

Políticas de internacionalización de la economía y la empresa: un instrumento para promover el crecimiento y el empleo (ARI)

*Enrique Fanjul**

Tema: Este ARI presenta un marco conceptual sobre la política de internacionalización de la economía y de la empresa, analizando sus objetivos, principales líneas de actuación y los criterios que utilizan los gobiernos para instrumentar dichas políticas.

Resumen: La política de internacionalización forma parte de la política económica y actúa sobre la actividad internacional de la economía y la empresa. La política de internacionalización surge como respuesta ante fallos de mercado que limitan la internacionalización, e intenta actuar sobre las barreras internas y externas que dificultan la internacionalización de las empresas. La política de internacionalización sigue diversas líneas de actuación: promoción comercial, apoyo a la financiación de operaciones internacionales, diplomacia comercial, provisión de servicios a las empresas, participación en el marco institucional internacional, concesión de subvenciones y desgravaciones fiscales a las operaciones internacionales. Los gobiernos siguen unos criterios para la gestión de su política de internacionalización con el fin de establecer prioridades fundamentalmente sobre tres aspectos: (1) el tipo de empresas que reciben ayudas; (2) la valoración de los mercados (países); y (3) la valoración del tipo de operación.

Análisis:

Concepto y objetivos de las políticas de internacionalización

Se habla con frecuencia de las políticas de internacionalización como herramienta para salir de la crisis a través del fomento de la internacionalización de la empresa. Existe, sin embargo, un vacío en cuanto al análisis teórico de estas políticas, un análisis que recoja de forma global cuál es su razón de ser o justificación, sus objetivos y sus principales líneas de desarrollo. El presente ARI pretende desarrollar un marco conceptual que ofrezca esa visión global de las políticas de internacionalización.

Para ello, la primera cuestión que se aborda es definir la política de internacionalización. ¿Qué se entiende por políticas de internacionalización y cuál es su relación con otras políticas económicas?

* *Ex consejero comercial de las embajadas de España en Egipto, China y Canadá y anterior director de Técnicas Reunidas Internacional y socio-director de la consultora ACE-Cooperación y Proyectos.*

Se puede definir la política de internacionalización (PI) como aquella vertiente o parte de la política económica que actúa de forma directa sobre la actividad internacional de la economía y de sus empresas.

La PI es pues una parte de la política económica general, y su objetivo principal y directo es el de ésta, es decir, promover el crecimiento económico, el empleo y la prosperidad a través de la consecución de una serie de objetivos intermedios, como son la internacionalización de las empresas y el incremento de las exportaciones, la captación de inversiones extranjeras y el favorecimiento del acceso a los mercados exteriores, entre otros.

Como sucede con la política económica en general, la política de internacionalización tiene su origen en que la autoridad económica considera que los resultados de mercado no son adecuados, y toma por tanto la decisión de influir sobre ellos. La autoridad considera que, debido a la existencia de una serie de fallos de mercado, los niveles de exportación o de inversión en el exterior, o su composición sectorial, u otros aspectos de la relación económica con el exterior, no son los que serían deseables.

¿Por qué existen esos fallos de mercado? ¿Por qué pueden ser recomendables mayores niveles de internacionalización de una economía? Varios motivos se pueden mencionar a este respecto.

En primer lugar, las empresas exportadoras producen más y tienen un mayor tamaño que si sólo operaran en el mercado nacional. Ello les brinda la oportunidad de aprovechar economías de escala. Igualmente, un mayor tamaño proporciona más capacidad financiera, que puede a su vez facilitar mayores inversiones.

Segundo, las empresas que exportan son más resistentes al ciclo económico, en la medida que pueden compensar la caída de ventas en un mercado con mayores ventas en otros. Al operar en varios mercados, las empresas internacionalizadas diversifican riesgos. El caso de España en la reciente crisis económica es paradigmático: las empresas con mayor presencia internacional han podido afrontar la crisis en mejores condiciones que las empresas que estaban limitadas al mercado doméstico; muchas empresas probablemente han podido sobrevivir gracias a su actividad exportadora.

En tercer lugar, los estudios empíricos muestran que las empresas internacionalizadas están asociadas con mayores niveles de gasto en investigación y desarrollo. En general, las empresas internacionalizadas están sometidas a una mayor competencia, y ello incentiva mejoras de eficiencia. Además, las empresas internacionalizadas pueden aprender de sus clientes o socios en otros países. También pueden aprender o tomar en cuenta ventajas y actuaciones de sus competidores. En líneas generales, las empresas internacionalizadas logran mayores aumentos de productividad que las que sólo operan en su mercado doméstico.

