

El tamaño de la empresa exportadora e importadora española

Juan José de Lucio Fernández*

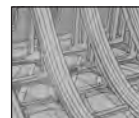
Raúl Mínguez Fuentes*

Daniel Álvarez Álvarez*

Desde la perspectiva del tamaño en función del número de empleados, este trabajo proporciona una visión microeconómica de la empresa que comercia con el exterior. Las variables utilizadas son: volumen de comercio (exportación e importación), regularidad en sus intercambios exteriores, cifra de negocio, comunidad autónoma, sector, forma societaria, años en que se ha operado internacionalmente, fecha de constitución y número de productos y países. Entre otros resultados, el artículo constata la mayor propensión al comercio internacional de las empresas más grandes. Igualmente se observan bastantes similitudes entre exportadoras e importadoras.

Palabras Clave: empresas exportadoras, empresas importadoras, pequeña y mediana empresa, internacionalización de la economía.

Clasificación JEL: L25, F20, F23.



COLABORACIONES

1. Introducción

En una economía abierta, integrada en una moneda única y en un contexto de creciente internacionalización, es cada vez más importante conocer los fundamentos microeconómicos de las relaciones comerciales con el exterior. En concreto, este trabajo profundiza en lo que se refiere al tamaño de las empresas que efectúan operaciones de exportación e importación. El estudio que se expone a continuación intenta clarificar algunas de

las particularidades de las empresas que operan fuera de las fronteras nacionales en función de su dimensión.

La información disponible sobre el sector exterior es, casi exclusivamente, de ámbito macroeconómico. Muchas de estas fuentes ofrecen la posibilidad de profundizar en el campo empresarial aunque la sensibilidad por este tipo de análisis ha sido escasa. Sólo recientemente la información del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, perteneciente a la Agencia Estatal de Administración Tributaria (Ministerio de Economía y Hacienda) ha empezado a utilizarse para estos objetivos. Hasta la

(*) Servicio de Estudios. Consejo Superior de Cámaras de Comercio.

fecha, el uso analítico de dicha información ha sido muy limitado (De Lucio y Mínguez, 2006). Este análisis elabora una base de datos que contiene información a nivel empresarial sobre el conjunto de las transacciones comerciales internacionales de las empresas españolas.

El objetivo del presente trabajo es el conocimiento de las características básicas de la empresa española exportadora e importadora desde la perspectiva del tamaño y en función de la forma jurídica, la antigüedad y otras variables. Las aproximaciones realizadas en esta línea hasta la fecha se basan en información parcial obtenida a través de ejercicios de trabajo de campo o de casos acotados. En este caso, las conclusiones presentadas hacen uso del conjunto de la población de empresas españolas con experiencia comercial con el exterior. Con ello, los trabajos académicos y las decisiones de política económica encontrarán nuevas bases de análisis.

El documento contiene cuatro apartados adicionales. El apartado segundo se dedica a una revisión de la literatura existente. El tercero contiene la explicación detallada de los datos utilizados y la metodología. El cuarto presenta los resultados. Finalmente, se recopilan las principales conclusiones y sugerencias de investigación futura.

2. Revisión de la literatura

El conocimiento de la estructura y características del tejido empresarial exportador o importador ha sido un tema recurrente en la literatura económica. Sirvan como ejemplos los intentos en este sentido abordados para los casos estadounidense (Bernard *et al.*, 2005), francés (Eaton *et al.*, 2004), ale-

mán (Wagner, 2003), turco (Özler *et al.*, 2004), ruso (De Rosa, 2005) o europeo (Voerman, 2003), entre otros.

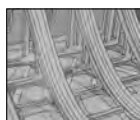
Para España, también se han realizado diversos ejercicios para aproximar la realidad de la empresa con operaciones de comercio exterior. Entre los trabajos recientes destaca el de Alonso y Donoso (1998), sobre la base de una encuesta abordada entre el colectivo exportador. Otros análisis han partido de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales del Ministerio de Ciencia y Tecnología (Merino, 1998; Fernández y Nieto, 2002; Esteve-Pérez *et al.*, 2005). Herrero y Sanz (2003) trabajaron en la misma línea, generando una muestra mediante el cruce del directorio de empresas españolas exportadoras e importadoras del Consejo Superior de Cámaras (1) con un directorio comercial de empresas. Más recientemente, Arteaga y Medina (2006) han obtenido unas pautas básicas para las pymes exportadoras españolas, a partir de una muestra de compañías exportadoras y con intención de exportar.

Las investigaciones comentadas han partido de una menor dimensión muestral, sin disponer de datos poblacionales y sin conocer datos sobre todas las variables consideradas en este trabajo. El trabajo aquí presentado proporciona resultados concluyentes sobre la actual estructura de la empresa española exportadora e importadora, con detalle por tamaño empresarial, salvando buena parte de los obstáculos encontrados hasta la fecha.

3. Datos y metodología

Tradicionalmente, la información relativa al comercio internacional ha sido abun-

(1) <http://directorio.cscamaras.es>



COLABORACIONES

dante en términos agregados. En cambio, la disponibilidad en la esfera empresarial ha sido más bien escasa y de carácter muestral.

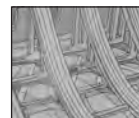
3.1. Fuentes de información

El objetivo de este estudio es continuar descubriendo las características típicas de las empresas exportadoras e importadoras españolas. Con este fin, se ha trabajado con una muestra y con la población total de empresas españolas que operan internacionalmente. Los datos utilizados provienen de diferentes fuentes de información.

En primer lugar, se han agregado dos bases de datos para obtener la información muestral de partida. Estas bases son: el directorio de empresas exportadoras e importadoras, del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, y la elaborada por Camerdata. El directorio de empresas del Consejo Superior de Cámaras utiliza información que proviene del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, perteneciente a la Agencia Estatal de Administración Tributaria (Ministerio de Economía y Hacienda). Las empresas se dan de alta en el directorio voluntariamente y sólo aparecen aquellas que han realizado alguna operación de comercio exterior en el periodo considerado. La información disponible en el directorio es la referente a los años comprendidos entre 1997 y 2005, pudiendo observar los países con los que cada empresa mantuvo relaciones comerciales, los años en los que se realizaron operaciones internacionales, domicilio fiscal, volumen de transacciones internacionales, productos exportados o importados (codificación TARIC y CNAE) y, si lo desean las empresas, algunos datos de contacto.

La segunda base de datos utilizada para generar la muestra proviene de información proporcionada por Camerdata (2), que dispone de datos sobre diferentes variables tales como facturación, empleados, sucursales, forma jurídica, personas y cargos de contacto, actividades, etc.

Ambas bases de datos se han cruzado y depurado convenientemente. El resultado de este proceso proporciona información sobre 7.982 empresas exportadoras y 6.699 empresas importadoras en el año 2004. En segundo lugar, la información sobre la población total de empresas exportadoras e importadoras proviene de los informes «*La empresa exportadora española 1999-2004*» y «*La empresa importadora española 1999-2004*», elaborados por el Servicio de Estudios del Consejo Superior de Cámaras (2006). En total, en la población existen 76.819 empresas exportadoras y 99.816 empresas importadoras en 2004.



COLABORACIONES

3.2. Selección de criterios de elevación

Para poder inferir los resultados extraídos de la muestra se necesitan algunas pautas bajo las cuales se defina la relación entre muestra y población. Esta relación se fija mediante la elevación muestral, que consiste en generar una determinada correspondencia entre unas y otras empresas, de forma que cada componente de la muestra sea representativo de un determinado número de componentes de la población.

