

**Juan de Lucio Fernández\***

**Raúl Mínguez Fuentes\*\***

**Asier Minondo Uribe-Etxeberria\*\*\***

**Francisco Requena Silvente\*\*\*\***

# CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES EXPORTADORAS DE BIENES

*La empresa es el elemento fundamental en la internacionalización de la economía. El estudio desde la perspectiva empresarial de las ventas al exterior proporciona nuevas dimensiones al análisis del sector exterior. En comparación con las empresas de mayor dimensión, las pymes son menos competitivas por su menor capacidad de acceso a mercados, inferior productividad, y sus volúmenes de exportación son más reducidos. Las empresas regulares en la exportación son el sustento de las ventas al exterior por su mayor tamaño relativo y competitividad. En España, la elevada dependencia de la economía de las empresas de menor dimensión puede dificultar el mantenimiento del favorable comportamiento observado por las exportaciones en el período 2011-2013: a pesar de que las pymes han aumentado mucho su presencia en la exportación tienen dificultades de permanencia y volúmenes de comercio menores, con lo que el impacto agregado sobre las ventas al exterior es reducido.*

**Palabras claves:** empresas exportadoras, internacionalización, pymes, competitividad, exportadoras regulares.

**Calificación JEL:** F1.

## 1. Introducción

La creciente integración económica mundial encuentra en la actividad empresarial un dinamizador muy destacado con impacto en otras esferas como la social, la cultural o la tecnológica. Las compañías internacionalizadas son capaces de transformar la economía y la sociedad más rápidamente que en ningún otro momento histórico. Las empresas, a través de sus decisiones individuales

---

\* Asociación Madrileña Ciencia Regional.

\*\* Cámara de Comercio de España.

\*\*\* Deusto Business School.

\*\*\*\* Sheffield University.

Los autores agradecen a Francisco José Olarte la extracción y preparación de los datos de SABI que se han utilizado en este estudio.

de innovación, apertura de nuevos mercados, diseño, gestión y estrategia, poseen una importante capacidad transformadora (Wetherly y Otter, 2014). Las relaciones de compra/venta internacional de bienes constituyen el principal canal de impulso de la globalización, tanto por su mayor volumen en términos de valor como por su impacto económico, figurando en segundo término el comercio internacional de servicios, la inversión en el exterior, las relaciones intraempresariales o las de cooperación empresarial. La integración en el ámbito financiero ha sido también muy importante, la última crisis ha puesto de manifiesto el alto nivel de globalización en este ámbito.

Tradicionalmente la información sobre el sector exterior ha sido de carácter agregado y no microeconómico o empresarial. En este sentido, durante las últimas décadas han surgido nuevos estudios desde el punto de vista microeconómico que intentan aportar luz sobre el proceso de internacionalización. Estos estudios ponen de manifiesto que existe una gran casuística empresarial con relación al estatus exportador y la intensidad y estrategia exportadora de las empresas. Los avances con datos microeconómicos han motivado la introducción de nuevos modelos de comercio internacional que explican estos hechos mediante la heterogeneidad empresarial y los costes fijos de las exportaciones, y que han permitido pasar del análisis de industrias y países al estudio de empresas y productos (Bernard *et al.*, 2012).

Los diferentes estudios vienen demostrando que las empresas exportadoras tienen características diferentes a las no exportadoras (Bernard *et al.* 2007a y Martin y Rodríguez, 2009 y 2011), entre las que cabe destacar su mayor tamaño (capital y trabajo), productividad e innovación. Las empresas internacionalizadas también se caracterizan por un mejor acceso a la financiación y mayor participación extranjera en su capital. Este trabajo profundiza en la descripción de las características de las empresas exportadoras y de su heterogeneidad como base para la explicación de los comportamientos agregados a partir de decisiones individuales. Igualmente, el trabajo permite identificar algunos comportamientos concretos de las empresas exportadoras que arrojan luz sobre la situación del comercio exterior de la economía españo-

la, denotando una cierta diversidad empresarial entre las empresas internacionalizadas.

El siguiente apartado presenta una descripción de la situación del comercio de bienes de la economía española desde el punto de vista microeconómico. En el tercer apartado se enlaza la información empresarial de diversas fuentes, lo que permite extraer algunas conclusiones adicionales sobre la empresa exportadora española, especialmente desde el punto de vista del tamaño. Con todo ello podemos realizar un diagnóstico desde el punto de vista microeconómico que permite obtener algunas conclusiones fundamentales para entender lo que sucede y cabe esperar en relación con las ventas de las empresas al exterior. Debido a su impacto sobre las ventas al exterior, un apartado posterior analiza las características de las empresas exportadoras regulares.

El trabajo se completa con unas reflexiones finales. La principal conclusión que se deriva del análisis es que el comportamiento de nuestro sector exterior está íntimamente relacionado con las características de las empresas del que se nutre el mismo. Puesto que el *stock* de empresas susceptibles de internacionalización tiene tamaño medio o pequeño, las posibilidades de mantener avances de las exportaciones tan intensos como los observados durante 2012 e inicios de 2013 es limitado. En este sentido cabe apostar por un incremento del tamaño medio de la empresa española y por políticas de promoción exterior que subrayen objetivos de permanencia en la actividad exterior y consolidación de la cartera de destinos y productos.

## 2. Descripción de la evolución reciente del sector exterior: la visión de la empresa

El sector exterior español, en lo que se refiere a las transacciones de bienes, tiene su fuente principal de información en los datos elaborados por la Agencia Tributaria a través del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Existen otras fuentes de información como la Encuesta de Estrategias Empresa-

riales, la Central de Balances, los datos del Registro Mercantil o la información elaborada por el INE, como por ejemplo los precios de exportación o importación; estas bases de datos en general ofrecen información procedente de muestras y son útiles para estudiar aspectos concretos de la internacionalización de las empresas. La ventaja de los datos de la Agencia Tributaria es su capacidad para recoger todas las transacciones que realiza España con el resto del mundo de una manera sistemática, homogénea y exhaustiva. Todas las empresas que cumplen unas condiciones mínimas, están obligadas a declarar y a proporcionar detalle en lo relativo a las operaciones con el exterior; asimismo, de manera voluntaria declaran también muchas empresas con volúmenes de comercio reducidos. Por su detalle en cada momento del tiempo, por la posibilidad de realizar un seguimiento histórico y por sus características censales, los datos de la Agencia Tributaria han permitido avances significativos en el análisis y conocimiento microeconómico del sector exterior al estilo de lo producido en el ámbito internacional con fuentes de datos similares (Lucio *et al.*, 2011a).

En este apartado descriptivo del papel de la empresa española en el sector exterior se utiliza la información de la Agencia Tributaria. En los siguientes apartados se combina esta información con datos mercantiles para estudiar algunas características adicionales de las empresas internacionalizadas, especialmente relativas al tamaño, y describir algunos elementos diferenciales de las empresas regulares en la internacionalización.