Finalmente, la actividad internacional genera externalidades: las empresas exportadoras, o internacionalizadas, pueden producir efectos positivos (*spillover*) sobre otras empresas del país, a través de contactos e intercambio de información. De esta forma, los efectos positivos de la internacionalización se extienden más allá del ámbito de las empresas internacionalizadas.

Sin embargo, una serie de barreras internas y externas actúan como freno a la internacionalización de las empresas.

Entre las primeras, las barreras internas, se pueden mencionar las deficiencias en la información que tienen las empresas, que pueden infravalorar las ventajas que supone la internacionalización, o sobrevalorar los obstáculos que representa. Especialmente importante pueden ser también las carencias de información sobre los mercados exteriores, sus competidores y los instrumentos públicos de ayuda de los que pueden beneficiarse. Este tipo de barreras de información varía en parte según el tipo de mercado al que quieren dirigirse las empresas para desarrollar operaciones, y normalmente son más altas en los mercados de mayor crecimiento (mercados emergentes).

Otra importante barrera interna radica en la falta de preparación del personal de la empresa para operar en los mercados internacionales, empezando por la falta de conocimiento de idiomas y siguiendo por el insuficiente conocimiento de otras culturas, sus sistemas legales y sus prácticas de negocio. Muchas empresas que quieren iniciarse en la internacionalización tropiezan con un grave obstáculo por el hecho de que ignoran cómo funcionan los mercados internacionales y carecen de empleados capacitados para gestionar un proceso de internacionalización.

Entre las barreras externas, una de las más importantes es la dificultad para localizar potenciales clientes o socios comerciales al iniciar la actividad de internacionalización o al entrar en un mercado nuevo. Otras barreras significativas pueden ser el proteccionismo comercial de los gobiernos y la corrupción.

La intervención de los gobiernos tiene como objetivo ayudar a las empresas a superar estas barreras. Ahora bien, cabe plantear a continuación si es rentable esta intervención, pues favorece la internacionalización pero tiene un coste económico, que en teoría podría ser superior a los beneficios que genera. Diversos estudios concluyen, sin embargo, que los recursos gastados en políticas de internacionalización son rentables, o eficientes en términos de coste/beneficio. Así, un estudio del Banco Mundial sobre el papel de las agencias de promoción de exportaciones en 104 países concluye que cada dólar gastado en promoción de exportaciones genera un aumento de 40 dólares en las exportaciones del país.

Líneas de actuación de la política de internacionalización

Hemos visto en el epígrafe anterior la razón de ser y los objetivos que persiguen las políticas de internacionalización. Vamos a ver en este epígrafe cuáles son las líneas de actuación a través de las cuales se instrumentan las políticas de internacionalización.

Las principales líneas de actuación de las políticas de internacionalización son las siguientes:

- La promoción comercial: a través de este término se designan las actividades desarrolladas fundamentalmente por agencias de promoción de exportaciones (en el caso de España, el ICEX), que organizan o subvencionan actividades dirigidas a promover las exportaciones de empresas en los mercados internacionales, como participación en ferias, misiones directas a otros países, misiones inversas (es decir, misiones formadas por empresarios extranjeros que son invitados a visitar el propio país), seminarios y foros de inversión. Igualmente, en este apartado se podrían

encuadrar también las actividades de promoción cuyo objetivo es la captación de inversiones extranjeras.

- Apoyo público a la financiación de operaciones internacionales: las políticas de internacionalización inciden en la disponibilidad de financiación para operaciones internacionales, tanto en lo que se refiere a su volumen como a sus condiciones. Dada la importancia de la intervención pública en la financiación, la analizaremos con más detalle en el siguiente epígrafe.
- La diplomacia comercial: este término, que se utiliza con bastante profusión, se presta a ambigüedades y a definiciones imprecisas. Es frecuente considerar que la diplomacia comercial es simplemente la parte de la diplomacia que tiene que ver con temas económicos; otra interpretación considera que la diplomacia comercial se refiere a la actividad de las representaciones diplomáticas en el exterior que tienen una relación con la internacionalización de la economía.