La importancia de establecer correctamente los criterios mediante los cuales se produce la elevación es notable. Estos criterios deben mostrar cuáles son los elementos distintivos que agrupan empresas

(2) www.camerdata.es

de similares características, buscando reflejar lo más fielmente posible la realidad de la tipología empresarial. El primer criterio ha sido el volumen de exportación o importación distribuido en los tres tramos facilitados por el directorio. La regularidad en las operaciones definida como la permanencia en las actividades de exportación o importación durante el periodo 1999-2004 es el segundo criterio. Por último, la comunidad autónoma en la que la empresa tiene el domicilio fiscal es el tercer factor de elevación. Bajo este criterio geográfico, se esconden ciertos efectos microeconómicos, como pudieran ser la existencia de *clusters*, de experiencia colectiva acumulada, o de canales de distribución de los cuales pudieran beneficiarse tanto las empresas existentes como las venideras.

A partir de la muestra y la población clasificada con estos tres criterios se

obtienen los correspondientes factores de elevación (3).

3.3. Variables

Este estudio utiliza variables con diferentes características. Existen variables que, por motivos de disponibilidad de información, han sido expresadas por tramos, es el caso del volumen de operaciones exteriores, volumen de negocio y número de empleados. Se ha decidido tomar el número de empleados como el indicador del tamaño empresarial. También se utiliza una variable de carácter categórico, como es la forma jurídica, que contempla tres posibilidades: sociedad anónima, sociedad limitada u otras formas societarias. Los posibles valores de las cuatro variables anteriores aparecen en la Cuadro 1.



COLABORACIONES

CUADRO 1
VARIABLES CONTINUAS EN ORIGEN DISPONIBLES COMO DISCRETAS

Negocio		Empleados-Tamaño		Operaciones internacionales		Forma Jurídica
Tramo	Volumen (euros)	Tramo	Número	Tramo	Volumen (euros)	Sociedad
0	Sin clasificar	Sin clasificar	Sin clasificar	1	Hasta 100.000	Anónima
1	Hasta 300.000	Microempresa	De 1 a 10	2	De 100.001 a 1.000.000	Limitada
2	De 300.001 a 600.000	Pequeña	De 11 a 50	3	Más de 1.000.000	Otras
3	De 600.001 a 1.500.000	Mediana	De 51 a 250			
4	De 1.500.001 a 3.000.000	Grande	Más de 250			
5	De 3.000.001 a 6.000.000					
6	De 6.000.001 a 15.000.000					
7	De 15.000.001 a 30.000.000					
8	De 30.000.001 a 60.000.000					
9	Más de 60.000.000					

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE. y Camerdata.

(3) En el cálculo de estos factores ha aparecido el problema de la ausencia en la muestra de empresas representativas de alguno de los segmentos. Se plantea la forma de generar empresas representativas a partir de otras ya existentes en la muestra. Con este fin, se decide respetar los criterios de volumen de operaciones exteriores y de localización geográfica para obtener unas empre-

sas similares que cubran estas limitaciones muestrales. Por tanto, si no existen empresas con la característica de permanencia correspondiente para un tramo de volumen y una comunidad autónoma específica, se generan unos componentes ficticios que serán iguales a las empresas existentes para el mismo tramo de volumen y comunidad autónoma pero con el criterio de permanencia contrario.

CUADRO 2 VARIABLES CONTINUAS		
Media	Importadoras	Exportadoras
Nº años (1997-2004)	6	7
Fecha constitución	1984	1984
Nº productos	5	4
Nº países	6	9

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. y Camerdata.

Por otro lado se ha trabajado a lo largo del análisis con tres variables de las que se disponen de datos exactos, que son el número de años en los que se ha operado internacionalmente (periodo 1997-2004), la fecha de constitución y el número de productos que exporta o importa. Las medias de estas variables se detallan en el Cuadro 2.

La variable que se ha utilizado para introducir el elemento de posición geográfica es la comunidad autónoma, tomando como tal aquella en la que se encuentra el domicilio fiscal de la empresa. También se ha elaborado una clasificación en función de nueve macrosectores, basándose en la actividad según CNAE. Por último se introduce el criterio de permanencia en las operaciones exteriores, entendiendo como regulares las empresas que hayan operado en todo el periodo 1999-2004, siendo el resto irregulares.

4. Resultados

4.1. Tamaño empresarial

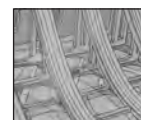
Dentro de la estructura del comercio internacional español, es realmente importante conocer las características empresariales que influyen en la actividad exterior. El tamaño empresarial es uno de los mayores condicionantes del tipo de internacionalización llevado a cabo por

las firmas (Arteaga y Medina, 2006; Bernard y Jensen, 2001; Voerman, 2003; Wagner, 2003). Por estos motivos, es sumamente relevante exponer cómo se distribuyen las empresas exportadoras e importadoras españolas según su tamaño, entendiendo como tal el nivel de empleo de la empresa.

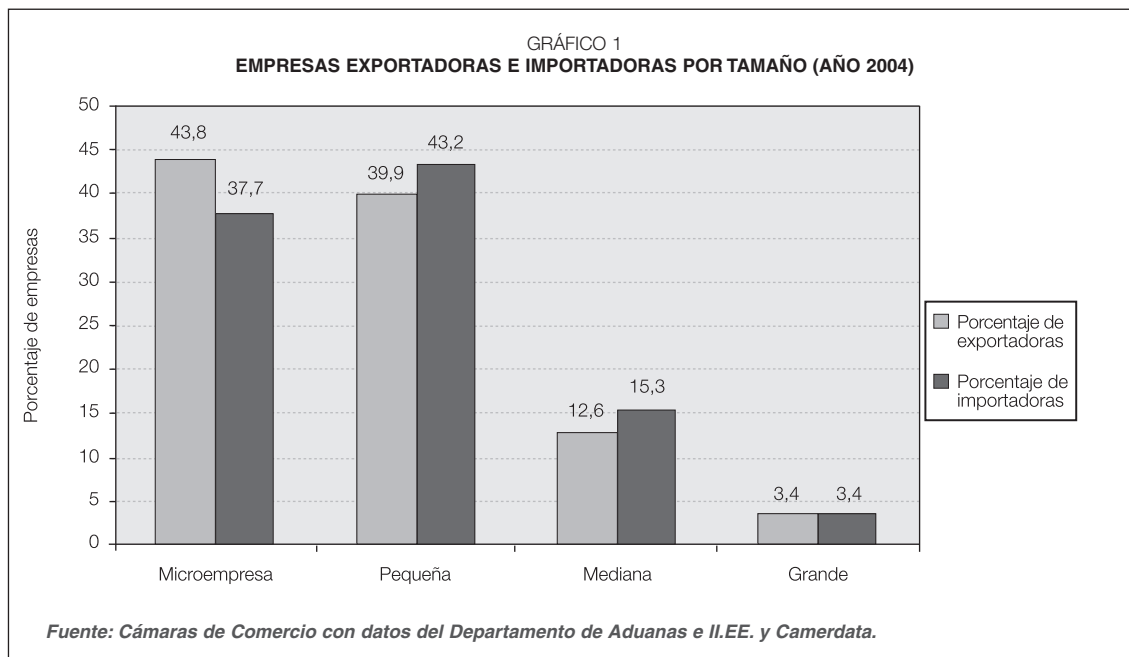
El porcentaje de empresas por tamaños (4) no difiere significativamente entre exportadoras e importadoras (Gráfico 1). El 84 por 100 de las empresas exportadoras de 2004 son pequeñas empresas o microempresas, comprobándose así una importante presencia de las empresas de tamaño reducido sobre el total de exportadoras. Lo mismo sucede en el contexto importador, ocupando las pequeñas y microempresas el 81 por 100 del total de importadoras.

En comparación con el conjunto de empresas de la economía por tramos, sólo un 1,2 por 100 de las microempresas exporta (1,4 por 100 importa), entre las pequeñas los porcentajes son 20,3 por 100 y 28,5 por 100, respectivamente. En el tramo siguiente, 45,2 por 100 y 71,3 por 100. Entre las grandes el 68,2 por 100 de las empresas exporta y el 87,6 por 100 importa.

