Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis*

César Martín Machuca
Antonio Rodríguez Caloca
Banco de España

Resumen

Las nuevas teorías de comercio internacional resaltan el papel de la eficiencia del tejido empresarial sobre la competitividad exterior de una economía, ya que solo las empresas más productivas de cada sector están en condiciones de iniciar y consolidar su actividad exportadora, dados los costes que lleva aparejados la internacionalización. Dichas teorías ayudarían a conciliar el deterioro experimentado por los indicadores tradicionales de competitividad de España (que no tienen en cuenta la heterogeneidad empresarial) con el comportamiento favorable de sus cuotas de exportación en comparación con otras economías desarrolladas. El empleo de microdatos también permite analizar si la evolución de las exportaciones agregadas depende más de la ampliación de la base exportadora (margen extensivo) o del incremento de las exportaciones medias (margen intensivo). El objetivo de este artículo es ofrecer una visión comparativa de las principales características de las empresas españolas exportadoras de bienes y de servicios, con una atención especial al impacto de la reciente crisis mundial y su posterior recuperación. Para ello se utiliza una muestra amplia y representativa de empresas exportadoras españolas para el periodo 2001-2010, tanto de bienes como de servicios no turísticos, para las que se dispone de información acerca de sus principales características. Los datos empleados confirman, entre otros rasgos, que las empresas exportadoras son de mayor tamaño, más eficientes, realizan más operaciones de IED y suelen estar en mejor posición financiera que aquellas empresas que no exportan. Durante el periodo 2001-2010, el crecimiento de las exportaciones se apoyó principalmente en el incremento del margen intensivo, mientras que el margen extensivo estuvo liderado por las PYME. La reciente crisis internacional no ha interrumpido el proceso de internacionalización de las empresas españolas, aunque sí lo ha ralentizado.

Palabras clave: comercio internacional, crisis económica, recuperación, márgenes extensivo e intensivo.

Clasificación JEL: F1, F14, F19, F23.

Abstract

The new-new international trade theories emphasize the role of firms' efficiency on the external competitiveness of an economy, since only the most productive firms in each sector are able to initiate and consolidate its export activity, given the costs related to exporting. These theories help to reconcile the unfavorable behavior of cost and price competitiveness indicators (which do not take into account firm heterogeneity) with the favorable performance of Spain's export shares in comparison with other developed economies. The use of micro data also allows analyzing whether the aggregate export performance depends more on expanding the exporting firms base (extensive margin) or the average exports by firm (intensive margin). The aim of this article is to provide a comparative view of the main characteristics of Spanish

* El contenido de este trabajo es responsabilidad exclusiva de los autores.

goods and services exporting firms, with special attention to the impact of the recent global crisis and subsequent recovery. It uses a large and representative sample of Spanish exporting firms for the period 2001-2010, for which there is available data about their main characteristics. The data confirm, among other features, that exporting firms are larger, more efficient, are implied in more FDI operations and are usually in better financial position than non-exporting firms. During the period 2001-2010, the export growth was based mainly on the intensive margin, while the extensive margin was led by SMEs. The recent international crisis has not interrupted the process of internationalization of Spanish firms, although it has slowed.

Key words: international trade, economic crisis, recovery, intensive margin, extensive margin.

JEL classification: F1, F14, F19, F23.

1. Introducción

A lo largo de las últimas décadas la economía española ha experimentado un significativo proceso de internacionalización que se ha reflejado en el incremento del número de empresas españolas que realizan intercambios comerciales, tanto de bienes como, más recientemente, de servicios no turísticos¹, así como en la expansión de las inversiones directas en el exterior. Todo ello ha propiciado un notable avance del grado de apertura de la economía española, al tiempo que ha permitido que las cuotas de exportación de España hayan tenido un buen comportamiento en comparación con el que han presentado otras economías desarrolladas, en particular cuando se consideran los servicios, cuya participación en las transacciones con el exterior ha aumentado apreciablemente. La internacionalización de los servicios ha estado impulsada por el desarrollo de las tecnologías de la información y de las comunicaciones, los procesos de liberalización acaecidos recientemente en el sector servicios y el crecimiento de la demanda por parte de las economías en desarrollo.

La reciente crisis internacional ha estado caracterizada por el desplome del comercio mundial que se inició a finales de 2008 y que se extendió a la primera parte de 2009, afectando también a España, cuyas exportaciones, no obstante, tuvieron un comportamiento relativamente favorable, en particular las de bienes. En 2010 la recuperación de las ventas españolas al exterior fue más intensa que en la mayoría de economías de nuestro entorno, tónica que se está manteniendo a lo largo de 2011.

La internacionalización de la economía española se ha producido en un contexto de globalización de la actividad y de aumento del grado de competencia al que tienen que enfrentarse las empresas, no solo en los mercados exteriores, sino también en los internos. Como resultado de estos cambios, la capacidad de crecimiento de una economía descansa cada vez más en la competitividad de sus empresas. De ahí que en los últimos años el análisis de la competitividad de una economía preste cada vez más atención, junto con los tradicionales indicadores agregados basados en los precios y costes relativos, a las características que presentan las empresas que

¹ Por simplicidad, de aquí en adelante en el texto nos referiremos a los «servicios no turísticos» como «servicios». Se entiende siempre excluido el turismo, salvo indicación expresa en sentido contrario.

exportan. Así, las nuevas teorías de comercio internacional enfatizan que, en presencia de costes específicos de la actividad exportadora, solo las empresas más eficientes de cada sector de actividad exportan, mientras que las menos eficientes desaparecen o solo pueden abastecer el mercado interno. La literatura empírica inspirada en estos modelos se ha enfocado primordialmente hacia las empresas exportadoras de bienes. En cambio, las investigaciones de este tipo sobre el comercio de servicios son muy escasas y recientes ².

El objetivo de este artículo es ofrecer una visión comparativa de las principales características de las empresas españolas exportadoras de bienes y de servicios, con una atención especial al impacto de la reciente crisis mundial y su posterior recuperación. De esta manera pueden identificarse los factores que podrían sostener e impulsar la internacionalización de las empresas españolas. La estructura del artículo es como sigue: tras esta introducción, se resumen los principales rasgos de las nuevas teorías del comercio internacional basadas en las características empresariales. La siguiente sección describe la base de datos utilizada en este trabajo, que aglutina a un colectivo de empresas exportadoras de bienes y servicios representativo. A continuación se analizan las características de las empresas exportadoras de bienes y servicios, identificando sus diferencias y analogías, para después, en la siguiente sección, describir los rasgos principales de su dinámica de entrada y salida en la actividad exportadora. Posteriormente, se investiga el impacto de la crisis económica mundial en ambos tipos de empresas exportadoras, así como su recuperación a partir del año 2010. Por último, se extraen las principales conclusiones que se derivan de este trabajo.

2. La nueva teoría del comercio internacional: enfoque microeconómico

Los desarrollos más recientes de la teoría del comercio internacional prestan cada vez más atención a las decisiones de las empresas individuales a la hora de analizar los determinantes de las transacciones comerciales a nivel agregado. La evidencia empírica internacional basada en datos a nivel de empresa –que empezaron a estar disponibles a partir de finales de los años ochenta–, señala que, dentro de cada sector de actividad, solo una proporción reducida de empresas exporta, concretamente las más eficientes, de mayor tamaño, más innovadoras y aquellas con una intensidad en capital más elevada. La evidencia empírica también señala que las empresas que venden al exterior tienden a emplear una mano de obra más cualificada y a realizar más actividades de Inversión Exterior Directa (IED). Asimismo, suelen tener una mejor posición financiera y disfrutar de un acceso más diversificado a distintas fuentes de financiación. La brecha entre las empresas exportadoras y no exportadoras (que se

² Una primera aproximación para el caso español se puede encontrar en GONZÁLEZ y RODRÍGUEZ (2010). A nivel internacional se encuentran referencias para Inglaterra (BREINLICH y CRISCUOLO, 2011), Alemania (KELLE y KLEINERT, 2010), Austria (WALTER y DELL'MOUR, 2010) e Italia (FEDERICO y TOSTI, 2011).

denomina «prima exportadora») se amplía cuando las primeras también invierten al exterior. La asociación positiva entre tamaño y actividad exportadora implica que una proporción reducida de empresas concentra el grueso del valor de las exportaciones. Además, los datos muestran que gran parte de las empresas exportadoras solo venden en el exterior una fracción reducida de su producción total (véase, por ejemplo, Bernard *et al.*, 2005). La evidencia basada en microdatos³ también arroja resultados interesantes sobre la dinámica de las empresas exportadoras. En general, los estudios encuentran diferencias significativas en productividad y tamaño entre las empresas que salen de la actividad exportadora y las supervivientes.

Este conjunto de rasgos estilizados⁴ apunta a que el comercio internacional está condicionado por determinantes a nivel microeconómico diferentes de los señalados por las teorías tradicionales⁵, que parten del supuesto de que en cada sector de actividad hay una empresa representativa. Así, los modelos basados en las ventajas comparativas, como el de Heckscher-Ohlin, explican los flujos comerciales entre industrias y los supuestos de competencia perfecta y rendimientos constantes de escala frecuentemente implican que el tamaño de la empresa está indeterminado. Por otro lado, los modelos basados en la diferenciación horizontal de productos como el de Krugman (1980), aunque pueden explicar el comercio intraindustrial, arrojan como resultado que todas las empresas exportan, ya que los consumidores prefieren la variedad.

Los desarrollos más recientes de la teoría del comercio internacional captan los rasgos microeconómicos estilizados señalados previamente mediante la existencia de costes en las transacciones internacionales y de asimetrías en los niveles de productividad empresarial, aun cuando pertenezcan al mismo sector de actividad, en un contexto de competencia monopolística y asumiendo que las preferencias de los consumidores siguen una función de elasticidad de sustitución constante (CES)⁶. Los costes de exportación suelen incorporarse como costes fijos en los intercambios con el exterior, y son función de variables como la distancia, las barreras comerciales y la existencia o no de lengua común o de lazos históricos. El resultado es que las empresas exportadoras no son una muestra aleatoria del sector de actividad al

³ Los rasgos diferenciales entre las empresas exportadoras y no exportadoras descienden incluso al nivel de planta de producción, véase BERNARD, JENSEN y KORTUM (2003).

⁴ Este conjunto de rasgos estilizados se basa fundamentalmente en la evidencia empírica sobre las empresas exportadoras de bienes. No obstante, en BREINLICH y CRISCUOLO (2011) se apunta que, dadas las similitudes entre el comercio de bienes y de servicios, los modelos existentes de heterogeneidad empresarial del comercio internacional de bienes suponen un buen punto de partida para explicar la actividad internacional de servicios.

⁵ En GONZÁLEZ (2011) se detallan las diferentes teorías de comercio internacional, desde la tradicional de David Ricardo basada en las ventajas comparativas hasta las aportaciones más recientes que incorporan la heterogeneidad empresarial realizadas por MELITZ (2003) y BERNARD *et al.* (2007).

⁶ Con posterioridad al trabajo de MELITZ (2003) se han publicado artículos que relajan algunos de sus supuestos de partida, como por ejemplo MELITZ y OTTAVIANO (2008) o EATON *et al.* (2008). Una revisión exhaustiva de la literatura teórica reciente sobre la heterogeneidad empresarial y el comercio internacional se puede encontrar en REDDING (2011).

que pertenecen, sino que su nivel de eficiencia tiene que superar un umbral mínimo que permita afrontar los costes de la exportación (Helpman, 2006). Según la mayoría de los estudios empíricos realizados, este nivel más elevado de productividad precede al inicio de la actividad exportadora (Mauro, Ottaviano y Taglioni, 2007).

