

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES ESPAÑOLAS: PRINCIPALES DESARROLLOS RECIENTES Y SUS DETERMINANTES

Este artículo ha sido elaborado por M.^a Jesús González Sanz y César Martín Machuca, de la Dirección General de Economía y Estadística.

Introducción

El dinamismo que las exportaciones españolas han mostrado en los últimos años ha reflejado, en buena medida, el avance en la internacionalización de nuestro tejido productivo. La intensa y prolongada debilidad de la demanda nacional durante la pasada recesión incentivó la búsqueda de nuevos mercados, en un contexto en el que la moderación de los costes laborales y, posteriormente, también de los financieros ha fortalecido la posición competitiva de las empresas españolas¹.

Conocer las características de las empresas que están detrás de la reciente ampliación de la base exportadora de la economía española aporta información relevante sobre su posible evolución futura. La evidencia disponible más reciente sugiere que las pymes están participando de forma significativa en la ampliación de la base exportadora² y en la diversificación geográfica de las ventas al exterior. Los avances tecnológicos y logísticos y los procesos de liberalización comercial han reducido los costes de exportación también para este tipo de empresas, aunque, en promedio, sus menores niveles de productividad y los mayores costes de acceso a la financiación externa continúan dificultando su penetración y consolidación en los mercados exteriores.

El objetivo de este artículo es identificar los rasgos más relevantes del proceso de internacionalización de las pymes en los últimos años, así como averiguar qué factores determinan su propensión a exportar. El resto del artículo se organiza del siguiente modo. En la segunda sección, se describen las bases de datos utilizadas y se analiza la contribución de las pymes a la evolución reciente de las exportaciones. En la tercera sección, se estiman las características que elevan la probabilidad de exportar de las pymes e impulsan su diversificación geográfica. Finalmente, se presentan las principales conclusiones que se derivan de este análisis.

Las pymes y las exportaciones de bienes

En los análisis que se presentan a continuación, se utiliza información a nivel de empresa elaborada por el Banco de España, así como datos agregados de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AET) y del ICEX. Los datos microeconómicos empleados por el Banco de España proceden de la Balanza de Pagos, la Central de Balances y las Cuentas Anuales depositadas por las empresas españolas en los Registros Mercantiles. La base de datos resultante se ha utilizado en trabajos anteriores sobre el sector exterior de la economía española [véase Martín Machuca, Rodríguez y Tello (2009)]. La unidad de referencia en esta base de datos son las relaciones comerciales bilaterales empresa-país, y cuenta con datos anuales para el período 2001-2013. Hay que tener en cuenta que estos datos infrarrepresentan las pymes³. Por este motivo, esta información se complementa en este artículo con datos de carácter más agregado. La AET ha comenzado a publicar recientemente datos de las exportaciones de bienes agrupados en función del tamaño de la empresa (aproximada por el número medio de empleados) y el carácter estable o no de la actividad exportadora. Estos datos

1 Véase García y Prades (2015).

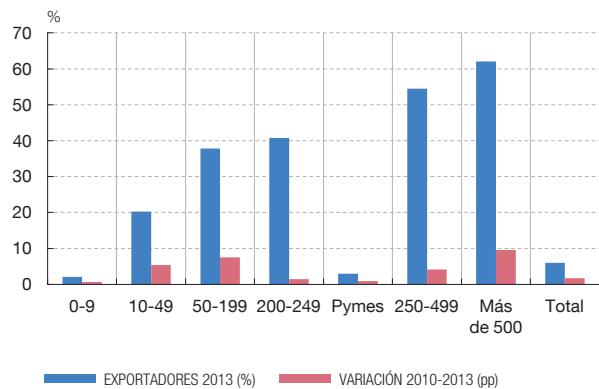
2 En el contexto de este artículo, la base exportadora hace referencia al número de empresas o relaciones exportadoras, en función de la unidad de referencia de los datos disponibles.

3 En 2008 se elevó el umbral de simplificación de declaración por transacción-país de la Balanza de Pagos hasta 50.000 euros, que introduce una ruptura en la serie. Los efectos de la elevación del umbral de declaración afectan significativamente a la cobertura de la población de pequeñas empresas exportadoras a partir de dicho año.