En el Gráfico 1 se representan medias móviles de 12 meses, fechadas en el último mes utilizado para su cálculo, del valor comercializado y del número de operadores, tanto para exportaciones como para importaciones. Se observa que uno de los cambios más llamativos en el sector exterior español durante el período de crisis es el fuerte crecimiento en el número de exportadores que se produce desde el año 2011 frente a una relativa estabilidad anterior a la crisis. En lo relativo a las importaciones, se observa un comportamiento opuesto: crecía fuertemente el número de

operadores de importación antes de iniciarse la crisis, mientras que tras el bache del comercio internacional, a partir de 2011, permanece relativamente estable. En este sentido, la caída en el comercio internacional afectó sobre todo al número de empresas importadoras, mientras que el número de empresas exportadoras mantuvo su presencia en los mercados exteriores. En los dos últimos años analizados las empresas exportadoras incrementan su número mientras que las importadoras permanecen relativamente estables.

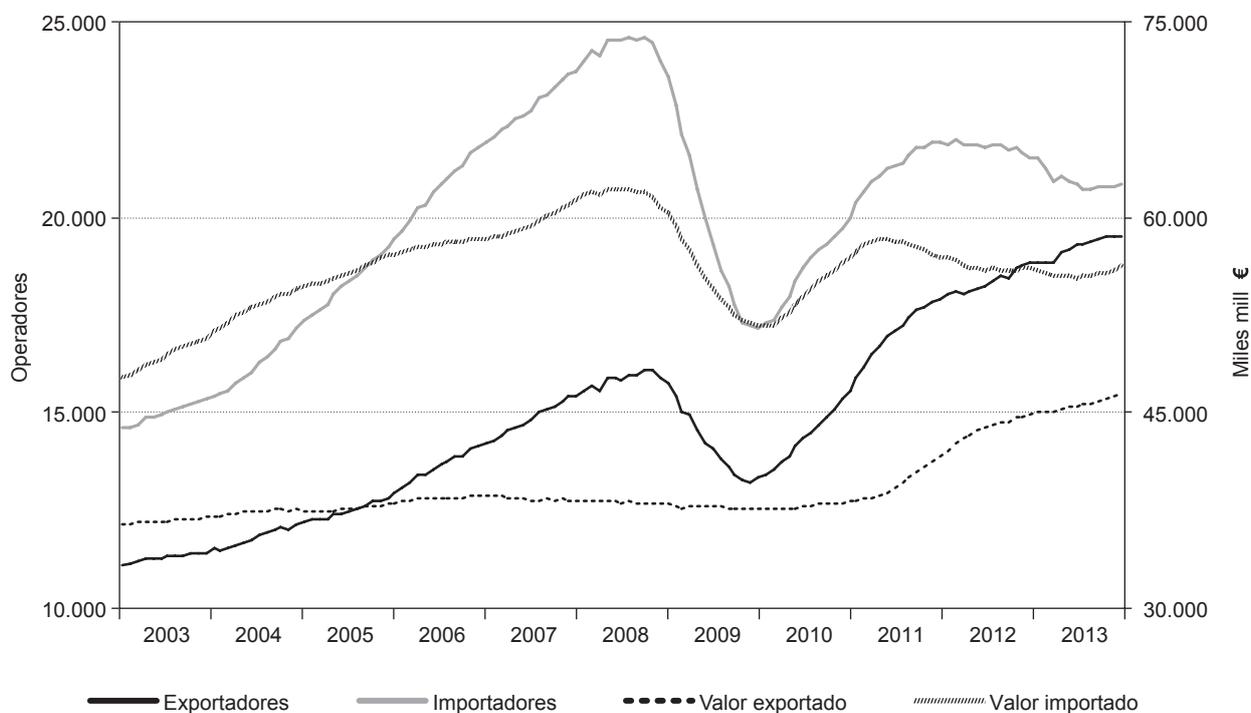
El análisis del número de operadores de comercio exterior proporciona información sobre el valor comercializado y apunta comportamientos posteriores de las exportaciones e importaciones. Por ejemplo, el mantenimiento del número de exportadores durante el bache del comercio internacional sugiere un retorno del valor exportado a la tendencia anterior a la crisis, tal y como se observa a partir de 2012.

Un paso adicional a partir de la información facilitada es calcular el déficit comercial y hacer un paralelismo con los datos de operadores. La diferencia entre número de exportadores e importadores lo definimos como déficit comercial de empresas.

El Gráfico 2 representa la evolución del déficit comercial en términos de valor y de empresas. Se observa que el comportamiento de ambas variables es tremendamente similar: solamente difieren durante la recaída de la crisis en 2011, momento en el que se produce una reducción del número de exportadores simultáneo a un incremento en el número de importadores señalado anteriormente<sup>1</sup>. Así, la correlación entre el déficit en términos de valor y en términos de empresas se sitúa en el 88 por 100 para el total de empresas y alcanza el 95 por 100 cuando se analizan solamente las empresas con más de 1.000 euros en el tráfico comercial con el exterior. Por tanto, las empresas son

<sup>1</sup> Se ha realizado también el ejercicio con los operadores que comercian más de 1.000 euros; muchas de las operaciones recogidas en la base de datos son de menor dimensión y pueden deberse a múltiples factores como el envío de documentación, de muestras de productos o la compra circunstancial.

**GRÁFICO 1**  
**NÚMERO DE OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR Y VALOR COMERCiado**  
**MENSUALMENTE\***



NOTA: \*Medias móviles de 12 meses.

FUENTE: Elaboración propia.

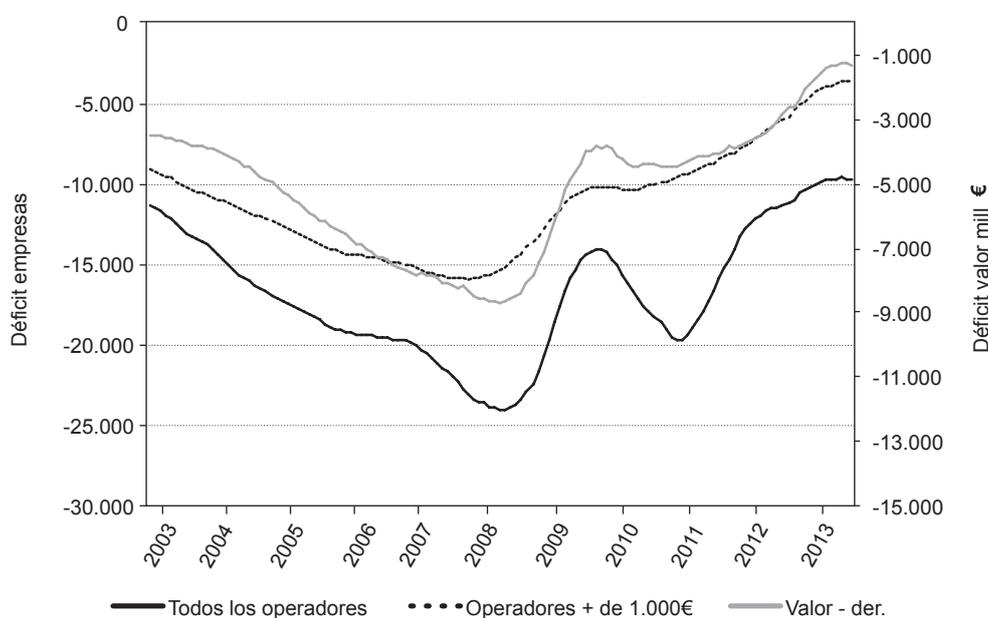
un indicador de la evolución del valor comerciado, proporcionando información útil para la reflexión sobre las capacidades futuras de internacionalización y corrección de los desequilibrios comerciales. En este sentido, el estudio del tamaño y de otras características de las empresas exportadoras puede ayudar a entender mejor al sector exterior, y a diseñar y desarrollar eficientemente actuaciones de política económica.