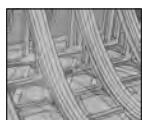
(4) Existen cinco empresas exportadoras y cuatro importadoras sin clasificar por tamaños en la muestra, lo que evita que los porcentajes que aparecen en los gráficos sumen exactamente el 100 por 100.



COLABORACIONES



4.2. Volumen de negocio y regularidad

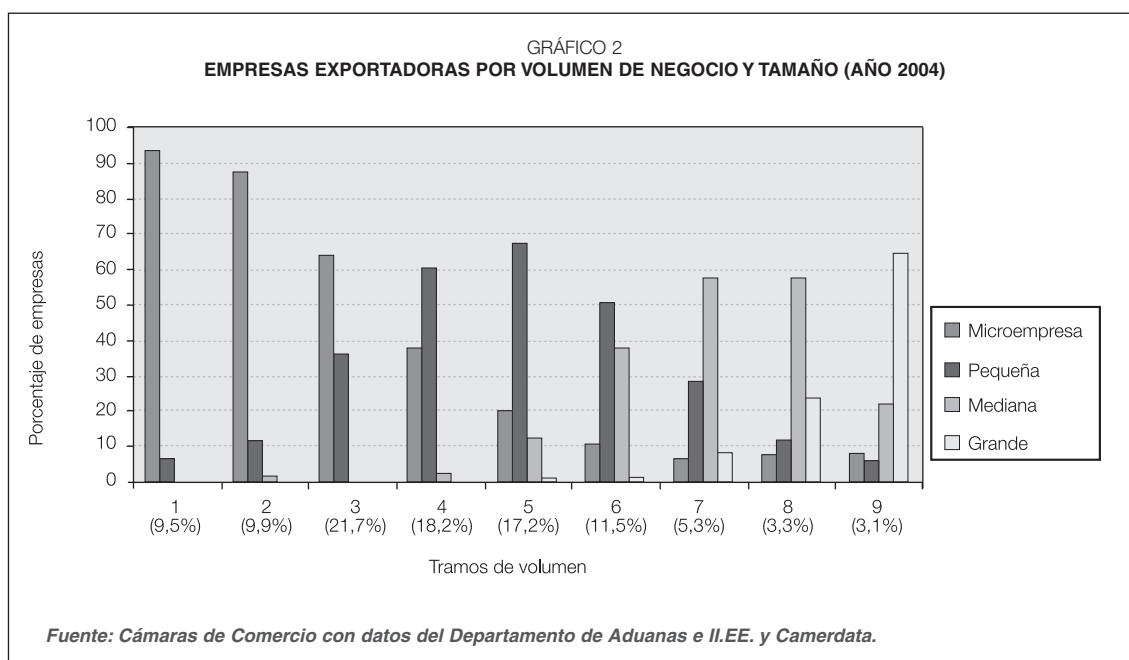


COLABORACIONES

La dimensión de una empresa no sólo puede medirse en función del empleo utilizado en su producción, existen otras opciones que pueden servir de aproximación al tamaño empresarial. La disponibilidad de recursos, cuota de mercado o distintas tasas de crecimiento han sido

variables utilizadas como indicadores de la dimensión empresarial. El volumen de negocio es un claro indicador del tamaño empresarial y, como tal, aparece en varios estudios referentes a este campo de investigación (Alonso y Donoso, 1998; Esteve-Pérez et al., 2005; Voerman, 2003).

Por otro lado, se procede a estudiar la relación existente entre la distribución de



CUADRO 3
EMPRESAS EXPORTADORAS POR TAMAÑO Y VOLUMEN DE EXPORTACIÓN (AÑO 2004)

Tamaño	Volumen de exportación (En porcentaje)			Total empresas
	1	2	3	
Microempresa	77,1	18,4	4,4	33.680
Pequeña	55,0	31,7	13,3	30.684
Mediana	32,8	21,3	45,9	9.699
Grande	36,2	9,7	54,0	2.645
Sin clasificar	100,0	0,0	0,0	112
Total empresas	47.116	18.261	11.442	76.919

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE. y Camerdata.

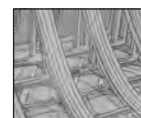
las empresas por tamaño dentro de cada tramo de volumen de negocio, así como la distribución del total de empresas en cada uno de estos tramos (5).

Se puede comprobar que existe una relación directa entre el volumen de negocio y la cantidad de empleo contratada por las empresas, entendiendo este último como criterio de tamaño empresarial. Analizando el Gráfico 2 se demuestra que las distribuciones se van desplazando a la derecha a medida que aumenta la dimensión de las compañías. Esto indica que existe una cierta correlación entre el volumen de negocio medio y la clasificación de tamaño utilizada.

Dentro del volumen de negocio, la variable clave para observar el posicionamiento de una empresa en el contexto

internacional es el volumen de exportación o importación. Lógicamente, el Cuadro 3 muestra que el tamaño empresarial también tiene una relación directa con el volumen exportado. Si se unen las dos últimas conclusiones obtenemos que, al aumentar las empresas de tamaño, tendrán un volumen de negocio superior, lo que facilita que una parte de estos ingresos provengan del sector exterior.

La estructura de una empresa difiere según el horizonte temporal de sus relaciones internacionales, esto otorga relevancia a la permanencia en mercados exteriores (De Lucio *et al.*, 2006; Moen y Servais, 2002; Pla y Cobos, 2002). En el Cuadro 4, se muestra la distribución de las empresas regulares e irregulares según el tamaño de las mismas.



COLABORACIONES

CUADRO 4
EMPRESAS EXPORTADORAS SEGÚN TAMAÑO Y REGULARIDAD (AÑO 2004)

Tamaño	Regularidad (En porcentajes)		Total empresas
	Irregulares	Regulares	
Microempresa	70,0	30,0	33.680
Pequeña	50,8	49,2	30.684
Mediana	37,2	62,8	9.699
Grande	40,3	59,7	2.645
Sin clasificar	89,3	10,7	112
Total empresas	43.933	32.886	76.819

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE. y Camerdata.

(5) Nótese que el porcentaje de empresas existentes en cada tramo de volumen de negocio no suma el 100 por

100, debido a que no se contemplan las empresas sin clasificar, que son el 0,2 por 100.

El porcentaje de empresas irregulares es mayor en los casos de empresas pequeñas y microempresas que en el caso de las medianas y grandes empresas. Parece que el aumento del tamaño empresarial ayuda a una mayor regularidad en las exportaciones de las compañías españolas.

Este análisis se puede extender en los mismos términos a la empresa importadora. Los resultados obtenidos se asemejan, pudiendo por tanto establecer conclusiones similares (Gráfico 3, Cuadro 5 y Cuadro 6). El resultado comparativo de las empresas importadoras con relación a las exportadoras es que el peso de las microempresas con un volumen de importación menor de 100.000 euros es ostensiblemente menor en el caso exportador.

4.3. Forma jurídica

La forma jurídica incide directamente sobre la capacidad de la empresa de obtener financiación, más allá de la simple reinversión de beneficios de ejercicios anteriores o las aportaciones de los propietarios (Alonso y Donoso, 1998). La posibilidad de financiar sus operaciones, y las condiciones en que se consiga, afectan directamente a la intensidad de penetración en nuevos mercados y de desarrollo de nuevos productos.

