

José Luis Bonet Ferrer*
Raúl Mínguez Fuentes**

CRECIMIENTO DE LA DIMENSIÓN DE LA PYME ESPAÑOLA POR LA VÍA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

La economía española ha asumido plenamente el reto de la internacionalización, y uno de los protagonistas principales son las empresas. En particular las pymes, que conforman el grueso de nuestro tejido exportador e importador. Para estas, consolidarse en el negocio internacional supone aumentar gradualmente el promedio intercambiado, así como el número de operaciones, mercados y productos comerciados. Dinámicas que aceleran el aprendizaje e introducen cambios en la operativa y estrategia de la pyme y, en definitiva, estimulan el crecimiento de su tamaño.

Palabras clave: exportaciones, tamaño empresarial, globalización.

Clasificación JEL: F1, M1.

1. Introducción

La actividad económica actual no se entiende sin el concepto de globalización en las relaciones comerciales e industriales: el mundo es un solo mercado.

La globalización es un proceso relativamente reciente, de particular relieve en las tres últimas décadas, caracterizado por el dinamismo en las relaciones económicas, políticas y sociales a escala mundial. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013) «el comercio mundial de mercancías y de servicios comerciales ha aumentado a un ritmo medio anual de

alrededor del 7 por 100 en los 30 últimos años, hasta alcanzar un máximo de 18 billones y 4 billones de dólares, respectivamente, en 2011».

Por su parte, los flujos de inversión exterior se han incrementado a un ritmo promedio anual del 18,1 por 100 desde 1980, mientras que la producción mundial también ha aumentado en dicho período, aunque a menores tasas de crecimiento (3 por 100 anual).

Entre los factores impulsores de la globalización cabe destacar la desregulación de los mercados internacionales, las dinámicas de migración entre los diferentes países, el desarrollo y extensión de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), la innovación en los procesos y en la gestión de los recursos, los avances en las infraestructuras y medios de transporte, los impulsos políticos en aras del

* Presidente de la Cámara de Comercio de España.

** Director del Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio de España.

aumento y consolidación de los intercambios mundiales de bienes y servicios (acuerdos comerciales), o los inéditos procesos de integración económica (por ejemplo NAFTA, Unión Económica y Monetaria, ASEAN, etc.).

En este escenario, uno de los efectos de la crisis económica de los últimos años ha sido la gradual moderación del crecimiento del comercio mundial, lo cual podría interpretarse como un retroceso del impulso globalizador. Sin embargo, más allá de la evolución de las transacciones de mercancías, otros elementos como los movimientos de inversión, de personas o de información permiten refrendar que la globalización, lejos de retroceder, es una consolidada realidad presente (OMC, 2014).

En consecuencia, las empresas, las Administraciones públicas y los individuos han visto modificado sustancialmente su entorno vital, con la aparición de nuevas oportunidades derivadas de la globalización, pero también surgen nuevas amenazas.

En este escenario, la presencia exterior de las empresas es clave para entender la competitividad de la economía. El siguiente apartado repasa la interacción entre internacionalización y el tamaño empresarial, para posteriormente analizar el caso español. En particular, se realiza una aproximación a la trayectoria internacional de nuestro tejido exportador de pymes, para ofrecer finalmente una serie de conclusiones.

2. Internacionalización y tamaño empresarial

Hasta muy avanzado el Siglo XX, la información e investigación sobre el sector exterior se concentró esencialmente en la esfera macroeconómica, siendo limitadas las aproximaciones a las características microeconómicas del fenómeno.

A partir de finales del pasado siglo, comienzan a surgir líneas de análisis con un mayor enfoque hacia la empresa transnacional y sus características, recogiendo los trabajos pioneros de Coase (1937), Vernon (1966) y Dunning (1980), entre otros.

Desde entonces, los avances en torno al análisis microeconómico del comercio internacional han cambiado sustancialmente en la última década. Las recientes investigaciones teóricas y empíricas han sobrepasado el enfoque de países y sectores para reorientarse hacia las empresas, buscando completar las teorías tradicionales del comercio exterior (Bernard *et al.*, 2012).

El proceso de expansión internacional de la empresa aparece influido por múltiples perspectivas, resultado de la combinación de la existencia de ciertas ventajas específicas de la empresa (de carácter productivo, tecnológico, organizativo, gerencial y/o comercial) con un relativo gradualismo en la adquisición de aprendizaje para la internacionalización, etc.

En este sentido, es preciso resaltar que la vertiente internacional de las empresas no solo debe asociarse a la exportación, sino que esta dimensión y aprendizaje exterior también se obtienen por la vía de la importación, la inversión transnacional, la colaboración o la adquisición de conocimiento.

Internacionalización y tamaño empresarial son dos realidades con una estrecha relación directa. Tanto la probabilidad de que una empresa exporte, como la duración y la intensidad exportadora, aumentan con el tamaño debido a la existencia de: economías de escala en la producción, que aumenta la tendencia de las empresas más grandes hacia la exportación; el mejor acceso a la financiación, que facilita la inversión necesaria en los procesos de internacionalización; o la mayor capacidad para acceder a la información, lo que reduce la percepción del riesgo (Cámaras de Comercio, 2006 y Círculo de empresarios, 2015).

El trabajo seminal centrado en compañías heterogéneas e intercambios internacionales fue desarrollado por Melitz (2003), a partir del cual se relacionan los exportadores con las empresas más productivas, más intensivas en capital y con mayores salarios. Estas empresas internacionalizadas afrontan notables costes fijos o hundidos, de suerte que solo las más productivas pueden asumirlos (así, la exportación no sería fruto de una productividad adquirida a través de

la experiencia internacional —*learning by exporting*—, sino el resultado de una ganancia previa de productividad —autoselección o *self selection*—. Los trabajos de autores como Melitz (2003), Das *et al.* (2007), Arkolakis (2010) o Albornoz *et al.* (2012), ponen asimismo de relieve que la relación entre productividad y costes hundidos no solo explica el inicio de la actividad exportadora, sino también su duración.

En este sentido, los avances empíricos hasta la fecha son relativamente escasos, identificándose tres principales causas asociadas a la permanencia en la exportación: la diversificación de mercados y productos (Volpe y Carballo, 2008 y Tovar y Martínez, 2011), la heterogeneidad de los mercados de destino (Pallardó *et al.*, 2013) y las redes de información existentes (Cadot *et al.*, 2010; Lederman *et al.*, 2010 y Fernandes y Tang, 2014).

Otra línea de investigación se ha centrado en el análisis de la exportación secuencial. Es decir, dado el desconocimiento sobre los mercados internacionales de destino, las empresas optan por iniciarse en el negocio internacional de modo modesto, reduciendo los inherentes costes variables, con el fin de adquirir gradualmente información clave sobre su capacidad competitiva en el mercado. Sobre esta base, toman la decisión más apropiada acerca de su permanencia en el mercado a través de una exportación gradual (*sequential exporting*) (Albornoz *et al.*, 2012).

Las pymes generalmente optan por esta presencia gradual en los mercados de exportación, con el fin de conseguir atesorar paulatinamente un conocimiento que les permita decidir sobre su continuidad y, en su caso, posible expansión a otros mercados. A medida que aumenta el aprendizaje de la pyme en el negocio internacional, consolidando su presencia, los efectos sobre su productividad, capacitación y tamaño son positivos.

