

Bizkai Lab



Bizkaiko Foru
Aldundia
Diputación
Foral de Bizkaia



Deusto

Universidad de Deusto
Deustuko Unibertsitatea

ÁREA

A9 Aktiba Coyuntura y Competitividad – 1.29 Lehiakortasuna

NOMBRE DE LA ACCIÓN/PROYECTO

Fomentar la cooperación en el tejido económico de Bizkaia como modo de catalizar prácticas de innovación, transferencia de conocimiento / tecnología y de internacionalización

ENTREGABLES

D2.4c v1

DESTINATARIO(S)

Servicio de Promoción Económica de la DFB

EQUIPO DE TRABAJO

Investigadores de Orkestra-IVC / Universidad de Deusto

Colofón:

Informe	Sintesis informe – partim Internacionalizacion
Fase/Tarea	2.4
Fecha de entrega	16/12/20XIII
Autores	Bart Kamp
Revisor	Aitziber Elola

CONFIDENCIAL

Table of Contents

1. Introducción	4
2. La economía bizkaina ante el reto de la internacionalización	8
2.1. Evolución de las exportaciones de Bizkaia a nivel territorial	8
2.2. Propensión exportadora de la economía vizcaína	10
.....	11
2.3. Destino geográfico de las exportaciones bizkainas	11
3. La empresa bizkaina ante el reto de la internacionalización	13
3.1. Evolución del número de empresas exportadoras	13
3.2. Grado de concentración de las exportaciones	15
3.3. Empresas exportadoras por zonas geográficas	16
3.4. Características de las empresas exportadoras de Bizkaia	17
3.5. Implantaciones en el exterior	22
3.5.1. Empresas con implantaciones en el exterior	22
.....	23
3.5.2. Tipos de implantaciones en el exterior.....	23
3.5.3. Distribución geográfica de las implantaciones en el exterior	24
CHINA 1,1% 2,5%	25
4. Conclusiones	26

1. Introducción

El proyecto « *Fomentar la cooperación en el tejido económico de Bizkaia como modo de catalizar prácticas de innovación, transferencia de conocimiento / tecnología y de internacionalización* » nace del interés de examinar las virtudes y beneficios que puede aportar la cooperación a las empresas –bizkainas en particular- de cara a su competitividad y sostenibilidad.

En paralelo, el proyecto aspira a evaluar hasta qué grado las empresas bizkainas están sacando provecho de los valores que se atribuyen a la cooperación.

La presuposición de que la cooperación es positiva para las empresas (sobre todo para las PYMES) de cara a la internacionalización se basa en una serie de observaciones y lógicas, como:

- Empresas con escasos medios y/o reducido tamaño pueden toparse con límites a la hora de aunar medios, capacidades y músculo para hacer frente a iniciativas de internacionalización¹
- Aunque la cooperación requiere dedicación (lo cual implica “costes de oportunidad”) y vigilancia (“agency costs” por temas de confidencialidad etc.), las empresas que se lanzan a cooperar con otras concluyen que, también en temas de innovación, es una práctica que rinde y que no solamente con partners públicos es provechoso cooperar²

De la misma forma, se postula que la internacionalización es positiva para la competitividad y la sostenibilidad de las empresas y la economía por los siguientes motivos:

- En la actualidad, los mercados domésticos y los más cercanos geográficamente ya no ejercen una demanda tractora y se caracterizan cada vez más por un mayor grado de madurez y saturación. Además, el centro de gravedad de la actividad económica está moviéndose hacia los países emergentes, en especial los denominados países BRIC (Brasil, Rusia, India y China). Ante este panorama, la diversificación geográfica o internacionalización es una decisión estratégica clave para el crecimiento de las empresas y para preservar o mejorar su competitividad.³

De ahí que el Departamento de Promoción Económica de la DFB decidio de formular en conjunción con un equipo de Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad los siguientes objetivos de investigación:

¹ Véase entre otros: <http://blog.orkestra.deusto.es/?p=454> & http://www.revistasice.com/CachePDF/CICE_82_EE1CE1E2972EA5033BAF019FC463BCC_B.pdf.

² Véase entre otros: http://www.kemengroup.com/es/kemengroup/http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/Clusters_and_Networks/publications/espanol/05-81889_D_pliant-general-Spanish_E-book.pdf & <http://www.exportadordigital.com/2012/05/los-consorcios-de-exportacion.html> .

³ Véase entre otros: <https://sites.google.com/a/orkestra.deusto.es/competitividad2013/> .

1. Establecer y analizar indicadores de empeño, rasgos estructurales y pautas de comportamiento empresariales,⁴ y sus impactos sobre la propensión y la efectividad de cooperar, innovar e internacionalizar por parte de las empresas bizkainas.
2. Establecer los efectos que los programas del Departamento de Promoción Económica de la DFB generan sobre los participantes en términos de su propensión a la cooperación, innovación y internacionalización
3. Precisar el público objetivo que mejor se ajusta a los programas de apoyo del Departamento de Promoción Económica de la DFB, teniendo en cuenta también los medios disponibles al nivel de la Diputación
4. Determinar posibles mejoras de diseño y enfoque para el portafolio de programas de apoyo que maneja el Departamento de Promoción Económica de la DFB

En vista de estos objetivos, el Departamento de Promoción Económica de la DFB y Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad están siguiendo un planning que se presenta en el siguiente gráfico:

⁴ Modos de innovación, tipos y radicalidad de innovaciones, carácter explotativo/explorativo de las acciones de innovación, apertura a/pautas de la cooperación, estrategias y trayectorias de internacionalización, ...

Ilustración 1: GANTT chart del calendario

M1 = abril 2012

Fases	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
Fase 0: Conceptualización, definición y lanzamiento del proyecto	█	█	█	█	█	█																							
Fase 1: Estado del arte de conceptos claves y apreciaciones iniciales de las problemáticas en Bizkaia																													
Fase 1 - Tarea 1: Pautas de conducta y rasgos empresariales en relación a la innovación y la internacionalización					█	█	█	█	█	█																			
Fase 1 - Tarea 2: Modos de innovación y modelos de internacionalización					█	█	█	█	█	█																			
Fase 1 - Tarea 3: Infraestructuras de conocimiento e I+D y paisaje de políticas en materia de innovación, internacionalización y cooperación					█	█	█	█	█	█																			
Fase 1 - Tarea 4: Síntesis y conexión transversal de los hallazgos de las Tareas 1.1-1.3								█	█	█	█	█																	
Fase 2: Diagnóstico del estado de la cuestión en cuanto a los conceptos clave en Bizkaia																													
Fase 2 - Tarea 1: Pautas de conducta y rasgos empresariales en relación a la innovación y la internacionalización									█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█										
Fase 2 - Tarea 2: Modos de innovación y modelos de internacionalización									█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█										
Fase 2 - Tarea 3: Infraestructuras de conocimiento e I+D y paisaje de políticas en materia de innovación, internacionalización y cooperación									█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█										
Fase 2 - Tarea 4: Síntesis y conexión transversal de los hallazgos de las Tareas 2.1-2.3																█	█	█	█	█									
Fase 3: Desarrollo de soluciones y evaluar su posible integración en el portafolio de servicios de la DFB-PE																	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█		
Fase 4: Facilitación del aterrizaje y la aceptación del (renovado) portafolio de servicios de la DFB-PE						█				█			█			█			█			█			█	█	█	█	█

En el año 2012 se procedió con una aproximación general a los temas de investigación (para conceptualizar los temas desde una perspectiva macro, sin enfoque específico sobre las empresas del territorio de Bizkaia), y esto se plasmó en los entregables finales de la Fase 1 (informes entregados en diciembre 2012).

Entre enero y julio del presente año el equipo se ha centrado en las labores de la Fase 2, la cual abarca los objetivos 1 y 2 de los bullet points anteriores. El presente informe trata de sintetizar los hallazgos y comunalidades de los informes en relación a esa Fase 2 y que fueron entregados en julio 20XIII.

El presente documento forma uno de tres informes de síntesis que tratan de sintetizar los hallazgos de los informes en relación a esa Fase 2 y que fueron entregados en julio 20XIII.

Dichos tres informes se dedican a las siguientes temáticas:

Un primer informe (“partim innovación”)⁵ que se centra en las interrelaciones entre indicadores de cooperación empresarial y propensión más capacidad de innovar de parte de las empresas.