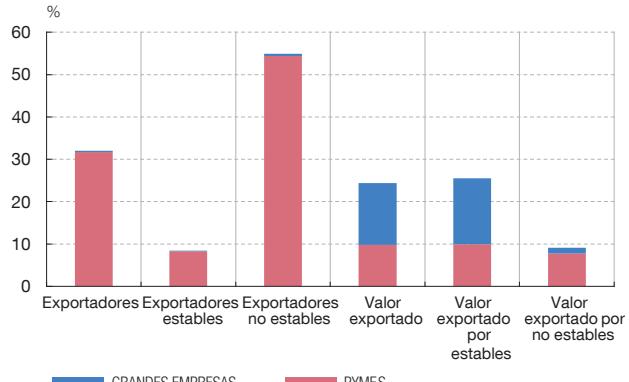
CARACTERÍSTICAS POR TAMAÑO DE LA BASE EXPORTADORA ESPAÑOLA (a)

GRÁFICO 1

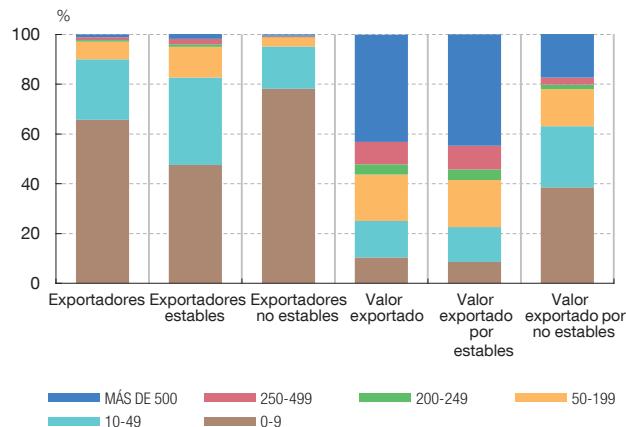
1 PROPORCIÓN DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR TRAMOS DE TAMAÑO
Porcentaje sobre el total de empresas



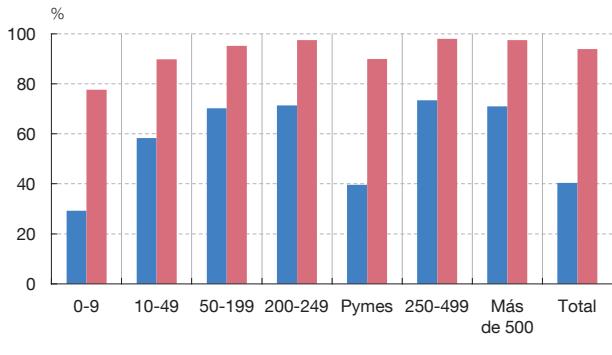
2 CONTRIBUCIONES DE LAS PYMES Y LAS GRANDES EMPRESAS A LA EVOLUCIÓN DE LA BASE EXPORTADORA Y DE LAS EXPORTACIONES
Variaciones entre 2010-2013



3 DISTRIBUCIÓN DE LA BASE EXPORTADORA POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS
Porcentaje sobre el total (2013)



4 PROPORCIÓN DE EXPORTADORES ESTABLES Y DE SUS EXPORTACIONES
Proporción del total de cada categoría de empresas (2013)



FUENTES: Agencia Estatal de Administración Tributaria y Directorio Central de Empresas del INE (DIRCE).

a Las pyme incluyen las empresas de 0 a 249 empleados.

están disponibles para el período 2010-2013 y permiten caracterizar a grandes rasgos el peso relativo de las pymes en las exportaciones españolas. Esta información se complementa con los informes sobre la empresa exportadora del ICEX, disponibles hasta el año 2014, que proporcionan información de las exportaciones de bienes por tramos de valor exportado⁴, estabilidad en la actividad exportadora y destino de las ventas en el exterior.