Destaca que las empresas con forma jurídica no societaria son, principalmente, microempresas. La sociedad anónima es la forma jurídica en la cual las grandes empresas tienen mayor peso, lo que pare-



COLABORACIONES

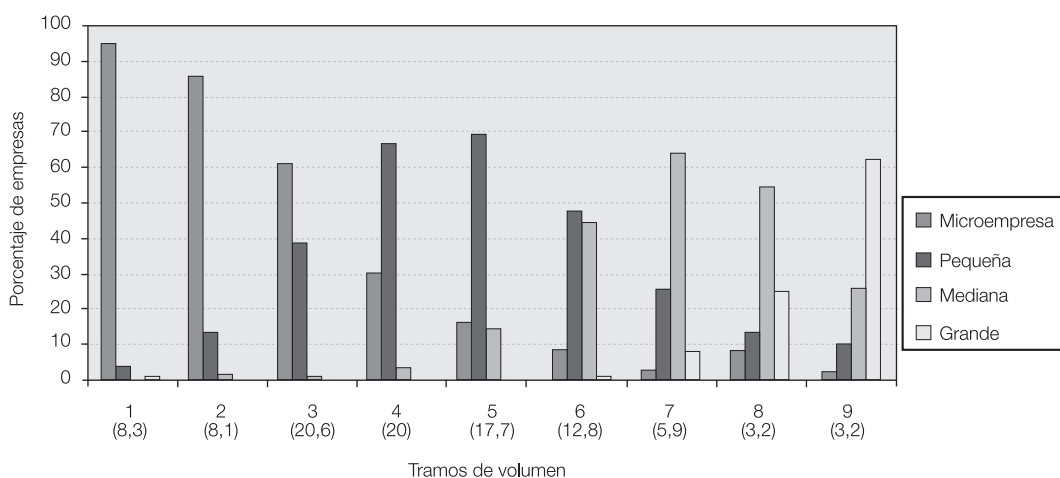
CUADRO 5 EMPRESAS IMPORTADORAS POR TAMAÑO Y VOLUMEN DE IMPORTACIÓN (AÑO 2004)				
Tamaño	Volumen de importación (En porcentajes)			Total empresas
	1	2	3	
Microempresa	64,5	28,6	7,0	37.680
Pequeña	56,7	30,8	12,5	43.166
Mediana	41,8	28,7	29,5	15.297
Grande	26,7	16,6	56,7	3.396
Sin clasificar	100,0	0,0	0,0	276
Total empresas	56.328	29.025	14.463	99.816

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE. y Camerdata.

CUADRO 6 EMPRESAS IMPORTADORAS SEGÚN REGULARIDAD Y TAMAÑO (AÑO 2004)			
Tamaño	Regularidad (En porcentajes)		Total empresas
	Irregulares	Regulares	
Microempresa	63,4	36,6	37.680
Pequeña	60,2	39,8	43.166
Mediana	47,2	52,8	15.297
Grande	36,2	63,8	3.396
Sin clasificar	95,5	4,5	276
Total empresas	58.587	41.229	99.816

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE. y Camerdata.

GRÁFICO 3
EMPRESAS IMPORTADORAS POR TAMAÑO PARA CADA VOLUMEN DE NEGOCIO (AÑO 2004)



Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. y Camerdata.

CUADRO 7
EMPRESAS EXPORTADORAS SEGÚN TAMAÑO Y FORMA JURÍDICA (AÑO 2004)

Tamaño	Forma jurídica (en porcentajes)			Total empresas
	Sociedad Anónima	Sociedad Limitada	Otra	
Microempresa	22,0	76,4	1,5	33.680
Pequeña	48,4	51,2	0,4	30.684
Mediana	76,4	23,3	0,3	9.699
Grande	83,6	15,7	0,6	2.645
Sin clasificar	0,0	0,0	100,0	112
Total empresas	31.880	44.130	808	76.819

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. y Camerdata.



COLABORACIONES

ce verificar que otorga mayores facilidades de financiación.

Comparando los datos del Cuadro 7 con los obtenidos para las empresas importadoras (Cuadro 8) no se encuentran diferencias notables.

4.4. Años operando internacionalmente (1997-2004)

Otro aspecto realmente relevante es el número de años en que una firma opera internacionalmente, independientemente

CUADRO 8
EMPRESAS IMPORTADORAS POR TAMAÑO Y FORMA JURÍDICA (AÑO 2004)

Tamaño	Forma jurídica			Total empresas
	Sociedad Anónima (en porcentajes)	Sociedad Limitada (en porcentajes)	Otra (en porcentajes)	
Microempresa	22,8	76,3	0,9	37.680
Pequeña	48,7	51,1	0,2	43.166
Mediana	72,0	27,5	0,4	15.297
Grande	83,8	13,6	2,6	3.396
Sin clasificar	0,0	0,0	100,0	276
Total empresas	43.463	55.480	872	99.816

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. y Camerdata.

CUADRO 9
EMPRESAS EXPORTADORAS POR AÑOS EXPORTANDO (1997-2004) Y TAMAÑO

Tamaño	Años (en porcentajes)								Total empresas
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Microempresa	5,0	12,8	20,7	15,5	12,4	9,6	7,6	16,5	33.680
Pequeña	3,4	5,5	13,1	11,6	9,3	9,9	9,7	37,4	30.684
Mediana	1,0	4,0	13,5	7,7	7,0	7,2	4,8	54,8	9.699
Grande	1,5	2,5	6,2	9,1	4,9	10,8	13,7	51,3	2.645
Sin clasificar	21,6	36,5	31,1	0,0	0,0	0,0	0,0	10,7	112
Total empresas	2.868	6.467	12.508	9.755	7.835	7.283	6.369	23.733	76.819

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. y Camerdata.

de que sea de forma consecutiva o no (Clerides *et al.*, 1998 ; Moen, 2002). Los estudios de Bernard, Jensen y Schott (2005) inciden en que una empresa que exporta o importa tiene más posibilidades de sobrevivir en el desarrollo de su actividad que una que no lo hace, lo que justifica la observación de la periodicidad con que se comercia internacionalmente en un intervalo temporal concreto. Con este fin, se utiliza el periodo 1997-2004 debido a la disponibilidad de datos en el directorio de empresas exportadoras e importadoras del Consejo Superior de Cámaras de Comercio.

Como cabía esperar, a medida que aumenta el número de años exportando, las empresas grandes van teniendo más peso en la distribución Cuadro 9. Esto implica que el tamaño de las empresas parece tener cierta relación con la permanencia en la

actividad exportadora, y por tanto tendrán una mayor probabilidad de seguir existiendo según Bernard, Jensen y Schott (2005).

Al igual que en los epígrafes anteriores, los resultados de la empresa importadora (Cuadro 10) se asemejan bastante a los obtenidos para la exportadora.

4.5. Fecha de constitución

El éxito de las empresas en el ejercicio de sus operaciones internacionales está ligado a la experiencia acumulada, que se compone de la atesorada en la comercialización exterior y la generada en la repetición del proceso de producción. Este es el motivo por el que se analiza la fecha de constitución de las empresas como indicador del número de años que llevan formando parte del tejido productivo nacional Gráfico 4.