De acuerdo con estos modelos, el comercio internacional actúa como un mecanismo de selección empresarial, en el que las empresas menos productivas limitan su producción al mercado interno o desaparecen por el aumento de las presiones competitivas derivado de las importaciones. En el Gráfico 1 se sintetizan las conclusiones de esta literatura partiendo de un marco sencillo en el que exportar implica unos costes fijos (f_x) más elevados que solo producir para el mercado interno (f_D). Dichos costes fijos de exportación pueden incluir las inversiones previas necesarias para vender en el exterior (estudios de mercado, costes de distribución) y los propios gastos derivados de mantenerse en los mercados extranjeros, que una empresa tiene que tener en todos los países a los que exporta. Como resultado, los costes fijos totales de exportación son mayores cuanto más diversificadas geográficamente están las exportaciones de la empresa. Adicionalmente, vender en el exterior implica unos costes variables relacionados principalmente con los costes de transporte entendidos en un sentido amplio (incorporando, por ejemplo, seguros, fletes y aranceles). En la literatura, estos costes variables se pueden modelizar suponiendo que para que una unidad de producto X llegue al destino de exportación, se tienen que expedir αX unidades, con $\alpha > 1$. En el gráfico se representan las funciones de beneficio de las empresas en función de sus niveles de productividad (μ) si

GRÁFICO 1
NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL: BENEFICIOS
Y PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS (a)

NOTAS: Los beneficios empresariales se denotan por π , mientras que la productividad se denomina μ . f_D son los costes fijos en los que incurren las empresas al operar en el mercado doméstico, siendo f_x en el caso de que las empresas también exporten.

FUENTE: Elaboración propia a partir de HELPMAN, MELITZ y YEAPLE (2004).

la producción solo se destine al mercado interno (línea π_D) y si se dirige al extranjero (π_X). Dados los costes fijos y variables de exportación mencionados anteriormente, la función de beneficios de las exportaciones se sitúa por debajo de la producción destinada al mercado interno. Las empresas con una eficiencia muy reducida (por debajo del umbral μ_D) desaparecen, mientras que aquellas con una productividad más elevada (superior al umbral μ_X) exportan parte de su producción. Aquellas empresas con una productividad intermedia, entre ambos umbrales, se enfocarían exclusivamente en el mercado interno. Este mecanismo constituye un nuevo canal a través del cual el comercio internacional mejora el bienestar agregado, ya que la reasignación de recursos desde las empresas menos eficientes a las más productivas provoca un incremento de la productividad media de cada sector de actividad (Bernard, Jensen, Redding y Schott, 2007, y Chen, Imbs y Scott, 2009).

El empleo de microdatos también permite analizar los componentes que explican la evolución agregada de las exportaciones, que se puede descomponer en la variación del número de relaciones comerciales (denominado *margen extensivo*) y la variación del valor medio exportado en cada relación comercial (*margen intensivo*)⁷. El margen extensivo es una aproximación a la base exportadora de una economía y aumenta con el nivel de eficiencia del tejido productivo, por lo que proporciona una valoración de la capacidad de crecimiento a medio plazo de las exportaciones (véase Bernard *et al.*, 2009). Además de la productividad, la evidencia empírica señala que el margen extensivo responde a un modelo de gravedad de los flujos comerciales, es decir, el número de relaciones comerciales aumenta en función del tamaño del destino comercial y de su grado de afinidad histórica o cultural, pero disminuye con la distancia y la existencia de barreras comerciales. De ahí, que las relaciones comerciales no estén distribuidas uniformemente entre las distintas economías, sino que tiendan a concentrarse en los países más cercanos (en el caso de España se enfocarían hacia las economías desarrolladas europeas). Por su parte, el margen intensivo condiciona el comportamiento a corto plazo de las ventas al exterior, ya que la evidencia empírica señala que aumenta conforme una empresa se consolida en el exterior.

En resumen, las nuevas teorías del comercio internacional subrayan que la capacidad exportadora de una economía depende de manera crucial de la eficiencia de sus empresas. Así, la promoción de un entorno institucional más flexible y abierto permitiría mejorar la competitividad de una economía a través de la reasignación de recursos hacia las empresas más eficientes.

⁷ A su vez, dichos márgenes se pueden descomponer en función de los países a los que se exporta o de los productos (o incluso variedades) que se venden al exterior.

3. Descripción de la base de datos

La disponibilidad en España de estudios a nivel empresarial relacionados con el comercio exterior es reducida, dado el carácter confidencial de la información que las empresas comunican al Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria⁸. De ahí que la mayoría de los trabajos se centre en un subgrupo relativamente reducido de empresas⁹ o, para alcanzar una mayor cobertura, en datos agregados a nivel sectorial. Los estudios empíricos sobre España aún son más escasos en el caso de las empresas suministradoras de servicios.

En este artículo se emplea una base de datos construida para paliar estas lagunas y que ya se ha utilizado en diversos trabajos publicados por el Banco de España¹⁰. Los datos comprenden el período 2001-2010 y engloban la información aportada por tres fuentes estadísticas distintas: Balanza de Pagos, Central de Balances y las Cuentas Anuales depositadas en los Registros Mercantiles¹¹. La primera fuente permite identificar las empresas no financieras¹² que realizan transacciones de bienes y/o de servicios con el exterior, así como el valor de las mismas y su destino geográfico¹³. Adicionalmente también se dispone de información relativa a las transacciones de IED realizadas por las empresas residentes en el exterior, así como las efectuadas por las no residentes en España, durante el periodo 2003-2010. En segundo lugar, con el objetivo de analizar las principales características de las empresas exportadoras se cruza, a partir del código de identificación fiscal de la empresa, la información anterior con la contenida en la Central de Balances y en la base de datos de las Cuentas Anuales depositadas en los Registros Mercantiles. Algunas de las variables disponibles y analizadas en el presente artículo, sin ánimo

⁸ No obstante, esta información se ha empleado en algunos trabajos de investigación. Véanse, por ejemplo, DE LUCIO y FUENTES (2008) y DE LUCIO *et al.* (2011a,b).

⁹ Véanse ÁLVAREZ *et al.* (2007) y RODRÍGUEZ (2008).

¹⁰ Véanse MARTÍN y RODRÍGUEZ (2009), MARTÍN *et al.* (2009), GONZÁLEZ y RODRÍGUEZ (2010) y GONZÁLEZ *et al.* (en prensa).

¹¹ La información a nivel de empresa se ha utilizado exclusivamente para este estudio y bajo normas estrictas de confidencialidad.

¹² En el caso concreto de los servicios, por motivos de confidencialidad están excluidas aquellas empresas que realizaron transacciones de servicios gubernamentales. Por otro lado, también se excluyeron las empresas del sector financiero al no disponer de información suficientemente detallada sobre sus características, por lo que en este artículo no se analizan los servicios financieros y de seguros, cuyas exportaciones están realizadas fundamentalmente por estas empresas.

¹³ Los datos empleados en este artículo contemplan las ventas al exterior realizadas por empresas residentes, aunque no son la única vía de prestación de servicios en el exterior. De hecho, la presencia comercial a través de empresas filiales constituye un mecanismo muy relevante de internacionalización de las empresas de servicios que centra la atención de buena parte de la literatura empírica sobre esta cuestión. La información sobre la actividad de las filiales en el exterior de las empresas suministradoras de servicios se recoge en las estadísticas denominadas FATS (*Foreign Affiliates Statistics*), que aportan datos sobre variables como ventas, producción, empleo, valor añadido, exportaciones e importaciones, número de empresas, patrimonio neto, beneficios e inversión. Estas estadísticas pueden incluir información complementaria sobre empresas asociadas que pueden considerarse bajo control extranjero efectivo.

de exhaustividad, son el tamaño, experiencia, intensidad innovadora, endeudamiento, productividad o capital por trabajador. Según la información aportada por esta base de datos, en el período 2001-2010, más de 144.000 empresas residentes en España exportaron bienes y 102.000 vendieron servicios al exterior, con una media de 45.250 y 24.000 empresas por año, respectivamente¹⁴ (véase Cuadro 1). Estos datos aproximan de forma adecuada el total de las exportaciones y el grueso de las empresas exportadoras españolas¹⁵.

La base de datos empleada en el presente artículo presenta algunas peculiaridades que, en ocasiones, condicionan el alcance de los resultados obtenidos. En primer lugar, el cruce de las diferentes fuentes estadísticas reduce el número de empresas de la muestra, pues no se dispone de información sobre algunas variables para todas las empresas que exportan. Adicionalmente, conviene recordar que la Central de Balances no es una muestra diseñada con criterios estadísticos de representatividad, ya que la colaboración empresarial es voluntaria, suponiendo alrededor del 30 por 100 del valor añadido del conjunto de empresas no financieras de la economía española. Como resultado, la muestra está sesgada hacia empresas de mayor tamaño, por lo que las distintas ramas de actividad están representadas de manera desigual, con una cobertura más reducida de aquellos sectores en los que predominan las empresas de menor tamaño, como Alimentación, Textil, Agricultura, Construcción y los Servicios de mercado distintos del Comercio y del Transporte y comunicaciones. Por estos motivos se emplean las Cuentas Anuales depositadas por las empresas por imperativos legales en los Registros Mercantiles, lo que permite paliar la limitación anterior, si bien esta fuente ofrece una información menos detallada sobre las características empresariales que la estadística de Central de Balances. Por tanto, el número de las empresas de las que se dispone de información sobre sus características individuales una vez que se cruzan las distintas fuentes que componen la base de datos puede variar significativamente en función de la variable que se trate. Con todo, en términos generales, la cobertura del valor total exportado es representati-

¹⁴ La elevación del umbral de simplificación de declaración en el año 2008 (desde 12.500 euros hasta 50.000 euros) introdujo una ruptura en la serie, al reducirse automáticamente el número de empresas que tienen la obligación de declarar el concepto de la transacción, viéndose también afectado el volumen comunicado. De este modo, el número de empresas que declararon exportaciones de bienes y de servicios descendió desde 59.595 y 35.617, en cada caso, en 2007, hasta 28.416 y 15.300 en 2008, respectivamente. De todas maneras, el volumen de transacciones que se encontraban por debajo del umbral de 50.000 euros en 2007 era reducido en ambos tipos de transacciones.