A la hora de analizar los rasgos principales de las pymes exportadoras, conviene tener presente que este grupo de empresas se caracteriza por su gran heterogeneidad, ya que en esta categoría se incluyen desde las microempresas (que cuentan con un máximo de 9 empleados) hasta compañías que alcanzan los 249 trabajadores. Esta heterogeneidad se refleja, según los datos de la AET, en el amplio grado de dispersión de la proporción de pymes que exportan en cada tramo de tamaño, que se sitúa en tan solo un 2 % en las microempresas y que supera el 40 % en las que tienen entre 200 y 249 empleados (véase gráfico 1). De hecho,

4 En este trabajo, cuando se emplean datos del ICEX se asimilan a la categoría de pymes las empresas cuyo valor exportado se sitúa por debajo de un millón de euros.

la dispersión en la proporción de empresas exportadoras es mucho más acusada entre las microempresas y las compañías de tamaño medio que entre estas últimas y las grandes, en línea con la evidencia internacional [véase Comisión Europea (2014)].

Un primer aspecto que hay que señalar es que, en todos los tramos de tamaño, incluidas las empresas grandes, desde 2010, se ha intensificado la internacionalización del tejido productivo, si bien es la expansión de las pymes exportadoras la que explica, en su mayor parte, el incremento de la proporción de empresas exportadoras, hasta el 6 % del total. La mayor parte de las empresas exportadoras son pymes; concretamente, cerca del 98 % del total. Asimismo, entre 2010 y 2013, las pymes explican la práctica totalidad del incremento del número de exportadores, tanto estable como no estable⁵.

En términos generales, las pymes han tenido una aportación positiva al crecimiento de las exportaciones totales desde la recuperación del comercio mundial, a partir de 2009, aunque dicha contribución ha sido menos relevante que la protagonizada por las grandes empresas, con la excepción de las exportaciones no estables, que representan, en cualquier caso, una fracción minoritaria de las ventas al exterior. Los datos del ICEX correspondientes a 2014 muestran que las pymes continuaron consolidando su presencia en el exterior, con un incremento de la base exportadora estable del 15 % (superior al registrado por el total de las empresas exportadoras estables, del 11 %).

La distribución geográfica de las exportaciones realizadas por las empresas españolas se puede aproximar a partir de los datos del ICEX, que proporcionan información por tramos de valor exportado. El patrón geográfico de las empresas asimilables a pymes es similar al de las exportaciones totales españolas, si bien el peso relativo de los mercados comunitarios es algo más reducido que en las exportaciones totales. Al mismo tiempo, hay una concentración más acusada en mercados cercanos geográficamente, como Portugal y Marruecos, o con lazos históricos y culturales, como América Latina. Ello es debido a que, a pesar de los avances tecnológicos y logísticos, estos vínculos facilitan la diversificación geográfica de las pymes, lo que es especialmente relevante si se tiene en cuenta que estas empresas todavía se enfrentan a mayores dificultades a la hora de exportar hacia mercados más lejanos geográfica o institucionalmente.

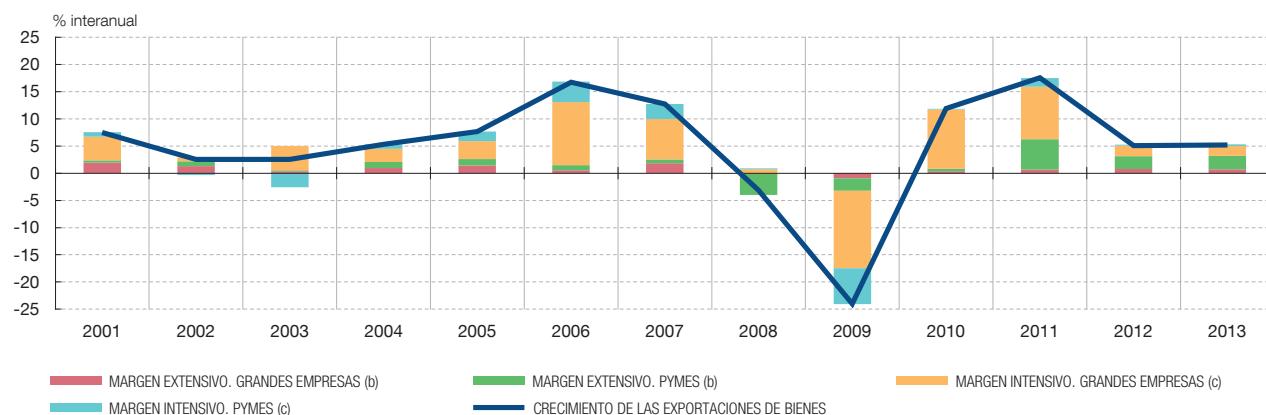
La interacción entre el número de empresas exportadoras (*margen extensivo*) y su volumen de exportación unitario (*margen intensivo*) determina la evolución de las ventas al exterior en cada tramo de tamaño. De acuerdo con la literatura, en general, la capacidad de crecimiento a largo plazo de las exportaciones depende fundamentalmente de la evolución del margen extensivo, y, en particular, de las empresas que exportan de forma estable, mientras que su dinámica a corto plazo refleja principalmente el comportamiento del margen intensivo. Según los datos microeconómicos del Banco de España, la contribución de las pymes al crecimiento de las exportaciones totales ha repuntado sensiblemente desde la recuperación de los flujos comerciales internacionales después del colapso que tuvo lugar entre 2008 y 2009, hasta representar cerca del 40 % del total, frente a un 10 % en la anterior fase expansiva (véase gráfico 2). En consonancia con los datos de la AET, este ascenso se ha apoyado principalmente en el margen extensivo, mientras que su contribución al margen intensivo es minoritaria⁶.