Los datos más recientes que muestra el Gráfico 2, correspondientes a finales de 2013, parecen apuntar un cierto agotamiento en la tendencia de mejora del déficit comercial. Esta desaceleración se produce de manera paralela tanto en la variable de valor como en lo relativo al número de empresas. En este sentido, es oportuno

reflexionar sobre el potencial que tiene el actual stock de empresas para continuar con la tendencia positiva que ha mostrado el comercio exterior en los últimos años y cabe preguntarse por la capacidad de los márgenes extensivo (consecuencia del número de mercados internacionales en los que se opera) e intensivo (vinculado a la intensidad de la relación comercial en un mismo mercado exterior) para continuar corrigiendo el déficit comercial.

Una primera aproximación es la realizada a través de las características de las operaciones de compra y venta en el exterior (ver Gráfico 3). En lo relativo a las empresas exportadoras se ha observado durante la última década una caída paulatina del número medio de destinos y de productos, así como un descenso

GRÁFICO 2  
EVOLUCIÓN DEL DÉFICIT COMERCIAL\*



NOTA: \*Medias móviles de 12 meses.

FUENTE: Elaboración propia.

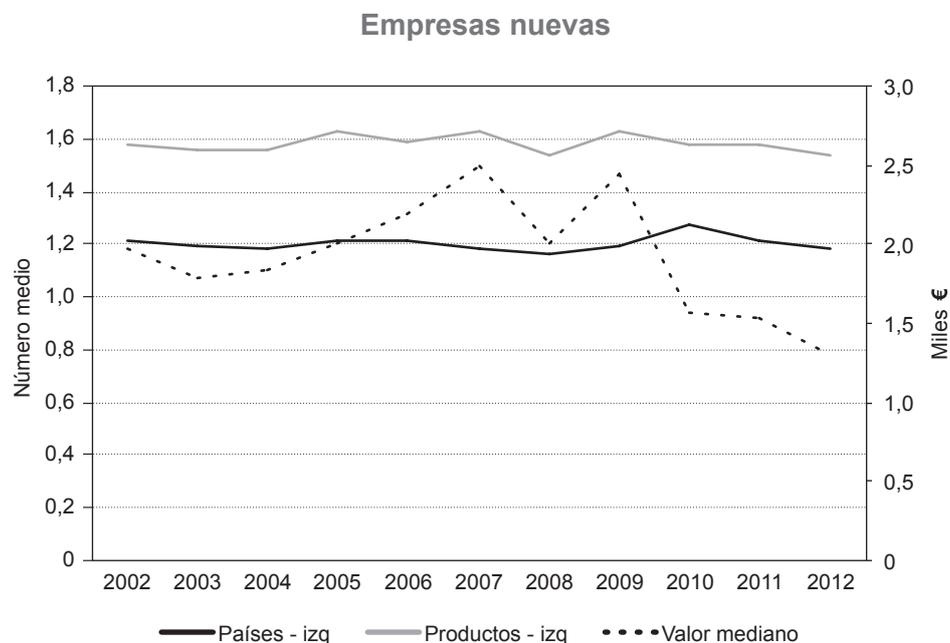
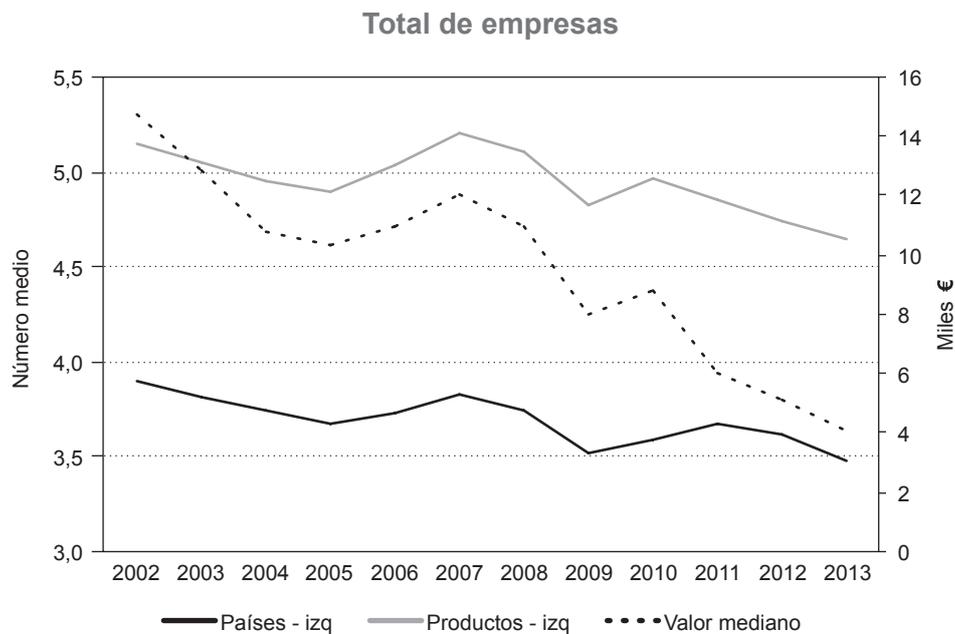
en el valor medio de la exportación. Esta reducción en la mediana es un indicador de que el incremento de la base exportadora se está haciendo principalmente mediante la incorporación de empresas de menor dimensión, por lo que cabría esperar un mayor número de pymes en la población de empresas exportadoras.

Cuando realizamos el mismo análisis para las nuevas empresas definidas como aquellas que no realizaron exportaciones en el año anterior, sección de la derecha del Gráfico 3, observamos valores significativamente inferiores en todas las variables. Frente a un número medio de cinco productos exportados y algo menos de cuatro destinos en el conjunto de las empresas exportadoras, las que se inician en las ventas al exterior en un año determinado no alcanzan los dos productos y solo tienen una media ligeramente superior a un destino por empresa. Se observa igualmente que entre las nuevas empresas

no se ha producido la caída, con el paso del tiempo, en el número de destinos, productos y valores medios; estas variables han permanecido ligeramente estables en sus valores. El Gráfico 3 sugiere que el menor tamaño medio de las empresas que se inician en la venta al exterior y la incorporación paulatina de nuevas empresas exportadoras producida durante los últimos años deriva en una reducción de la dimensión de las empresas exportadoras con los consiguientes problemas asociados a su menor tamaño (por ejemplo productividad, permanencia en los mercados exteriores). En este sentido, el crecimiento de las exportaciones que se ha producido, ligado a la incorporación de nuevas empresas de menor dimensión, condena a una reducción del tamaño medio de la empresa internacionalizada.