¹⁵ La información que comunican las empresas sobre el valor de sus exportaciones e importaciones de bienes a Balanza de Pagos difiere del comunicado al Departamento de Aduanas, que es la fuente oficial de este tipo de transacciones. Las diferencias se explican, principalmente, por la existencia de un umbral de simplificación de la declaración diferente y por aspectos metodológicos. No obstante, la comparación de la información disponible para las dos bases de datos muestra que el valor exportado declarado por las empresas a Balanza de Pagos representa en media el 99,1 por 100 del dato de Aduanas en el período 2001-2010. En cuanto al número de las empresas exportadoras, el número de empresas identificadas en la estadística de Balanza de Pagos supone alrededor del 48 por 100 de las que constituyen la base de datos de Aduanas, pues las empresas de pequeño tamaño están infrarrepresentadas en la base de datos construida.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LA BASE EXPORTADORA ESPAÑOLA EN LA BASE DE DATOS DEL BANCO DE ESPAÑA (a)
(PERÍODO 2001-2010)

	Bienes				Servicios no turísticos			
	Promedio 2001-2007	2008	2009	2010	Promedio 2001-2007	2008	2009	2010
Número de empresas	53.321	28.416	25.205	25.619	28.100	15.300	13.990	14.025
Número de relaciones comerciales (b)	175.376	79.672	69.325	71.924	52.768	27.486	25.004	25.575
Volumen exportado (millones de euros)	152.432	190.322	151.680	170.893	31.853	46.336	39.530	46.906
Número medio de países de destino de las exportaciones por empresa	3,29	2,80	2,75	2,81	1,88	1,80	1,79	1,82
Número de relaciones comerciales creadas (b)	73.068	–	29.896	33.886	30.219	–	14.278	14.647
Número de relaciones comerciales destruidas (b)	71.874	–	40.243	31.287	27.176	–	16.760	14.076

NOTAS: (a) En el año 2008 se elevó el umbral de simplificación de declaración por transacción-país hasta 50.000 euros (desde 12.500 euros), lo que afecta a la comparabilidad con el período 2001-2007. Por este motivo no se presenta la información relativa a las relaciones comerciales creadas (destruidas) en el año 2008, ya que se encuentra sesgada significativamente a la baja (alza). (b) Las relaciones comerciales se definen a nivel empresa-país.

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos.

va¹⁶, siendo superior al 40 por 100 del valor de las exportaciones de bienes y de servicios, según la estadística de Balanza de Pagos¹⁷.

La disponibilidad de información de un periodo de tiempo amplio posibilita identificar no solo el patrón de la dinámica exportadora –a través de la contribución de los márgenes extensivo e intensivo, de las *ratios* de entrada y salida así como de la supervivencia de las empresas en su actividad exportadora–, sino también los determinantes a nivel microeconómico de las exportaciones. Concretamente, la base de datos empleada contiene variables relacionadas con la eficiencia de las empresas, como la productividad aparente del trabajo, la realización de actividades de I+D y la intensidad en capital. Asimismo, se dispone de información relativa al endeudamiento, al acceso a los mercados de renta variable, la actividad multinacional y la participación del capital extranjero en la estructura de la empresa.

Una vez descritas las características de la base de datos, que cualifican el alcance de los resultados obtenidos, en la siguiente sección se resumen los rasgos más destacados de la evolución de las exportaciones españolas durante la última década, que dependen no solo de los factores macroeconómicos señalados tradicionalmente –como la competitividad y la evolución de los mercados exteriores–, sino también de la capacidad de las empresas para acceder y consolidarse en el plano internacional.

4. Características de las empresas exportadoras de bienes y de servicios

4.1. Principales rasgos del comercio exterior de bienes y servicios de España

Durante la última década, la economía española se caracterizó por el dinamismo de las transacciones exteriores de bienes y servicios, y por el aumento de la IED en el exterior, reflejo del mayor grado de internacionalización de la empresa española. Así, las exportaciones reales de bienes han crecido en términos generales por encima del PIB durante las últimas décadas (véase Gráfico 2). Por su parte, las exportaciones españolas de servicios aumentaron, en promedio, un 7 por 100 anual en términos reales, por encima del crecimiento registrado por el comercio mundial de servicios, lo que ha permitido que la cuota de exportación en servicios de España se haya ampliado (véase Macías y Martín, 2010) y haya amortiguado las pérdidas acumuladas en las cuotas de bienes y turismo desde principios de los años 2000. Como resultado de esta evolución, la importancia relativa de los servicios en las exportaciones españolas ha aumentado considerablemente desde 1995.

¹⁶ Véase la nota al pie 13 acerca de los tipos de servicios excluidos del análisis.

¹⁷ En el periodo 2001-2010 se dispone de información relativa al tamaño para el 38 por 100 del total de empresas exportadoras de bienes incluidas en la base de datos, mientras que para variables como la productividad aparente del trabajo y la intensidad innovadora se dispone de información para el 4 por 100 y el 2 por 100, respectivamente. En los servicios se dispone de información relativa al tamaño para el 29 por 100 de las empresas, mientras que dicho porcentaje desciende al 4 por 100 y al 1 por 100 cuando se consideran la productividad aparente del trabajo y la intensidad innovadora. Por este motivo, los resultados asociados a estas últimas variables deben tomarse con cautela.

GRÁFICO 2

EL COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES Y SERVICIOS NO TURÍSTICOS: EL PAPEL DE ESPAÑA

NOTA: (a) Contabilidad Nacional trimestral, datos reales. (b) Contabilidad Nacional trimestral, datos reales ajustados de estacionalidad. Los servicios incluyen el turismo.

FUENTE: OMC, Instituto Nacional de Estadística, OCDE, Ministerio de Economía y Hacienda y Banco de España.

La reciente crisis mundial provocó en 2009 un desplome del comercio mundial que también afectó a las exportaciones españolas, cuyo retroceso —tanto en España como a escala internacional— rebasó ampliamente el experimentado por el PIB. Concretamente, las ventas españolas de bienes y servicios al exterior disminuyeron en 2009 un 11,6 por 100 en términos reales, frente a una disminución del PIB del 3,7 por 100. La evidencia empírica agregada apunta a que la caída del comercio internacional se explicaría fundamentalmente por factores de demanda y, en menor medida, por factores de oferta, relacionados con la interrupción de las cadenas de producción a nivel mundial y la existencia de problemas de acceso a la financiación comercial (véase Eaton *et al.*, 2011). A pesar de la magnitud de esta caída, las exportaciones de España, en particular las de bienes, mostraron en 2009 un comportamiento relativamente favorable en comparación con las principales economías, y en 2010 también se recuperaron notablemente, creciendo un 10,3 por 100 (13,6 por 100 las de bienes), lo que permitió que la cuota de mercado de España aumentara ligeramente en dicho año, tónica que se está manteniendo a lo largo de 2011.

En los últimos años ha tenido lugar una cierta diversificación geográfica de las ventas al exterior (véase García y Tello, 2011), tanto en los bienes como en los servicios, si bien la UE continúa representando en ambos casos el grueso del total, y la presencia de los productos y servicios españoles es comparativamente reducida en algunos mercados relevantes, como los asiáticos, a pesar del reciente dinamismo que muestran las ventas españolas destinadas a este mercado (véase Martín, 2011). Así las cosas, las exportaciones españolas, tanto de bienes como de servicios, todavía podrían tener recorrido al alza, como se desprende de su orientación geográfica, de las pérdidas de competitividad-precio acumuladas desde la creación de la UEM y del reducido peso relativo que, en términos comparativos, tienen los bienes y servicios con mayor intensidad tecnológica en el comercio exterior español.

La evolución de las ventas al exterior durante las últimas décadas ha estado condicionada por el incremento de la competencia derivado de la incorporación de los países emergentes al comercio internacional. En cualquier caso, la evolución de las cuotas de bienes de España ha sido relativamente favorable cuando se compara con otras economías desarrolladas, ya que su descenso ha sido menos acusado en nuestro país. La divergencia entre el relativo buen comportamiento de las cuotas de exportación de España y el deterioro que muestran algunos de los indicadores agregados de competitividad-precio podría explicarse, al menos parcialmente¹⁸, porque estos últimos no pueden captar que las empresas exportadoras son significativamente más eficientes que las no exportadoras, de manera que pueden consolidarse en los mercados internacionales a pesar de que los índices de precios agregados señalen problemas de competitividad. En la siguiente sección se analizan las carac-

¹⁸ Otras posibles vías de explicación se basarían en aumentos de la calidad de las exportaciones o en el patrón de especialización geográfico y sectorial, que podrían limitar el impacto del deterioro de la competitividad en precios y costes o de la expansión comercial de los nuevos competidores emergentes, entre los cuales destaca China.

terísticas de las empresas exportadoras mediante la base de datos descrita en el apartado 3, lo que proporcionaría indicios de que, efectivamente, las características microeconómicas de las empresas exportadoras españolas podrían ayudar a conciliar los distintos aspectos de la evidencia empírica agregada.

4.2. Características de las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios

Las nuevas teorías del comercio internacional señalan que las empresas exportadoras son una proporción reducida del tejido empresarial, y que, además, no son una muestra aleatoria, ya que solo las empresas más productivas pueden competir en el escenario internacional.

Los datos para España confirman que las empresas exportadoras representan un porcentaje minoritario del total, especialmente dentro del colectivo de las empresas suministradoras de servicios, cuyo proceso de internacionalización ha sido más reciente. En efecto, durante el periodo en 2001-2010, el promedio de empresas exportadoras de bienes se situó en el 6,1 por 100, proporción que se reduce hasta el 2,6 por 100 cuando se consideran los servicios (véase Cuadro 2). En el Cuadro 3 se recogen estadísticos descriptivos de las principales características de las empresas exportadoras y no exportadoras. Con la finalidad de evitar el impacto de valores extremos se ha optado por presentar la mediana, con la excepción de las variables *dummy* «cotiza en bolsa», «participación de capital extranjero» e «IED en el exterior». En consonancia con la evidencia internacional, solo una proporción modesta de las ventas totales de las empresas exportadoras se vende en el extranjero (7,4 por 100 en las de bienes y 9,4 por 100 en las de servicios). Asimismo, se encuentra una asociación positiva entre exportar y tamaño empresarial, de modo que alrededor del 58 por 100 y 45 por 100 de las grandes empresas vendieron al exterior bienes y servicios, respectivamente, ya que pueden afrontar con menor dificultad los costes que implica la actividad exportadora. La brecha de tamaño entre empresas exportadoras y no exportadoras es muy amplia: la mediana del tamaño de las empresas exportadoras de bienes (medida a través del empleo) cuadruplica a la de aquellas que no exportan, siendo el triple en el caso de los servicios (véase Cuadro 3).

La correlación positiva entre grandes empresas y exportación también incide en la elevada concentración de las ventas al exterior. Así, el 10 por 100 de los exportadores más relevantes acumula gran parte del valor de las ventas al exterior (en 2010, aproximadamente el 90 por 100 tanto en bienes como en servicios)¹⁹. Por tanto, resulta previsible que el margen intensivo esté liderado por las grandes empresas, ya

¹⁹ En los bienes, este grado de concentración es similar al estimado en MAYER y OTTAVIANO (2007) y NAVARETTI *et al.* (2011) para otras economías europeas (y también para España según los últimos autores), aunque el peso relativo del 1 por 100 de principales empresas exportadoras tiende a ser más elevado en España según la base de datos empleada en el presente artículo que en los resultados mostrados en dichos estudios.