5 Se entiende por empresa exportadora estable aquella que ha vendido en el exterior al menos cuatro años consecutivos.

6 La evidencia empírica disponible para España señala que el incremento del margen intensivo de las pymes se ha debido especialmente a las de mayor tamaño y pertenecientes a los sectores de intensidad tecnológica alta, ya que sus niveles de eficiencia y el valor añadido más elevados han favorecido su consolidación en los mercados internacionales [véase Márquez y Sanchís (2014)].

MARGEN EXTENSIVO E INTENSIVO: CONTRIBUCIÓN A LA VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (a).
Período 2001-2003

GRÁFICO 2

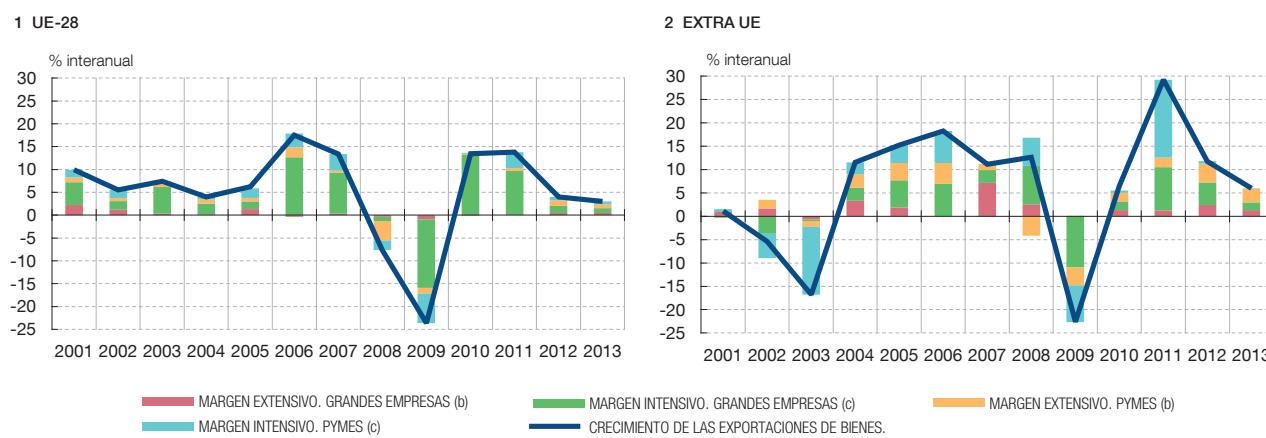


FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances Anual y Registro Mercantil.

- a Se calculan los márgenes para aquellas empresas cuyo tamaño es conocido. Las grandes empresas incluyen aquellas con 250 trabajadores o más.
- b El margen extensivo se define como la contribución al incremento (descenso) en el valor exportado derivado de un aumento (retroceso) del número de países a los que una empresa exporta, o las relaciones comerciales «empresa-país-destino».
- c El margen intensivo se define como la contribución al incremento (descenso) en el valor exportado derivado de un aumento (retroceso) de la cantidad exportada por cada empresa a cada país.