Un segundo informe (“partim internacionalización” – que es el presente documento) hace lo mismo de cara a las interrelaciones entre cooperación e internacionalización.

Después del capítulo introductorio, el Capítulo 2 repasa y pone en perspectiva indicadores de internacionalización al nivel de la economía bizkaína en su conjunto, observando la evolución de las exportaciones del territorio histórico en comparación con la evolución de las exportaciones de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), de España y de la Unión Europea (UE-27) y la distribución geográfica de las mismas. El Capítulo 3 hace lo mismo, pero tomando la empresa bizkaína como unidad de análisis. Allí se estudia la internacionalización de las empresas de Bizkaia, las empresas exportadoras por una parte y las empresas con implantaciones exteriores por otra parte. Entre otros, se analizan el número de empresas que operan en términos de internacionalización, tanto vía exportaciones como vía implantaciones en el exterior, los tipos de implantaciones exteriores, la diversificación geográfica de las exportaciones y de las implantaciones en el exterior, y las características de las empresas internacionalizadas, en términos de tamaño, productividad, estructura de la empresa y actividades de I+D+i.

El Capítulo 4 concluye con una serie de implicaciones que se pueden derivar de los hallazgos obtenidos.

Un tercer informe (“partim evaluación de políticas”)⁶ repasa y discute los efectos que los programas del Departamento de Promoción Económica de la DFB generan sobre los participantes en términos de su propensión a la cooperación, la innovación y la internacionalización.

Para concluir el proyecto, entre octubre 20XIII y julio 2014 el equipo se centra en la Fase 3 y 4, y abordará los objetivos 3 y 4 de los bullet points de arriba.

⁵ Viene como informe separado.

⁶ Viene como informe separado.

2. La economía bizkaína ante el reto de la internacionalización

En la actualidad, los mercados domésticos y los más cercanos geográficamente ya no ejercen una demanda tractora y, además, en ellos hay cada vez mayor competencia. Además, el centro de gravedad de la actividad económica está moviéndose hacia los países emergentes, en especial los denominados países BRIC (Brasil, Rusia, India y China). El crecimiento espectacular de estos países ha hecho que actualmente supongan en torno al 25% del producto interior bruto (PIB) mundial: ya en 2010 China era la segunda economía más grande del mundo, Brasil la séptima, India la décima y Rusia la undécima.

Los BRIC desempeñan un papel cada vez más importante en los flujos de comercio mundiales. En 2011, estos países sumaban más del 40% de las exportaciones mundiales de bienes (UNCTAD, 2012a). A su vez, el patrón geográfico de los flujos de inversión extranjera directa (IED) está cambiando y en 2010 y 2011, por primera vez en la historia, los países emergentes absorbieron la mitad de la IED global (UNCTAD, 2011; UNCTAD, 2012b). Ante este panorama, junto con la innovación, la diversificación geográfica (la internacionalización) es una decisión estratégica clave para el crecimiento de las empresas y para preservar o mejorar su competitividad. Existe amplia evidencia de que la internacionalización no es solo un salvavidas cuando los mercados domésticos flaquean, sino que también da vitalidad a los activos nacionales (como ejemplos de estudios en esta línea con datos vascos, véanse Peña y Arias, 2004; Mondragón Corporación Cooperativa, 2012).

Para entender y caracterizar las estrategias de internacionalización de las empresas, es típico disexionar esas estrategias según elecciones en cuanto a:

- La propensión en sí por la internacionalización de parte de una empresa: si la empresa exporta o cuenta con inversiones en el exterior y el porcentaje de facturación que suponen las ventas en mercados exteriores.
- La diversificación geográfica, con un alcance limitado/continental o amplio/global.
- Los modos de entrada en los mercados internacionales: exportación, inversiones directas en el extranjero o creación de alianzas, entre otros.
- Las funciones empresariales que se delegan en las sedes extranjeras: ventas, producción, innovación, etc.

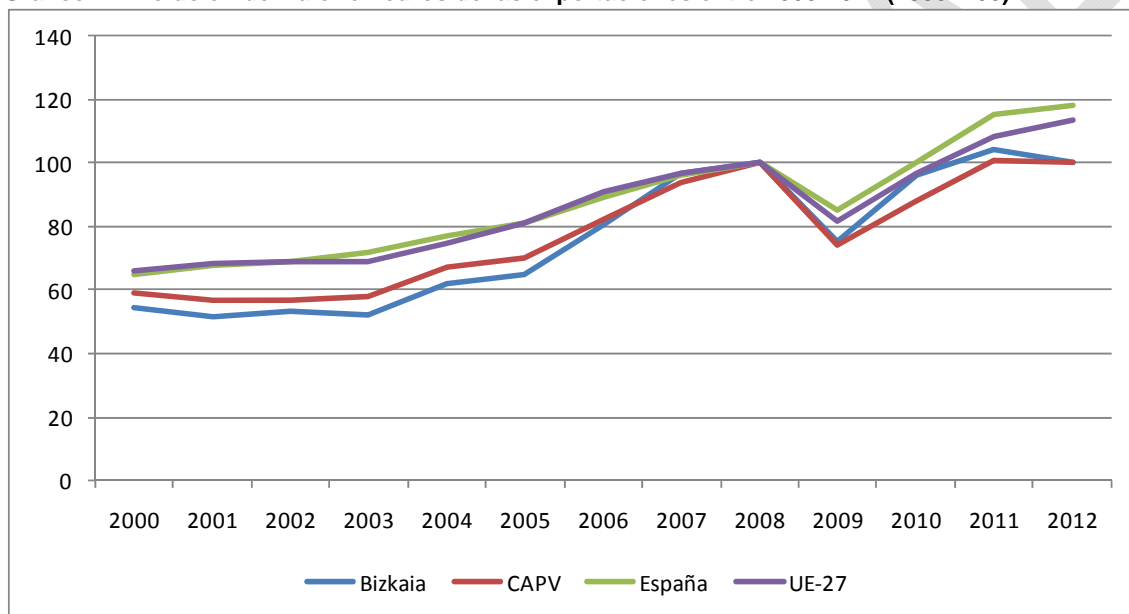
2.1. Evolución de las exportaciones de Bizkaia a nivel territorial

En el Gráfico 1 se presenta la evolución del valor de las exportaciones en euros de Bizkaia entre 2000 y 2012 en comparación con el conjunto de la CAPV, España y la UE-27. Para facilitar la comparación, se expresa dicho valor en forma de números índices: esto es, se ha tomado el valor de las exportaciones del año 2008 (año en que aparece la crisis) de cada territorio y se le ha asignado el índice 100. Después, mediante la aplicación de una regla de tres, se han transformado los valores de los restantes años de esa región tomando como referencia o base su valor en 2008.

En el periodo analizado se distinguen dos subperiodos: los años previos a la crisis (2000-2008) y el periodo de crisis (2008-2012). Para el primer periodo, se observa que las exportaciones crecen en todos los territorios analizados, si bien las tasas de

crecimiento en Bizkaia y en la CAPV son superiores a las tasas española y europea. Tras un periodo de relativo estancamiento entre 2000-2003, las exportaciones crecen con una fuerte intensidad entre 2003 y 2008. Para el segundo periodo, se observa que la caída de las exportaciones hasta entre 2008 y 2009 fue en Bizkaia, al igual que en la CAPV, superior a la caída en el conjunto de España y en la UE-27. Tras ello, en 2010-2011 su valor crece a un ritmo superior a la CAPV, pero algo inferior al conjunto de España y la UE-27. En 2012, las exportaciones de Bizkaia, al igual que los de la CAPV, decrecieron algo, para volver a situarse en niveles próximos a los de 2008, mientras que las exportaciones españolas y europeas, aunque moderaron su tasa de crecimiento, siguieron incrementando. Por lo tanto, los datos muestran que la economía vizcaína (al igual que la vasca), ha mostrado una menor capacidad de apoyarse en el sector exterior para paliar la caída de la demanda interna.