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS
EXPORTADORAS DE BIENES Y SERVICIOS NO TURÍSTICOS (a).
PROMEDIO DEL PERÍODO 2001-2010

	Total	Micro- empresa	Empresa pequeña	Empresa mediana	Empresa grande	Pro memoria: de las que realizan IED
Exportadoras de bienes (% sobre el total) (b)	6,1	2,8	13,5	39,7	58,4	54,4
Intensidad exportadora (% importe exportado/ ventas) (c)	7,4	10,3	5,2	7,8	9,7	12,9
Exportadoras de servicios no turísticos (% sobre el total) (b)	2,6	1,4	4,2	15,3	44,7	30,8
Intensidad exportadora (% importe exportado/ ventas) (c)	9,4	15,2	6,1	5,7	4,7	10,1
Simultáneamente, exporta- doras de bienes y servicios no turísticos (% sobre el total) (b)	1,0	0,4	1,7	9,2	32,1	22,4
Intensidad exportadora (% importe exportado/ ventas) (c)	13,8	23,9	11,0	11,2	9,9	13,7

NOTAS: (a) El tamaño de la empresa se aproxima según el número de empleados. De este modo se clasifican como microempresas las que cuentan con menos de 10 empleados, como pequeñas empresas las que tienen entre 10 y 49 empleados, y como medianas y grandes empresas se clasifican, respectivamente, aquellas que cuentan entre 50 y 249 empleados y 250 empleados o más. Se han excluido las empresas de las cuales no se dispone información relativa al tamaño. Para los años 2009 y 2010 se ha utilizado la información disponible del tamaño correspondiente al año 2008. (b) En el caso de las empresas que realizan IED, se ha calculado sobre el total empresas que efectúan dicho tipo de transacciones en el período 2003-2010. (c) El importe exportado se obtiene como la suma de las ventas al exterior de bienes y servicios declaradas a Balanza de Pagos. En este caso se considera la mediana del período.

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registro Mercantil.

CUADRO 3
CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA ESPAÑOLA EXPORTADORA FRENTE A LA NO EXPORTADORA
(Mediana del período 2001-2010 (a))

	Tamaño (b)	Cualifica- ción mano de obra (c)	Ratio de tempora- lidad (d)	Ratio capi- tal físico por traba- jador (e)	Intensidad innovadora (f)	Ratio de endeu- damiento (g)	Cotiza en bolsa (h)	Participa- ción de capital extranjero (i)	IED en el exerior (j)	Producci- vidad (VAB/ empleo) (k)
Bienes										
Exportadoras (l)	16,2	15,7	18,2	18,3	2,8	29,3	3,2	7,3	7,3	50,1
No exportadoras	3,8	13,7	33,3	10,5	1,3	29,1	1,1	0,9	0,5	37,9
Servicios no turísticos										
Exportadoras (m)	12,5	20,8	21,6	11,7	2,9	30,8	5,9	14,5	13,3	57,3
No exportadoras	4,0	12,2	33,3	10,9	2,3	28,9	1,0	1,4	1,0	39,8
Número total de empresas en la muestra	776.182	4.773	530.429	725.803	886	19.686	247	16.019	10.179	18.069
Grado de concentración de las exportaciones en 2010										
	% sobre el total	TOP 1%			TOP 5%			TOP 10%		
Empresas exportadoras de bienes (l)	6,1	62,9			82,4			89,5		
Empresas exportadoras de servicios no turísticos (m)	2,6	61,1			80,6			88,0		

NOTAS: (a) En el caso de cotiza en bolsa, participación de capital extranjero e IED en el extranjero se presenta la media muestral. (b) Se aproxima por el número de empleados. (c) Calculado como el porcentaje que representan directores, gerentes de empresa, profesionales, técnicos y similares sobre el total empleados. (d) Calculado como el porcentaje que representa el empleo no fijo sobre el total empleo. (e) Calculado como el cociente entre el inmovilizado material y el número de empleados. (f) Calculado como el porcentaje que representan los gastos en I+D sobre el valor añadido bruto. (g) Calculado como el porcentaje que representan los recursos ajenos con coste sobre el pasivo remunerado a pre-cios corrientes. (h) Calculado como el porcentaje de empresas que cotizan en bolsa. (i) Calculado como el porcentaje de empresas que están participadas por capital extranjero. (j) Calculado como el porcentaje de empresas que realiza transacciones de IED en el exterior durante el período 2003-2010. (k) Calculado como el cociente entre el valor añadido bruto y el número de empleados. (l) Se trata de empresas exportadoras de bienes, o bienes y servicios no turísticos. (m) Se trata de empresas exportadoras de servicios no turísti-cos, o servicios no turísticos y bienes. (n) La base de datos consta de 3.795.609 observaciones relativas a 1.107.257 empresas.

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registro Mercantil.

que la evidencia señala que el valor exportado medio aumenta paulatinamente conforme la empresa acumula experiencia internacional.

Por otro lado, la intensidad exportadora —definida como la *ratio* del valor exportado y las ventas totales— resulta más elevada en las empresas de menor tamaño en el caso de las empresas exportadoras de servicios y en el de aquellas que simultáneamente venden al exterior bienes y servicios. Este hecho sugiere que las empresas grandes tienen otras opciones distintas de las exportaciones para acometer su actividad internacional, como, por ejemplo, mediante las inversiones directas en el exterior o el *outsourcing*. Estos resultados tienen que tomarse con cierta cautela debido a la infrarrepresentación de las empresas de menor tamaño²⁰, que podría estar condicionando los resultados obtenidos, ya que existe evidencia empírica de que a partir cierto umbral la intensidad exportadora de las empresas disminuye con el tamaño²¹.

Los datos no solo corroboran que el porcentaje de empresas exportadoras españolas aumenta con el tamaño, sino que, como anticipan los nuevos modelos de comercio internacional y la evidencia empírica para otros países, presentan, en promedio, una productividad, intensidad en capital fijo, un grado de cualificación de la mano de obra y una capacidad innovadora más elevados que aquellas que no exportan. Todo ello apuntaría a que las exportaciones actúan como un mecanismo de selección empresarial. Concretamente, la productividad aparente del trabajo es un 30 por 100 más alta en las empresas exportadoras de bienes que en aquellas que no lo son, porcentaje que se acerca al 45 por 100 en los servicios. La brecha entre las empresas exportadoras y no exportadoras de bienes en la intensidad en capital fijo también es sustancial. Así, la *ratio* de capital fijo por trabajador es un 74 por 100 más elevada en las empresas que exportan bienes, porcentaje muy superior al observado en los servicios (7 por 100). Esta divergencia entre bienes y servicios se debe a que, en el primer caso, las economías de escala suelen requerir mayores inversiones en capital fijo, si bien en España se ha recuperado la actividad exportadora de algunos sectores intensivos en mano de obra, como el textil. En el mismo sentido, los empleados de las empresas exportadoras tienen una cualificación laboral más elevada, especialmente en los servicios, en los que es un 70 por 100 más elevada (un 15 por 100 en los bienes). Asimismo, la intensidad innovadora (definida como el porcentaje que suponen los gastos en I+D sobre el valor añadido bruto de la empresa) es mayor en las empresas que venden al exterior, especialmente en las exportadoras de bienes, en las que casi se duplica respecto a aquellas que solo se dedican al mercado interno.

Los resultados obtenidos a partir de variables como la productividad aparente, cualificación laboral, grado de intensidad tecnológica deben interpretarse con cierta cautela, habida cuenta de las dificultades existentes para aproximar de forma adecuada la productividad total de los factores, la calidad del factor trabajo o, en mayor medida, la capacidad innovadora en una empresa a través de la información conte-

²⁰ Véase la nota al pie 16.

²¹ Véase DONOSO y MARTÍN (2008).

nida en la Central de Balances²². A ello se une que el colectivo de empresas para el que pueden calcularse las dos últimas variables se reduce significativamente, lo que podría sesgar los resultados hacia las grandes empresas²³. En todo caso, los datos señalan que las empresas exportadoras, en especial las de bienes, tienen un carácter innovador más acusado que el resto. Por otra parte, la *ratio* de temporalidad, que pretende aproximar el grado de heterogeneidad del factor trabajo para un subconjunto amplio de empresas, se reduce apreciablemente en las empresas exportadoras, siendo un 46 por 100 inferior al de las que no exportan en las empresas de bienes y un 35 por 100 en las de servicios. La relación de esta variable con el grado de la eficiencia de las empresas es incierta, ya que, si bien el empleo temporal, a través de la menor experiencia y formación, incide negativamente sobre la competitividad empresarial, también puede aportar flexibilidad y facilitar el ajuste ante cualquier perturbación. Por otro lado, las empresas que venden en el exterior presentan una diversidad en sus fuentes de financiación más elevada²⁴, lo que les permite afrontar más fácilmente los costes que conllevan la penetración inicial en los mercados exteriores y continuar exportando en los mismos.

También resulta interesante comparar las características de las empresas exportadoras de bienes y de servicios, ya que, en función de la distinta naturaleza de sus actividades productivas, la capacidad de exportar puede depender más de unas variables que de otras en cada caso. En líneas generales, las empresas que comercializan servicios en el exterior presentan unos niveles de cualificación de la mano de obra y productividad algo superiores a los de las empresas exportadoras de bienes (véase Gráfico 3), aunque la interpretación de estos resultados debe tomarse con cautela por las limitaciones de la información señaladas. En línea con lo señalado anteriormente, la intensidad en capital fijo y el tamaño son más elevados en las empresas exportadoras de bienes, ya que estas empresas suelen necesitar una mayor infraestructura que las de servicios. Finalmente, la evidencia apunta a que las empresas exportadoras de servicios tienen un carácter multinacional más acusado que las de bienes, así como unas fuentes de financiación más diversificadas (reflejada en una mayor presencia en bolsa).

Por lo que se refiere a la relación entre la actividad exportadora y la inversión directa, la evidencia preliminar no es tan concluyente, ya que, si bien hay una correlación positiva en las empresas exportadoras de bienes, el porcentaje de empresas multinacionales dentro de las exportadoras de servicios es más reducido, lo que sugiere que, en este segundo caso, no existe una relación clara de complementariedad entre estas dos formas de internacionalización. Este resultado podría reflejar el

²² La información relativa a estas variables no está disponible en los Registros Mercantiles.

²³ La intensidad innovadora (peso de los gastos en I+D sobre el valor añadido bruto) y la cualificación de la mano de obra (porcentaje que representan los directivos, gerentes y personal técnico sobre el empleo total de la empresa) solo están disponibles para las empresas de más de 100 trabajadores.

²⁴ La evidencia econométrica para las empresas exportadoras de bienes señala que un alto grado de endeudamiento reduce la probabilidad de que la empresa exporte (véase MARTÍN *et al.*, 2009).

GRÁFICO 3
CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE SERVICIOS NO TURÍSTICOS
FRENTE A LAS EXPORTADORAS DE BIENES (a)
(Mediana de la distribución del período 2001-2010)

NOTAS: (a) En el caso del tamaño, por ejemplo, debe interpretarse que el correspondiente a las empresas exportadoras de servicios no turísticos es un 23 por 100 inferior al de las exportadoras de bienes. (b) Para estas variables el estadístico representado es la media muestral.

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registros Mercantiles.

mayor peso de la IED tipo vertical (fragmentación del proceso de producción y localización en diferentes países) en los bienes y de la IED tipo horizontal (localización de todo el proceso de producción en el país en el que se presta el servicio) en los servicios. La evidencia internacional tampoco es concluyente, ya que algunos trabajos con datos de empresas austríacas y alemanas sí encuentran una relación complementaria entre la IED y la prestación de servicios en el exterior²⁵. Para España, la evidencia para las empresas de bienes señala que la IED en el exterior y la participación de capital extranjero en la estructura de propiedad de las empresas inciden significativa y positivamente sobre la probabilidad de exportar (véase Martín *et al.*, 2009). Las ventajas que presentan estas empresas están ligadas, entre otras cosas, a la existencia de economías de escala en la producción, de ventajas organizativas e institucionales y de un mejor conocimiento de los mercados exteriores.