Por diplomacia comercial entendemos en este artículo algo más complejo: la utilización de la capacidad de influencia que se deriva del poder político, militar o económico de un país para apoyar la defensa de sus intereses económicos en los mercados internacionales. El país que sufre la presión ejercida mediante la diplomacia comercial tiene en cuenta que la concesión de un contrato a la empresa de otro país servirá probablemente para recibir, como “recompensa”, apoyo de éste el un futuro en foros internacionales, o asistencia militar en caso de un conflicto bélico con un tercer país.

La diplomacia comercial es más susceptible de ser empleada cuando entre los dos países afectados existen vínculos o lazos de amistad por razones históricas, culturales o militares: sus gobiernos serán más receptivos a las presiones del otro gobierno.

Igualmente, la diplomacia comercial tiene mucha más efectividad sobre aquellos países en los que el gobierno tiene una mayor influencia o peso en la actividad económica. En economías de mercado en las que la intervención de la autoridad económica es reducida, las empresas actúan con independencia del gobierno; éste tiene una capacidad limitada para influir en sus decisiones. En economías con fuerte peso de empresas públicas, o en las que existe un control del gobierno sobre la actividad económica, la efectividad potencial para ejercer la diplomacia comercial es mucho mayor.

- La provisión por parte de la Administración de servicios de consultoría y asesoramiento a las empresas, con el fin de ayudarlas a superar las barreras a su internacionalización: la Administración, a través de sus agencias de promoción de exportaciones y de sus representaciones diplomáticas en el exterior, provee de forma gratuita o subvencionada servicios a las empresas en sus actividades internacionales. En lo que se refiere a barreras externas, destacan servicios como la identificación de posibles socios comerciales y otros contactos relevantes, y el suministro tanto de información sobre el mercado como de recomendaciones a la empresa. Otra vertiente de actuación es el asesoramiento y la asistencia en casos de disputas comerciales.

En particular, los temas de información han cobrado una gran relevancia en los últimos tiempos. Se ha empezado a considerar que la “inteligencia” o “inteligencia

competitiva” debe ser una labor estratégica en las representaciones diplomáticas en el exterior. Se ha propuesto incluso que las representaciones diplomáticas cuenten con un departamento específico de inteligencia competitiva dedicado a preparar información para empresas.

En lo que se refiere a barreras internas, una de las actuaciones tradicionalmente importante es la asistencia a la empresa para preparar y desarrollar su salida a los mercados exteriores. Esto incluye ayudar a la empresa a evaluar las posibilidades de sus productos en los mercados internacionales, diseñar una estrategia de marketing, detectar sus necesidades (de recursos humanos, financieras...) para poder operar con éxito en el exterior.

Finalmente, en este apartado cabe mencionar también las actividades de formación, dirigidas a dar al personal de las empresas la preparación necesaria para operar con eficacia en los mercados internacionales.

- Participación en el marco institucional del comercio internacional. Nos referimos a la participación de los gobiernos en el sistema institucional internacional que tiene relación con las actividades económicas: Organización Mundial de Comercio, UE, instituciones financieras multilaterales, etc. A través de esta intervención los gobiernos buscan reducir las barreras al comercio (como aranceles y obstáculos no arancelarios) para sus empresas y reducir riesgos para sus operaciones (mediante acuerdos de protección de inversiones o de protección de la propiedad intelectual, por ejemplo).
- Subvenciones y desgravaciones fiscales a la exportación y las inversiones en el exterior. Se trata de instrumentos que fueron importantes en el pasado, pero que, en los países industrializados y en particular los europeos, han ido perdiendo paulatinamente importancia debido a las restricciones internacionales para su empleo en la OMC y la UE.

Política de financiación de operaciones internacionales

En las operaciones internacionales las condiciones de financiación desempeñan un papel que con frecuencia es clave: de ahí la importancia que los temas de financiación han adquirido en las políticas de internacionalización, y de ahí también que haya sido un área objeto de una creciente regulación internacional.

Una oferta de exportación de bienes o servicios tiene tres grande partes: (1) la oferta técnica, que recoge los bienes y servicios que se ofrecen y sus características; (2) la oferta comercial, que recoge los precios; y (3) la oferta financiera, que recoge las condiciones de financiación que la empresa exportadora ofrece al cliente, y que con frecuencia arregla con un banco o una institución financiera.

Para las operaciones de exportación en muchos países, que tienen limitaciones de fondos, una oferta financiera ventajosa es una condición vital.