Ante la incorporación de nuevas empresas exportadoras de menor tamaño cabe preguntarse si existe un

**GRÁFICO 3**  
**EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERACIONES POR EMPRESA EXPORTADORA**  
**Y DEL VALOR MEDIANO**



FUENTE: Elaboración propia.

nuevo paradigma de la internacionalización española y, en consecuencia, si puede llevarnos hacia un nuevo modelo de comportamiento en el sector exterior español que permitiera corregir los déficits acumulados anteriormente. Para ello, se analizan las contribuciones al crecimiento de la economía española desde el punto de vista de la empresa de acuerdo con la metodología popularizada por Bernard *et al.* (2009) y utilizada para el caso español en De Lucio *et al.* (2011a)<sup>2</sup>. En este caso se calculan las aportaciones al crecimiento de las exportaciones de los diferentes componentes entre el año 2002 y los distintos años posteriores.

El margen extensivo identifica los cambios en el número de empresas que participan en el comercio internacional o los cambios en el número de productos o países socios comerciales de las empresas existentes. El primero de estos componentes se denomina «entrada» y el segundo «diversificación» (de productos o de países). El margen intensivo se define como el cambio en el comercio que tiene lugar dentro en las relaciones de exportación que permanecen a lo largo del tiempo; por ejemplo, una firma comercial que exporta más o menos del mismo producto en un país determinado.

Si tomamos el dato del año 2008, el gráfico indica que las exportaciones habían crecido en total un 42 por 100 en relación con el año base, de estos 42 puntos, 10 puntos porcentuales corresponden a la aportación de las empresas que no existían en el año inicial (aproximadamente una cuarta parte del crecimiento es entrada de nuevas empresas), 9 puntos porcentuales a la exportación a nuevos destinos o de nuevos productos por parte de empresas que exportaban en 2002 (diversificación), y el resto, 2 puntos porcentuales, a la intensificación de las relaciones de exportación que existían en el año base

<sup>2</sup> BERNARD *et al.* (2014) señalan que para el cálculo de la aportación de las nuevas empresas es preferible utilizar un año de 12 meses que se inicie en el primer mes de realización de operaciones de comercio exterior lo que derivarían en un tamaño medio al inicio algo mayor y por lo tanto crecimientos inferiores. Sin embargo las conclusiones del análisis aunque matizadas ligeramente sigue siendo válidas como muestran DE LUCIO *et al.* (2014). En este sentido por motivos de simplicidad se utiliza el año natural.

(intensivo). En el año final el crecimiento de las exportaciones en relación con el inicial había sido del 76 por 100; algo más de una cuarta parte como consecuencia de la entrada, algo menos de una cuarta parte derivada de nuevas relaciones, y un poco menos de la mitad como consecuencia de intensificación de relaciones.

Tal y como se observa en el Gráfico 4, la entrada de empresas en la actividad exportadora soportó bien la crisis, mientras que el valor de las ventas al exterior de las empresas regulares exportadoras experimentó una caída importante.

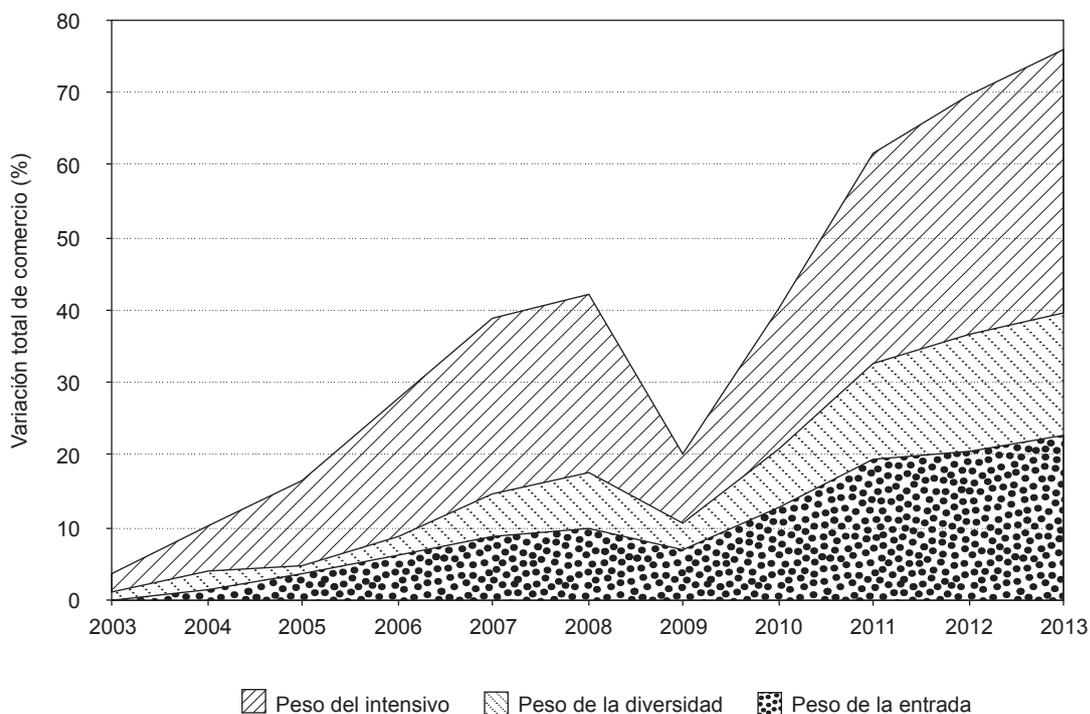
El Gráfico 4 también nos indica que tras el bache del comercio internacional de 2009 se han recuperado los niveles que cabrían esperar de acuerdo con la evolución anterior a la crisis<sup>3</sup>. Se observa que después de diez años: la aportación del margen intensivo decrece hasta explicar aproximadamente un 50 por 100 de la variación total de las exportaciones; la aportación de la entrada crece hasta aportar cerca de un 25-30 por 100 del crecimiento de las ventas al exterior; y la diversificación de países y productos realizada por las empresas existentes mantiene una aportación cercana al 20-25 por 100.

Las aportaciones al crecimiento de los distintos componentes (intensivo, diversidad y entrada) parece estabilizarse y no haber cambiado como consecuencia del fuerte incremento en el número de empresas exportadoras durante los últimos años, de lo que se puede deducir un escaso impacto en las exportaciones de la incorporación de empresas de reducido tamaño, tal y como parece haberse producido recientemente. En este sentido no se observa un cambio sustancial en el período posterior a la

<sup>3</sup> Tal y como se mostraba en DE LUCIO *et al.* (2011b), el colapso de las exportaciones españolas de bienes a partir del último trimestre de 2008 se debía fundamentalmente al margen intensivo (lo que exporta cada empresa por país y producto), especialmente en aquellas empresas de mayor dimensión y que, por lo tanto, cabía esperar una reactivación cuando mejoraran las condiciones de demanda exterior. Este resultado es similar al presentado por GONZÁLEZ, RODRÍGUEZ y TELLO (2012), en el que se destaca el buen comportamiento de las empresas españolas regulares en la exportación, que fueron capaces de mantener las relaciones comerciales recuperando el volumen cuando la coyuntura fue más positiva frente a las empresas más frágiles (pequeñas, menos productivas, endeudadas) que son las que sufrieron con mayor intensidad la brusca desaceleración del comercio internacional.