Se identifica, en definitiva, un doble hecho estilizado. En primer lugar, el tamaño de la empresa es un condicionante clave para la exportación. Las empresas con mayor dimensión acumulan activos (productividad, recursos, salarios, rentabilidad, información, capital relacional, innovación, etc.) que facilitan

la exportación (De Lucio *et al.*, 2014). Por otro lado, cuando una compañía consigue insertarse en el negocio internacional se ve estimulada a mejorar continuamente su capacidad competitiva, con efectos positivos asimismo sobre el crecimiento de su tamaño.

3. La empresa española internacionalizada

Situación global

La globalización ha sido el desencadenante de un cambio estructural positivo para la economía española: la internacionalización.

Las empresas españolas se han incorporado definitivamente a la economía global a través de un creciente proceso de internacionalización que ha llevado a muchas de ellas a ocupar posiciones de liderazgo mundial en sus respectivos sectores o categorías.

Es evidente que ha habido un cambio de comportamiento, de suerte que el tejido empresarial ha asumido que la competitividad, e incluso la supervivencia, pasan por intensificar el proceso de expansión exterior.

De hecho, España ha conseguido mantener su posición competitiva en el contexto mundial durante los años de crisis, mejorando incluso su situación respecto a los países del entorno¹ (por ejemplo en términos de cuota de mercado).

Durante la década de 2000, España ha conseguido unos notables niveles de internacionalización avanzando firmemente por la senda propia de los países desarrollados. En términos de comercio exterior, las exportaciones de bienes y servicios suponen alrededor del 35 por 100 del PIB (INE), situándose España en el número 18 entre los países exportadores y el 17 como importador mundial de mercancías (OMC).

¹ Algunos indicadores de competitividad global de España: WEF World Economic Forum - Global Competitiveness Index (construido para 144 países): posición 2014/2015: 35; posición 2013/2014: 35, IMD International Institute for Management Development - World Competitiveness Scoreboard (construido para 60 países): posición 2014: 39; posición 2013: 45 y BANCO MUNDIAL - Doing business classification (construido para 189 países): posición 2015: 33; posición 2014: 32.

En el comercio de servicios, España es el 9º exportador mundial y el 16º importador.

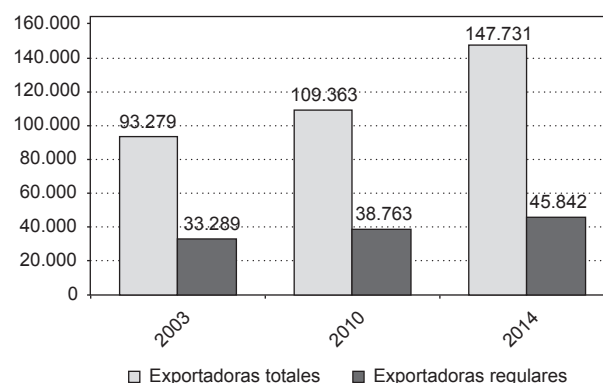
De hecho, como revela el Gráfico 1, en la actualidad exportan sus productos 147.731 compañías españolas, de las cuales 45.842 empresas lo hacen de modo regular, cifras que implican fuertes crecimientos, del 58,4 por 100 y 37,7 por 100 desde 2003, respectivamente.

La inmensa mayoría del tejido exportador e importador español está compuesto por pymes, tal y como presenta el Gráfico 2.

En el contexto europeo (Cuadro 1) la proporción de pymes, especialmente microempresas, entre el colectivo exportador es mayoritaria en términos relativos para el caso español.

Sin embargo, el volumen global exportado, así como en el apartado importador, adolece de una excesiva concentración en un número reducido de compañías, como queda patente en los registros de la Agencia

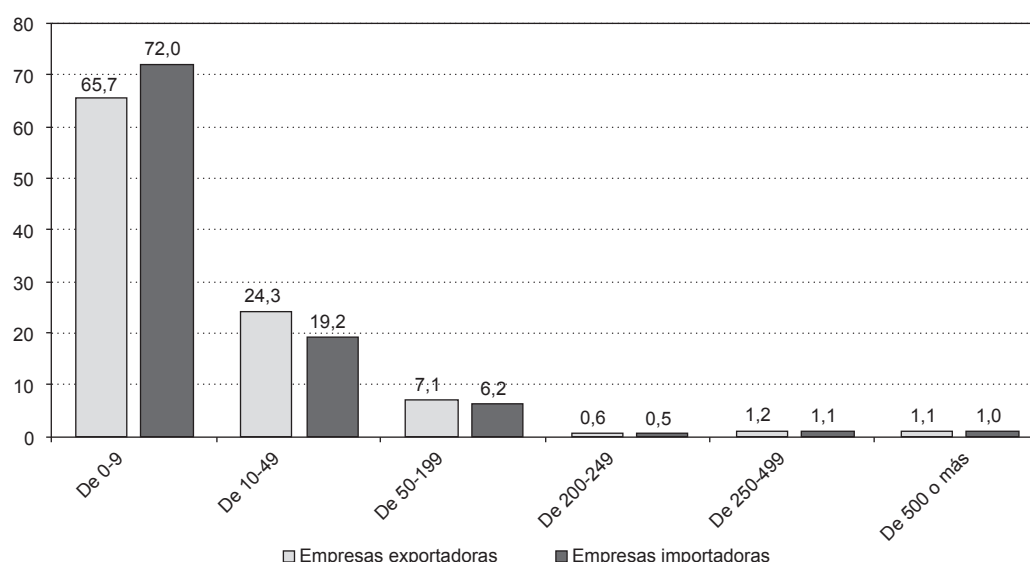
GRÁFICO 1
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS ESPAÑOLAS



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

GRÁFICO 2

EMPRESAS ESPAÑOLAS CON OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR POR TAMAÑO, 2013
(% de empresas por estrato de asalariados)



FUENTE: Agencia Tributaria, 2013 (comercio exterior según las características de la empresa).

CUADRO 1

EMPRESAS EUROPEAS EXPORTADORAS POR TAMAÑO, 2010
(En % sobre el total de compañías exportadoras del país)

	De 1-9	De 10-49	De 50-249	De 250 y más	Desconocido	Total
Alemania	40,6	34,6	16,1	5,4	3,3	100
Austria	76,5	15,9	5,0	1,3	1,3	100
Bulgaria	40,9	16,5	6,3	1,6	34,6	100
Chipre	56,3	30,2	6,1	1,1	6,3	100
Dinamarca	74,1	15,9	6,3	2,2	1,5	100
Eslovaquia	65,4	21,8	7,2	2,5	3,2	100
Eslovenia	53,9	27,9	8,9	2,5	6,8	100
España	60,4	29,6	7,9	1,2	0,9	100
Estonia	75,2	11,8	5,3	1,4	6,3	100
Finlandia	39,9	26,4	13,3	3,5	16,8	100
Francia	65,2	23,9	6,8	2,2	1,9	100
Grecia	65,4	22,4	7,8	3,2	1,3	100
Hungría	66,9	23,6	7,1	2,1	0,2	100
Italia	51,9	28,4	12,3	6,1	1,3	100
Letonia	67,5	22,7	7,4	1,3	1,1	100
Lituania	61,4	28,4	7,7	1,4	1,2	100
Luxemburgo	49,9	33,6	10,8	1,8	3,9	100
Malta	49,2	29,3	13,5	3,7	4,4	100
Países Bajos	17,1	11,2	5,5	1,6	64,6	100
Polonia	52,7	20,5	12,0	2,9	11,8	100
Portugal	68,2	22,7	6,6	1,6	1,0	100
Reino Unido	42,2	32,6	17,6	6,1	1,6	100
República Checa	51,4	30,3	14,4	2,8	1,1	100
Rumanía	71,4	17,5	6,1	1,5	3,5	100
Suecia	45,4	15,3	5,2	1,2	32,9	100