MARGEN EXTENSIVO E INTENSIVO DE LAS PYMES Y GRANDES EMPRESAS: CONTRIBUCIÓN A LA VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (a)
Período 2001-2013

GRÁFICO 3



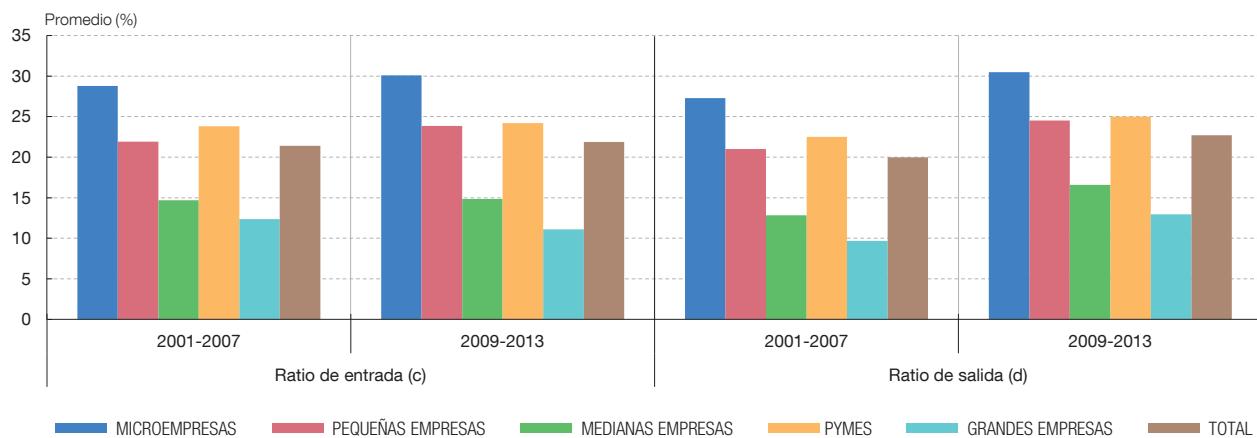
FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances Anual y Registro Mercantil.

- a Se calculan los márgenes para aquellas empresas cuyo tamaño es conocido. Las grandes empresas incluyen aquellas con 250 trabajadores o más.
- b El margen extensivo se define como la contribución al incremento (descenso) en el valor exportado derivado de un aumento (retroceso) del número de países a los que una empresa exporta, o las relaciones comerciales «empresa-país-destino».
- c El margen intensivo se define como la contribución al incremento (descenso) en el valor exportado derivado de un aumento (retroceso) de la cantidad exportada por cada empresa a cada país.

La recuperación de las exportaciones entre 2010 y 2013 se ha apoyado en la diversificación hacia los mercados emergentes (véase gráfico 3), cuyo crecimiento potencial es más elevado que el de regiones más maduras como la UEM. Las pymes han participado en este proceso de forma destacada, con una aportación al crecimiento total de las exportaciones españolas hacia los mercados emergentes que se ha situado, en promedio, cerca del 50 %, a través, sobre todo, de la ampliación del margen extensivo. Por su parte, el comportamiento del margen intensivo de las pymes ha sido más volátil, con una incidencia minoritaria en los dos últimos años de la muestra.