Las perspectivas de crecimiento a medio plazo de las exportaciones también están condicionadas por su patrón de especialización geográfico. El empleo de microdatos permite analizar la orientación geográfica de las empresas exportadoras españolas y el papel de sus características sobre su capacidad de diversificación hacia nuevos mercados. De acuerdo con los datos empleados en el presente artículo, los principales destinos de exportación son, con diferencia, los países desarrollados, principalmente países próximos geográficamente, concretamente de la UE, en consonancia con las predicciones basadas en las ecuaciones de gravedad (Martín, 2011). Aproximadamente el 90 por 100 de las exportadoras de bienes vende a economías desarrolladas, porcentaje que se reduce al 37 por 100 cuando el destino son las economías en desarrollo (véase Gráfico 4²⁶). La preponderancia de los países desarrollados se acentúa cuando se consideran los porcentajes de empresas que solo venden a una de dichas áreas. Así, el 63 por 100 de las empresas solo exporta a economías desarrolladas, mientras que el 11 por 100 concentra sus ventas en el exterior en países en desarrollo. Las exportaciones de servicios están enfocadas todavía con mayor énfasis en las economías desarrolladas: cerca del 80 por 100 de las empresas realizan transacciones únicamente en economías desarrolladas, y tan solo el 21 por 100 del total vende a países en desarrollo (sin que sean destino único). La concentración de las exportaciones españolas hacia países desarrollados está en consonancia con los modelos de gravedad, ya que la distancia geográfica y cultural con las economías emergentes más dinámicas, como las asiáticas, son elevadas (véase Martín, 2011).

Las ventas al exterior están, además, muy enfocadas en un número reducido de países, sobre todo en los servicios (véase Gráfico 5). Así, más del 60 por 100 de las empresas exportadoras de bienes dirigieron sus ventas a menos de cinco países, porcentaje que se eleva hasta casi el 80 por 100 cuando se consideran las suministra-

²⁵ Véanse WALTER y DELL'MOUR (2010) y KELLE y KLEINERT (2010).

²⁶ A la hora de interpretar el Gráfico 4 se debe tener en cuenta que una misma empresa puede exportar tanto a países desarrollados como a países en vías de desarrollo.

GRÁFICO 4
PROMEDIO DEL NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR ÁREAS

NOTA: (a) Excluido Japón, ya que forma parte de los países desarrollados.
 FUENTE: Banco de España, a partir de la estadística de Balanza de Pagos.

GRÁFICO 5
PRODUCTIVIDAD Y NÚMERO DE PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE BIENES
Y SERVICIOS NO TURÍSTICOS
(PERÍODO 2001-2010)

NOTA: (a) El valor representado es la mediana, estando definida la productividad como el cociente entre el VAB y el número de empleados medio anual.
FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de balances.

doras de servicios²⁷. Tan solo el 13 por 100 de las exportadoras de bienes vendió a más de quince países, proporción que se reduce hasta el 7 por 100 en las empresas suministradoras de servicios. Además, estas últimas muestran un importante grado de especialización, exportando en promedio un único tipo de servicio²⁸.

En línea con los resultados anticipados por la teoría, las empresas que exportan a un mayor número de destinos tienden a ser más productivas, tanto en los bienes como, especialmente, en los servicios. Esta tónica se repite cuando se analizan las características diferenciales de las empresas que exportan bienes o servicios a países en desarrollo, que además, son más grandes y presentan una mayor diversidad en sus fuentes de financiación que aquellas que lo hacen hacia economías desarrolladas (véase Gráfico 6). Ello sugiere que la diversificación geográfica conlleva costes adicionales –en particular hacia países en desarrollo, debido a su mayor distancia geográfica y cultural en términos generales–, que dificultan la capacidad del tejido empresarial exportador para ampliar su base geográfica sin que aumente su grado de eficiencia, lo que resulta de especial relevancia en España, donde la mayor parte de las empresas son PYME (lo que ocurre también entre las que inician su actividad exportadora). En efecto, los datos empleados en este trabajo apuntan a una relación positiva entre las empresas más productivas y el grado de diversificación geográfica. Además, como cabría esperar, las empresas que exportan de forma estable²⁹ están presentes en un mayor número de países. En el mismo sentido, tanto la participación de capital extranjero en la estructura de propiedad de la empresa española como la realización de inversión directa en el exterior son mayores en las empresas que exportan a países en desarrollo, lo que parece indicar que el mayor conocimiento de otros mercados que tienen las multinacionales, ya sea directamente o a través de otras empresas del grupo, mitiga los costes de acceso a dichas áreas.

En resumen, el análisis descriptivo señala que las empresas exportadoras españolas son más grandes, más eficientes y tienen un acceso más diversificado a las fuentes de financiación que aquellas que solo se dedican al mercado interno. Además, dentro del colectivo exportador también habría diferencias entre las empresas que intercambian bienes con el exterior y las que suministran servicios a terceros

²⁷ La diversificación geográfica de las exportadoras españolas de bienes sería sensiblemente más reducida que la evidencia encontrada para Francia, donde aproximadamente el 20 por 100 de las empresas vendería a más de 10 mercados (véase EATON *et al.*, 2004). En el caso de los servicios, los datos internacionales muestran una elevada concentración geográfica, si bien el número de mercados en los que presta servicios una empresa española es en media inferior al de una empresa alemana (5,8 en 2005) o británica (8,6 de media en el período 2001-2005). En cualquier caso, a pesar de esta mayor diversificación, en estos países la mayor parte de las ventas se concentran en pocos mercados y solo unas pocas empresas exportan a más de 10 países (un 25 por 100 en el Reino Unido).

²⁸ Esta especialización es un rasgo común a otros países, donde el número medio de servicios prestados es similar (1,4 en las empresas alemanas y británicas, cifra muy similar a la que se encuentra para España).

²⁹ Se consideran estables a aquellas empresas que exportan de manera ininterrumpida durante cuatro años.

GRÁFICO 6
CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN FUNCIÓN DEL DESTINO
GEOGRÁFICO DE LAS VENTAS AL EXTERIOR
(Mediana del período 2001-2010) (a)

NOTAS: (a) Debido a la no disponibilidad de toda la información relativa a la Central de Balances y Registros Mercantiles del período 2009-2010, en dichos años se ha empleado la información relativa al año 2008. (b) En el caso del tamaño de las exportadoras de bienes, por ejemplo, debe interpretarse que el correspondiente a las exportadoras a países en desarrollo es un 42 por 100 superior al de las que venden a países desarrollados. (c) Para estas variables el estadístico representado es la media muestral.

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de balances y Registros Mercantiles.

países. Con el objetivo de analizar si estas discrepancias son estadísticamente significativas, se han realizado un conjunto de contrastes cuyos resultados se resumen en el Cuadro A1, y que apuntan a que efectivamente las empresas exportadoras no son una muestra aleatoria de la población total. Por su parte, las exportadoras de bienes tendrían un tamaño y una intensidad en capital fijo más altos que las que venden servicios al exterior, mientras que estas últimas presentarían mayores niveles de eficiencia y cualificación de la mano de obra, al tiempo que tienen una mayor propensión a cotizar en bolsa y a invertir en el exterior.

La comparación con otros países arroja, además, que la prima de productividad de las empresas exportadoras es más elevada en España que en otras economías avanzadas de nuestro entorno³⁰ (véase ISGEP, 2008), lo que afectaría en particular a las grandes empresas, cuyos niveles de eficiencia son bastante elevados en términos comparativos, mientras que la productividad de las PYME españolas sería más reducida que en otros países (véanse OCDE, 2008, y Antràs *et al.*, 2010). Esta evidencia aportaría indicios favorables de que, efectivamente, las características diferenciales de las empresas exportadoras pueden explicar, al menos parcialmente, la divergencia aparente entre la evolución de las cuotas de exportación y las pérdidas de competitividad acumuladas por la economía española desde la creación de la UEM. En todo caso, la elevada concentración de las exportaciones en un número reducido de países desarrollados señala que existe un amplio margen para ampliar los mercados clientes y atender la creciente demanda de servicios en los países emergentes. Las medidas tendentes a elevar el nivel de productividad de las empresas españolas podrían favorecer también la diversificación geográfica de sus exportaciones.

4.3. Dinámica de las empresas exportadoras

El análisis de los patrones de entrada y salida de las empresas en la actividad exportadora y de la evolución de las ventas al exterior por empresa permite analizar en qué medida la variación de las exportaciones agregadas se debe a las relaciones comerciales creadas o destruidas en un año determinado –lo que se denomina *margen extensivo*–, o se deriva de la contribución de las relaciones comerciales preexistentes –*margen intensivo*–, o bien de una combinación de ambos factores.

En la literatura se han utilizado diferentes aproximaciones para calcular la contribución de los márgenes *extensivo* e *intensivo* a la evolución de las exportaciones. En este trabajo se va a seguir la adoptada en Buono *et al.* (2009), donde la referencia para el cálculo del *margen extensivo* no es la empresa sino la relación comercial,

³⁰ Esta prima más elevada también puede resultar indicativa de que el proceso de internacionalización de las empresas españolas está menos avanzado que en otros países, debido, por ejemplo, a un entorno institucional menos favorable, por lo que los costes asociados a la exportación son más elevados, y, por tanto, el umbral mínimo de eficiencia empresarial necesario para exportar es más alto.

definida como el flujo comercial entre una empresa y un país determinado. De este modo establecen que la variación en las exportaciones en un año t (G_t), se puede descomponer en las contribuciones del margen extensivo de las empresas que comienzan y dejan de exportar ($\sum_{entrantes} g_{ict} * s_{ict}$ y $\sum_{salientes} g_{ict} * s_{ict}$, respectivamente), así como las correspondientes a las del margen intensivo de las que aumentan y disminuyen su valor exportado ($\sum_{aumentos} g_{ict} * s_{ict}$ y $\sum_{descensos} g_{ict} * s_{ict}$, respectivamente). En cada caso hace referencia a la tasa de crecimiento media (*mid-point growth rate*) del valor exportado q de la empresa i en el país c en un año t , calculada como el cociente $(q_{ict} + q_{ict-1})/[0,5 * (q_{ict} + q_{ict-1})]$. Por último, s_{ict} denota la cuota de exportación media de la empresa i en el país c en un año t , calculada como el cociente $(q_{ict} + q_{ict-1})/(Q_t + Q_{t-1})$, siendo Q_t el valor agregado de las exportaciones de España (calculado como el sumatorio de todas las relaciones comerciales empresa-país de un año determinado t). Así, si una empresa comienza a exportar a un país en año dado, este nuevo flujo forma parte del *margen extensivo* (variación del número de relaciones comerciales de la empresa), mientras que en el *margen intensivo* se incluye la contribución en la variación de la cantidad exportada de las relaciones comerciales preexistentes³¹.