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, 2015 (International trade by Enterprise Characteristics - http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_by_enterprise_characteristics#Total_trade_balance)

Estatad de Administración Tributaria (Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales): las 1.000 primeras empresas exportadoras vendieron 2/3 partes del conjunto de las exportaciones (65,7 por 100 del total); mientras que el 73 por 100 del valor exportado lo realizó el 1 por 100 de las empresas exportadoras.

Los grandes y medianos exportadores, aquellos que exportan más de 50.000 euros anuales, representan tan solo la cuarta parte del total de empresas exportadoras. El 10 por 100 de las compañías que más exportan es responsable del 88 por 100 de las ventas totales.

En 2014, el número de empresas cuyo volumen de exportación fue superior a los 250.000.000 de euros fue de 101. Este centenar de empresas es responsable del 40,9 por 100 del total de la exportación española. Entre 50.000.000 y 250.000.000 de euros de exportación tenemos 488 empresas, que representaron el 20,3 por 100 del total de la exportación española. En suma, 589 empresas fueron responsables de un 61,2 por 100 de la exportación total española.

Respecto a la concentración, no ha habido una modificación sustancial en los últimos años. Así, como pone de manifiesto el Cuadro 2, las 100 primeras empresas

CUADRO 2

**CONCENTRACIÓN DE LA EXPORTACIÓN
ESPAÑOLA POR EMPRESAS**
(En % acumulado por número de exportadores)

	2003	2010	2014
Las 5 primeras	12,3	9,5	9,8
Las 10 primeras	17,7	14,9	15,4
Las 25 primeras	24,0	22,7	25,0
Las 100 primeras	35,2	38,1	40,8
Las 1.000 primeras	63,5	66,6	67,9
Total	100,0	100,0	100,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

exportadoras representaron un 35,2 por 100 del total de la exportación en 2003, un porcentaje que incluso ha aumentado gradualmente en 2014 (hasta 40,8 por 100).

La fuerte atomización de las empresas españolas² hace que su tamaño no sea competitivo frente al de sus competidores internacionales (Círculo de Empresarios, 2015), y es lo que determina que el porcentaje de empresas que exportan sea pequeño, en comparación con otros países.

Por lo tanto, uno de los principales desafíos de la economía española pasa por el aumento en el tamaño y la exportación de las pymes, para lo cual las grandes empresas pueden servir de tractoras.

Aproximación a la interrelación tamaño-internacionalización en la empresa española

El presente trabajo aborda un análisis específico sobre la dinámica exportadora de las pequeñas y medianas empresas españolas. En particular, es razonable establecer el supuesto de que las empresas que

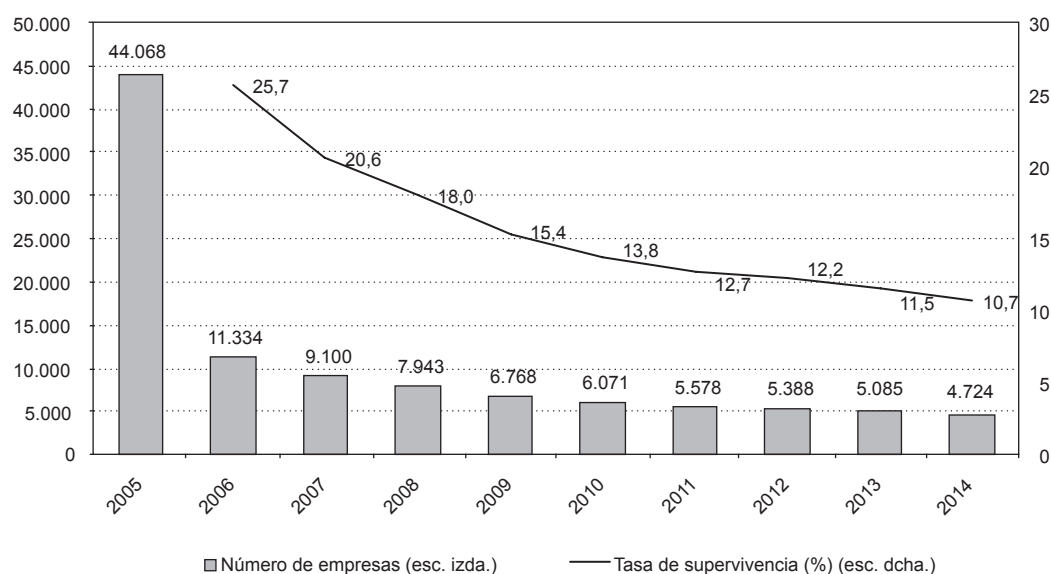
acceden a los mercados exteriores por primera vez son mayoritariamente pymes. En este escenario, muchas de estas compañías abandonarán el negocio internacional en los primeros años; mientras que otras empresas lograrán consolidar su presencia exterior a medida que adquieren mayor experiencia. Para este grupo de compañías que sobreviven, es significativo conocer el volumen del comercio exterior, así como el número de países con los que establecen transacciones, el número de productos intercambiados o el número de operaciones aduaneras registradas. La evolución de estos indicadores para las empresas que se inician en el negocio internacional, principalmente pymes, determina en definitiva no solo su trayectoria internacional sino también su crecimiento como empresa y, por ende, su propia dimensión.

Para abordar este análisis es preciso utilizar la información aduanera disponible, para lo cual se han seleccionado las compañías que inician *ex novo* su actividad como exportadoras (o importadoras) en el año 2005. Tal y como figura en el Gráfico 3, en el año 2005 comenzaron a exportar 44.068 empresas, la inmensa mayoría de las cuales se correspondería con pequeñas y medianas empresas. Asimismo, se aprecia un notable abandono (o mortalidad exportadora), de suerte que al año siguiente, en 2006, únicamente permanecían exportando 11.334 compañías, con una tasa de permanencia (o supervivencia exportadora) del 25,7 por 100. Al final del período, en el año 2014, únicamente 4.724 empresas que iniciaron la exportación en 2005 continuaban en el negocio internacional, con una tasa de supervivencia, por tanto, del orden del 10,7 por 100.

El análisis de las características de los flujos de exportación, ofrecido por el Cuadro 3, pone de manifiesto que a medida que las compañías permanecen en el mercado internacional, atesorando experiencia, el volumen exportado en promedio crece de modo continuo. Así, frente a los 115.295 euros que supuso la exportación media de las nuevas compañías exportadoras en el año 2005, las compañías que

² En España el 99,5 por 100 de las compañías son pymes, aportan el 62 por 100 del valor añadido y el 75 por 100 del empleo (INE).