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

GRÁFICO 4



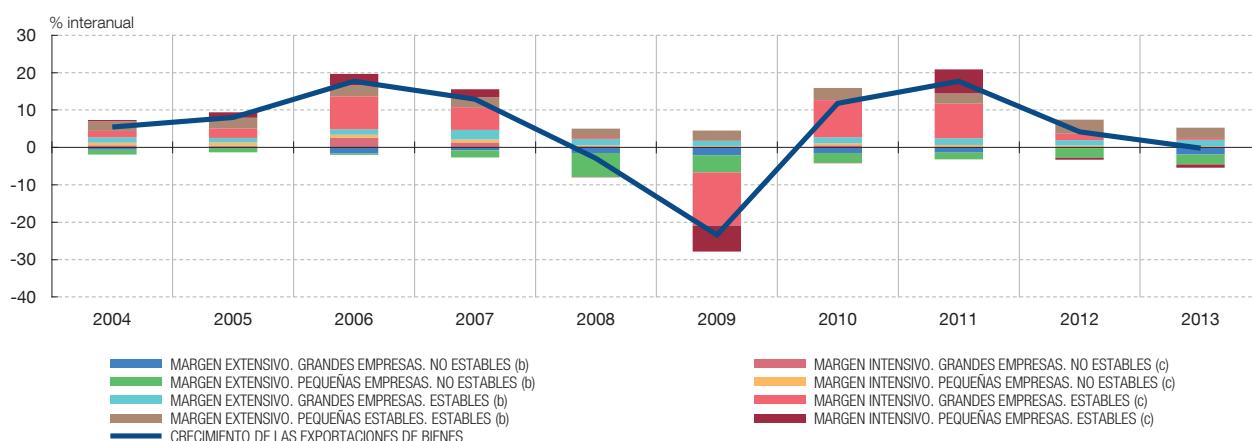
FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registro Mercantil.

- a El tamaño de la empresa se define 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, respectivamente, aquellas que cuentan con entre 50 y 249 empleados y 250 empleados o más. Se han excluido las empresas de las cuales no se dispone de información relativa al tamaño.
- b Se consideran las empresas que declaran operaciones de bienes a Balanza de Pagos por importe superior a 12.500 euros en el período 2002-2007 y por encima de 50.000 a partir de 2008, quedando excluido este año debido a la distorsión que crea en los resultados la elevación del umbral.
- c Calculado como el cociente (entre exportadoras) Empresas nuevas_n / (Empresas nuevas_n + Empresas existentes_{n-1}).
- d Calculado como el cociente (entre exportadoras) Empresas salientes_n / (Empresas salientes_n + Empresas existentes_{n-1}).

MARGEN EXTENSIVO E INTENSIVO DE LAS PYMES Y GRANDES EMPRESAS ESTABLES VERSUS NO ESTABLES Período 2004-2013

GRÁFICO 5

CONTRIBUCIÓN A LA VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (a)



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

- a Se calculan los márgenes para aquellas empresas cuyo tamaño es conocido. Las grandes empresas incluyen aquellas con 250 trabajadores o más. Se considera una empresa estable aquella que ha exportado ininterrumpidamente durante cuatro años seguidos.
- b El margen extensivo se define como la contribución al incremento (descenso) en el valor exportado derivado de un aumento (retroceso) del número de países a los que una empresa exporta, o las relaciones comerciales «empresa-país-destino».
- c El margen intensivo se define como la contribución al incremento (descenso) en el valor exportado derivado de un aumento (retroceso) de la cantidad exportada por cada empresa a cada país.

Para analizar la evolución de los márgenes de exportación resulta de especial interés el estudio de los patrones de entrada y salida en los mercados exteriores. Las pymes explican la mayor parte de la dinámica del margen extensivo, debido a su elevada rotación [en línea con la evidencia internacional; véase Berthou y Vicard (2015)], con unas ratios de entrada y salida en los mercados exteriores más elevadas que las de las grandes empresas (véase gráfico 4). La crisis del comercio mundial de 2008 supuso un abrupto repunte de la

Empresas que empiezan a exportar en 2001	2002	2006	2009	2013
Total (b)	49,8	17,9	7,1	4,0
Microempresas	46,3	12,7	3,6	1,3
Pequeñas empresas	50,2	16,7	5,4	2,8
Medianas empresas	59,7	28,1	14,8	8,8
Pymes	53,4	15,0	3,2	0,9
Grandes empresas	60,2	31,3	25,8	16,4
Empresas que empiezan a exportar en 2009	2010	2011	2012	2013
Total (b)	41,7	27,2	20,1	16,0
Microempresas	36,1	21,4	14,9	11,5
Pequeñas empresas	43,7	28,7	21,7	17,9
Medianas empresas	54,6	41,3	33,0	28,4
Pymes	46,2	27,8	17,8	7,2
Grandes empresas	52,4	38,9	29,4	26,2

FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos.