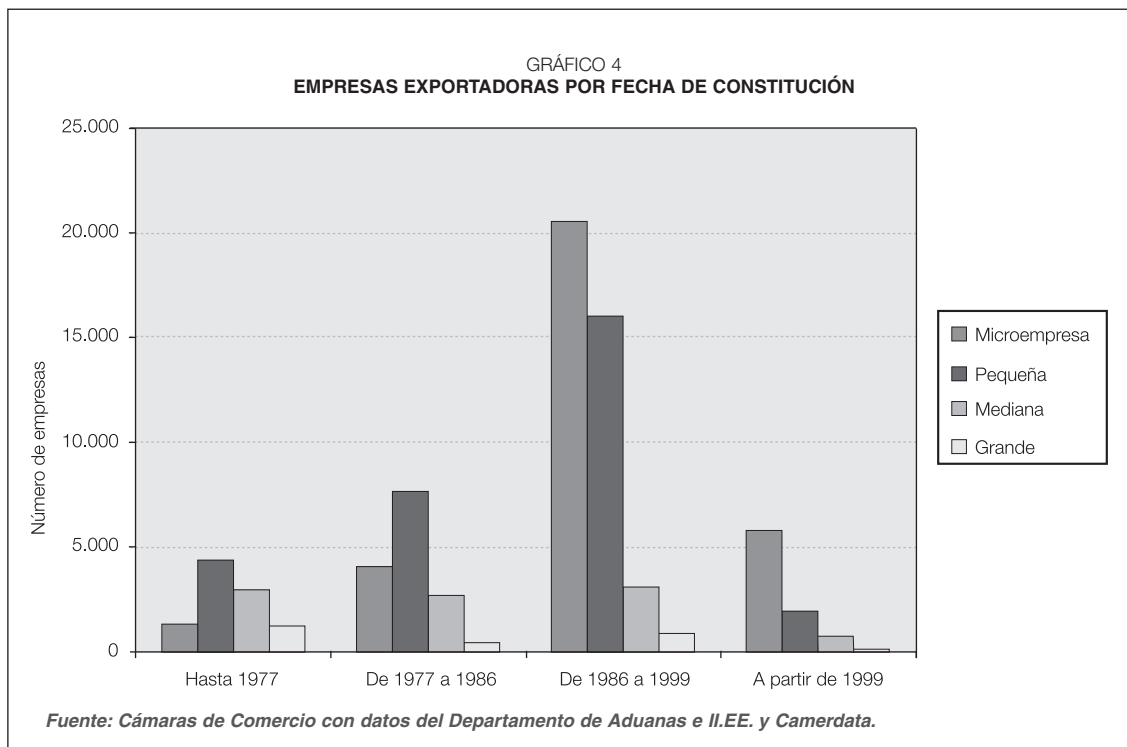
CUADRO 10
EMPRESAS IMPORTADORAS POR AÑOS IMPORTANDO (1997-2004) Y TAMAÑO

Tamaño	Años (en porcentajes)								Total empresas
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Microempresa	9,2	13,4	18,3	14,2	8,2	7,3	9,2	20,2	37.680
Pequeña	7,5	11,5	15,6	10,6	9,1	9,2	8,8	27,8	43.166
Mediana	2,5	4,4	15,8	10,8	8,8	7,8	8,9	41,0	15.297
Grande	1,6	5,8	9,9	6,0	10,2	6,9	5,7	53,8	3.396
Sin clasificar	8,5	0,0	77,4	4,5	0,0	9,5	0,0	0,0	276
Total empresas	7.162	10.885	16.621	11.774	8.697	8.166	8.803	27.708	99.816

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. y Camerdata.



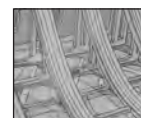
COLABORACIONES



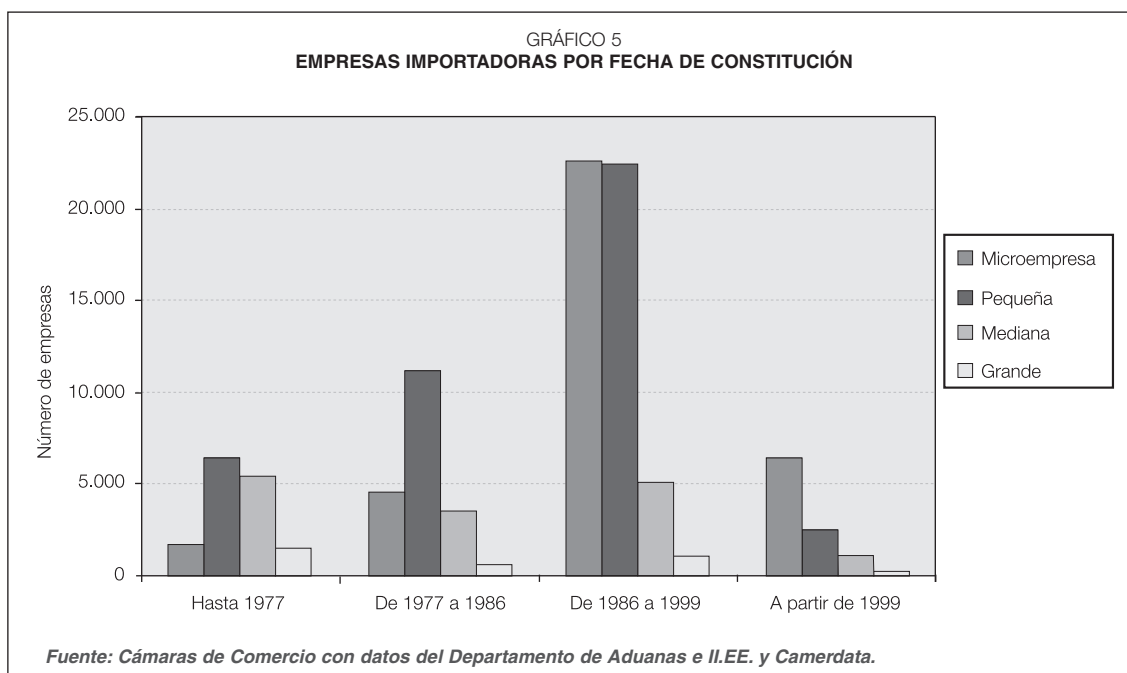
El 65 por 100 de las pymes exportadoras han nacido con posterioridad a la entrada de España en la Unión Europea (después de 1986). Atendiendo a las empresas de gran tamaño destaca la antigüedad de buena parte de ellas, habien-

do surgido el 46 por 100 de las mismas antes de las elecciones democráticas de 1977.

Con respecto a la empresa importadora, los resultados son, de nuevo, similares al caso exportador (Gráfico 5).



COLABORACIONES



4.6. Distribución por Comunidades Autónomas y sector

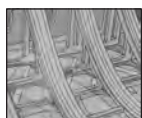
La mayoría de las publicaciones existentes para el caso español (Alonso y Donoso, 1998; Arteaga y Medina, 2006) elaboran análisis sobre la distribución sectorial de las empresas exportadoras. En cambio, ninguna de ellas extiende sus estudios a la distribución empresarial por comunidades autónomas. Por este motivo, este informe introduce ambas variables para conocer mejor el reparto de empresas por sectores y comunidades autónomas, siendo todo ello desagregado por tamaños.

El Gráfico 6, muestra la distribución de las empresas exportadoras existentes en cada comunidad autónoma en función del tamaño de las mismas. Destaca que el porcentaje total de grandes empresas se mantiene relativamente constante entre comunidades, entre el 1,5 por 100 y 3 por 100. A pesar de esto existen algunas excepciones donde el porcentaje de empresas grandes está por encima de la media, como son Navarra (11 por 100), Baleares (7 por 100), Madrid (6 por 100), y