Gráfico 1: Evolución del valor en euros de las exportaciones entre 2000-2012 (2008=100)



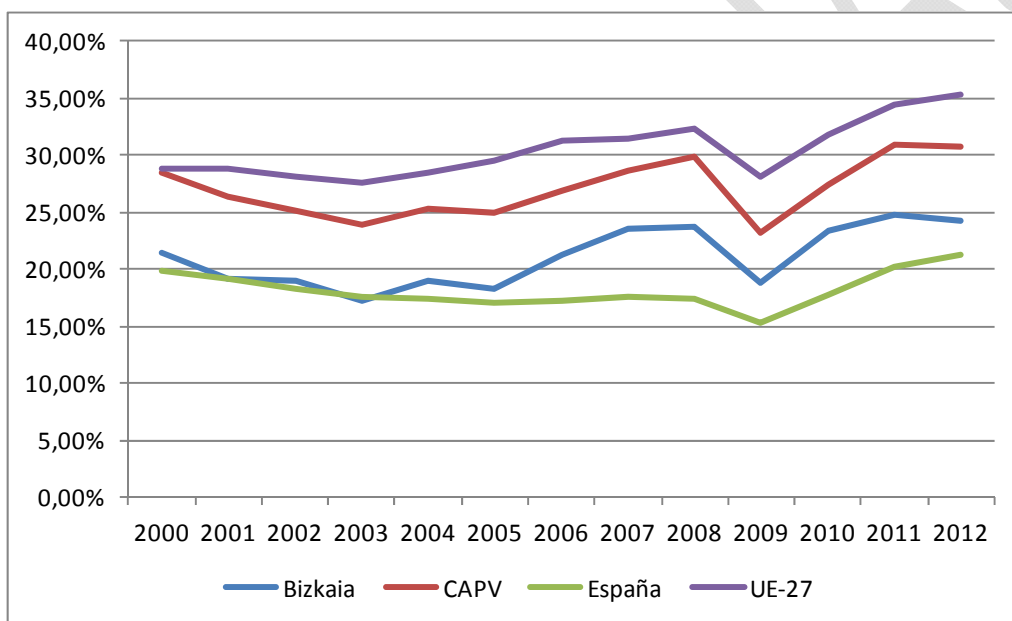
Fuente: Elaboración propia a partir de Eustat, INE y Eurostat.

En el Informe de Competitividad del País Vasco 2013 (Orkestra, 2013), se esgrimen tres posibles razones para una evolución menos favorable de las exportaciones vascas (y por ende, las vizcaínas) en comparación con las españolas. En primer lugar, la especialización productiva de las economías es diferente: mientras que la española está más orientada a los bienes de consumo, con una demanda menos sujeta a los ciclos económicos, la vasca se orienta más a los bienes de producción e intermedios, que atiende a un componente de la demanda, la inversión, particularmente afectada en situaciones de crisis. En segundo lugar, la mayor severidad de la caída de la demanda doméstica en el resto de España respecto a la experimentada en la CAPV, podría haber forzado a las empresas a buscar mercados en el exterior. En tercer lugar, el mayor ajuste en los costes laborales efectuado en la economía española también puede haber contribuido a esta diferencia en la evolución de las exportaciones.

2.2. Propensión exportadora de la economía vizcaína

Un indicador utilizado generalmente para medir la posición en la que se encuentra un territorio en términos de comercio internacional es la propensión exportadora, medida generalmente como la relación de sus exportaciones con el PIB (en porcentaje). Tal como se observa en el **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**, la propensión exportadora de la economía vizcaína se sitúa claramente por debajo de la media de la UE-27 y de la CAPV y por encima de la media española en el período analizado. En el análisis temporal tampoco se observa, además, que exista una tendencia hacia la convergencia de la propensión exportadora de Bizkaia con los valores de la CAPV y de la UE-27. En todos los casos se ve una tendencia ascendente en dicha propensión desde el año 2003, interrumpida temporalmente en 2008, y, en Bizkaia y en la CAPV, también en 2012.

Grafico 1: Evolución de la propension exportadora (Exportaciones/PIB) 2000-2012

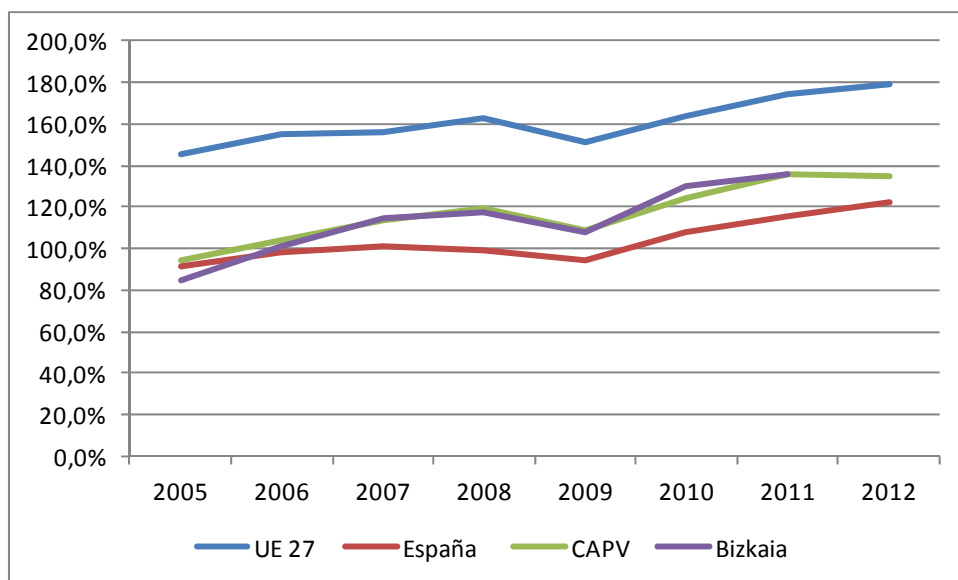


Fuente: Elaboración propia a partir de Eustat, INE y Eurostat.

La propensión exportadora, tal como se ha medido en el párrafo anterior (exportaciones/PIB), puede verse muy afectada por la estructura sectorial del territorio, ya que la mayor parte de las exportaciones de bienes corresponde, en los países avanzados, a exportaciones industriales. Ello hace que sea también conveniente calcular la propensión exportadora con relación al VAB agropesquero e industrial (sin construcción). En el Gráfico 2 se analiza la evolución de la propensión exportadora medida en estos términos. En el mismo se observa que, al igual que en el caso de la propensión exportadora medida en términos del PIB, también en este caso la propensión exportadora de la economía vizcaína se sitúa claramente por debajo de la media de la UE-27, y por encima de la media española. Pero a diferencia del caso anterior, en este caso el indicador es similar al de la CAPV, indicando que es el mayor peso que tiene la industria en el conjunto de la CAPV en comparación con la provincia de Bizkaia la que explica fundamentalmente la mayor propensión exportadora que la CAPV presenta respecto a Bizkaia. En todo caso, en el análisis temporal no se observa que exista una tendencia hacia la convergencia de la propensión exportadora de Bizkaia (y de la CAPV) con los valores UE-27. En todos los casos se ve una

tendencia ascendente en dicha propensión desde el año 2005, interrumpida temporalmente en 2008.

Gráfico 2: Evolución de la propensión exportadora de Bizkaia 2005-2011 (exportaciones/VAB agropesquero e industrial)



Fuente: Elaboración propia a partir de Eustat, INE y Eurostat.

De todo lo anterior se desprende que en el caso de Bizkaia, al igual que en el caso de la CAPV, en comparación con la UE, existe un amplio margen de mejora del comportamiento exportador, siendo especialmente importante explotar este margen en un momento como el actual, en el que las perspectivas de crecimiento de la demanda interna no son nada halagüeñas.

2.3. Destino geográfico de las exportaciones bizkainas

Un aspecto de especial relevancia para la competitividad y el crecimiento económico es la distribución geográfica de las exportaciones. Ante la atonía de los mercados geográficamente más próximos y el cambio del centro de gravedad de la economía mundial hacia los países emergentes, las perspectivas de crecimiento de una economía serán más favorables en la medida en la que sus exportaciones se orienten hacia estas últimas zonas geográficas.

La siguiente tabla muestra que las exportaciones de Bizkaia están concentradas en los mercados geográficamente más próximos, sumando las exportaciones a Europa dos tercios del total de las exportaciones en 2012, seguido del mercado norteamericano (Canadá, Estados Unidos y México), con más del 11% del total de las exportaciones. En la evolución temporal de la distribución de las exportaciones se observa que el peso de Europa como destino de las exportaciones ha caído tanto en los años previos a la crisis como durante la crisis iniciada en 2008, y ha aumentado especialmente el peso de las exportaciones a Asia y África, lo que resulta una respuesta bastante positiva, habida cuenta de que estos mercados presentan mayores tasas de crecimiento que los europeos.