La financiación es un área de intervención muy activa para la política de internacionalización. En primer lugar, es un área en el que se manifiestan de forma clara los fallos de mercado que justifican la intervención, ya que el mercado por sí solo no ofrece la disponibilidad de financiación que la autoridad económica considera adecuada. En segundo lugar, mejorando las condiciones de financiación que las empresas

exportadoras pueden ofrecer, la autoridad contribuye de forma decisiva a mejorar la competitividad de sus ofertas en los mercados internacionales.

La financiación, por tanto, afecta de forma determinante la competitividad de las ofertas de exportación. Es por este motivo por el que ha sido objeto de una creciente regulación a nivel internacional, con el objetivo de evitar “distorsiones” a la competencia. Detrás de esta regulación se encuentra la idea de que la competencia debe basarse en condiciones técnicas y de precios, y que deben restringirse las ventajas de competitividad que se pueden obtener gracias a una financiación con apoyo público.

El marco institucional en el que se han desarrollado las regulaciones internacionales de la financiación ha sido la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), a través del acuerdo conocido con el nombre de Consenso OCDE.

Las políticas de financiación de los gobiernos se articulan a través de tres grandes tipos de instrumentos:

1. Créditos que conceden directamente los gobiernos con sus propios recursos, canalizados a través de instituciones financieras públicas o fondos públicos con su propia personalidad jurídica, tanto para financiar exportaciones como inversiones en el exterior.
2. Garantías públicas para créditos concedidos por instituciones financieras privadas. Estas garantías posibilitan que los bancos ofrezcan créditos para financiar operaciones de exportación ya que, sin ellas, no estarían dispuestos a asumir los riesgos de impago de dichos créditos.
3. Capital para operaciones de inversión en el exterior. Los gobiernos pueden participar, a través de diversos instrumentos, en el capital de empresas constituidas en el exterior por empresas nacionales. De esta forma aumentan la financiación disponible para dichas inversiones. Por otro lado, el “efecto confianza” que su participación genera puede contribuir a que aumente la financiación disponible de otros inversores.

A través de estos instrumentos los gobiernos intervienen en dos variables: el volumen de financiación disponible para operaciones de internacionalización, y las condiciones de esta financiación.

El volumen de financiación disponible está determinado por los siguientes elementos:

- Las dotaciones que se aprueban de fondos públicos concesionales (en el caso español, las dotaciones aprobadas anteriormente del Fondo de Ayuda al Desarrollo, y en la actualidad del Fondo para la Internacionalización de la Empresa).
- Los límites que se establecen en el seguro de crédito a la exportación, que determinan el volumen de créditos que las entidades financieras estarán dispuestas a conceder. Puede existir un límite global al riesgo que va a asumir el Estado en su aseguramiento de operaciones en el exterior. Con frecuencia, además, las agencias de seguro de crédito a la exportación (también conocidas por sus siglas en inglés, ECA, *Export Credit Agencies*) establecen techos al volumen de riesgo que están dispuestas a asumir con un país (el techo-país) o al máximo riesgo al que están dispuestas a llegar en cada operación individual (techo por operación).

- Las dotaciones de fondos que se establecen para los instrumentos financieros de apoyo a la inversión (en el caso español, el capital de Cofides, los fondos que se establecen para las líneas FIEEX y Fonpyme, así como para las líneas de internacionalización del ICO, los importes que se acuerdan para programas de conversión de deuda en inversiones).

En la segunda variable sobre la que incide la política de internacionalización, las condiciones de la financiación, éstas vienen determinadas fundamentalmente por:

- La parte de los fondos públicos para financiación de exportaciones que se concede como donaciones. Este es el tipo de financiación más ventajosa que se puede conceder, como es obvio.
- Las condiciones que se establecen para los créditos concesionales.
- Las condiciones, en particular las subvenciones, que conceden las entidades públicas para los créditos comerciales a la exportación. Estas subvenciones, sometidas a normas internacionales establecidas en el marco de la OCDE, incentivan la concesión de créditos por parte de las instituciones financieras al garantizarles unos niveles de tipos de interés para los créditos a la exportación que otorgan (en el caso de España este tipo de apoyo se ha instrumentado mediante el denominado CARI, Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses).
- Las condiciones que se establecen en los instrumentos financieros de apoyo a las inversiones. Aquí son numerosos los aspectos a tener en cuenta. Por ejemplo, el porcentaje de la inversión exterior que puede ser cubierta por una aportación de capital público, los tipos de interés de los créditos para operaciones de inversión en el exterior y los tipos de garantías que se exigen para estos créditos.