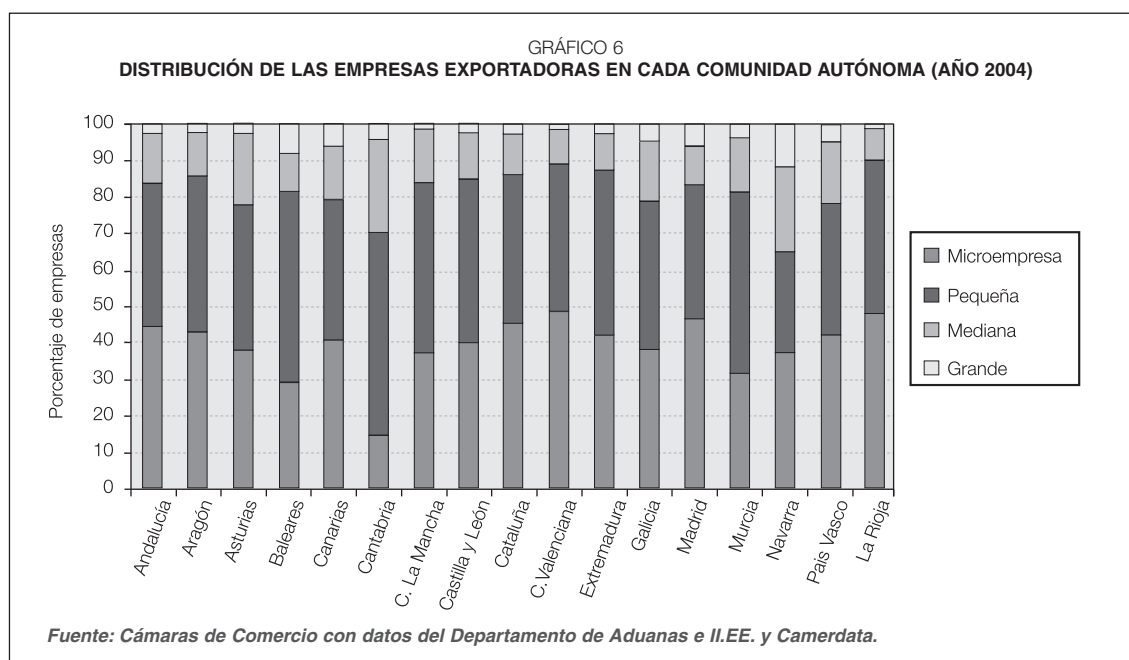
Canarias (6 por 100). Ligeramente por debajo se sitúan País Vasco y Galicia, ambas en torno al 4,5 por 100. Sin alcanzar la media se encontraría Castilla-La Mancha cuyas grandes compañías apenas superan el 1 por 100 del total de firmas. Donde sí se observa una mayor variabilidad es en el tamaño relativo de cada uno de los subgrupos que componen la clasificación pyme.

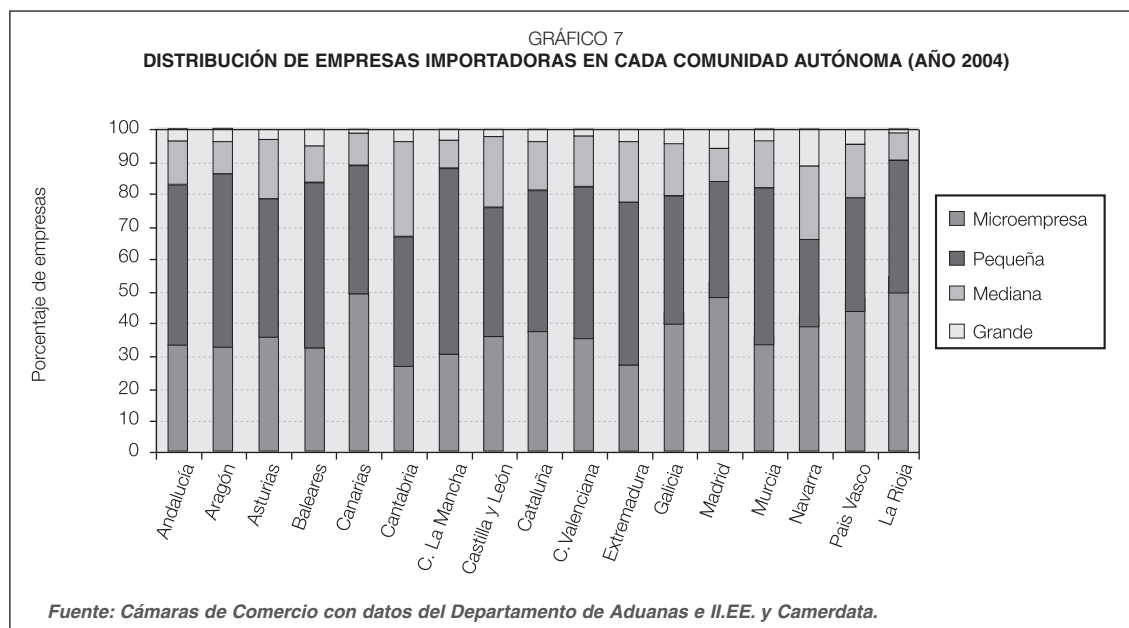
Las diferencias de dimensión empresarial entre comunidades pueden estar influenciadas por los sectores de actividad que priman en cada una de ellas. Si se toman las comunidades con un porcentaje de empresas grandes por encima de la media, se intuye que parte de la justificación puede provenir de la importancia del sector automovilístico.

El Cuadro 11 refleja la distribución de las empresas de cada sector en función del tamaño de éstas. Se detecta una elevada heterogeneidad en el tamaño empresarial entre sectores, lo que es totalmente lógico si se tienen en cuenta las diferencias en economías de escala, tamaño óptimo de planta, estructura de costes, etc.



COLABORACIONES



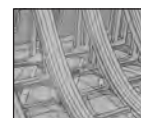


En cuanto a las empresas importadoras se mantienen las mismas pautas que en el caso exportador (Gráfico 7 y Cuadro 12). Es decir, aunque los porcentajes de empresas por comunidades autónomas y sectores varían con respecto al apartado exportador, se mantiene la jerarquía de tamaños para cada uno de los grupos estudiados.

4.7. Número de países y productos

Bernard, Jensen y Schott (2005) afirman que existen dos tipos de comercio

internacional, uno consistiría en la exportación de más productos a los mismos mercados y el otro en expandir los mismos productos a nuevos mercados. En su estudio denominan al comercio internacional de nuevos mercados como expansivo, mientras que al de nuevos productos lo tildan de conservador. Como aproximación a este concepto se ha estudiado el número de países (Alonso y Donoso, 1998; Voerman, 2003) y productos (Voerman, 2003) con los que cada empresa comercia internacionalmente, desagregando todo ello por tamaño empresarial.



COLABORACIONES

CUADRO 11
EMPRESAS EXPORTADORAS POR SECTORES Y TAMAÑOS (AÑO 2004)

Sectores	Tamaño (En porcentaje)					Total empresas
	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Sin clasificar	
Alimentos	38,94	40,54	16,59	3,93	0,00	5.480
Bienes de consumo duradero	35,86	40,55	16,43	7,15	0,00	4.517
Bienes de equipo	31,47	45,90	17,74	4,89	0,00	8.351
Manufacturas de consumo	56,25	34,78	7,29	1,39	0,29	36.857
Materias primas	21,89	60,03	15,06	3,02	0,00	1.618
Otras mercancías	41,00	33,17	17,24	8,60	0,00	3.888
Productos energéticos	8,31	7,80	7,73	76,16	0,00	156
Sector automóvil	51,59	39,19	7,81	1,42	0,00	2.276
Semimanufacturas	24,98	49,32	21,01	4,70	0,00	13.147
S.C.	27,38	62,47	2,79	6,79	0,57	529
Total empresas	33.680	30.684	9.699	2.645	112	76.819

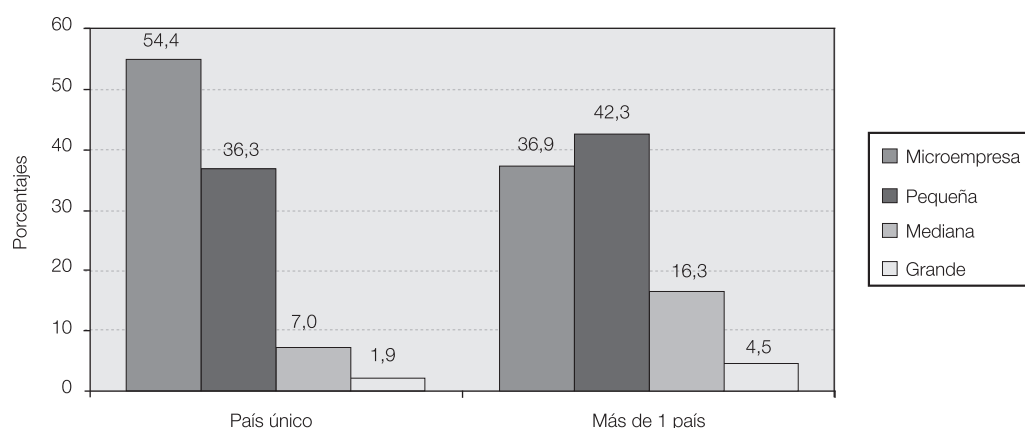
Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. y Camerdata.

