Divisional descentralizada (mercados inestables).
- **Departamento Exportación:** Depende de Dirección Comercial. Funciones: prospección, gestión pedidos/cobros, promoción.
- **Marketing:** Debilidad notable. Solo el 50% realiza actividades (muchas esporádicas).

## **4. Mercado Único Digital y Programa Europa Digital (2021-2027)**

### **4.1. Mercado Único Digital**

- **Objetivo:** Eliminar barreras nacionales a transacciones online (basado en libre circulación).
- **Agenda Digital:** Objetivos de banda ancha básica (100% cobertura) y rápida.
- **Estrategia:**
  1. Mejor acceso para consumidores/empresas (e-commerce, paquetería, fin bloqueo geográfico).
  2. Condiciones para redes/servicios innovadores (telecomunicaciones, ciberseguridad).
  3. Potencial de crecimiento (libre flujo datos, interoperabilidad, cualificaciones).
- **Logros:** Fin del *roaming* (2017) y portabilidad de contenidos online (2018).

### **4.2. Programa Europa Digital**

- **Presupuesto:** 7.588 M€ (2021-2027).
- **5 Ámbitos de financiación:**
  1. Informática de alto rendimiento (2.226 M€).
  2. Inteligencia artificial (2.061 M€).
  3. Ciberseguridad y confianza (1.649 M€).

**TEMA 4** - *La empresa ante el comercio internacional. Particularidades de la empresa exportadora española: formas y grados de internacionalización de la empresa; tamaño y número de empresas; propensión exportadora; organización de la empresa; ventajas y desventajas genéricas del país; países competidores; organización del departamento de marketing internacional.*

4. Capacidades digitales avanzadas (577 M€).

5. Despliegue e interoperabilidad (1.072 M€).

- **Ejecución:** Programas de trabajo plurianuales y red de centros europeos de innovación digital. Subvenciones hasta el 100%.

## 5. Conclusión

- **Evolución:** El sector exterior ha pasado de restricción a motor de recuperación, amortiguando la caída de demanda interna.
- **Retos:** Grado de apertura y cuota de mercado aún inferiores al entorno.
- **Claves recientes:**
  - Internacionalización impulsada por crisis y estancamiento local.
  - Crecimiento vía entrada en nuevos mercados.
  - Éxito basado en relación calidad-precio y marca.
  - Dificultad: Selección de socios y barreras regulatorias.
  - Financiación: Principal limitante para PYMES.