GRÁFICO 4

CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DESDE 2002 Y CONTRIBUCIÓN AL MISMO DE CADA UNO DE LOS MÁRGENES



FUENTE: Elaboración propia.

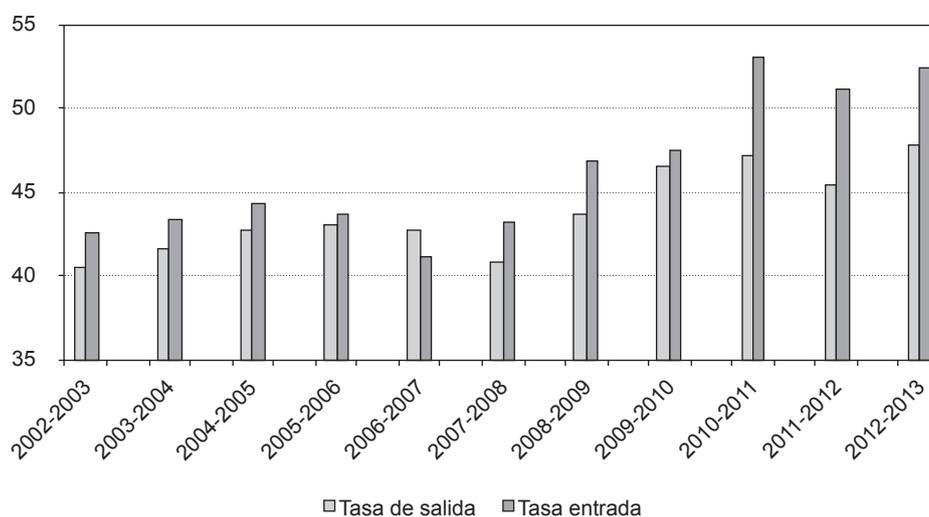
crisis de comercio internacional en relación con lo sucedido en la etapa anterior.

Una forma adicional de identificar la existencia de cambios estructurales, es analizar las matrices de transición entre la exportación y el abandono de la exportación. En este ejercicio se analiza la probabilidad de que una empresa exportadora pase a dejar de exportar y que una empresa no exportadora se inicie en la exportación (ver Gráfico 5). Al analizar la evolución de las matrices de transición de cada año, y los resultados de equilibrio de largo plazo que se derivarían de las mismas, se observa que desde el inicio del período analizado (2002-2003) hasta el último período disponible (2012-2013) se habría producido un incremento de la proporción de empresas exporta-

doras sobre el total de empresas, que fundamentalmente se habría concentrado en los años posteriores a la crisis del comercio internacional de 2009. Este resultado se refleja también en unas mayores tasas de entrada, que aunque acompañadas con mayores tasas de salida, producen un resultado neto sustancialmente más positivo en los últimos años analizados que al principio del período.

De acuerdo con lo anterior existe evidencia de que el porcentaje de empresas exportadoras se ha incrementado más de un punto porcentual partiendo de niveles ligeramente por debajo del 3 por 100 del total de empresas. Sin embargo, el efecto sobre el comercio y el déficit comercial exterior sería reducido. Una primera explicación de este fenómeno sería que existe un creciente

**GRÁFICO 5**  
**PORCENTAJE DE EMPRESAS NUEVAS Y QUE SALEN DE LA EXPORTACIÓN**  
 (En %)



FUENTE: Elaboración propia.

número de empresas exportadoras de menor dimensión pero con una reducida capacidad de impacto en el volumen total de exportaciones. Tanto es así que entre 2002 y 2013 el porcentaje de empresas cuyo volumen de exportación es inferior a los 100.000 euros se ha incrementado en 10 puntos porcentuales; en la actualidad casi 4 de cada 5 empresas exportan menos de esa cifra.

Los resultados presentados ponen de manifiesto el papel fundamental que tienen las empresas en la evolución de las exportaciones totales y en la corrección de los desequilibrios globales de la economía. La incorporación de nuevas empresas es una vía de crecimiento del valor exportado, sin embargo también sugieren que las posibilidades de avance son menores cuando las nuevas empresas son de reducido tamaño tal y como ocurre en la economía española. La evolución de los últimos años no parece haber introducido cambios estructurales por lo que el intenso incremento en el número de empresas exportadoras de bienes de los últimos años,

en general de reducida dimensión, no parece que pueda cambiar estructuralmente el equilibrio exterior de nuestra economía.

### 3. El tamaño de la empresa exportadora

Conocer las características de las empresas que optan firmemente por el mercado exterior puede ayudarnos a vislumbrar el futuro de nuestro sector exterior y a diseñar políticas para estimular la presencia exterior de la empresa española. Tal y como se ha visto en el apartado anterior el tamaño es una característica determinante. Paralelamente al reducido tamaño de la empresa se observa una reducida presencia en el exterior, en los casos en los que la empresa vende bienes a terceros países.

Siguiendo Bernard *et al.* (2007a), el Cuadro 1 presenta la distribución conjunta de países y productos para las empresas exportadoras españolas tanto del

**CUADRO 1**  
**DISTRIBUCIÓN CONJUNTA DEL NÚMERO DE DESTINOS Y PRODUCTOS EXPORTADOS**  
**(En %)**

		Empresas				Valor				
		Países				Países				
		1	2-4	5 y+	Total		1	2-4	5 y+	Total
<b>Producto</b>	<b>1</b>	57	7	2	66	<b>1</b>	3	2	5	10
	<b>2-4</b>	9	9	7	25	<b>2-4</b>	1	3	20	24
	<b>5 y +</b>	1	2	6	9	<b>5 y +</b>	1	2	64	67
	<b>Total</b>	68	18	15	100	<b>Total</b>	4	7	89	100

**FUENTE:** Elaboración propia.

número de empresas (panel izquierda) como del valor exportado (derecha). Se observa que en España la distribución tiene una menor presencia de empresas con mayor número de países y productos (capítulos) exportados que en EE UU en la que las empresas con cinco o más países y productos concentran el 12 por 100 de las empresas y el 92 por 100 del valor. Para el caso de España, la concentración en empresas de mayor dimensión es del 6 por 100 y del 64 por 100, respectivamente. El elevado peso de las empresas de menor dimensión exterior en la exportación de la economía española se muestra igualmente en que el 57 por 100 de las firmas exportadoras venden un único producto (capítulo) a exclusivamente un solo país y que estas empresas concentran únicamente el 3 por 100 del valor total comerciado<sup>4</sup>.

Siendo que el peso de las empresas con reducida presencia exterior es elevado (dos tercios solo venden un producto o a un único país), y en línea con lo señalado en el apartado anterior, es conveniente realizar una

medición del tamaño de los exportadores para identificar una potencial relación futura entre la configuración de la presencia exterior de la economía española y el tamaño de la empresa.