Tabla 1: Destino geográfico de las exportaciones de Bizkaia

	2005	2008	2012
Unión Europea	68,3%	63,0%	60,8%
Resto de Europa	4,8%	6,0%	5,6%
América del Norte	12,0%	13,5%	11,2%
América del Sur	3,2%	2,8%	3,5%
Resto de América	1,2%	2,0%	1,8%
Asia	5,8%	6,0%	8,0%
Africa	3,1%	5,8%	7,8%
Oceanía	0,4%	0,3%	0,8%
Brasil	1,0%	0,8%	1,0%
Rusia	0,4%	0,5%	0,7%
India	0,5%	0,6%	0,7%
China	1,7%	1,9%	0,8%

Fuente: ICEX.

En comparación con los porcentuales destinos de las exportaciones vascas (véase siguiente tabla), se percibe algunas diferencias interesantes. Bizkaia cuenta con una parte más alta que se destina a América del Norte y destina menos que el País Vasco en su conjunto a China (aunque las exportaciones a Asia en su totalidad son comparables entre Bizkaia y el País Vasco). De hecho, la bajada en la parte de exportaciones a China sobre el total es llamativa.

Tabla 2-2: Destino geográfico de las exportaciones vascas en 2008 y 2011

	CAPV	
	2008	2011
UE-15	62,7%	60,6%
UE-27	67,7%	65,5%
Resto de Europa	4,5%	5,0%
EE. UU. y Canadá	7,7%	6,9%
Resto de América	6,4%	9,4%
Asia	7,2%	8,3%
África	5,6%	4,0%
Oceanía	0,5%	0,7%
Brasil	1,6%	3,0%
Rusia	1,0%	1,0%

Fuente: Eustat, Eurostat y UNCTAD. Elaboración propia.

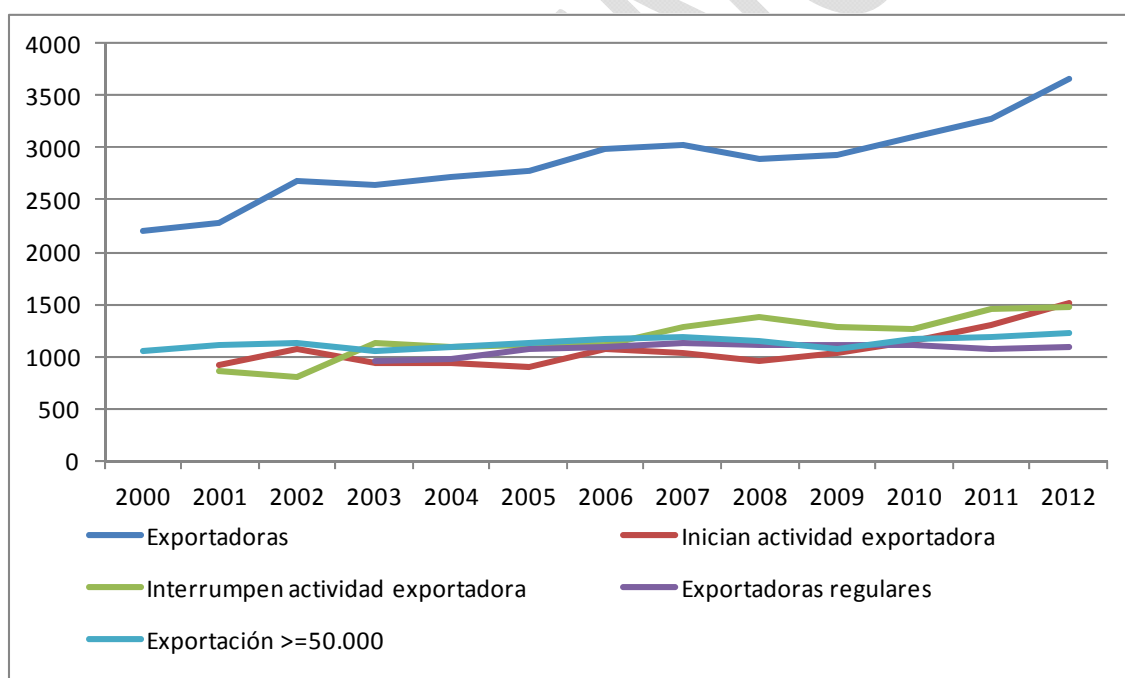
3. La empresa bizkaína ante el reto de la internacionalización

En este apartado se pone en contexto el desempeño exportador de Bizkaia llevando el análisis al nivel de las empresas.

3.1. Evolución del número de empresas exportadoras

Un primer parámetro a analizar para evaluar el desempeño exportador de las empresas de Bizkaia es el número de empresas exportadoras y su evolución a lo largo del tiempo. En el siguiente gráfico se observa que el número de empresas exportadoras ha ido aumentando entre 2000 y 2012, observándose un importante incremento del número de empresas exportadoras durante la crisis, pasando de 2887 empresas exportadoras en 2008 a 3656 empresas exportadoras en 2012, un 27% más. Las empresas de Bizkaia han reaccionado a la crisis, por tanto, iniciando actividad exportadora, un dato que, a primera vista indica una respuesta positiva por parte de las empresas a los problemas en el mercado interno.

Gráfico 3: Evolución del número de empresas exportadoras de Bizkaia 2000-2012



Fuente: Elaboración propia a partir del ICEX.

En la siguiente tabla, por su parte, se observa que, al mismo tiempo también ha ido aumentando el porcentaje de empresas exportadoras sobre el total de empresas durante el periodo de crisis, pasando de representar el 3,2% de las empresas en 2008 al 4,4% de las empresas en 2012.

Tabla 3: Evolución de las empresas exportadoras de Bizkaia

	2005	2008	2012
Exportadoras	2776	2887	3656
% total empresas	3,4%	3,2%	4,4%
Inician actividad exportadora	903	959	1520
% total	32,5%	33,2%	41,6%
Interrumpen actividad exportadora	1116	1368	1473
% total	40,2%	47,4%	40,3%
Exportadoras regulares	1069	1100	1089
% total	38,5%	38,1%	29,8%
Exportación >=50.000	1123	1139	1224
% total	40,5%	39,5%	33,5%

Fuente: Elaboración propia a partir del ICEX e INE.

Si bien a primera vista, en la medida que ha aumentado el número de empresas exportadoras, parece que las empresas de Bizkaia han sabido reaccionar de manera positiva a la crisis, en un análisis más pormenorizado de la evolución del número de empresas exportadoras de Bizkaia se vislumbran una serie de claroscuros en esta evolución.

A partir de datos del ICEX, el gráfico y la tabla de la página anterior mostraron también la evolución del número de empresas que: (1) inician o reinician la actividad exportadora, esto es, empresas que han exportado en el año de referencia, pero no en ninguno de los 4 anteriores; (2) interrumpen actividad exportadora, esto es, que no han exportado en el año de referencia, pero sí la en el anterior; (3) regulares, empresas que han exportado en los 4 últimos años consecutivos, y (5) empresas que tienen un volumen de exportación igual o superior a 50.000 euros.

Dichos datos muestran que el número de exportadores regulares o con un volumen de exportación superior a los 50.000 euros es bastante reducido. En el caso de las empresas exportadoras regulares, su número se ha mantenido más o menos constante en torno a las 1100 empresas desde 2005, de manera que el porcentaje de empresas exportadoras regulares respecto al total de empresas exportadoras se ha reducido del 38% al 30% durante estos años. En el caso de las empresas con un volumen de exportación superior a los 50.000 euros, su número ha aumentado ligeramente durante los años de la crisis, de 1139 en 2008 a 1224 en 2012, cayendo también su porcentaje respecto al total de empresas exportadoras, del 40% al 33%.

También se observa que, junto con el creciente número de empresas que inician la actividad exportadora (su número ha aumentado más del 50% entre 2008 y 2012), también crece el número de empresas que interrumpen su actividad exportadora. Se observa, por tanto, que en conjunto parece existir cierta voluntad por parte de las empresas para emprender la internacionalización mediante exportaciones, especialmente desde el inicio de la crisis, pero no son capaces de consolidarse en dichos mercados, de manera que el número de empresas que interrumpen la actividad exportadora es elevado y resulta difícil ampliar el grupo de exportadores regulares o el grupo de empresas que exportan por un valor superior a 50.000 euros al año.