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DE LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS* ESPAÑOLAS, 2005



NOTA: * Exportaciones FOB (*free on board*).

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

lograron permanecer en los mercados internacionales consiguieron multiplicar sus ventas al exterior a un ritmo medio del 56,6 por 100 anual (lo que es lo mismo, un 977 por 100 entre 2005 y 2014). Especialmente significativo es el incremento experimentado al año siguiente de iniciar la aventura internacional: la exportación media se incrementó en un 431,1 por 100 en un único ejercicio.

Sin duda, esta dinámica permitió a las nuevas empresas exportadoras del año 2005 incrementar su cifra de negocio global sustancialmente, consolidando determinadas habilidades y empujando el crecimiento de la propia dimensión de la compañía.

Esta lectura queda asimismo confirmada al considerar la trayectoria de las operaciones de exportación registradas. En su primer año, las nuevas empresas exportadoras del año 2005 formalizaron en promedio cinco operaciones de venta en el exterior, frente a las

111 transacciones registradas en las aduanas españolas en 2014 por aquellas nuevas empresas exportadoras de 2005 que permanecieron en el negocio internacional.

Otra aproximación relevante es la obtenida a partir del conocimiento del número de productos y de mercados exteriores atendidos. Las empresas que comenzaron a exportar en el año 2005 lo hacían únicamente a un único destino. Las compañías de este colectivo que consiguieron consolidarse en el escenario internacional vendieron en el año 2014 sus mercancías a un promedio de cuatro países.

Además de la diversificación geográfica, las nuevas empresas exportadoras ampliaron el catálogo de productos exportados, pasando de un único capítulo en el año 2005 a dos tipos diferentes de bienes para aquellas compañías que permanecían en el mercado exterior en 2014.

CUADRO 3
INDICADORES DE LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2005
(Evolución y promedios anuales)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Valor exportado (euros)	115.295	612.340	668.677	712.042	708.291	865.362	1.146.881	1.157.939	1.225.891	1.241.702
Operaciones (número)	5	26	29	38	48	66	82	89	93	111
Países destino (número)	1	1	2	2	2	2	3	3	4	4
Productos exportados (número) ..	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

En definitiva, las empresas que emprendieron el proceso de internacionalización vieron cómo a medida que se consolidaban en los mercados internacionales se incrementaba el volumen medio exportado, así como el número de operaciones, destinos y productos intercambiados. Dada la prevalencia de las pymes entre las nuevas exportadoras, es posible inferir que estas fuerzas actuaron como impulsoras del crecimiento de las compañías internacionalizadas. Dicho de otro modo, la internacionalización estimula y consolida el aumento del tamaño empresarial.

El análisis por comunidades autónomas, a partir de los datos disponibles en los Anexos A y B, corrobora las tendencias observadas a escala nacional. En primer lugar, el notable abandono de la práctica exportadora por parte de las nuevas empresas que se aventuran a vender en el exterior, especialmente significativo al año siguiente. No obstante, existen sensibles diferencias por regiones para las empresas que comenzaron a exportar en 2005, con índices de supervivencia en el año 2014 que varían entre el 8,6 por 100 de Baleares, el 11,1 por 100 de Andalucía o el 11,8 por 100 de Canarias, y el 33,0 por 100 de La Rioja o el 40,2 por 100 del País Vasco.

Las empresas exportadoras que se mantenían en el negocio internacional en el año 2014 experimentaron un incremento sustancial en el promedio exportado y

generalizado en todas las comunidades autónomas, oscilando desde un avance medio anual del 115,6 por 100 en Navarra hasta el 23,9 por 100 de Baleares.

Asimismo, las nuevas compañías exportadoras del año 2005 vieron aumentado sustancialmente el número de operaciones de venta de sus mercancías al resto del mundo en todas las regiones, con Canarias como caso extremo con las 848 transacciones registradas en promedio en 2014.

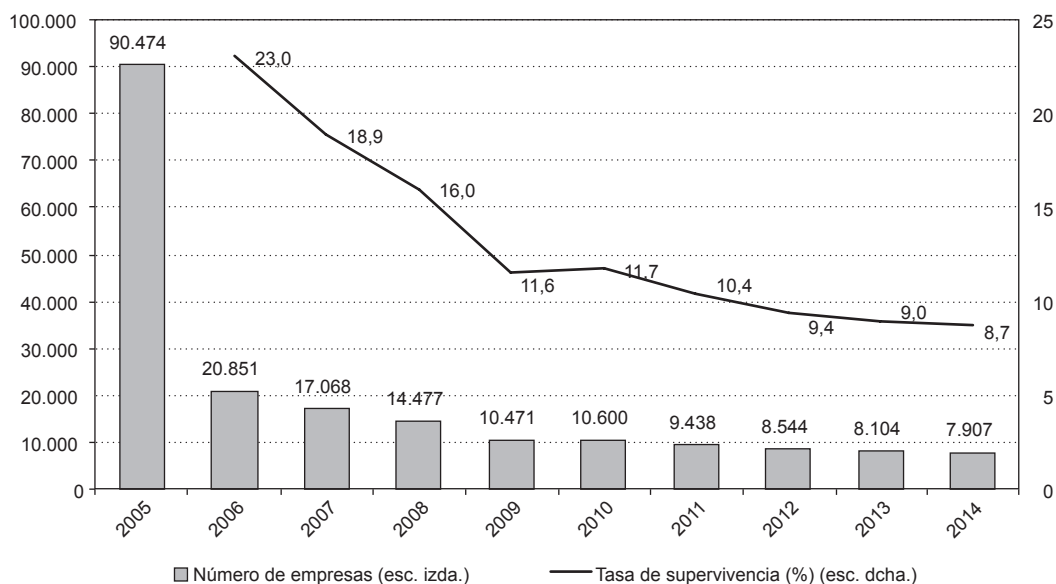
Otra característica común es el incremento unánime en el número de destinos de la exportación. Las compañías de todas las comunidades autónomas vieron cómo se multiplicaban los clientes internacionales entre 2005 y 2014.

Por último, en la mayoría de las regiones españolas, las compañías que iniciaron su exportación en el año 2005 y consiguieron afianzarse, aumentaron la variedad de productos exportados en el año 2014.

En definitiva, la práctica exportadora, al menos durante los primeros años, se asocia a un incremento considerable en la sofisticación y volumen intercambiado. Este hecho implicaría una mayor robustez y recursos de la empresa, con el consecuente aumento en la dimensión.

Desde la vertiente importadora se confirman las dinámicas descritas en materia exportadora. Así, el

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS* ESPAÑOLAS, 2005



NOTA: * Importaciones en términos CIF (*cost, insurance and freight*).
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

número de nuevas compañías importadoras en el año 2005 es prácticamente el doble que el de empresas exportadoras, 90.474 frente a 44.068. Si bien, como revela el Gráfico 4, las tasas de supervivencia son similares, con una diferencia de apenas dos puntos porcentuales (8,7 por 100 en 2014 para las nuevas importadoras de 2005, frente a 10,7 por 100 en 2014 para las nuevas exportadoras de 2005).