Para un subconjunto de empresas exportadoras se dispone de información identificativa de las mismas y, por lo tanto, se puede enlazar con datos de otras fuentes de información; en este caso se han cruzado las mencionadas bases de datos de la Agencia Tributaria con SABI<sup>5</sup>. Mediante este ejercicio pretendemos obtener información sobre la población total a partir de una muestra. En función de la disponibilidad de datos mercantiles<sup>6</sup> para enlazar con la información procedente de Aduanas, los años de inicio y de fin serían 2003 y 2011<sup>7</sup>; igualmente para considerar el efecto de la crisis económica y del comercio internacional se ha seleccionado el año intermedio de 2007.

<sup>5</sup> Estos criterios son similares a los utilizados por DE LUCIO y MÍNGUEZ (2007).

<sup>6</sup> Para un subconjunto de la información del Departamento de Aduanas se dispone de información identificativa de la empresa que permite el enlace con datos de carácter mercantil, dependiendo del año la información enlazada oscila de 7.931 a 6.046 empresas.

<sup>7</sup> A principios de 2013 no habían sido presentados y recogidos por la base de datos adecuadamente los datos mercantiles posteriores a 2011.

<sup>4</sup> MARTIN y RODRÍGUEZ (2011) muestran que la productividad aumenta según lo hace el número de países de destino de la exportaciones

Para poder inferir los datos de la población a partir de una muestra se necesitan algunas pautas bajo las cuales se defina la relación entre ambas. Esta relación se fija mediante la elevación muestral, que consiste en generar una determinada correspondencia entre unas y otras empresas. Mediante este procedimiento cada elemento de la muestra será representativo de un determinado número de empresas de la población. El éxito del proceso descansa en establecer correctamente los criterios de elevación. Estos criterios deben corresponderse con los factores más distintivos de las empresas internacionalizadas, entendiendo estos factores como aquellos que mejor agrupan empresas de similares características. Con tal objetivo se han seleccionado dos criterios. El primer criterio ha sido el volumen de comercio y el segundo la regularidad de las empresas en el comercio. En concreto, se ha considerado un tramo de exportación de 1.000.000 de euros y una regularidad durante todo el período de diez años consecutivos comprendido entre 2003 y 2012. Estos criterios permiten identificar grupos en la población que se corresponden con grupos en la muestra y, por lo tanto, fijar el factor de elevación que permita hablar sobre el total de empresas exportadoras de la economía española partiendo de una muestra representativa. Aplicando estos criterios a la muestra y la población se obtienen los correspondientes factores de elevación, que se asocian a cada empresa de la muestra y que permiten identificar a cuántas empresas de la población total representa cada una de las empresas de la muestra inicial.

De acuerdo con los criterios de elevación señalados, los resultados que se obtienen se presentan en el Cuadro 2. En 2011, algo más de la mitad de las empresas exportadoras cuentan con diez o menos trabajadores y solamente un 3 por 100 son compañías grandes de más de 250 empleados. El peso de las empresas de menor dimensión en el conjunto de firmas exportadoras se ha ido incrementando con el paso del tiempo de manera simultánea al incremento del número de exportadores. Aparentemente, el crecimiento de las empresas de menor dimensión ha sido más rápido en

el período de crisis, lo que nos ha llevado a que para el año 2011 el peso de las empresas de menor dimensión sea 5 puntos porcentuales superior que en el año 2007. El incremento de empresas de menor dimensión puede ser el resultado de dos procesos paralelos, la incorporación de nuevas empresas pequeñas y la contracción del tamaño empresarial como consecuencia de la crisis.

De Lucio *et al.* (2007), con datos para 2004, calculaban una presencia del 3 por 100 de las empresas de mayor dimensión entre las empresas exportadoras e importadoras. Lo que observamos con la nueva información es que junto al incremento del número de empresas internacionalizadas durante los últimos años se produce una reducción del tamaño medio de las empresas exportadoras. Es decir, la creciente internacionalización no lleva aparejado un incremento del tamaño medio de la población de empresas exportadoras, ni tan siquiera un aumento paralelo de todos los tramos de población de las empresas, sino que la internacionalización ha descansado durante los últimos años en un proceso de apertura a los mercados exteriores a cada vez más empresas de tamaño más reducido.

Este hecho puede ser explicado por una reducción de los costes fijos de internacionalización o por una creciente vocación de la empresa española por los mercados exteriores, quizás relacionado con el necesario recurso al mercado exterior cuando cae el mercado doméstico.

La consecuencia de política económica de este resultado es que el tamaño de la empresa internacionalizada está condicionado por el tamaño de la empresa en general: para incrementar el tamaño de las empresas exportadoras es imprescindible favorecer el tamaño de todas las empresas y estimular, como veremos a continuación, las características competitivas de todo el tejido empresarial.

El segundo bloque del Cuadro 2 presenta cómo se distribuye el empleo en las empresas exportadoras españolas. En este caso las empresas de menor

**CUADRO 2**  
**DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO Y LAS**  
**EMPRESAS EXPORTADORAS POR**  
**TAMAÑO DE LA EMPRESA**  
**(En %)**

Tamaño	Empresas			Empleo		
	2003	2007	2011	2003	2007	2011
10 o menos .....	48	49	54	3	3	4
11-250 .....	49	48	43	42	44	38
Más 250 .....	3	3	3	55	52	59

**FUENTE:** Elaboración propia.

dimensión concentraban en 2011 un 4 por 100 del empleo de las empresas exportadoras, mientras que las de mayor tamaño acumulan casi el 60 por 100 del empleo. En el período de crisis se observa que se ha incrementado el empleo en las empresas de menor y mayor dimensión, produciéndose simultáneamente una reducción en las empresas medianas; durante el período de expansión anterior a 2007 se produjo, en cambio, un ligero avance del empleo en las empresas de tamaño intermedio.

De nuevo se pone de manifiesto un cierto agotamiento por parte de las empresas de menor dimensión en la capacidad de contribuir al crecimiento, en este caso del empleo total de un año determinado en las empresas exportadoras.

De acuerdo con esta información y comparando con la distribución de la población total de empresas, los datos señalan que la probabilidad de exportar se incrementa con el tamaño de la empresa llegando a porcentajes superiores al 80 por 100 para aquellas empresas de mayor dimensión. En consecuencia, el *stock* de empresas potencialmente exportadoras se encuentra entre aquellas compañías con menos de 250 trabajadores, puesto que aproximadamente un tercio de las compañías de tamaño intermedio exportan y solo lo hace un 5 por 100 de aquellas de tamaño más reducido. En línea

con estos resultados, el fuerte aumento de empresas exportadoras, durante los últimos años, se ha producido en el grupo de empresas de menor dimensión, como no podía ser de otra forma y no podrá serlo en el futuro inmediato, salvo que se incremente el tamaño medio de las empresas de la economía española.