Un gobierno puede intervenir de manera significativamente sobre la financiación de operaciones internacionales, facilitando con ello la actuación de sus empresas: ahora bien, esta intervención tiene limitaciones. A nivel doméstico, la principal limitación viene marcada obviamente por las restricciones presupuestarias. A nivel internacional, las limitaciones se encuentran en las restricciones que han ido estableciéndose en el marco institucional internacional, con el fin de limitar el empleo de la financiación como un instrumento para mejorar la competitividad de las empresas en los mercados internacionales. En la OCDE (en el ya citado acuerdo del Consenso de la OCDE) se han establecido importantes restricciones al empleo de financiación concesional ligada, limitándose los países que pueden beneficiarse de ella, estableciendo elementos mínimos de donación. Igualmente, en el seno de la UE se puso en marcha en los años 90 del siglo pasado un proceso de armonización del seguro de crédito a la exportación, con el fin de homogeneizar las condiciones del seguro que ofrecían las diferentes agencias de seguro de crédito europeas (mediante la armonización de las primas que se deben pagar para contratar el seguro y de las clasificaciones de países que las ECA emplean).

Criterios de valoración en las políticas de internacionalización

Las políticas de internacionalización promueven la proyección internacional de las empresas de un país. Ahora bien, estas políticas no son uniformes para todos los países del mundo y para todo tipo de operaciones, sino que discriminan en función de diversos parámetros. Los recursos disponibles para financiar las políticas de internacionalización

son limitados, y deben ser asignados de la forma más eficiente posible de acuerdo con los criterios que establezca la política económica.

Los gobiernos tienen que establecer prioridades: cuáles son los países con los que consideran que es más conveniente promover mayores relaciones económicas, qué tipo de empresas deben tener prioridad para recibir ayudas y qué tipo de proyectos u operaciones deben ser favorecidos. La definición de estos criterios es una cuestión clave que deben resolver los responsables de las políticas de internacionalización.

En cuanto a la discriminación por el tipo de empresa, en la mayor parte de los países se establece una clara prioridad hacia las pequeñas y medianas empresas (pymes), ya que estas empresas tienen mayores dificultades que las grandes para vencer las barreras internas y externas a la internacionalización. Por ello es normal que en una gran mayoría de los países una parte significativa de los instrumentos de las políticas de internacionalización estén específicamente dirigidos a pymes.

Para la elección de mercados prioritarios, los responsables de la política de internacionalización deben llevar a cabo una “valoración-país” que permita identificar los mercados más interesantes y por tanto prioritarios, y en paralelo descartar o relegar mercados que supongan riesgos elevados o presenten menores atractivos.

Se plantea para ello la necesidad de diseñar una metodología de valoración de mercados. ¿Cuáles son los criterios básicos para valorar un mercado? En nuestra opinión hay siete criterios básicos, agrupados en dos grandes apartados:

1. Importancia política del país, que vendría determinada por dos factores:
 - La existencia de vínculos históricos y culturales.
 - La vecindad geográfica y sus implicaciones en términos de seguridad, inmigración y otros aspectos.

2. Oportunidades de mercado. En este apartado, que mediría la potencialidad económica y comercial que ofrece el país objeto de análisis, habría que considerar a su vez cinco aspectos:
 - El tamaño del mercado, medido en última instancia por su PIB, que determina su capacidad de compra.
 - Las perspectivas de crecimiento económico, que determinarán el crecimiento futuro de su capacidad de compra en el exterior.
 - Las perspectivas de solvencia. Un país puede tener, por ejemplo, un gran tamaño económico y estar creciendo a tasas elevadas, pero este crecimiento puede ir acompañado de un aumento del endeudamiento exterior y de una incapacidad para generar ingresos en divisas. Existe, pues, un riesgo de que con el tiempo se produzca una crisis de deuda, a consecuencia de la cual los países acreedores perderían una parte de los créditos que le concedieron, o los inversores extranjeros tengan dificultades para repatriar sus beneficios y capitales. Por ello, es necesario contar con un buen mecanismo de valoración de la solvencia financiera de los países.
 - Las perspectivas de estabilidad política. Aunque un país tenga una buena valoración en los tres aspectos económicos mencionados en los puntos anteriores, puede enfrentarse a riesgos de conflictos, tanto internos como

externos, que cambiarían radicalmente su panorama económico. El caso de la antigua Yugoslavia en los años 90 del siglo pasado, o de Egipto a raíz de la revolución de 2011, son ejemplos de países en los que una crisis política interna provocó súbitamente un fuerte deterioro de su situación económica y en especial de sus perspectivas de solvencia, afectando así a sus oportunidades de mercado.