Los principales indicadores mostrados en el Cuadro 4, ponen de relieve que el volumen importado en promedio por las nuevas empresas importadoras de 2005 pasó de 86.326 euros en dicho ejercicio, a los 1.022.118 de euros alcanzados en 2014, una notable variación del 1.084 por 100 (incremento medio interanual del 59,5 por 100). Por su parte, el número de operaciones de estas nuevas empresas importadoras pasó de las cuatro transacciones registradas en 2005 a las 67 contabilizadas en el año 2014. También los países proveedores

así como los productos importados se doblaron en promedio para cada empresa durante ese mismo período.

Por comunidades autónomas el examen es semejante, con un aumento generalizado entre 2005 y 2014 en el volumen importado, así como en el número de operaciones de importación, países de origen y productos comprados al exterior por parte de las nuevas empresas que comenzaron a importar en el año 2005 (ver Anexo B con la información estadística).

En suma, las nuevas compañías internacionalizadas, bien sea en su dimensión exportadora o importadora, que consiguen permanecer en el negocio exterior, registran notables crecimientos en sus niveles de participación internacional. Teniendo en consideración que la dimensión media del tejido empresarial español es reducida, es lógico inferir que buena parte de las compañías que emprenden por primera vez el reto de exportar/importar sean pymes. El análisis muestra,

CUADRO 4
INDICADORES DE LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS, 2005
(Evolución y promedios anuales)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Valor exportado (euros)	86.326	478.772	527.215	577.279	606.608	668.178	835.603	930.350	941.350	1.022.118
Operaciones (número)	4	22	27	31	39	46	50	56	64	67
Países destino (número)	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
Productos exportados (número) .	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

para aquellas empresas que logran incorporar con éxito la perspectiva internacional en su operativa y estrategia, la existencia de una trayectoria de paulatina consolidación y fortaleza por la vía de una mayor actividad exterior. Lo cual se debería traducir, con el tiempo, en el progreso del proyecto empresarial en términos de innovación, sofisticación, capital relacional, experiencia, capacitación y, por supuesto, dimensión, entre otros aspectos.

4. Conclusiones.

El debate académico destaca que las compañías más productivas son capaces de exportar (*self selection*), mientras otras aproximaciones apuntan que una mayor orientación exportadora favorecería el crecimiento y la productividad (*learning by exporting*). Una cuestión inconclusa sobre la cual se debe continuar explorando y aportando avances analíticos.

Para el caso español destacan dos evidencias. En primer lugar, el tejido exportador está compuesto principalmente por pymes, con una intensa concentración del volumen total intercambiado en un número reducido de compañías. En segundo lugar, las nuevas empresas exportadoras e importadoras, fundamentalmente pymes que consiguen consolidarse en

el negocio internacional, aumentan progresivamente el valor medio intercambiado, así como el número de operaciones, mercados y productos comerciados.

Estos hechos sugieren la incorporación de notables fuerzas transformadoras en la operativa y estrategia de las pymes que inician el reto de la internacionalización, con probables efectos positivos sobre el crecimiento de su tamaño.

El factor que limita el crecimiento a mayor ritmo de las exportaciones de la economía española es, por tanto, el tamaño de la empresa. Se trata de un reto insoslayable que exige información, análisis y acción, tanto en el ámbito empresarial como en el institucional, a través de la creación de las condiciones idóneas para su impulso.

España tiene la oportunidad de aprovechar, en mayor medida, los beneficios derivados de la creciente presencia internacional a través de la consolidación de la actividad exportadora (e importadora) de las pymes. En este sentido, es clave continuar con los esfuerzos para reducir los obstáculos a la internacionalización que encuentran las pymes, como son los altos costes del proceso, la falta de financiación o las asimetrías en la disposición de determinadas informaciones, además de estimular la productividad, la innovación, el capital relacional, las habilidades

gerenciales o, de modo global, la dimensión media de la empresa³.

Referencias bibliográficas

- [1] AGENCIA TRIBUTARIA (2013). Comercio exterior según las características de la empresa. Recuperado el 7 de septiembre de 2015 de: http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/gl_es/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Memorias_y_estadisticas_tributarias/Estadisticas/Comercio_exterior/Datos_estadisticos/Descarga_de_Datos_Estadisticos/Datos_de_Comercio_Exterior_por_caracteristicas_de_la_empresa/Datos_de_Comercio_Exterior_por_caracteristicas_de_la_empresa.shtml
- [2] ALBORNOZ, F.; CALVO, H. F.; CORCOS, G. y ORNELAS, E. (2012). «Sequential Exporting». *Journal of International Economics*, vol. 88, nº 1, pp. 17-31.
- [3] ARKOLAKIS, C. (2010). «Market Penetration Costs and the New Consumers Margin in International Trade». *Journal of Political Economy*, vol. 118, nº 6, pp. 1151-1199.
- [4] BERNARD, A. B.; JENSEN, J. B.; REDDING, S. y SCHOTT, P. K. (2012). «The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade». *Annual Review of Economics*, vol. 4, pp. 283-313.
- [5] CADOT, O.; IACOVONE, L.; PIEROLA, D. y RAUCH, F. (2010). «Success and Failure of African Exporters». *Journal of Development Economics*, vol. 101, nº C, pp. 284-296.
- [6] CÁMARAS DE COMERCIO (2006): *Empresas españolas. Competitividad y tamaño*. Madrid, Ed. Cámaras de Comercio.
- [7] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2015). *La empresa mediana española. Informe anual 2015*. Madrid.
- [8] COASE, R. H. (1937). «The Nature of the Firm». *Economica*, New Series, vol. 4, nº 16, noviembre, pp. 386-405.
- [9] DAS, S.; ROBERTS, M. J. y TYBOUT, J. R. (2007). «Market Entry Costs, Producer Heterogeneity and Export Dynamics». *Econometrica*, vol. 75, nº 3, pp. 837-873.
- [10] DE LUCIO, J.; MÍNGUEZ, R.; MINONDO, A. y REQUENA, F. (2014). «Características de las pymes exportadoras de bienes». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 877, marzo-abril, pp. 27-41.
- [11] DUNNING, J. H. (1980). «Towards an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests». *Journal of International Business Studies*, vol. 11, nº 1, pp. 9-31.
- [12] FERNANDES, A. y TANG, H. (2014). «Learning to Export from Neighbors». *Journal of International Economics*, vol. 94, nº 1, pp. 67-84.
- [13] LEDERMAN, D.; OLARREAGA, M. y PAYTON, L. (2010). «Export Promotion Agencies: Do they Work?». *Journal of Development Economics*, vol. 91, pp. 257-265.
- [14] MELITZ, M. (2003). «The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity». *Econometrica*, vol. 71, pp. 1695-1725.
- [15] OFICINA ESTADÍSTICA DE LA UNIÓN EUROPEA (EUROSTAT) (2015). International Trade by Enterprise Characteristics. Recuperado el 22 de julio de 2015 de: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_by_enterprise_characteristics#Total_trade_balance
- [16] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2013). *Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*. Ginebra.
- [17] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2014). *Informe sobre el Comercio Mundial 2014. Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC*. Ginebra.
- [18] PALLARDÓ, V., REQUENA, F. y PÉREZ, E. S. (2013). «The Duration of Firm Destination Export Relationships: Evidence from Spain, 1997-2006». *Economic Inquiry*, vol. 51, nº 1, pp. 159-180.
- [19] TOVAR, J. y MARTÍNEZ, L. R. (2011). «Diversification, Networks and the Survival of Exporting Firms». *Documentos CEDE*, Facultad de Economía, Universidad de los Andes, vol. 08, pp. 1-46.
- [20] VERNON, R. (1966). «International Investment and International Trade in the Product Cycle». *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, nº 2, pp. 190-207.
- [21] VOLPE, C. y CARBALLO, J. (2008). «Survival of New Exporters in Developing Countries: Does It Matter How They Diversify? Globalization, Competitiveness & Governability». *GCG Georgetown University*, vol. 2, nº 3, pp. 30-44.