3.2. Grado de concentración de las exportaciones

Como ya se desprende de las cifras de empresas exportadoras totales y empresas exportadoras regulares presentadas en los párrafos anteriores, los diferentes índices de concentración que se presentan en este apartado muestran que la internacionalización es solamente una fuente importante de riqueza para un número reducido de empresas. Unas pocas empresas concentran el grueso de las exportaciones, mientras que para la mayoría de las empresas la cifra de exportación es más bien anecdótica.

En la tabla siguiente se clasifica el conjunto de las empresas exportadoras por volumen de exportación. Tal como se ha indicado anteriormente, sólo un tercio de las empresas exportadoras de Bizkaia exportó en 2012 un volumen igual o superior a 50.000 euros. El mayor desglose presentado aquí muestra, además, que la mayoría una parte importante de esas empresas ni siquiera lleva a exportar por valor de 5.000 euros, concretamente 40,8% de las empresas. Otra parte importante, el 18,4% de las empresas exportadoras, exportó en 2012 entre 5.000 y 25.000 euros.

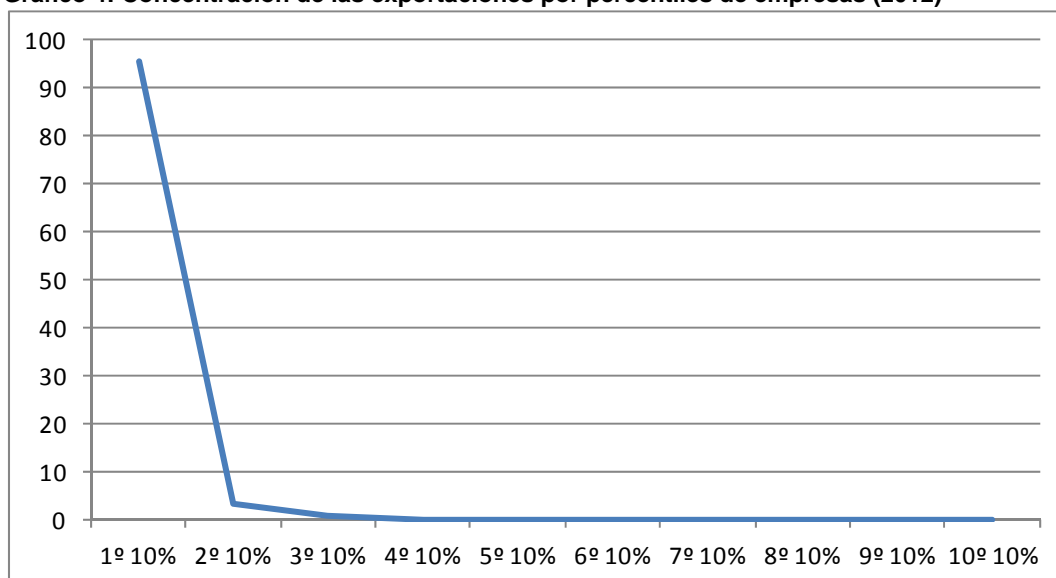
Tabla 4: Empresas exportadoras por volumen de exportación (2012)

	Empresas	
	Nº	%
Menos de 5.000 euros	1491	40,8
5.000 - 25.000 euros	674	18,4
25.000 - 50.000 euros	267	7,3
50.000 - 500.000 euros	623	17
500.000 - 5 Mill. euros	411	11,2
5 Mill. - 50 Mill. euros	160	4,4
50 Mill. - 250 Mill. euros	S.E.	S.E.
Más de 250 Mill. Euros	S.E.	S.E.

Fuente: ICEX. S.E.: Dato no disponible por motivos de Secreto Estadístico.

Así, como muestra el Gráfico 4, si se ordenan las empresas de mayor a menor volumen de exportación, se observa que el 10% de las empresas con mayor volumen de exportación concentra la gran mayoría de las exportaciones, el 95,63%, y entre el 20% de empresas de mayor volumen de exportación acumulan el 99% de las exportaciones.

Gráfico 4: Concentración de las exportaciones por percentiles de empresas (2012)



Fuente: ICEX.

3.3. Empresas exportadoras por zonas geográficas

Del mismo modo que se ha analizado la distribución geográfica de las exportaciones, en este apartado también se analiza el número de empresas que exportan a las diferentes zonas geográficas. Igualmente en este caso cabe mencionar que ante la atonía de los mercados geográficamente más próximos y el cambio del centro de gravedad de la economía mundial hacia los países emergentes, las perspectivas de crecimiento de la economía vizcaína serán más favorables en la medida en la que más empresas orienten sus exportaciones hacia estas últimas zonas geográficas.

En la siguiente tabla se muestra el número de empresas exportadoras por zonas geográficas y el desglose para los países BRICs para los años 2005, 2008 y 2012. En general, a diferencia de lo que se observaba en la Tabla 1, donde se observaba una gran concentración de las exportaciones en Europa, los datos muestran una mayor dispersión de las empresas exportadoras por áreas geográficas. Más del 25% de las exportan a cada una de las siguientes regiones: América del Norte, a América del Sur, Asia y África. Además, al analizar la evolución temporal del número de empresas por áreas geográficas, se observa que entre 2005 y 2012 disminuye el número de empresas que exportan a la Unión Europea, mientras que aumenta el número de empresas que lo hacen al resto de zonas geográficas. Igualmente, también se observa que aumenta el número de empresas que exportan a cada uno de los países BRIC.

Tabla 5: Número de empresas exportadoras por zonas/países

	2005		2008		2012	
	Nº empresas	% empresas	Nº empresas	% empresas	Nº empresas	% empresas
Unión Europea	780	28,1	697	24,1	754	20,6
Resto de Europa	813	29,3	831	28,8	882	24,1
América del Norte	734	26,4	681	23,6	937	25,6
América del Sur	710	25,6	712	24,7	1030	28,2
Resto de América	414	14,9	402	13,9	439	12
Asia	717	25,8	782	27,1	931	25,5
África	635	22,9	748	25,9	1025	28
Oceanía	161	5,8	165	5,7	171	4,7
Brasil	183	6,6	242	8,4	298	8,2
Rusia	90	3,2	125	4,3	163	4,5
India	194	7	145	5	224	6,1
China	194	7	242	8,4	345	9,4
Total	2776	100	2887	100	3656	100

Fuente: Elaboración propia a partir del ICEX.

De la combinación de los datos mostrados en la Tabla 1 y la **Tabla 5** se deriva que el volumen medio de las exportaciones a Europa es superior que el volumen medio de las exportaciones a otras zonas geográficas. Así, cada una de las empresas que exportan a Europa exportó de media a esta región por más de 5,4 millones de euros en el 2012, mientras que las exportaciones medias a ninguno de los restantes continentes alcanzaron una media de un millón de euros.

3.4. Características de las empresas exportadoras de Bizkaia

La probabilidad de que una empresa exporte o no varía en función de una serie de características. En este epígrafe se caracteriza a las empresas internacionalizadas en función rasgos como el tamaño, la estructura de la empresa en términos participación de capital extranjero y pertenencia a grupo empresarial, productividad aparente de la empresa, medida en términos de facturación por empleado, y prácticas de I+D+i de la empresa.

El análisis se ha llevado a cabo a partir de información recogida en la Encuesta de Innovación de Eustat correspondiente a 2012, con datos de 2011 (último ejercicio disponible), en el que se recoge información sobre un total de 3536 establecimientos de la CAPV. En este epígrafe, el análisis se centra, por una parte, en el conjunto de los 1422 establecimientos ubicados en el Territorio Histórico de Bizkaia. Por otra parte, se analiza también el conjunto de las 53 empresas que ha resultado de la combinación de la Encuesta de Innovación con el listado de las empresas participantes en los programas del Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia que son objeto de análisis en este proyecto.