- El marco para los negocios, aspecto en el que habría que valorar hasta qué punto el país es favorable o restrictivo para la actividad de las empresas extranjeras, otorga un grado de protección jurídica adecuado, protege adecuadamente la propiedad intelectual, etc.

Finalmente, los gobiernos deben tener unos criterios para valorar las operaciones, independientemente del país en el que vayan a ser realizadas. Para ello hay que identificar las características de una posible operación que se valoran como positivas.

Entre los criterios para valorar operaciones cabría mencionar los siguientes:

- El efecto sobre las exportaciones de la operación, que es el criterio más inmediato y básico.
- La potencialidad del sector al que pertenece la operación, tanto en el país en el que se va a realizar como en el mundo. Si se trata de un sector que tiene una gran potencialidad futura, valdrá más la pena gastar recursos públicos con el fin de apoyar el que empresas del país obtengan contratos y referencias en el mismo.
- El impacto mediático del proyecto, y su efecto sobre la imagen del país. Los grandes proyectos suelen tener un impacto en los medios que pueden contribuir a reforzar positivamente la imagen del país que lo realiza. A modo de ejemplo reciente en el caso de España, pensemos en el gran impacto que ha tenido la consecución del contrato para construir el AVE en Arabia Saudí por parte de un consorcio de empresas españolas, algo que ha favorecido de forma notable la imagen exterior de la industria y la tecnología española.
- El nivel tecnológico del proyecto. Los gobiernos suelen valorar más positivamente aquellos proyectos que suponen la incorporación de tecnologías avanzadas, porque contribuyen a mejorar la imagen del país así como a impulsar el desarrollo de estos sectores en su economía. La construcción de una simple carretera, por ejemplo, será peor valorada que la construcción llave en mano de un hospital o un aeropuerto.
- La movilización de otras fuentes de financiación. Hay proyectos de gran tamaño en los que puede ser difícil obtener toda la financiación necesaria. Ofertas en las que se contemplan otras fuentes de financiación aparte de las nacionales (porque la empresa va en consorcio con empresas de otros países, o porque el proyecto cuenta con financiación de una institución financiera multilateral) pueden beneficiarse de una valoración más positiva.
- El denominado “efecto pionero”. Si un proyecto es el primero que se realizaría en un país que tiene una buena valoración, y en un sector con elevada potencialidad, la política de internacionalización le puede otorgar una valoración especialmente positiva, al considerar que es una referencia que facilitará la consecución posterior de otros contratos.

Criterios de valoración en la política de internacionalización

Criterios de valoración-país	Criterios de valoración-proyecto
<ul style="list-style-type: none">- Importancia política<ul style="list-style-type: none">• Razones histórico-culturales• Razones de vecindad- Oportunidades de mercado en el país<ul style="list-style-type: none">• Tamaño del mercado• Perspectivas de crecimiento económico• Perspectivas de solvencia• Perspectivas de estabilidad política• Marco para los negocios	<ul style="list-style-type: none">- Efecto sobre las exportaciones- Potencialidad del sector- Impacto sobre la imagen-país- Nivel tecnológico- Movilización de otras fuentes de financiación- Efecto "pionero"

Conclusión: Hemos estudiado en este ARI la justificación, objetivos y líneas de actuación de las políticas de internacionalización de la economía y la empresa, que cobran una especial relevancia en los actuales tiempos de crisis. Ahora bien, no debemos ver estas política como algo autónomo e independiente del conjunto de la política económica. La política de internacionalización es la que incide de forma directa sobre las actividades internacionales de las empresas. Pero otras políticas económicas afectan a la internacionalización de la economía y la empresa de manera indirecta. Políticas que aumenten la flexibilidad de los mercados o que promuevan la innovación, por ejemplo, contribuirán a que las empresas sean más competitivas, favoreciendo así su internacionalización. Se trata éste de un matiz muy relevante, que pone de relieve un hecho esencial: la internacionalización de la empresa no depende únicamente de la política de internacionalización, sino que está condicionada también por otras políticas generales que son claves para la competitividad.

Enrique Fanjul

Ex consejero comercial de las embajadas de España en Egipto, China y Canadá y anterior director de Técnicas Reunidas Internacional y socio-director de la consultora ACE-Cooperación y Proyectos