En principio, un incremento del margen extensivo podría considerarse un indicador de la capacidad competitiva del tejido empresarial y, por tanto, de la existencia de condiciones favorables para que la economía española continúe aumentando su presencia en el comercio internacional. De acuerdo con los datos empleados, tanto en bienes como en servicios, la expansión de las exportaciones españolas en el conjunto del período 2001-2010 se apoyó más en el *margen intensivo* que en el *extensivo* (véase Gráfico 7). La preponderancia del margen intensivo refleja el elevado grado de concentración de las exportaciones en un número reducido de grandes empresas, que condicionan la evolución de dicho margen. Por su parte, la aportación del *margen extensivo* se ha apoyado principalmente en las pequeñas y medianas empresas. El crecimiento del *margen extensivo* se ha visto impulsado por el incremento del número de empresas exportadoras durante el período de análisis, especialmente significativo hasta 2007³², sobre todo en los servicios. Concretamen-

³¹ Con todo el *margen intensivo* continuaría incluyendo las ventas de un nuevo producto que realiza una empresa en un país en el que ya está presente. Sin embargo, este sesgo cabe esperar sea reducido, ya que el número de productos que comercializa una empresa se mantiene relativamente estable entre dos años consecutivos. Por ejemplo, en las empresas belgas exportadoras de bienes, el número medio de productos exportados por empresa aumentó un 0,2 por 100 interanual en el primer semestre de 2009 (véase BEHRENS *et al.*, 2010). La información de las exportaciones según la clasificación empresa-país-producto tiene carácter confidencial y no es posible obtenerla a partir de los datos que comunican las empresas exportadoras españolas al Banco de España para la elaboración de la Balanza de Pagos. Una excepción es el trabajo de DE LUCIO *et al.* (2011a,b).

³² En este punto conviene recordar la elevación del umbral de simplificación de declaración en el año 2008, que introdujo una ruptura en la serie, al reducirse automáticamente el número de empresas que tienen la obligación de declarar el concepto de la transacción, aunque su impacto sobre el valor total de las exportaciones (tanto de bienes como de servicios) ha sido reducido. Para más información, véase la nota al pie 15.

GRÁFICO 7
COMPONENTES DEL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y DE SERVICIOS NO TURÍSTICOS
(Período 2001-2010)

NOTAS: (a) Se define el margen extensivo como la continuación al incremento (descenso) de valor exportado derivado de un aumento (retroceso) del número de países a los que una empresa exporta o relaciones comerciales «empresa-país destino». (b) Se define el margen intensivo como la contribución al incremento (descenso) del valor exportado derivado de un aumento (retroceso) de la cantidad exportada por cada empresa a cada país.

FUENTE: Banco de España, a partir de la estadística de Balanza de Pagos.

te, el número de empresas exportadoras de servicios creció en media un 7 por 100 anual en el período 2002-2007, frente a un 3 por 100 en los bienes.

La dinámica del *margen extensivo* depende de los patrones de entrada y salida de la actividad internacional de las empresas en la actividad exportadora, que, a su vez, nos informan sobre su capacidad de supervivencia en el ámbito exterior³³. La *ratio* de entrada en la actividad exportadora es más elevada en las empresas de servicios que en las de bienes (29 por 100 y 23 por 100, respectivamente) y, además, se ha comportado de manera bastante estable en el primer caso, mientras que dicha *ratio* descendió ligeramente en las empresas de bienes (véase Gráfico 8). Este diferencial podría estar motivado por un proceso de internacionalización más reciente en los servicios, que además en ocasiones pueden tener unos costes de entrada en la actividad exportadora más reducidos que los bienes, gracias a los avances tecnológicos, que han permitido un suministro de los servicios sin cercanía física con el consumidor.

Con todo, los costes de la actividad exportadora son relevantes y obstaculizan la consolidación en el exterior de las empresas españolas, lo que se refleja en unas significativas *ratios* de salida, que se han mantenido en torno al 24 por 100 en las empresas de bienes y asciende hasta el 31 por 100 en las de servicios. Las empresas situadas en los tramos de menor tamaño son las que presentan mayores tasas de entrada y de salida, condicionando en términos generales la variación neta del número de empresas. Por el contrario, las grandes empresas presentan menores tasas de entrada y salida, lo que estaría ligado tanto a su implantación más antigua en los mercados exteriores como al hecho de que la creación de este tipo de empresas es mucho menos frecuente que en el caso de las de menor tamaño.

Los datos empleados señalan que las pequeñas empresas están accediendo con dinamismo a los mercados exteriores, con un aumento del valor comercializado por empresa que ha sido muy significativo en este tramo, aunque muestran dificultades para consolidarse en el ámbito internacional (De Lucio y Fuentes, 2006). La mayor parte de las empresas cesa su actividad con el exterior al año siguiente de iniciarla, y tan solo alrededor del 4 por 100 de las empresas exportadoras de bienes que iniciaron su actividad internacional en 2001 continuaba exportando en 2010. Este porcentaje se sitúa en el 2 por 100 en los servicios (véase Cuadro 4). Estas tasas de supervivencia en la actividad exportadora más que se cuadriplican en las grandes empresas, de manera que su peso entre las empresas que venden al exterior durante todo el periodo de análisis es más elevado que en el conjunto de empresas exportadoras. Aparte de un mayor tamaño, las empresas exportadoras de bienes y servicios estables³⁴ realizan en mayor proporción actividades de I+D y operaciones de IED, presentan una mayor diversificación geográfica en sus ventas al exterior, así como

³³ La tasa de supervivencia se mide como el porcentaje de empresas que permanecen en activo en cada año posterior al inicio de su actividad exportadora.

³⁴ Véase nota al pie número 29.

GRÁFICO 8
DINÁMICA DE ENTRADA Y SALIDA EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS (a)

NOTAS: (a) El tamaño de la empresa se aproxima según el número de empleados. De este modo se clasifican como microempresas las que cuentan con menos de 10 empleados, como pequeñas empresas las que tienen entre 10 y 49 empleados, y como medianas y grandes se clasifican, respectivamente, aquellas que cuentan entre 50 y 249 empleados y 250 empleados o más. Se han excluido las empresas de las cuales no se dispone información relativa al tamaño. (b) Calculado como el cociente (entre exportadoras) $\frac{\text{Empresas nuevas}_n}{\text{Empresas nuevas}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1}}$. (c) Calculado como el cociente (entre exportadoras) $\frac{\text{Empresas salientes}_n}{\text{Empresas salientes}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1}}$.

FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registro Mercantil.

CUADRO 4
SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE BIENES Y
SERVICIOS NO TURÍSTICOS QUE EMPEZARON A EXPORTAR EN 2001
(Período 2001-2010 (a))

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Número de empresas (% sobre el total)</i>									
Exportadoras de bienes (b)	40,7	24,8	18,2	14,1	11,8	10,1	5,8	4,4	3,6
De las que grandes (c)	53,4	36,2	28,7	25,3	20,7	20,7	18,4	17,8	16,7
Exportadoras de servicios no turísticos (d)	35,8	19,5	12,6	9,4	7,5	6,3	3,6	2,6	2,0
De las que grandes (c)	56,8	41,0	26,7	23,3	20,3	17,7	13,2	10,5	9,4

NOTAS: (a) Se analiza la evolución de las empresas que inician su actividad exportadora de bienes y/o servicios no turísticos en el año 2001 y que continúan dicha actividad durante el período 2002-2010 de manera ininterrumpida. Se debe tener en cuenta que en el año 2008 tuvo lugar la elevación del umbral de simplificación de declaración por transacción-país hasta 50.000 euros. (b) Se trata de de empresas exportadoras de bienes, o bienes y servicios no turísticos. (c) Se clasifican como empresas grandes aquellas que cuentan con 250 o más empleados. (d) Se trata de empresas exportadoras de servicios no turísticos, o servicios no turísticos y bienes.

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registro Mercantil.

un mayor porcentaje de empresas participadas por capital extranjero (véase Gráfico 9).

En la actualidad, la tímida recuperación de la economía española se está apoyando en la demanda exterior neta, motivo por el cual resulta de especial interés analizar el impacto de la crisis sobre la base de empresas exportadoras españolas, que permite valorar la sostenibilidad de la recuperación de las exportaciones españolas, ya que un descenso derivado del abandono de los mercados exteriores sería más difícil de superar que uno explicado por la reducción de la cantidad media exportada por la empresa, asociado a debilidad de la demanda y, por tanto, susceptible de aumentar cuando esta se recupere. Por su parte, el estudio de las características diferenciales que presentan las empresas que resistieron mejor la crisis y se recuperaron posteriormente con mayor rapidez permitiría evaluar en qué medida las empresas exportadoras pueden retomar un crecimiento sostenido de las ventas en el exterior y ayudaría a orientar las medidas de apoyo a la internacionalización del tejido empresarial español.

GRÁFICO 9
CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ESTABLES FRENTE A LAS NO ESTABLES
(Mediana de la distribución período 2003-2008) (a)

NOTAS: (a) En el caso del tamaño de las exportadoras de bienes, por ejemplo, debe interpretarse que el correspondiente a las exportadoras estables es un 110 por 100 superior al de las no estables. (b) Para estas variables el estadístico representado es la media muestral.

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de balances y Registros Mercantiles.

5. La crisis y las empresas exportadoras

El desplome del comercio mundial iniciado a finales de 2008 y que se extendió a la primera mitad de 2009 también afectó a la exportaciones españolas, como ya se ha señalado en este artículo. No obstante, a pesar de la magnitud de la caída, las exportaciones de bienes de España mostraron en 2009 un comportamiento relativamente favorable en comparación con las principales economías. En 2010, la recuperación de las ventas de bienes de España en el exterior también fue más intensa que en buena parte de los países desarrollados, tónica que se está manteniendo a lo largo de 2011. Por lo que se refiere a las exportaciones españolas de servicios, su contracción en 2009 fue más acusada que en las principales economías de su entorno, y su recuperación está siendo más paulatina, lo que se ha traducido en un leve deterioro de su cuota de mercado en términos nominales en 2009 y 2010. No obstante, cabe recordar que este comportamiento ha tenido lugar después de una década de intenso crecimiento de las exportaciones de servicios, por encima de los mercados mundiales, lo que permitió una sensible ganancia de cuota en los mercados internacionales.

Con el objetivo de analizar si la crisis afectó al proceso de expansión de la base exportadora, conviene utilizar, en el caso de los bienes³⁵, la información procedente de Aduanas³⁶. De acuerdo con estos datos, el ritmo de crecimiento del número de exportadoras de bienes se ralentizó notablemente en 2010, pero no llegó a registrar tasas negativas. Concretamente, el número de exportadoras de bienes aumentó en 2009 un 6,1 por 100, pero tan solo un 1,3 por 100 en el año siguiente. Por lo que se refiere a los servicios, de acuerdo con la base de datos empleada en este artículo –cuya evolución en 2008 está condicionada por la elevación del umbral de declaración–, en 2010 se habría asistido a una modesta recuperación del número de empresas exportadoras (véase Cuadro 2). La crisis parece que habría afectado de forma moderada a la diversificación geográfica de las ventas al exterior, cuyo retroceso podría reflejar el impacto de la caída del comercio internacional, aunque también

³⁵ En DE LUCIO *et al.* (2011a) se describe la evolución del número de empresas exportadoras españolas de bienes y del volumen exportado, en términos nominales, desde el 3tr08 hasta el 3tr09, y la contribución del *margen extensivo e intensivo* a dicha evolución. En el presente artículo se utiliza la información anual que las empresas españolas comunican, con carácter confidencial, al Banco de España para la elaboración de la Balanza de Pagos. Aunque el empleo de datos anuales no permite tener en cuenta el inicio del colapso del comercio mundial en el cuarto trimestre de 2008, la estacionalidad que presentan los datos de comercio exterior, por un lado, y el que algunas empresas exportan solo en algunos meses/trimestres del año, no recomienda el uso de datos de frecuencia inferior.