³ A título de ejemplo, destacar iniciativas es este sentido como *Cre100do* (<https://www.cre100do.es>), el *Club de Marcas de Alto Potencial (MAPI)* (<http://www.marcasrenombradas.com/club-mapi/mapi/>) o *XPANDE - Plan de expansión internacional para pymes* (<http://www.camara.es/es/comercio-exterior/plan-de-expansion-internacional-para-pymes>).

ANEXO A

Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A1A
NÚMERO DE NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS Y PERMANENCIA

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	5.702	1.923	1.727	1.499	1.118	856	728	662	676	635
Aragón	873	308	247	219	199	204	172	189	197	180
Asturias	328	120	99	92	80	81	72	81	88	80
Baleares	859	162	138	106	93	87	94	90	78	74
Canarias	1.897	384	350	310	267	280	274	248	211	224
Cantabria	172	57	48	55	54	51	60	51	51	39
Castilla y León	910	363	283	242	256	253	238	227	228	207
Castilla-La Mancha	729	270	241	207	210	205	198	193	181	162
Cataluña	11.227	3.493	2.969	2.548	2.337	2.176	1.981	1.924	1.835	1.751
Com. Valenciana	4.587	1.540	1.272	1.114	992	880	859	866	815	765
Extremadura	226	89	80	81	70	73	62	63	72	63
Galicia	1.243	529	449	410	349	331	306	282	258	245
La Rioja	191	106	68	71	66	63	64	69	63	63
Madrid	8.434	1.968	1.591	1.419	1.198	1.123	1.376	1.385	1.351	1.264
Murcia	661	244	229	235	218	184	178	169	165	149
Navarra	411	153	144	131	99	107	105	105	92	97
País Vasco	1.350	620	515	523	442	436	551	602	561	543
España	44.068	11.334	9.100	7.943	6.768	6.071	5.578	5.388	5.085	4.724

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO A (continuación)**Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005****CUADRO A2A****TASA DE PERMANENCIA DE LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS
(En %)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	33,7	30,3	26,3	19,6	15,0	12,8	11,6	11,9	11,1
Aragón	35,3	28,3	25,1	22,8	23,4	19,7	21,6	22,6	20,6
Asturias	36,6	30,2	28,0	24,4	24,7	22,0	24,7	26,8	24,4
Baleares	18,9	16,1	12,3	10,8	10,1	10,9	10,5	9,1	8,6
Canarias	20,2	18,5	16,3	14,1	14,8	14,4	13,1	11,1	11,8
Cantabria	33,1	27,9	32,0	31,4	29,7	34,9	29,7	29,7	22,7
Cataluña	31,1	26,4	22,7	20,8	19,4	17,6	17,1	16,3	15,6
Castilla y León	39,9	31,1	26,6	28,1	27,8	26,2	24,9	25,1	22,7
Castilla-La Mancha	37,0	33,1	28,4	28,8	28,1	27,2	26,5	24,8	22,2
Extremadura	39,4	35,4	35,8	31,0	32,3	27,4	27,9	31,9	27,9
Galicia	42,6	36,1	33,0	28,1	26,6	24,6	22,7	20,8	19,7
Madrid	23,3	18,9	16,8	14,2	13,3	16,3	16,4	16,0	15,0
Murcia	36,9	34,6	35,6	33,0	27,8	26,9	25,6	25,0	22,5
Navarra	37,2	35,0	31,9	24,1	26,0	25,5	25,5	22,4	23,6
País Vasco	45,9	38,1	38,7	32,7	32,3	40,8	44,6	41,6	40,2
La Rioja	55,5	35,6	37,2	34,6	33,0	33,5	36,1	33,0	33,0
Com. Valenciana	33,6	27,7	24,3	21,6	19,2	18,7	18,9	17,8	16,7
España	25,7	20,6	18,0	15,4	13,8	12,7	12,2	11,5	10,7

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO A (continuación)

Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A3A
NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS: VALOR EXPORTADO Y SU EVOLUCIÓN
(Promedio anual en euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía.....	159.104,5	877.695,3	613.263,1	583.963,3	694.106,6	1.569.611,4	2.421.401,9	2.112.829,3	1.810.694,7	1.836.916,9
Aragón.....	193.650,6	687.003,0	776.126,9	730.384,4	752.054,1	1.041.911,0	1.420.745,0	1.288.375,2	1.108.278,5	1.176.335,6
Asturias.....	130.114,7	502.664,7	539.988,1	502.235,8	377.888,1	565.029,4	715.033,1	822.346,4	583.542,5	518.463,3
Baleares.....	39.055,5	127.901,2	123.152,8	152.922,1	229.116,9	98.354,8	105.962,4	94.178,9	97.799,0	71.908,8
Canarias.....	7.695,6	27.464,6	42.403,0	187.105,2	219.715,1	234.566,2	278.984,3	361.659,4	358.202,7	525.589,3
Cantabria.....	64.273,4	461.210,2	691.031,0	790.894,0	509.868,2	947.921,2	596.658,3	590.656,7	612.682,9	771.465,8
Cataluña.....	75.881,3	279.487,6	339.467,9	404.610,8	354.153,3	423.227,4	531.539,6	624.017,5	590.353,9	592.851,9
Castilla y León.....	153.571,8	292.787,4	447.762,5	762.320,6	270.165,9	338.425,9	741.851,1	659.185,2	1.143.832,9	1.324.668,7
Castilla-La Mancha.....	48.867,9	274.070,6	402.685,1	468.088,0	463.563,1	555.532,0	595.671,2	398.715,2	422.165,3	457.788,6
Extremadura.....	158.795,8	504.790,8	655.767,4	744.525,0	657.077,4	693.724,6	1.296.680,9	1.062.742,5	1.178.599,7	990.129,8
Galicia.....	1.057.897,2	3.537.346,4	2.812.732,8	1.316.323,8	1.422.753,5	666.039,4	2.007.322,2	2.708.933,9	3.460.563,5	1.592.399,5
Madrid.....	47.618,7	222.396,5	290.380,8	344.768,6	397.778,3	388.829,4	240.181,8	262.051,9	299.174,8	308.949,1
Murcia.....	358.003,5	441.392,6	961.745,4	324.371,9	1.106.867,9	372.792,4	425.705,1	428.635,4	580.444,8	537.687,8
Navarra.....	74.135,2	559.722,7	1.205.050,8	3.654.359,7	2.062.699,0	1.731.878,9	1.998.282,9	1.416.610,8	1.831.569,0	3.862.717,5
País Vasco.....	278.048,4	1.176.199,2	1.508.151,1	1.647.094,7	1.622.171,5	1.945.017,9	1.755.354,1	1.639.152,8	1.783.802,4	1.752.511,1
La Rioja.....	147.672,3	398.246,9	691.337,7	851.888,7	845.215,2	969.736,4	967.913,7	638.004,1	537.306,5	566.044,6
Com. Valenciana.....	51.746,8	244.593,6	366.796,9	500.021,5	487.441,0	591.023,4	612.437,5	607.265,7	637.879,3	808.230,3
España.....	115.295,0	612.340,2	668.677,0	712.042,4	708.291,2	865.362,5	1.146.881,3	1.157.939,3	1.225.890,8	1.241.702,3