CUADRO 12
EMPRESAS IMPORTADORAS POR SECTORES Y TAMAÑOS (AÑO 2004)

Sectores	Tamaño (en porcentajes)					Total empresas
	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Sin clasificar	
Alimentos	21,61	52,87	20,19	5,34	0,00	6.095
Bienes de consumo duradero	31,35	48,34	13,98	6,33	0,00	6.048
Bienes de equipo	24,21	52,74	18,15	4,93	0,00	12.730
Manufacturas de consumo	52,95	36,17	8,44	1,90	0,54	46.214
Materias primas	29,71	52,26	14,14	3,89	0,00	2.078
Otras mercancías	36,96	37,39	20,22	5,43	0,00	5.950
Productos energéticos	12,06	29,30	15,98	42,66	0,00	113
Sector automóvil	32,19	39,52	26,69	1,60	0,00	2.604
Semimanufacturas	17,87	50,86	27,42	3,85	0,00	17.437
S.C.	24,10	64,44	3,56	3,11	4,80	547
Total empresas	37.680	43.166	15.297	3.396	2,76	99.816

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.E.E. y Camerdata.

GRÁFICO 8
TAMAÑO EMPRESARIAL Y NÚMERO DE PAÍSES A LOS QUE SE EXPORTA (AÑO 2004)



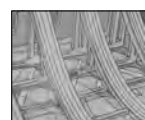
Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.E.E. y Camerdata.

En el Gráfico 8 y Gráfico 9, se observan los resultados obtenidos. Se concluye que las microempresas suponen más de la mitad de las compañías dentro de las que exportan a un solo país y también entre las que operan con un único producto. En cambio a medida que pasamos a más de un país o producto el peso de la mediana y gran empresa se incrementa sustancialmente, dando muestras de que un mayor tamaño empresarial facilita la incorporación a nuevos mercados y la promoción de productos novedosos.

Estas mismas tendencias destacan en el caso importador, como se puede comprobar en el Gráfico 10 y Gráfico 11. La mayor diferencia radica en un menor peso de las microempresas a favor de las medianas y pequeñas empresas.

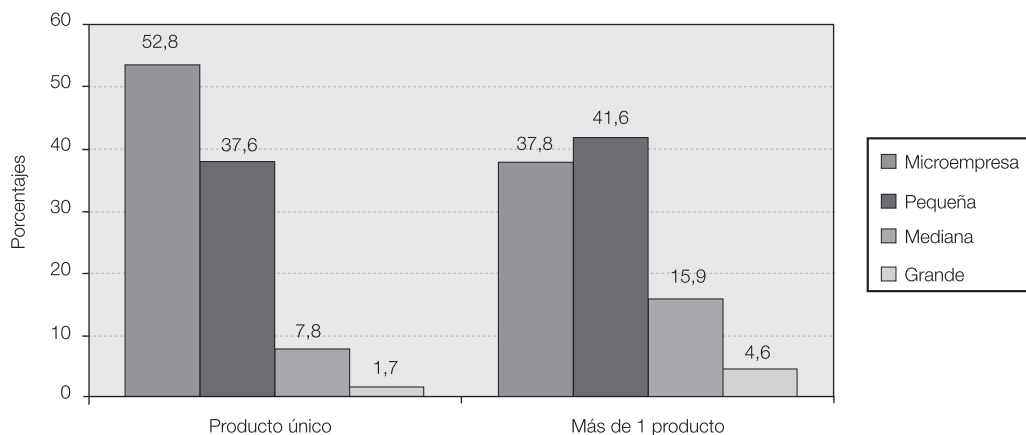
5. Conclusiones

La principal finalidad del análisis es mejorar la información disponible sobre las características de las empresas espa-



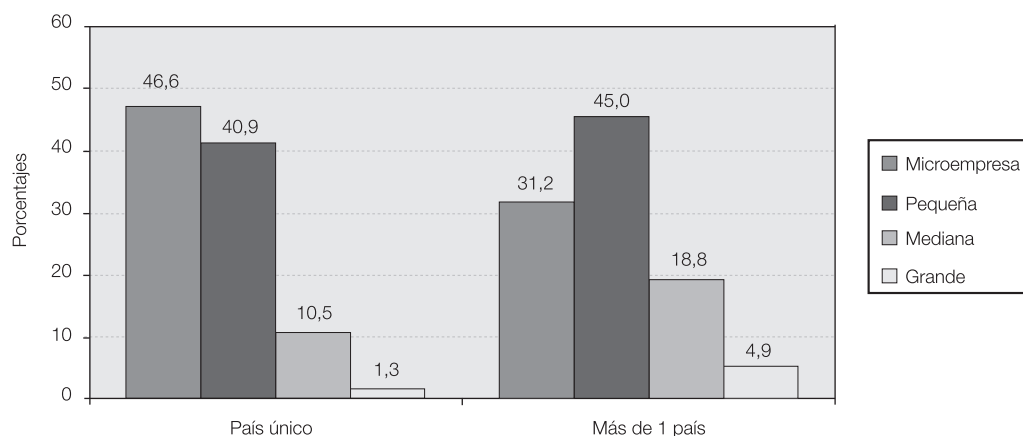
COLABORACIONES

GRÁFICO 9
TAMAÑO EMPRESARIAL Y NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS (AÑO 2004)



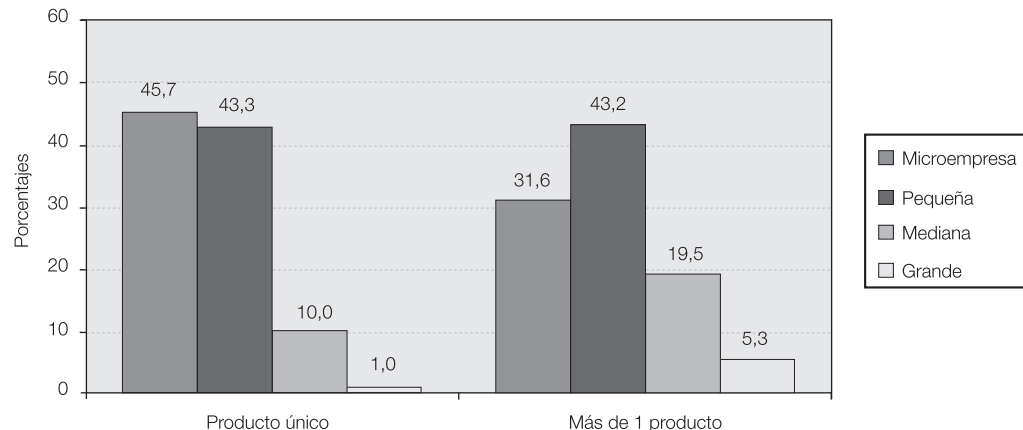
Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. y Camerdata.

GRÁFICO 10
TAMAÑO EMPRESARIAL Y NÚMERO DE PAÍSES DE LOS QUE SE IMPORTA (AÑO 2004)

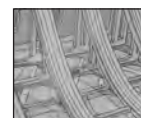


Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. y Camerdata.

GRÁFICO 11
TAMAÑO EMPRESARIAL Y NÚMERO DE PRODUCTOS IMPORTADOS (AÑO 2004)



Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. y Camerdata.