³⁶ En este punto resulta necesario recordar que en el año 2008 se elevó el umbral de simplificación de declaración por transacción-país hasta 50.000 euros, lo que introduce una ruptura en la serie en dicho año, por lo que la comparación con el año 2007 está sesgada. Como resultado de esta elevación, si la venta que una empresa realiza a un país en 2008 por encima de 50.000 euros pasa a ser de 40.000 euros en 2009, en la base de datos utilizada se considera que la relación comercial de esa empresa con ese país ha desaparecido (impacto negativo sobre el *margen extensivo*), mientras que antes de 2008, al ser el umbral de 12.500 euros, dicha relación comercial seguiría existiendo en la serie (impacto negativo sobre el *margen intensivo*).

puede estar condicionado parcialmente por el mencionado incremento del umbral de declaración. En conjunto, esta evolución supone, en principio, indicios positivos acerca de las perspectivas de crecimiento de las ventas al exterior y de la capacidad competitiva de las empresas exportadoras españolas, que habrían logrado sortear, en buena medida, un escenario internacional francamente adverso.

El incremento de la base exportadora de bienes en 2009 se podría explicar, en parte, porque el impacto de la crisis y de las tensiones financieras afectan de forma retardada a la decisión de iniciar la actividad exportadora, ya que las inversiones necesarias han de realizarse con anterioridad –estudios de mercado, establecimiento de la red comercial, adaptación del producto, etc.–, mientras que la incertidumbre que rodea la evolución económica internacional y la persistencia de tensiones financieras influyen negativamente sobre la propensión de las empresas a acometer nuevos proyectos de inversión, lo que estaría llevando actualmente a algunas empresas a posponer su decisión de exportar³⁷. Por otro lado, la *ratio* de salida se fue moderando a lo largo del periodo 2008-2010, después del repunte observado durante el desplome del comercio mundial.

En línea con la evolución anterior, el comportamiento del *margen intensivo* fue el principal componente que explica la variación de las exportaciones entre 2009 y 2010. En el primer año dicho margen explicó el 87 por 100 y el 99 por 100 del descenso de las ventas al exterior de bienes y servicios, respectivamente. Por áreas geográficas, el descenso del *margen intensivo* se debió, sobre todo, a la disminución del valor medio exportado a países desarrollados y, en mucha menor medida, a economías en vías de desarrollo, tanto en los servicios como, especialmente, en los bienes. Esta evolución está en línea con el mejor comportamiento de la demanda en esos países.

La recuperación de las exportaciones españolas en 2010 también se apoyó fundamentalmente en el *margen intensivo*, que explicó un 83 por 100 del incremento de las ventas al exterior de bienes y un 79 por 100 de las de servicios. Esta mejora se debió, en ambos casos, sobre todo al aumento de la cantidad media exportada a países desarrollados, aquellos que habían contribuido en mayor medida al hundimiento de las exportaciones españolas en el año precedente. Por lo que se refiere al *margen extensivo*, ha tenido lugar un moderado aumento, pero generalizado entre las distintas áreas geográficas, lo que indicaría que las empresas españolas han tendido a restablecer las relaciones comerciales abandonadas durante la crisis en cuanto la demanda mundial comenzó a recuperarse. La recuperación gradual del margen extensivo implica unas perspectivas favorables para la evolución a medio plazo de las exportaciones españolas.

El análisis de las características diferenciales de las empresas que lograron mantener sus relaciones comerciales con el exterior en 2009 proporciona información útil para diseñar medidas de políticas tendentes a estimular las ventas al

³⁷ De todas formas, según la información de Aduanas correspondiente a los ocho primeros meses del año 2011, el número de empresas exportadoras españolas de bienes habría aumentado alrededor de un 9 por 100 (ICEX, 2011).

exterior como herramienta de crecimiento de nuestra economía. Las empresas que dejaron de exportar bienes y servicios son, en general, menos productivas, más pequeñas, realizan menos IED en el exterior y tienen un menor acceso a las fuentes de financiación que aquellas que continuaron exportando (véase Gráfico 10). Además, las empresas que abandonaron los mercados exteriores presentan unas *ratios* de temporalidad y, en el caso de las exportadoras de bienes, de endeudamiento sensiblemente más elevadas. Esto último podría explicarse tanto por la existencia de problemas de acceso a financiación externa como por la necesidad de utilizar los recursos disponibles para sanear sus balances antes de consolidar su presencia exterior.

Por lo que se refiere a las empresas que están liderando la recuperación reciente de las exportaciones españolas de bienes y servicios, se observa que estas empresas tienen una menor *ratio* de endeudamiento –en particular en los servicios– y una cualificación de la mano de obra más elevada que aquellas cuyas ventas en el exterior descendieron en 2010. En cuanto a las exportadoras de bienes, también parece relevante la dotación de capital fijo por trabajador, que es sensiblemente mayor en las empresas cuyas exportaciones crecen por encima de la media. En cambio, no se identifican diferencias relevantes entre ambos grupos de empresas en términos de productividad y de tamaño³⁸ (véase Gráfico 11). En el contexto actual, una posición financiera más sólida permitiría afrontar con más éxito los costes específicos ligados a la actividad exportadora, entre otros factores por la necesidad de las empresas más endeudadas de utilizar sus recursos disponibles para sanear sus balances antes de consolidar su presencia exterior.

6. Conclusiones

En este artículo se describen las principales características de las empresas exportadoras españolas, tanto de bienes como de servicios. Para ello se emplea una base de datos que aglutina la información para el periodo 2001-2010 proporcionada por la estadística de Balanza de Pagos, la Central de Balances del Banco de España y la base de datos de Cuentas Anuales depositadas en los Registros Mercantiles. Dentro de la literatura empírica aplicada a España, el grado de cobertura de esta base de datos es el más amplio, ya que considera tanto los bienes como los servicios e incorpora las principales características de las empresas exportadoras.

En el conjunto del período 2001-2010 se ha expandido notablemente el número de empresas españolas que intercambia con el exterior. La reciente crisis mundial ralentizó de forma acusada el ritmo de ampliación de la base exportadora, pero no

³⁸ En BRICONGNE *et al.* (2009) se concluye que la crisis afectó de forma simétrica a empresas exportadoras francesas grandes y pequeñas una vez que se controla por el sector de actividad y por el grado de diversificación geográfica. Asimismo, encuentran evidencia de que las empresas de sectores más dependientes de la financiación externa fueron también las más afectadas por la crisis.

GRÁFICO 10
CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN LA CRISIS: DESAPARICIÓN
FRENTE A PERMANENCIA EN LOS MERCADOS DE EXPORTACIÓN
(Mediana del año 2009 (a))

NOTAS: (a) Debido a la no disponibilidad de toda la información relativa a la Central de Balances y Registros Mercantiles del año 2009, los valores de las características representadas a refieren al año 2008. (b) En el caso del tamaño de las exportaciones de bienes, por ejemplo, debe interpretarse que el correspondiente a las que dejaron de exportar en el año 2009 es un 62 por 100 inferior al de las que continuaron exportando en dicho año (69 por 100 en el caso de las exportadoras de servicios no turísticos). (c) Para estas variables el estadístico representado es la media muestral.

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de balances y Registros Mercantiles.

GRÁFICO 11
CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN LA RECUPERACIÓN:
CAÍDAS FRENTE A CRECIMIENTO SUPERIOR A LA MEDIA EN LAS VENTAS AL EXTERIOR
(Mediana del año 2010 (a))

NOTAS: (a) Debido a la no disponibilidad de toda la información relativa a la Central de Balances y Registros Mercantiles del año 2010, los valores de las características representadas a refieren al año 2008. (b) En el caso del ratio de endeudamiento de las exportaciones de bienes, por ejemplo, debe interpretarse que el correspondiente a las que registraron caídas en sus exportaciones en el año 2010 es un 24 por 100 superior al de las que mostraron un crecimiento superior a la media en dicho año (32 por 100 en el caso de las exportadoras de servicios no turísticos).

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de balances y Registros Mercantiles.

lo interrumpió, lo que subraya la capacidad competitiva de las empresas exportadoras españolas y facilitó la recuperación iniciada en 2010, que se está prolongando en 2011.

La evidencia obtenida en este trabajo señala que, en línea con la literatura, las empresas exportadoras españolas se caracterizan por su mayor tamaño, productividad del trabajo e intensidad en capital e innovación tecnológica. Asimismo, las empresas exportadoras tienen un acceso más amplio a las fuentes de financiación, realizan en mayor proporción actividades de IED y están más participadas por capital extranjero. Las ventajas que presentan estas empresas están ligadas, entre otras cosas, a la existencia de economías de escala en la producción, de ventajas organizativas e institucionales y de un mejor conocimiento de los mercados exteriores. En consonancia con la asociación positiva entre el tamaño empresarial y la actividad exportadora, la concentración empresarial de las ventas al exterior es muy elevada.

Por lo que se refiere a los patrones de diversificación geográfica, las empresas exportadoras venden en general a un número reducido de mercados, concentrados en las economías desarrolladas, sobre todo en el caso de los servicios. Las empresas de mayor tamaño, más eficientes y propensas a realizar actividades innovación, con acceso a fuentes de financiación más diversificadas y de carácter multinacional tienen más capacidad de diversificar sus exportaciones y orientarlas hacia mercados emergentes, más dinámicos, pero de mayor lejanía cultural y geográfica, lo que implica unos mayores costes de exportación.

En cuanto a los componentes explicativos del incremento de las exportaciones, tanto el *margen extensivo* (aumento del número de relaciones comerciales) como especialmente el *intensivo* (aumento del volumen medio exportado correspondiente a cada relación) contribuyeron positivamente a su evolución en el conjunto del período. La contribución del *margen extensivo* —que aproxima la base exportadora de una economía y la capacidad de crecimiento a medio plazo de las exportaciones— es más destacada en las pequeñas empresas —entre otros factores, porque su proceso de internacionalización es más reciente—, aunque sus reducidas tasas de supervivencia en la actividad exportadora muestran las dificultades que encuentran para consolidarse en el ámbito internacional.

La elevada rotación de las empresas exportadoras, especialmente en los servicios, y la concentración de las exportaciones en las grandes empresas explican que el *margen intensivo* sea el principal factor que condiciona la evolución agregada de las exportaciones españolas. Esta tónica se ha mantenido en la crisis, ya que el comportamiento de este margen explica gran parte del desplome de las ventas al exterior en 2009, así como su posterior recuperación a partir de 2010. Dicho repunte se ha visto facilitado por la resistencia de la base exportadora ante la crisis, ya que su avance hubiera sido más difícil si las empresas hubieran tenido que abandonar los mercados exteriores y volver a incurrir en costes de entrada.

La evidencia encontrada sugiere que las empresas cuyas exportaciones tuvieron un comportamiento más favorable durante el colapso del comercio mundial fueron las más productivas y con una mejor posición financiera, lo que les ha permitido

afrontar con más facilidad los costes específicos de la actividad exportadora, entre otros elementos porque las empresas más endeudadas necesitan recursos para sanear sus balances antes de consolidar su presencia en el exterior.