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO A (continuación)**Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005****CUADRO A4A**

**OPERACIONES REGISTRADAS Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES
A LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2005
(Número en promedio anual)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	3	11	13	17	27	42	51	58	61	75
Aragón	4	16	17	18	19	24	33	32	30	35
Asturias	2	11	17	19	16	15	18	14	12	11
Baleares	1	6	7	8	9	7	5	5	5	6
Canarias	1	7	11	64	422	514	606	694	721	848
Cantabria	3	15	16	17	18	13	14	24	23	77
Cataluña	9	48	46	58	31	38	56	63	68	70
Castilla y León	3	8	10	14	13	15	21	28	25	30
Castilla-La Mancha	3	10	12	12	12	18	24	23	15	17
Extremadura	7	23	27	28	18	22	28	39	25	40
Galicia	9	25	26	26	41	47	53	73	83	85
Madrid	3	15	22	26	30	40	33	27	27	30
Murcia	7	36	34	30	33	35	36	38	52	65
Navarra	3	13	18	30	39	36	37	48	73	81
País Vasco	4	17	22	25	41	51	40	41	51	51
La Rioja	4	10	14	18	21	24	29	26	25	24
Com. Valenciana	3	12	14	14	15	24	31	35	37	42
España	5	26	29	38	48	66	82	89	93	111

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO A (continuación)

Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A5A

**PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES
A LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2005
(Número en promedio anual)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3
Aragón	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4
Asturias	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2
Baleares.....	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
Canarias.....	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
Cantabria	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3
Cataluña.....	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3
Castilla y León	1	1	2	2	2	2	3	3	3	4
Castilla-La Mancha	1	1	1	2	2	2	2	2	2	3
Extremadura	1	1	2	2	2	2	3	3	2	3
Galicia	1	1	1	2	2	2	2	2	3	3
Madrid	1	1	1	2	2	2	2	2	2	3
Murcia	1	1	2	2	2	2	2	2	3	3
Navarra	1	1	2	2	2	2	3	3	4	3
País Vasco	1	1	2	2	2	2	2	3	3	3
La Rioja.....	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
Com. Valenciana	1	1	2	2	2	2	2	3	3	3
España	1	1	2	2	2	2	3	3	4	4

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO A (continuación)

Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A6A

**CAPÍTULOS EXPORTADOS Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES
A LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2005
(Número en promedio anual)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
Aragón	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2
Asturias	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Baleares	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Canarias	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Cantabria	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cataluña	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
Castilla y León	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Castilla-La Mancha	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
Extremadura	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Galicia	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Madrid	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2
Murcia	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Navarra	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
País Vasco	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
La Rioja	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Com. Valenciana	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
España	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A1B

NÚMERO DE NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS Y PERMANENCIA

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	9.737	2.256	1.795	1.460	1.090	1.017	906	797	783	761
Aragón	1.675	449	382	341	232	240	202	203	182	176
Asturias	1.289	331	293	268	196	182	161	146	137	141
Baleares	2.977	632	514	442	322	310	272	245	221	231
Canarias	12.787	3.005	2.468	2.130	1.589	1.605	1.567	1.500	1.452	1.515
Cantabria	783	194	170	150	111	100	92	94	92	89
Cataluña	17.954	4.662	4.023	3.508	2.561	2.385	2.099	1.945	1.834	1.737
Castilla y León	2.382	645	515	445	350	325	283	263	252	249
Castilla-La Mancha	1.309	450	345	338	232	247	203	190	180	195
Extremadura	560	169	143	124	110	93	90	76	75	72
Galicia	3.808	917	744	601	443	435	355	347	341	341
Madrid	18.863	4.510	3.766	3.205	2.302	3.128	2.890	2.553	2.320	2.245
Murcia	1.389	413	352	294	246	226	187	195	191	178
Navarra	978	232	204	167	129	138	129	118	113	133
País Vasco	3.632	910	768	705	541	489	456	422	396	393
La Rioja	352	111	103	100	78	61	62	58	54	47
Com. Valenciana	9.336	2.603	2.076	1.736	1.217	1.118	1.032	897	821	784
España	90.474	20.851	17.068	14.477	10.471	10.600	9.438	8.544	8.104	7.907

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B (continuación)

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A2B

**TASA DE PERMANENCIA DE LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS
(En %)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	23,2	18,4	15,0	11,2	10,4	9,3	8,2	8,0	7,8
Aragón	26,8	22,8	20,4	13,9	14,3	12,1	12,1	10,9	10,5
Asturias	25,7	22,7	20,8	15,2	14,1	12,5	11,3	10,6	10,9
Baleares	21,2	17,3	14,8	10,8	10,4	9,1	8,2	7,4	7,8
Canarias	23,5	19,3	16,7	12,4	12,6	12,3	11,7	11,4	11,8
Cantabria	24,8	21,7	19,2	14,2	12,8	11,7	12,0	11,7	11,4
Cataluña	26,0	22,4	19,5	14,3	13,3	11,7	10,8	10,2	9,7
Castilla y León	27,1	21,6	18,7	14,7	13,6	11,9	11,0	10,6	10,5
Castilla-La Mancha	34,4	26,4	25,8	17,7	18,9	15,5	14,5	13,8	14,9
Extremadura	30,2	25,5	22,1	19,6	16,6	16,1	13,6	13,4	12,9
Galicia	24,1	19,5	15,8	11,6	11,4	9,3	9,1	9,0	9,0
Madrid	23,9	20,0	17,0	12,2	16,6	15,3	13,5	12,3	11,9
Murcia	29,7	25,3	21,2	17,7	16,3	13,5	14,0	13,8	12,8
Navarra	23,7	20,9	17,1	13,2	14,1	13,2	12,1	11,6	13,6
País Vasco	25,1	21,1	19,4	14,9	13,5	12,6	11,6	10,9	10,8
La Rioja	31,5	29,3	28,4	22,2	17,3	17,6	16,5	15,3	13,4
Com. Valenciana	27,9	22,2	18,6	13,0	12,0	11,1	9,6	8,8	8,4
España	23,0	18,9	16,0	11,6	11,7	10,4	9,4	9,0	8,7

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B (continuación)