Los Cuadros 1 y 2 presentan indicios de una relación entre el tamaño de la empresa y la presencia en el exterior y su intensidad. Con datos individuales de empresa se observa que la correlación entre el tamaño de la empresa medido por el empleo y el valor exportado es del 43 por 100; por su parte, la correlación del tamaño con el número de países y productos aunque importante es algo inferior, del 20 por 100 y del 25 por 100, respectivamente. En este sentido pese a que el tamaño es fundamental en el valor total exportado por la empresa, lo es en menor medida en lo relativo al número de productos o países a los que vende. Existen otros factores distintos al tamaño que caracterizan las relaciones comerciales de la empresa con el exterior, algunos de los cuales, de carácter general, se presentan en el Recuadro 1, otros relativos a las características económico-empresariales de las empresas exportadoras se analizan en el siguiente apartado.

#### 4. Las empresas estables en su exportación

Hasta ahora hemos visto la importancia de la internacionalización empresarial para impulsar los flujos agregados del comercio internacional y los condicionantes que se derivan de un reducido tamaño de la empresa exportadora. Acabamos de ver que la mayor parte de las empresas que venden sus bienes internacionalmente o que son potencialmente exportadoras son empresas de reducida dimensión, con mayores dificultades para ampliar sus márgenes, lo que limita las posibilidades de realizar la corrección del déficit comercial, a menos que cambien algunos elementos estructurales de la economía española. Algunos trabajos analizan de forma agregada las características de la empresa exportadora a partir de metodologías simi-

## RECUADRO 1

### OTRAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

**Las empresas de servicios son exportadoras de bienes.** Sectorialmente se observa que las empresas que declaran ventas al exterior son en su mayoría empresas del sector servicios. Aproximadamente un tercio de las empresas con ventas al exterior son comerciales, otro tercio de servicios diversos y el tercio restante son empresas puramente industriales. Sin embargo, en términos de valor, las empresas manufactureras concentran más de dos tercios del valor exportado. Además, estas empresas muestran una permanencia en las actividades de exportación mucho mayor que las empresas de servicios. Breinlich y Criscuolo (2012) y Martín y Rodríguez (2011) señalan ciertos paralelismos entre las empresas exportadoras de bienes y servicios. Estos datos muestran que muchas empresas exportadoras de bienes son empresas de servicios.

**A más empresas más comercio.** La correlación entre valor y número de empresas no solo es temporal, tal y como vimos en el apartado 2, sino que también se produce a escala sectorial y por países. Por su parte, cuando calculamos para un año determinado la correlación entre los distintos sectores y los diferentes países de las variables de valor y número de empresa, ésta se sitúa en cerca del 80 por 100, algo superior cuando el análisis se realiza únicamente para la Unión Europea.

**Exportaciones e importaciones van de la mano.** Bernard *et al.* (2007b) analizan la correlación entre importaciones y exportaciones tanto para la variable número de empresas como para el valor total. Las correlaciones para la economía española entre el valor exportado e importado y entre el número de empresas exportadoras e importadoras son superiores al 90 por 100, algo más elevadas en el caso de empresas que en términos de valor. Estas cifras son ligeramente superiores a las de Bernard *et al.* (2007b) para el caso de las empresas manufactureras de EE UU. La correlación elevada indica una relación estrecha entre variables, lo fundamental para corregir déficits comerciales es disminuir las unidades importadas necesarias por unidad de exportación.

**La actividad exportadora se concentra.** La concentración de la actividad exportadora no solo se da en un número reducido de empresas, de productos o de destinos: diez empresas concentran aproximadamente el 15 por 100 de las exportaciones, diez productos/capítulos más del 55 por 100 del valor total exportado, diez países más del 60 por 100 y diez ramas de actividad más de 70 por 100. Por CC AA las empresas exportadoras también se concentran en mayor medida que la actividad económica en la zona noreste del país (Cataluña, Comunidad Valenciana, País Vasco, La Rioja y Navarra).

lares a la empleada en este apartado (ver por ejemplo Martín y Rodríguez, 2009) señalando que las empresas exportadoras tienen indicadores más favorables que el conjunto de empresas, aunque no lo son de manera radical. La existencia de multitud de empresas de menor dimensión en la población de exportadores tiene sin duda efectos sobre los valores medios. Sin embargo, la selección de las compañías con los mejores comportamientos en los mercados de exportación puede derivar en diferencias más importantes.

Por este motivo se ha considerado oportuno identificar las características de las empresas con una trayectoria más estable en los mercados internacionales. Las empresas exportadoras que son regulares en sus relaciones comerciales y que son capaces de mantener este tipo de ventas a lo largo del tiempo contribuyen significativamente a la estabilidad ante las oscila-

ciones cíclicas y al comercio. En concreto, más de un 90 por 100 del comercio de un año determinado lo realizan empresas que exportan de manera regular (cuatro años seguidos). En este apartado queremos proporcionar brevemente evidencia sobre algunas de las variables empresariales que identifican a las empresas exportadoras regulares. Los resultados muestran que este conjunto de compañías es sustancialmente diferente y dispone de indicadores más favorables que el conjunto de empresas.

Para ello se han calculado las variables medianas para la muestra completa de la base de datos SABI y para las empresas que son exportadoras regulares, esto es, que exportaron en todos y cada uno de los años analizados en el período 2003-2011. En ambos casos se calculan las medianas a partir de las empresas que facilitan información. El ejercicio pretende

ilustrar la mayor capacidad competitiva de la empresa exportadora regular y, en consecuencia, sugerir la necesidad de mejorar la productividad y competitividad de todo el tejido empresarial y de impulsar las políticas que garanticen la posibilidad de permanencia de la empresa en la exportación.

El tamaño de las empresas exportadoras regulares medido por el número de empleados es, en media, aproximadamente siete veces superior al de la empresa convencional en la base de datos SABI. En el último año analizado, 2011, las empresas de la base datos completa tenían un tamaño mediano de empleados de 3, mientras que las exportadoras regulares contaban con 21 trabajadores. En el año 2007 los datos eran de 3 y 25 trabajadores, respectivamente; mientras que, por su parte, en el año 2003 las cifras eran de 2 y 23 empleados. La remuneración por empleado es sustancialmente más elevada en las empresas exportadoras e igualmente superior la productividad aparente del factor trabajo.

Más allá de lo relacionado con el factor trabajo, las empresas exportadoras regulares tienen una serie de variables empresariales que indican unas condiciones de competitividad significativamente más favorables. El volumen total del activo y el inmovilizado material es, aproximadamente, entre 15 y 20 veces superior al del conjunto de las empresas.

Igualmente, una serie de variables compuestas señalan las mejores condiciones competitivas de las compañías con exportaciones regulares. Por ejemplo, los fondos propios en relación con el activo son más de 3,5 veces superiores en cualquiera de los años analizados. El rendimiento por ingresos es también varias veces superior en las empresas con ventas regulares al exterior. Por su parte, los gastos financieros son superiores en las empresas internacionalizadas, lo que podría estar apuntando a una mayor sofisticación financiera y a un uso más intenso de los mercados de capitales. En este sentido apunta igualmente el hecho de que las empresas con ventas al exterior han sido capaces de acomodar sus costes financieros más

intensamente durante la crisis económica reciente que el resto de empresas.