COLABORACIONES

ñolas exportadoras e importadoras fundamentalmente desde la perspectiva del tamaño. Los resultados obtenidos aclaran en parte cuál es la estructura actual del tejido productivo nacional relacionado con el sector exterior, atendiendo a diversos puntos de vista.

Con relación al tamaño empresarial, el 84 por 100 de las empresas exportadoras son pequeñas o microempresas, el 13 por 100 medianas y el 3 por 100 grandes empresas. Por su parte, el 81 por 100 de las empresas importadoras son pequeñas y microempresas, el 15 por 100 medianas y el 3 por 100 grandes empresas.

Para completar la visión sobre la dimensión, es relevante estudiar la perspectiva del volumen de exportación o importación. El 61 por 100 de las empresas exportadoras operan con un volumen de ventas al exterior de menos de 100.000 euros, de las que el 55 por 100 son microempresas y el 36 por 100 pequeñas empresas. En cambio, dentro de las empresas que exportan más de 1.000.000 de euros (14 por 100 del total de exportadoras), el 51 por 100 son medianas y grandes empresas.

MacGarvie (2003) postula que las empresas que realizan operaciones de importación obtienen ventajas en forma de adquisición de conocimientos provenientes de las firmas extranjeras con las que colaboran; este efecto no se presenta de forma tan consistente en el caso exportador. Por esta razón, la regularidad en las operaciones exteriores es sumamente importante, especialmente en el caso importador. El 41 por 100 de las empresas importadoras operan de forma regular, de las cuales el 41 por 100 son microempresas y el 44 por 100 pequeñas empresas. En el caso exportador el 43 por 100 son regulares, las cuales tienen

una dimensión micro un 30 por 100 de las mismas y pequeña un 45 por 100.

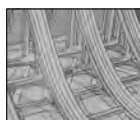
El análisis de la forma jurídica nos advierte que la inmensa mayoría de las empresas, independientemente del flujo con el que operen, tienen forma societaria. Dentro de las sociedades anónimas, las medianas y grandes empresas tienen un peso notablemente superior (30 por 100 en el caso exportador y 31 por 100 en el importador) que en las sociedades limitadas (6 por 100 en el caso exportador y 8 por 100 en el importador).

El tamaño empresarial se mantiene bastante estable si se compara entre comunidades autónomas. Las pymes suponen en torno al 95 por 100 del total de empresas en los casos exportador e importador, apreciándose una mayor variabilidad dentro de los subgrupos que componen la clasificación pyme.

Investigaciones futuras deberían profundizar en el conocimiento de los factores y características de carácter intangible de las empresas exportadoras e importadoras. Cuestiones como la formación del empresario, experiencia internacional, edad o participación en el capital se añadiría a otras circunstancias propias de las empresas como la innovación, cooperación o rama de actividad. Todo ello sin abandonar el necesario análisis de los factores diferenciales en función del tamaño empresarial.

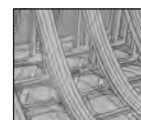
Bibliografía

- [1] ALONSO, J. A. y DONOSO, V. (1998): Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales, 1ª edición. ICEX.
- [2] ARTEAGA, J. y MEDINA D. (2006): «La importancia del tamaño en la actividad exportadora», *Boletín Económico de*



COLABORACIONES

- ICE, nº 2883, del 3 al 16 de julio de 2006, pp. 41-54.
- [3] BERNARD, A. B. y JENSEN J. B. (2001): «Who Dies? International Trade, Market Structure, and Industrial Restructuring», *NBER Working Paper* 8327, junio 2001, pp. 1-31.
- [4] BERNARD, A. B., JENSEN J. B. y SCHOTT P. K. (2005): «Importers, exporters, and multinationals: a portrait of firms in the US that trade goods», *NBER Working Paper* 11404, junio 2005, pp. 1-56.
- [5] CÁMARAS DE COMERCIO (2006): La empresa exportadora española 1999-2004, Madrid, Ed. Cámaras de Comercio.
- [6] CÁMARAS DE COMERCIO (2006): La empresa importadora española 1999-2004, Madrid, Ed. Cámaras de Comercio.
- [7] CLERIDES, S., LACH, S. y TYBOUT, J. (1998): «Is Learning-by-Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Morocco, and Mexico», *Quarterly Journal of Economics* 113(3), agosto 1998, pp. 903-947.
- [8] DE LUCIO, J.J. y MÍNGUEZ, R. (2006): «Demografía de la empresa española exportadora e importadora», *Boletín Económico de ICE*, nº 2885, del 31 de julio al 13 de agosto de 2006, pp. 9-20.
- [9] DE LUCIO, J.J., MÍNGUEZ, R., VALERO, M., y MEDNIK, G. (2006): «Permanencia de las empresas en las exportación: una mirada a las características de su actividad exterior», *Documento de Trabajo*, Departamento de Estudios, Consejo Superior de Cámaras de Comercio, mimeo, pp 1-21.
- [10] DE ROSA, D. (2005): «Explaining Russian manufacturing export: firm characteristics and external conditions», comunicación en la *Fourth Annual GEP Postgraduate Conference*, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy (GEP), University of Nottingham, abril 2005, pp. 1-39.
- [11] EATON, J., KORTUM, S. y KRAMARZ, F. (2004): «Dissecting trade: firms, industries, and exports destinations», *Federal Reserve Bank of Minneapolis, Research Department Staff Report* 332, pp. 1-19.
- [12] ESTEVE-PÉREZ, S., MÁÑEZ-CASTILLEJO, J. A.; ROCHINA-BARRACHINA, M. E. y SANCHÍS-LLOPIS, J. A. (2005): «A survival analysis of manufacturing firms in export markets», comunicación en las *XXXI Jornadas de Economía Industrial*, Bilbao, pp. 1-33.
- [13] FERNÁNDEZ, Z. y NIETO, M. J. (2002): «La estrategia de internacionalización de la pequeña empresa familiar», *Documento de Trabajo* nº 02/18 (11), Series de Economía de la Empresa (Universidad Carlos III de Madrid), diciembre 2002, pp. 1-26.
- [14] HERRERO, C. y SANZ, J. J. (2003): «¿Conocemos la realidad de la empresa exportadora española?», *Boletín Económico del ICE*, nº 2775, del 21 de julio al 31 de agosto de 2002, pp. 23-31.
- [15] MACGARVIE, M. (2003): «Do firms learn from international trade?», *The Review of Economics and Statistics*, febrero 2006, 88, pp. 46-60.
- [16] MERINO, F. (1998): «La salida al exterior de las pymes manufactureras españolas», *Documento de Trabajo* 9807, Fundación Empresa Pública, diciembre 1998, pp. 1-33.
- [17] MOEN, O. y SERVAIS, P. (2002): «Born global or gradual global? Examining the export behavior of small and medium-sized enterprises», *Journal of International Marketing*, vol. 10, nº 3, 2002, pp. 49-72.
- [18] ÖZLER, S., TAYMAZ, E. y YILMAZ, K. (2004): «History matters for the export decision. Plant level evidence from Turkish manufacturing industry», mimeo, noviembre 2004, pp 1-26.
- [19] PLA BARBER, J. y COBOS CABALLERO, A. (2002): «La aceleración del proceso de

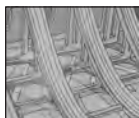


COLABORACIONES

internacionalización de la empresa: el caso de las international new ventures españolas», *Información Comercial Española*, nº 802, octubre 2002, pp. 9-22.

- [20] VOERMAN, L. (2003): The export performance of European SMEs, Ed. Labyrinth Publication.
- [21] WAGNER, J. (2003): «On the micro-structure of the German export boom:

evidence from establishment panel data, 1995-2002», comunicación en la conferencia *Exporting and firm level adjustment*, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy (GEP), University of Nottingham, octubre 2003, pp. 1-15.



COLABORACIONES