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A3B
NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS: VALOR IMPORTADO Y SU EVOLUCIÓN
(Promedio anual en euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	100.661,3	636.498,8	336.921,8	415.585,2	468.983,6	626.849,2	867.254,9	826.803,7	827.516,5	868.156,6
Aragón	66.905,6	373.556,2	451.338,9	509.295,0	648.061,5	706.360,1	687.247,8	846.471,7	641.468,2	1.220.546,9
Asturias	31.645,2	162.488,1	428.122,1	177.665,1	192.255,4	267.828,3	430.414,0	468.450,8	303.376,1	258.390,9
Baleares	23.745,3	163.415,6	116.701,5	161.598,0	118.577,7	424.308,7	142.698,4	66.540,8	82.124,1	75.774,3
Canarias	11.994,9	32.092,1	44.995,2	38.834,8	37.816,0	34.382,1	37.548,3	39.375,2	33.099,7	31.286,3
Cantabria	43.362,2	264.808,4	219.932,1	381.949,0	284.313,4	304.474,3	297.818,9	296.947,9	235.587,2	367.247,0
Cataluña	88.918,7	459.754,9	536.525,2	578.116,7	831.085,1	925.018,8	1.159.223,5	1.417.518,9	1.286.410,7	1.344.922,7
Castilla y León	132.366,8	798.898,5	973.908,4	1.126.876,5	936.742,2	992.525,3	1.407.011,2	1.290.936,1	1.356.145,0	1.427.908,0
Castilla-La Mancha	153.946,8	644.339,5	762.758,2	780.857,4	670.778,7	650.496,1	757.845,3	587.810,1	1.223.735,8	1.129.369,9
Extremadura	89.043,3	227.533,2	249.358,8	326.236,1	182.302,3	263.074,9	277.458,5	229.042,7	198.414,8	351.852,5
Galicia	452.063,4	1.476.642,4	584.907,0	677.127,6	827.556,6	710.056,1	1.301.455,4	1.423.618,9	1.460.488,5	1.320.386,6
Madrid	65.396,9	475.742,6	650.337,3	751.892,4	534.009,4	512.337,9	610.280,6	676.818,4	865.396,6	1.043.084,9
Murcia	201.835,6	504.761,2	1.056.865,7	650.924,2	797.567,3	700.263,6	1.055.319,2	1.205.512,2	897.470,5	925.781,0
Navarra	43.482,0	484.632,2	610.439,0	401.368,9	428.359,0	562.622,8	757.070,3	999.050,5	1.014.695,9	1.326.712,8
País Vasco	84.424,5	363.383,1	559.483,0	583.509,6	543.097,7	660.873,6	788.951,0	754.788,5	786.717,0	871.467,6
La Rioja	56.460,8	325.409,7	442.268,6	409.948,8	333.575,6	483.736,8	391.123,2	366.102,5	371.383,5	426.701,5
Com. Valenciana	52.827,1	266.683,4	422.801,8	421.638,7	461.042,2	497.445,9	605.102,4	500.097,4	542.048,4	591.218,7
España	86.326,1	478.772,2	527.215,1	577.279,4	606.607,7	668.177,9	835.603,2	930.349,7	941.350,0	1.022.117,8

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B (continuación)

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A4B

**OPERACIONES REGISTRADAS Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES
A LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS, 2005
(Número en promedio anual)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	4	15	20	22	31	43	39	47	53	52
Aragón	4	20	25	39	86	91	83	82	89	114
Asturias	4	18	21	16	15	32	25	27	30	30
Baleares.....	3	13	17	17	19	26	25	22	27	26
Canarias.....	2	7	9	9	10	10	11	20	23	23
Cantabria	4	12	16	16	17	32	25	28	34	30
Cataluña.....	6	27	28	33	40	47	52	68	89	100
Castilla y León	4	23	23	22	29	37	43	47	44	43
Castilla-La Mancha	6	19	24	20	26	21	21	25	28	29
Extremadura	2	8	8	8	8	25	15	17	19	26
Galicia	4	16	20	22	30	37	42	52	49	54
Madrid	3	21	31	35	44	43	45	39	44	43
Murcia	6	21	31	31	35	52	45	41	42	49
Navarra	3	11	15	19	31	34	38	45	50	43
País Vasco	3	18	25	35	61	81	90	100	112	99
La Rioja.....	5	23	24	24	27	31	29	29	37	48
Com. Valenciana.....	5	27	33	34	30	38	54	65	68	76
España	4	22	27	31	39	46	50	56	64	67

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B (continuación)

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A5B

**PAÍSES DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES
A LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS, 2005
(Número en promedio anual)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
Aragón	1	1	1	2	2	2	2	2	2	3
Asturias	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Baleares	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2
Canarias	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cantabria	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
Cataluña	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Castilla y León	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Castilla-La Mancha	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
Extremadura	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Galicia	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Madrid	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Murcia	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2
Navarra	1	1	1	1	2	2	2	2	3	2
País Vasco	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
La Rioja	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Com. Valenciana	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2
España	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B (continuación)**Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005****CUADRO A6B**

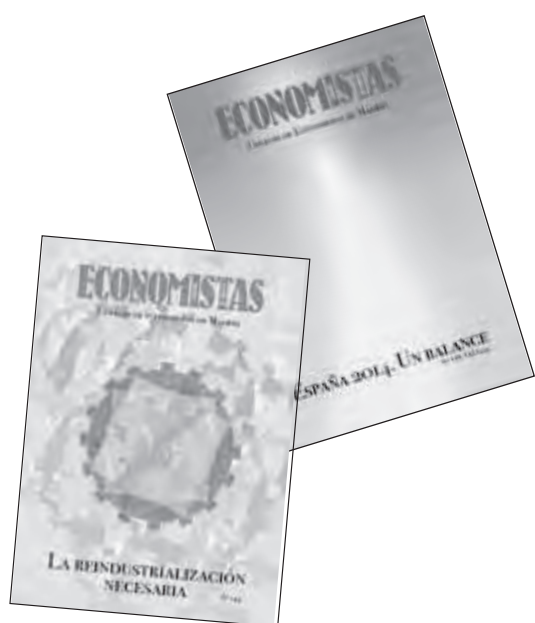
**CAPÍTULOS IMPORTADOS Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES
A LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS, 2005
(Número en promedio anual)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Aragón	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3
Asturias	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
Baleares	1	2	2	3	3	3	3	3	3	3
Canarias	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Cantabria	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Cataluña	1	2	2	2	2	2	3	3	3	3
Castilla y León	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
Castilla-La Mancha	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Extremadura	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2
Galicia	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3
Madrid	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Murcia	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Navarra	1	1	2	2	2	2	2	3	3	2
País Vasco	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
La Rioja	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Com. Valenciana	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3
España	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ECONOMISTAS

MADRID COLEGIO DE



La revista Economistas es la publicación periódica del Colegio de Economistas de Madrid. A lo largo del año se editan dos números ordinarios monográficos y uno de volumen doble extraordinario, que recoge el análisis y la valoración de la economía española en el año anterior y sus perspectivas para el año en curso. Se presenta como un plural y completo balance del año, realizado por un amplio grupo de especialistas y estructurado en nueve áreas del ámbito económico.

Información, ventas y suscripciones:

Colegio de Economistas de Madrid
C/ Flora, nº 1 - 28013 Madrid
Tel.: 91 559 46 02 - Fax: 91 559 29 16
revista.economistas@cemad.es
www.colegioeconomistasmadrid.com