En resumen, a pesar de la creciente competencia internacional, especialmente procedente de las economías emergentes, las empresas españolas han ampliado su implantación en el exterior y, hasta la fecha, han sorteado con relativo éxito el impacto de la crisis económica internacional. Con todo, algunas características de nuestro tejido productivo, como el predominio de las PYME y una capacidad innovadora inferior a la de las principales economías desarrolladas, dificultan la expansión, consolidación y diversificación geográfica de la empresa española en el exterior, particularmente en coyunturas como la actual. Estas características subrayan la importancia de las políticas que favorezcan la reducción de los costes específicos de exportación que afrontan las empresas, especialmente las PYME, cuya capacidad técnica y financiera tiende a ser más limitada. Entre estas medidas, cabría mencionar, entre otras, las políticas de información y promoción de la actividad exportadora, la implantación de líneas de apoyo oficial a la creación de consorcios exportadores y la ejecución de campañas de promoción en el extranjero de los productos españoles. Todo ello también contribuiría a incentivar la diversificación geográfica de las exportaciones –especialmente en los servicios– y apoyar la reorientación de las ventas de las empresas hacia productos de mayor valor añadido –donde la competencia vía precios es menor– y más adaptados a las preferencias de la nueva demanda, lo que facilitaría su consolidación en el exterior. Las políticas de incentivo a la internacionalización empresarial no solo se circunscriben al ámbito comercial, ya que la capacidad exportadora de las empresas de un país está asociada al grado de eficiencia de su economía. En los servicios resulta de singular importancia avanzar en su proceso de su liberalización, tanto en su vertiente internacional, en particular en la UE, como nacional. Las medidas encaminadas al desarrollo de un entorno institucional más flexible y abierto a la competencia permitirían la reasignación de recursos hacia las empresas más eficientes, mejorándose así la competitividad de la economía y, por tanto, su capacidad exportadora.

Referencias bibliográficas

- [1] ÁLVAREZ, A. D.; DE LUCIO, F. J. J. y FUENTES, M. R. (2007): «El tamaño de la empresa exportadora e importadora española», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2908, pp. 13-30.
- [2] ANTRÁS, P.; SEGURA, R. y RODRÍGUEZ, D. (2010): «Firms in international trade (with an application to Spain)», ponencia presentada en el XXXV Simposio de la Asociación Española de Economía.
- [3] BEHRENS, K.; CORCOS, G. y MION, G. (2010): «Trade crisis' What trade crisis?», *Working Paper*, n.º 195, National Bank of Belgium.

- [4] BERNARD, A. B.; JENSEN, J. B. y KORTUM, S. S. (2003): «Plants and productivity in international trade», *American Economic Review*, 93, 4, pp. 1268-1290.
- [5] BERNARD, A. B.; BRADFORD, J. y SCHOTT, K. P. (2005): «Importers, Exporters and Multinationals: a Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods», *NBER Working Paper*, n.º 11404.
- [6] BERNARD, A.B.; JENSEN, J.B.; REDDING, S.J. y SCHOTT, P.K. (2007): «Firms in International Trade». *CEPR Discussion Papers* 6277.
- [7] BERNARD, A.B.; JENSEN, J.B.; REDDING, S.J. y SCHOTT, P.K. (2009): «The margins of US trade». *Working Paper* n.º 14662, NBER.
- [8] BREINLICH, H. y CRISCUOLO, C. (2011): «International trade in services: A portrait of importers and exporters», *Journal of International Economics*, n.º 84, pp 188-206.
- [9] BRICONGNE, J.C.; FONTAGNÉ, L.; GAULIER, G.; TAGLIONI, D. y VICARD, V. (2009): «Firms and the global crisis: French exports in the turmoil», *Document the travail*, n.º 265.
- [10] BUONO, I.; FADINGER, H. y BERGER, S. (2009): «The micro Dynamics of Exporting-Evidence from French firms», *MPRA paper* n.º 12940.
- [11] CHEN, N.; IMBS, J. y SCOTT, A. (2009): «The Dynamics of Trade and Competition», *Journal of International Economics*, n.º 77, pp. 50-62.
- [12] DE LUCIO, F. J. J. y FUENTES, M. R. (2006): «Demografía de la empresa española exportadora e importadora», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2885, pp. 9-20.
- [13] DE LUCIO, F. J. J. y FUENTES, M. R. (2008): «¿Cuáles son las fuentes de crecimiento del comercio exterior?», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2946, pp. 23-31.
- [14] DE LUCIO, J.; MÍNGUEZ, R.; MINONDO, A. y REQUENA, F. (2011a): «Comercio internacional y crisis económica: un análisis microeconómico para España», *Tribuna de Economía*, enero-febrero, n.º 858, ICE.
- [15] DE LUCIO, J.; MÍNGUEZ, R.; MINONDO, A. y REQUENA, F. (2011b): «The intensive and extensive margins of Spanish trade», *International Review of Applied Economics* (2011):
- [16] DONOSO, D. V. y MARTÍN, B. V. (2008): «Características y comportamiento de la empresa exportadora», *Papeles de Economía Española*, n.º 116, pp. 168-183.
- [17] EATON, J.; KORTUM, S.; NEIMAN, B. y ROMALIS, J. (2011): «Trade and the Global Recession», *NBER Working Paper*, n.º 16666.
- [18] EATON, J.; KORTUM, S. y KRAMARZ, F. (2004): «Dissecting Trade: Firms, Industries and Export Destinations», *Research Department Staff Report*, n.º 332, Federal Reserve Bank Minneapolis.
- [19] EATON, J.; KORTUM, S. y KRAMARZ, F. (2008): «An Anatomy of International Trade: Evidence from French Firms», *NBER Working Papers* 14610, diciembre 2008.
- [20] FEDERICO, S. y TOSTI, E. (2011): «Exporters and importers of services: firm-level evidence on Italy», *Ljubljana Empirical Trade Conference*, junio 2011.
- [21] GARCÍA, C. y TELLO, P. (2011): «La evolución de las cuotas de exportación de los productos españoles en la última década: el papel de la especialización comercial y de la competitividad», *Boletín Económico*, mayo, Banco de España.
- [22] GONZÁLEZ, R. (2011): «Diferentes teorías del comercio internacional», *Tendencias y*

- nuevos desarrollos de la Teoría Económica, *Revistas ICE*, n.º 858, enero-febrero 2011, pp. 103-117.
- [23] GONZÁLEZ, M. y RODRÍGUEZ, A. (2010): «Las características de las empresas exportadoras de servicios no turísticos», *Boletín Económico*, noviembre, Banco de España.
- [24] GONZÁLEZ, M.; RODRÍGUEZ, A. y TELLO, P.: «Crisis y recuperación de las exportaciones de bienes: Análisis de la base exportadora española», *Boletín Económico*, de próxima publicación, Banco de España.
- [25] HELPMAN, E. (2006): «Trade, FDI, and the Organization of Firms», *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV, septiembre, pp. 589-630.
- [26] HELPMAN, E.; MELITZ, J. M. y YEAPLE, R. S. (2004): «Export Versus FDI with Heterogeneous Firms», *American Economic Review*, n.º 94 (1), marzo, pp. 300-316.
- [27] ICEX, INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (2011): «Perfil de la empresa exportadora española».
- [28] ISGEP (2008): «Understanding Cross-Country Differences in Exporter Premia: Comparable Evidence for 14 Countries», International Study Group on Exports and Productivity, Kiel Institute.
- [29] KELLE, M. y KLEINERT, J. (2010): «German Firms in Service Trade», *Economic Working Papers* 2010-03, Christian-Albrechts University of Kiel, Department of Economics.
- [30] KRUGMAN, P. (1980): «Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade», *American Economic Review*, 70, pp. 950-999.
- [31] MACÍAS, A. y MARTÍN, C. (2010): «El comercio exterior de servicios no turísticos en España», *Boletín Económico*, abril, Banco de España, pp. 105-113.
- [32] MARTÍN, C. y A. RODRÍGUEZ (2009): «Una aproximación a las características de las empresas exportadoras españolas», *Boletín Económico*, mayo, Banco de España.
- [33] MARTÍN, C.; RODRÍGUEZ, A. y TELLO, P. (2009): «Determinantes principales de la decisión de exportar de las empresas españolas», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España.
- [34] MARTÍN, C. (2011): «Un análisis del destino geográfico de las exportaciones españolas de bienes a través de una ecuación de gravedad», *Boletín Económico*, julio-agosto, Banco de España.
- [35] MAURO, F.; OTTAVIANO, G. y TAGLIONI, D. (2007): «Deeper, Wider and More Competitive? Monetary Integration, Eastern Enlargement and Competitiveness in the European Union», *ECB Working Paper Series*, n.º 847.
- [36] MAYER, T. y OTTAVIANO, G. (2007): «The Happy Few: Internationalisation of European Firms. New Facts Based on Firm- Level Evidence», *Bruegel Blueprint Series*, vol. III.
- [37] MELITZ, M. J. (2003): «The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity», *Econometrica*, 71 (6), pp. 1695-1725.
- [38] MELITZ, M. J. y OTTAVIANO, G. (2008): «Market size, trade and productivity», *Review of Economic Studies*, 75 (1), pp. 295-316.
- [39] NAVARETTI, G.; BUGAMELLI, M.; SCHIVARDI, F.; ALTOMONTE, C.; HORGOS, D. y MAGGIONI, D. (2011): «The global operations of european firms. The second Efige policy report», *Bruegel Blueprint Series*, vol. XII.

- [40] OCDE (2008): «Compendium of Productivity Indicators».
- [41] REDDING, S.J. (2011): «Theories of Heterogeneous Firms and Trade», *Annual Review of Economics*, n.º 3, pp. 77-105.
- [42] RODRÍGUEZ, R. D. (2008): «Heterogeneidad y competitividad exterior de las empresas industriales», *Papeles de Economía Española*, n.º 116, pp. 140-151.
- [43] WALTER, P. y DELL'MOUR, R. (2010): «Firm level analysis of international trade in services», *IFC Working Papers*, n.º 4.

ANEXO
CUADRO A1
TESTS DE DIFERENCIAS DE MEDIAS Y MEDIANAS DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS DE BIENES Y SERVICIOS NO TURÍSTICOS (a)

	Tamaño	Cualifi- cación mano de obra	Ratio de tempo- ralidad	Ratio capital físico por tra- bajador	Intensi- dad inno- vadora	Ratio de endeu- damien- to	Cotiza en bolsa	Partici- pación de capi- tal ex- tranjero	IED en el exterior	Produc- tividad (VAB/ empleo)
Exportadoras de bienes frente a las no exportadoras	Coficiente	75.000,0	33,2	20.000,0	9.900,0	30,8	0,5	-21,7	-320,0	2.500,0
	<i>p-valor</i>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,481	0,000	0,000	0,000
Exportadoras de servicios no turísticos frente a las no exportadoras	Coficiente	19.000,0	658,1	3.200,0	42,2	14,2	13,4	-37,5	-350,0	2.200,0
	<i>p-valor</i>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Exportadoras de bienes frente a las exportadoras de servicios no turísticos	Coficiente	318,0	550,7	257,0	1.700,0	4,9	13,2	19,5	108,9	589,0
	<i>p-valor</i>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,027	0,000	0,000	0,000	0,000

NOTAS: En todos los casos se ha calculado el test no paramétrico sobre la igualdad de las medianas de las diferentes muestras (el estadístico de contraste es una Chi cuadrado de Pearson), a excepción de las siguientes variables: cotiza en bolsa, participación de capital extranjero e IED en el exterior, en los que el test realizado ha sido el t-test sobre la equidad de las medias (el estadístico de contraste es una t de Student).

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registros Mercantiles.