Los resultados para las empresas regulares en sus ventas a los mercados exteriores muestran que éstas poseen unas condiciones competitivas sustancialmente mejores que aquellas exportadoras esporádicas. Las ventajas parecen estar ligadas a su mayor tamaño. Las que realizan ventas circunstanciales en los mercados exteriores se parecen en mayor medida al conjunto de empresas no exportadoras. Por este motivo, favorecer tanto la presencia estable en los mercados exteriores como las condiciones competitivas similares a las de aquellas empresas más regulares en la exportación son actuaciones de política económica que pueden impulsar la presencia exterior de la economía española y su capacidad competitiva.

## 5. Recapitulación

La utilización de datos de empresa relativos a su dimensión exterior ha cambiado los modelos, el análisis del sector exterior y las actuaciones de política económica. Este trabajo examina la perspectiva empresarial de la exportación de bienes en España. Como cabe esperar, la mayor presencia de empresas exportadoras en los mercados internacionales está relacionada con mayores volúmenes de comercio. Esta correlación se mantiene tanto desde la perspectiva temporal como sectorial, regional o por países de destino.

Las conclusiones relativas a las características de la empresa exportadora ponen de manifiesto que los posibles avances en la internacionalización de la economía española están limitados por el reducido tamaño medio del conjunto del tejido empresarial español. Las empresas de mayor dimensión están en su mayor parte internacionalizadas, mientras que las empresas potencialmente exportadoras son de dimensión más reducida. Existen multitud de empresas exportadoras de pequeña dimensión, sin embargo la mayor parte de las exportaciones se realizan por empresas de elevado tamaño y con presencia regular en los mercados

exteriores. Estas empresas se caracterizan por disponer de una serie de características que denotan su mayor competitividad: salarios superiores, productividad más elevada, mayores recursos propios, mayor rentabilidad, etcétera.

El incremento del número de empresas internacionalizadas con una mayor entrada de nuevas empresas en los mercados exteriores es un objetivo deseable de política económica. Sin embargo, estas actuaciones deben de ser complementadas con otras, pues los efectos positivos de este tipo de iniciativas serán más intensos cuando las empresas internacionalizadas sean de mayor dimensión, más competitivas y permanezcan exportando de manera regular.

De acuerdo con lo anterior, el impulso de la internacionalización de la economía española descansa cada vez más en una mejora de las condiciones competitivas generales de la empresa a través de avances en la dimensión media, la productividad y otros indicadores relacionados con la sofisticación empresarial.

### Referencias bibliográficas

- [1] BERNARD, A.B.; EATON, J.; JENSEN, J.B. y KORTUM, S. (2003): «Plants and Productivity in International Trade», *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 93(4), pages 1268-1290, septiembre.
- [2] BERNARD, A.B.; REDDING, S.J. y SCHOTT, P.K. (2007a): «Comparative Advantage and Heterogeneous Firms», *Review of Economic Studies*, 74(1): 31-66.
- [3] BERNARD, A.B.; JENSEN, J.B.; REDDING, S.J. y SCHOTT, P.K. (2007b): «Firms in International Trade», *Journal of Economic Perspectives*, 21(3): 105-30.
- [4] BERNARD, A.B.; JENSEN, J.B.; REDDING, S.J. y SCHOTT, P.K. (2009): «The Margins of U.S. Trade», *American Economic Review*. Papers and Proceedings, 99(2): 487-493.
- [5] BERNARD, A.B.; JENSEN, J.B.; REDDING, S.J. y SCHOTT, P.K. (2012): «The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade», *Annual Review of Economics*, Annual Reviews, vol. 4(1), 283-313, 07.
- [6] BERNARD, A.B.; MASSARI, R.; REYES, J.D. y TAGLIOLINI, D. (2014): «Exporter Dynamics, Firm Size and Growth, and Partial Year Effects», *NBER Working Paper* n.º. 19.865, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- [7] BREINLICH, H. y CRISCUOLO, Ch. (2011): «International Trade in Services: A Portrait of Importers and Exporters», *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 84(2), pp. 188-206, Julio.
- [8] DE LUCIO, J. y MÍNGUEZ, R. (2007): «El tamaño de la empresa exportadora e importadora española», *Boletín Económico del ICE*. Núm. 2908, 13-30.
- [9] DE LUCIO, J.; MÍNGUEZ, R.; MINONDO, A. y REQUENA, F. (2011a): «The Extensive and Intensive Margins of Spanish Trade», *International Review of Applied Economics*, 25, 5, 615-631, Septiembre.
- [10] DE LUCIO, J.; MÍNGUEZ, R.; MINONDO, A. y REQUENA, F. (2011b): «Comercio internacional y crisis económica: un análisis microeconómico para España», *Información Comercial Española: Revista de economía*, núm 858.
- [11] DE LUCIO, J.; MÍNGUEZ, R.; MINONDO, A. y REQUENA, F. (2014): «Does the Partial Year Effect Invalidate the Evidence on New Exporters?», *Working Papers*. Department of Applied Economics II, Universidad de Valencia.
- [12] GALÁN, E. y MARTÍN MACHUCA, C. (2012): «La estabilidad de las relaciones comerciales de las empresas exportadoras españolas: un análisis microeconómico de sus determinantes», *Boletín Económico*, enero, Banco de España.
- [13] GONZÁLEZ, M.J.; RODRÍGUEZ, A. y TELLO, P. (2012): «La respuesta de las empresas exportadoras españolas a los cambios del comercio mundial (2008-2010)», *Boletín Económico*, enero, Banco de España.
- [14] MARTIN, C. y RODRÍGUEZ, A. (2009): «Una aproximación a las características de las empresas exportadoras españolas», *Boletín Económico*, mayo, Banco de España.
- [15] MARTIN, C. y RODRÍGUEZ, A. (2011): «Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis», *Cuadernos ICE*, n.º 82.
- [16] WETHERLY, P. y OTTER, D. (2014): «The Business Environment. Themes and Issues in a Globalizing World», Oxford University Press, third edition, 2014.

ceco

Centro de Estudios  
Económicos y Comerciales

Tu referente en la formación para la internacionalización

ICEX | ceco

# MÁSTER EN INTERNATIONAL E-BUSINESS



4.ª EDICIÓN

On-line

ICEX | ceco

# Máster en Gestión de Proyectos Multilaterales

[on-line]



¡Especialízate  
y marca la  
diferencia en  
tu currículum  
internacional!

Con la colaboración de:

Cámara Madrid | extenda | JORA DE BODILLO | ACCIO

7ª EDICIÓN

# MBA On-line en Comercio Internacional



Aprende a trabajar en los mercados internacionales y a gestionar empresas en un entorno global

ICEX | ceco

CECOC | ceco

# MBA Distribución Comercial de Gran Consumo

Especialízate con un programa único que responde a la demanda de un sector en continua evolución

[on-line]  
8.ª EDICIÓN



Alcampo | Carrefour | elarbol | EROSKI | GRUPO CORTÉFIEL  
makro | MERCADONA | super3 | ACES | AECCOC | ASEDAS

Matrícula abierta-Curso 2014-2015



Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO)  
Avda. del Cardenal Herrera Oria 378, Ed. A. 28035 Madrid  
Tel: +34 91 563 18 15 / Fax: +34 91 721 03 92 / e-mail: ceco@ceco.es  
www.ceco.es