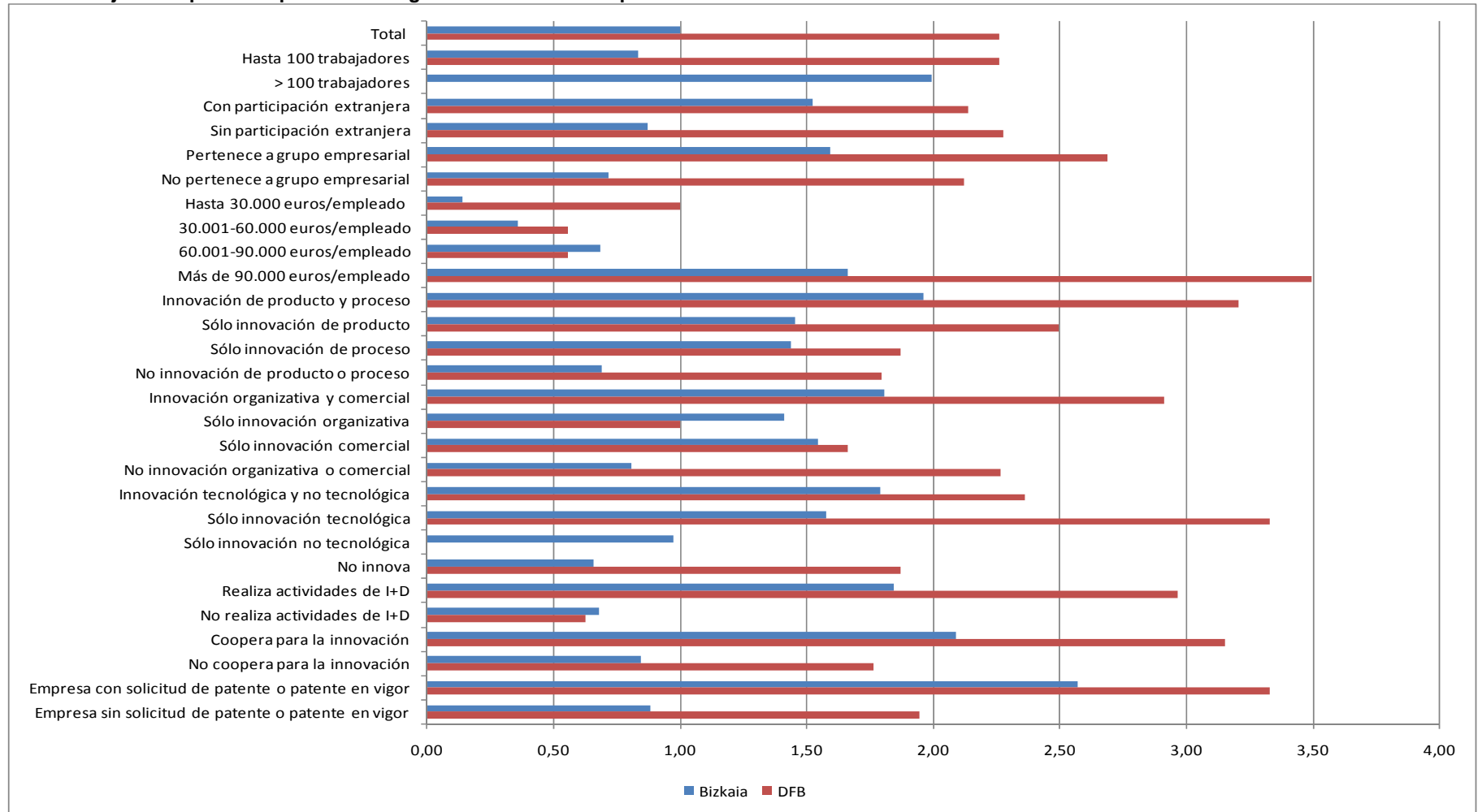
En el siguiente gráfico se recogen una serie de variables que ayudan a perfilar el ADN de las empresas exportadoras de Bizkaia. En el mismo, se ha tomado como punto de referencia (= 1,0) el porcentaje de las empresas exportadoras de Bizkaia, que en la

muestra de empresas que manejamos se sitúa en el 20%.⁷ A partir de ahí, se ha calculado el porcentaje de empresas exportadoras del conjunto de las empresas vizcaínas (en azul) y las 53 empresas participantes en los programas de la DFB (en rojo) según las diferentes características empresariales analizadas, y se presentan esos porcentajes en relación a esa media.

CONFIDENCIAL

⁷ La diferencia entre el porcentaje de empresas exportadoras presentado aquí y el presentado en apartados previos de este informe se debe a la diferente naturaleza de los datos considerados en las dos partes. En apartados anteriores los datos son censales, esto es, se refieren a la población total tanto de empresas como de empresas exportadoras. Sin embargo, en este apartado, los datos se refieren a una muestra de empresas de 10 o más empleados.

Gráfico 5: Porcentaje de empresas exportadoras según características empresariales



Fuente: Elaboración propia a partir de Eustat, Encuesta de Innovación Tecnológica.

Un primer aspecto que llama la atención en el análisis es que el porcentaje de empresas exportadoras en la muestra de la DBF es muy superior al porcentaje de empresas exportadoras en el conjunto de Bizkaia, más de un 45% frente al 20%. En el entregable sobre la evaluación de los programas de apoyo a las empresas se profundizará más sobre este aspecto.

En línea que numerosos estudios recientes (véase, por ejemplo, Navaretti et al., 2010; De Lucio et al, 2010; Minondo, 2011), que muestran que el **tamaño** de las empresas es un factor explicativo importante a la hora de explicar las exportaciones de un territorio, los datos de Bizkaia también muestran que la exportación aparece estrechamente relacionada con el tamaño de las empresas, de manera que entre las empresas de mayor tamaño hay un mayor porcentaje de empresas exportadoras. Ello indica que la internacionalización puede ser también una cuestión de disponibilidad de recursos. Sin embargo, en este punto también destaca que en las empresas participantes en los programas de la DFB, todas ellas en el tramo inferior de tamaño que hemos definido (hasta 100 empleados), el porcentaje de empresas exportadoras es incluso superior al porcentaje de empresas exportadoras del tramo superior (más de 100 empleados) del conjunto de Bizkaia.

En términos de **estructura empresarial**, en el conjunto de las empresas de Bizkaia el porcentaje de exportadores es mucho mayor entre las empresas que cuentan con **participación extranjera**, o que forman parte de un **conglomerado de empresas**. En el caso de las empresas participantes en los programas de la DFB objeto de estudio, también se observa un mayor porcentaje de empresas entre las pertenecientes a grupos empresariales, pero no entre las empresas con participación extranjera, si bien la diferencia en el porcentaje de empresas exportadoras entre las que tienen participación extranjera y las que no tienen participación extranjera es reducida.

En el gráfico también se observa que existe una relación positiva entre la actividad exportadora y la **productividad**. Esto es, el porcentaje de empresas exportadoras es mayor entre las empresas con mayores niveles de productividad por empleado. Ahora bien, la naturaleza de los análisis realizados en este apartado no permite obtener conclusiones sobre la relación de causalidad entre las dos variables, es decir, si son las empresas que *ex ante* muestran mayores niveles de productividad las que inician la actividad exportadora o si, por el contrario, la actividad exportadora lleva a mayores niveles de productividad, mediante un proceso de aprendizaje. En diversos estudios recientes (Verbeke y Brugman, 2009; Minondo, 2011b, Monreal-Perez et al., 2012) se encuentra evidencia empírica a favor de que son las empresas que *ex ante* muestran mayores niveles de productividad las que inician la actividad exportadora, la autoselección (*self-selection*), en lugar de apoyar la tesis de aprender exportando (*learning-by-exporting*).

Finalmente, también se percibe que las empresas que son activas en innovación también muestran una mayor actividad exportadora, lo cual se puede deber a que la actividad innovadora aumenta la competitividad de la empresa y esto hace más factible vender tanto en el mercado interior como fuera. Así:

- En términos de **innovación tecnológica**, se observa que el porcentaje de empresas exportadoras es superior entre las empresas que realizan tanto **innovación de producto** como **innovación de proceso**, por debajo de ello se encuentra el porcentaje de empresas exportadoras entre las que sólo realizan innovaciones de producto, seguido de los que solamente realizan innovaciones de proceso, y el porcentaje de empresas exportadoras es menor entre las empresas que no realizan innovaciones de producto ni de proceso.
- En cuanto se refiere a la **innovación no tecnológica (innovación organizativa e innovación comercial)**, el porcentaje de empresas exportadoras es mayor entre las empresas que realizan ambos tipos de innovación, que entre las empresas que realizan sólo un tipo de innovación no tecnológica o no realizan ningún tipo de innovación no tecnológica. También en ambos casos, el porcentaje de empresas exportadoras es mayor entre las empresas que sólo realizan innovaciones comerciales frente a las empresas que sólo realizan innovaciones organizativas. Sin embargo, las diferencias se hallan entre las empresas que no llevan a cabo ningún tipo de no tecnológica. En el caso del conjunto de las empresas de Bizkaia, es este grupo el que presenta menor porcentaje de empresas exportadoras. En el caso de las empresas participantes en los programas de la DFB, este grupo presenta mayor porcentaje de empresas exportadoras que los grupos de los que sólo realizan un solo tipo de innovación no tecnológica.
- De la combinación de la **innovación tecnológica** y la **no tecnológica** se obtienen los siguientes resultados: en el caso de las empresas de Bizkaia, son las empresas que combinan ambos tipos de innovación las que obtienen los mejores resultados, seguidas de las empresas que sólo realizan innovaciones tecnológicas, con las empresas que sólo realizan innovaciones no tecnológicas en tercer lugar, y presentando las empresas que no realizan ningún tipo de innovación el menor porcentaje de exportadores. En el caso de las empresas participantes en los programas de la DFB, sin embargo, el porcentaje de empresas exportadoras es mayor entre las empresas que sólo realizan innovaciones tecnológicas que entre las empresas que realizan tanto innovaciones tecnológicas como no tecnológicas⁸.
- Los análisis referentes a otros aspectos relacionados con la actividad innovadora también muestran resultados que corroboran la existencia de una relación positiva entre innovación e internacionalización. Así, el porcentaje de empresas exportadoras es mayor entre las empresas que realizan **actividades de I+D** que entre las empresas que no realizan este tipo de actividades, entre las empresas que **cooperan para la innovación** frente a las empresas que no cooperan para la innovación, y entre las empresas **con solicitud de patente o patente en vigor** frente a las empresas que no han solicitado patentes o no tienen patentes en vigor en el periodo analizado.

⁸ La falta de datos para “Sólo innovación no tecnológica” en el caso de la DFB se debe a cuestiones de secreto estadístico.

3.5. Implantaciones en el exterior

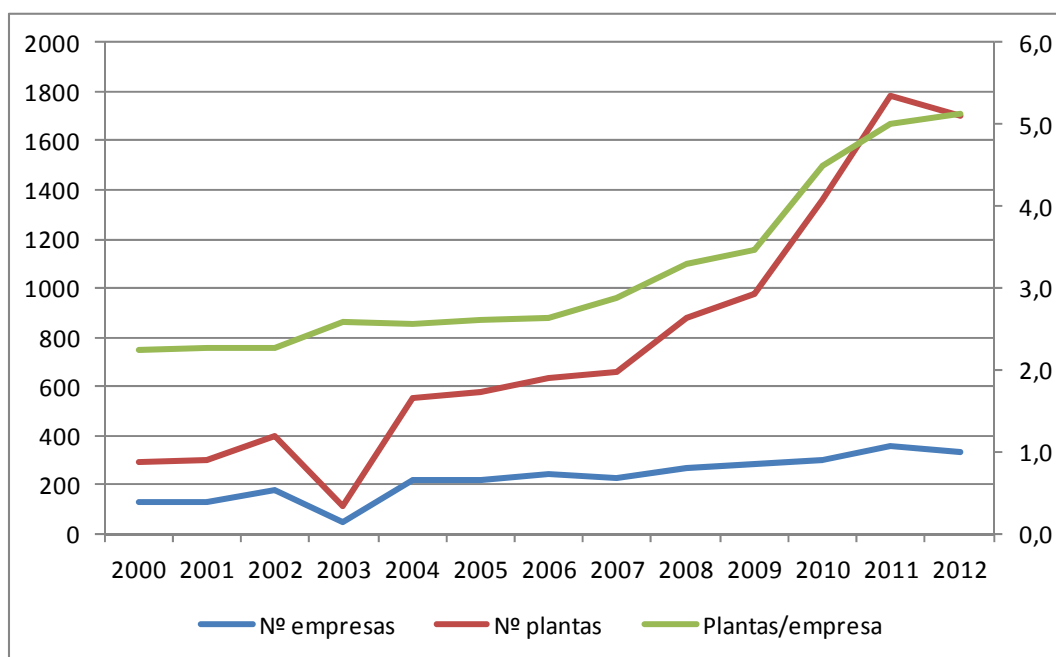
Si bien las exportaciones son generalmente el primer paso en la internacionalización de las empresas, las empresas también tienen otras vías de internacionalización que implican mayores niveles de compromiso en cuanto a inversión de recursos se refiere. En este apartado se analiza la internacionalización de las empresas de Bizkaia desde el punto de vista de las empresas que han asumido ese mayor grado de compromiso en la internacionalización, analizando las implantaciones en el exterior de las empresas vizcaínas. En el primer epígrafe se analiza la evolución del número de empresas con implantaciones en el exterior, en el segundo los tipos de implantaciones en el exterior, y en el tercero la expansión geográfica de las implantaciones en el exterior.

3.5.1. Empresas con implantaciones en el exterior

En el **Gráfico 6**, a partir de datos de SABI Informa, se analizan la evolución de las empresas de Bizkaia con implantaciones en el exterior, así como las implantaciones exteriores totales de las mismas. Se observa que, entre 2000 y 2012 el número de empresas con implantaciones en el exterior ha estado creciendo de manera más o menos continua, de manera que en el año 2000 132 empresas de Bizkaia tenían participaciones en implantaciones en el exterior y en 2012 ese número ascendía a 331. En comparación con las empresas exportadoras, analizadas en párrafos anteriores, se observa que, como es de esperar, el número de empresas con implantaciones en el exterior es inferior. Esto confirma que las empresas siguen un proceso de internacionalización gradual, de manera que inician su internacionalización con aquellos modos de entrada en los mercados internacionales que requieren menores niveles de compromiso, como las exportaciones, para pasar después a modos de entrada con mayores niveles de compromiso, como las implantaciones en el exterior.

También se observa que el número de implantaciones presenta una senda ascendente en el periodo analizado, pasando de 296 plantas en el exterior en el año 2000 a 1698 plantas en el exterior en el 2012. El incremento del número de plantas en el exterior es superior al incremento del número de empresas en el exterior, lo que significa que el número medio de plantas en el exterior de las empresas que han dado el paso a la implantación en el exterior ha crecido en el período analizado, pasando de una media de 2,2 plantas por empresa a 5,1 plantas por empresa. Este dato parece indicar que las empresas que han dado el paso a implantarse en el exterior han sido capaces de ir consolidando ese proceso de implantación en el exterior, aumentando su presencia en los mercados internacionales.

Gráfico 6: Evolución de las implantaciones en el exterior de las empresas



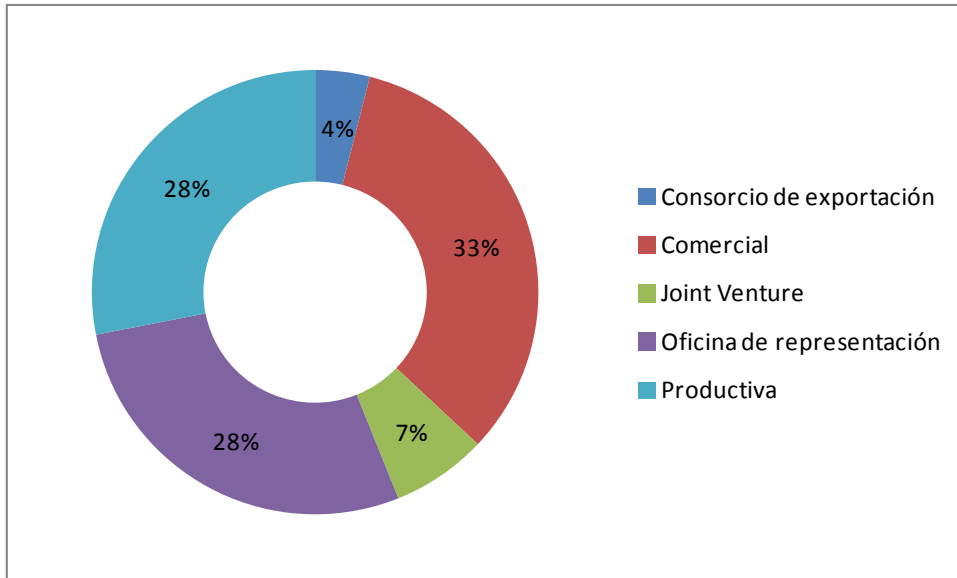
Fuente: Elaboración propia a partir de SABI Informa, DVD de diciembre de 2000-2012.

3.5.2. Tipos de implantaciones en el exterior

La base de datos SABI Informa proporciona, entre otros, información sobre empresas con implantaciones en el exterior, número de plantas y ubicación de dichas plantas, pero no sobre el tipo de implantaciones en el exterior. Sin embargo, debido a que diferentes tipos de implantaciones en el exterior suponen muy diferentes niveles de compromiso de recursos por parte de las empresas, también es importante analizar este aspecto. En este apartado se clasifican los tipos de implantaciones en el exterior a partir de la base de datos CIVEX, en la que se especifica si la implantación en el exterior es consorcio de exportación, joint venture, oficina de representación, implantación comercial o implantación productiva.

En el Gráfico 8 se muestra la distribución de las implantaciones exteriores de las empresas de Bizkaia según el CIVEX en el año 2012. En él se observa que predominan las implantaciones exteriores de tipo comercial frente a las productivas, lo que es un dato adicional que evidencia que las empresas siguen un proceso de internacionalización gradual, de manera que en las implantaciones exteriores las que suponen un menor compromiso de recursos, las comerciales, anteceden las implantaciones que suponen un mayor compromiso de recursos, las productivas. En concreto, la suma de las oficinas de representación y las implantaciones comerciales representa el 61% del total de las implantaciones en el exterior, mientras que las implantaciones productivas suman el 28% del total. El resto de las implantaciones exteriores son resultado de diferentes fórmulas de cooperación para la internacionalización, como los consorcios de exportación y las joint ventures.

Gráfico 7: Tipos de implantaciones exteriores (2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de CIVEX.

3.5.3. Distribución geográfica de las implantaciones en el exterior

Finalmente, como se ha mencionado anteriormente, la base de datos SABI Informa también proporciona información sobre la localización geográfica de las implantaciones en el exterior. A partir de esa información, en la **Tabla 6** se analiza la distribución geográfica de las implantaciones en el exterior de las empresas de Bizkaia en los años 2008 y 2012, tanto para las principales zonas geográficas como para los países BRIC. Al igual que sucede con las exportaciones, en el caso de las implantaciones en el exterior también se observa una importante concentración de las mismas en la Unión Europea, donde se ubican más de la mitad de las implantaciones exteriores. También es importante el peso de las implantaciones exteriores en América, donde EEUU y Canadá concentran más del 16% de las implantaciones totales, y el resto del continente más del 21% de las implantaciones totales. En el caso de América, también destacan los cambios habidos en la distribución geográfica de las implantaciones exteriores desde el comienzo de la crisis, con un importante aumento de la concentración de las implantaciones en EEUU y Canadá y una disminución en el resto del continente. Aunque ha aumentado algo el peso de las implantaciones exteriores ubicadas en Asia respecto al total, este continente todavía es destino del 5% del total de las implantaciones exteriores. En cuanto a los países BRIC, destaca la caída del peso de Brasil, frente al ligero aumento del peso de China e India.

Tabla 6: Distribución geográfica de las implantaciones en el exterior

	2008	2012
UE-15	41,2%	42,2%
UE-12	8,7%	9,4%
RESTO EUROPA	3,4%	2,7%
EEUU Y CANADA	6,4%	16,7%
RESTO AMERICA	34,3%	20,9%
ASIA	3,6%	5,2%
OCEANIA	0,2%	0,5%
AFRICA	2,2%	2,4%
BRASIL	9,8%	5,8%
RUSIA	0,6%	0,7%
INDIA	1,0%	1,6%
CHINA	1,7%	2,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI Informa, DVD de diciembre de 2000-2012.

4. Conclusiones

En el presente documento se ha analizado la internacionalización de las empresas y economía de Bizkaia, los modelos de internacionalización que siguen sus empresas, y los rasgos que caracterizan a las empresas bizkainas en vía de internacionalización. De los análisis llevados a cabo en el documento destacan una serie de aspectos para la reflexión:

Un primer aspecto que destaca del análisis es la limitada capacidad que están demostrando las empresas bizkainas (igual que las vascas) para apoyarse en el exterior para paliar la caída de la demanda interna. Esto se hace patente tanto en el indicador de la evolución de las exportaciones, como en el de la propensión exportadora, que muestran que en comparación con la UE-27 las empresas bizkaínas tienen un amplio margen de mejora.

Un dato esperanzador es que durante los años de la crisis ha aumentado considerablemente el número de empresas con actividad exportadora. Sin embargo, también los mismos análisis sobre la evolución de las empresas exportadoras muestran que el número de empresas exportadoras regulares y con exportaciones por valor superior a los 50.000 euros anuales no ha aumentado en los últimos años, y que el número de empresas que interrumpen la actividad exportadora de un año a otro es también relativamente alto. Se observa, por tanto, que las empresas se lanzan a la actividad internacional, pero en la mayoría de las ocasiones no son capaces de consolidar esa actividad internacional.

Por tanto, para los decisores políticos, entender mejor las barreras a la consolidación de la actividad internacional debería ser un aspecto relevante para poder mejorar el efecto los programas de apoyo.

En cuanto a la expansión geográfica de las empresas, se observa un comportamiento positivo en la medida en que el peso de las exportaciones hacia zonas geográficas de mayor crecimiento y el número de empresas con exportaciones hacia esas regiones ha aumentado en los últimos años. Todavía es pronto para extraer conclusiones sobre el cambio en la tendencia de la distribución geográfica de las exportaciones, esto es, para saber si se trata de algo puntual o se va a consolidar esa tendencia hacia el mayor peso de las exportaciones hacia zonas geográficas con mayor crecimiento, por lo que cabe estar atentos a esta evolución. Además, todavía en 2012 dos tercios de las exportaciones seguían teniendo como destino el mercado europeo.

Una implicación de estos resultados para los decisores políticos podría ser entonces el repensar si los programas de apoyo a la internacionalización deben tener como objeto cualquier zona geográfica, o si se quiere poner el enfoque sobre aquellas áreas que presentan mejores perspectivas.

En lo referente a las características de las empresas que ya han emprendido el proceso de internacionalización vía exportaciones, los resultados del análisis muestran que el tamaño puede ser un hándicap para la internacionalización, ya que la falta de masa crítica y de medios propios les dificulta la internacionalización. La cooperación se plantea como una opción que podría permitirles emprender el proceso de

internacionalización que de forma solitaria no podrían emprender, ya que al operar conjuntamente podrían compartir riesgos y costes, y aumentar así su ventaja competitiva (De Jong y Marsili, 2006). Así, este es otro aspecto a tener en cuenta a la hora de revisar y repensar los programas de apoyo a la internacionalización, el apoyo a la cooperación para la internacionalización. No se trata sólo de los competidores, en la interacción con usuarios y clientes también existe un amplio margen de maniobra y mejora. Existen diferentes formas de internacionalizarse en red, como los consorcios de exportación o los grupos de promoción, entre otro. En el caso de los Consorcios de Exportación, la colaboración entre las empresas se materializa en la creación de una estructura comercial con los medios materiales y humanos para desarrollar las actividades comerciales requeridas. En el caso de los Grupos de Promoción, la colaboración se materializa mediante un acuerdo de colaboración con un rango de compromiso elevado, tanto en el plano presupuestario como en el referente a las actividades conjuntas de internacionalización a desarrollar por el Grupo. En esta misma línea de operar junto con otros actores frente a la falta de recursos (finanzas, tecnología, acceso a mercados exteriores, capacidad de gestión, conocimiento, etc.) a los que se enfrentan las pymes, por ejemplo, desde la OCDE (2009) se subraya la necesidad de potenciar la integración de las pymes en los sistemas de producción y distribución y las cadenas de valor de las grandes empresas y sus filiales extranjeras. Estos vínculos podrían representar el camino para que las pymes, o al menos aquellas con mayor potencial de crecimiento, pudieran acceder a una serie de recursos críticos que faltan y entablar relaciones mutuamente beneficiosas (OCDE, 2008).

Finalmente, la aparente relación existente entre la actividad innovadora y la actividad internacional de las empresas también es otro hallazgo sobre el que merece la pena llamar la atención de los decisores políticos. En la medida en la que son las empresas con mayor actividad innovadora las que también presentan mayores niveles de exportación, una posibilidad que se plantea es, en lugar de ofrecer los programas de apoyo a la innovación y a la internacionalización por separado diseñar programas en los que se tengan en cuenta ambos aspectos.