- a Se analiza la evolución de las empresas que inician su actividad exportadora de bienes en el año 2001 y que continúan dicha actividad durante el período 2002-2013 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 El tamaño de la empresa se define 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, respectivamente, las que cuentan con entre 50 y 249 empleados y con 250 empleados o más. Se han excluido las empresas para las cuales no hay información relativa al tamaño.

ratio de salida de la exportación de las pymes, acompañada por una fuerte caída de la de entrada. A partir de 2010, se ha revertido claramente este deterioro, lo que ha permitido un incremento de las pymes que exportan de forma estable.

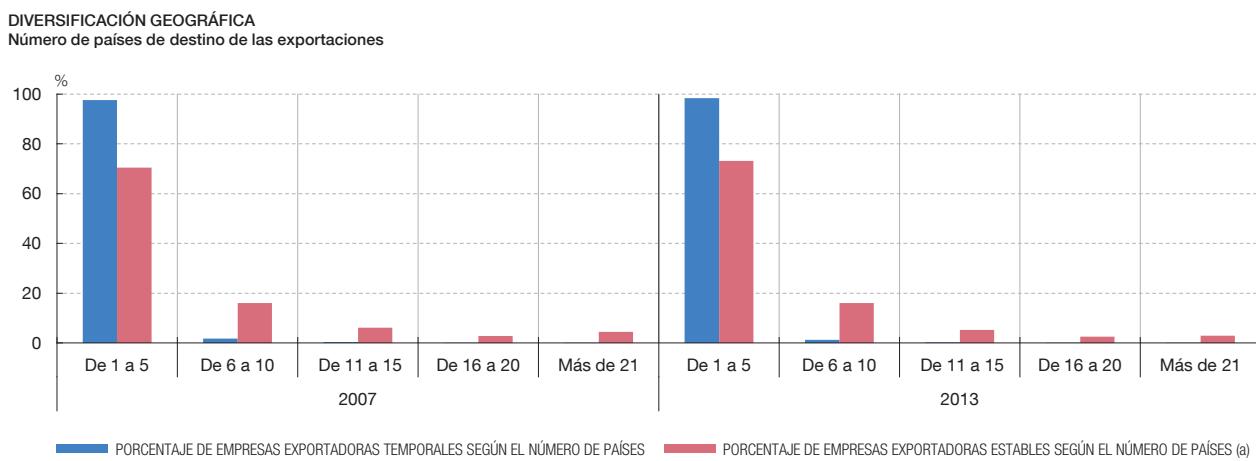
La supervivencia de las pymes en la actividad exportadora es, con todo, sensiblemente más reducida que la de las grandes empresas y está correlacionada positivamente con el tamaño de la compañía (véase cuadro 1). En este sentido, las pymes continúan mostrando ciertas dificultades para consolidarse en el ámbito internacional [véase De Lucio y Fuentes (2006)]. La evidencia empírica encuentra que las exportadoras estables tienden a ser empresas de mayor tamaño y eficiencia —aproximada por la productividad aparente del trabajo y la realización de actividades de I + D— que las no estables [véase Galán Lucha y Martín Machuca (2012)].

La mejoría de las tasas de supervivencia de las pymes en su actividad exportadora constituiría una palanca esencial para elevar el margen intensivo, ya que, como se aprecia en el gráfico 4, las compañías exportadoras estables explican la mayor parte de este, debido, en buena medida, a que su grado de diversificación geográfica es mayor (véase gráfico 6). De hecho, el aumento de las exportaciones extracomunitarias de los últimos años se ha debido básicamente a este tipo de empresas (véase gráfico 7). La economía española todavía presenta un elevado potencial para profundizar en la diversificación geográfica, ya que, en 2013, alrededor de dos tercios de las empresas solo exportaba a un país, y solo el 15 % exportaba a más de cinco. Sin embargo, este último grupo de empresas, que aglutina, entre otras, a las grandes firmas multinacionales, acumula cerca del 90 % de las ventas totales [véase De Lucio *et al.* (2014)].

Los datos agregados del ICEX señalan un incremento de pymes exportadoras estables que dirigen sus ventas a mercados extracomunitarios; en particular, a Latinoamérica, África

EMPRESAS EXPORTADORAS: DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA

GRÁFICO 6

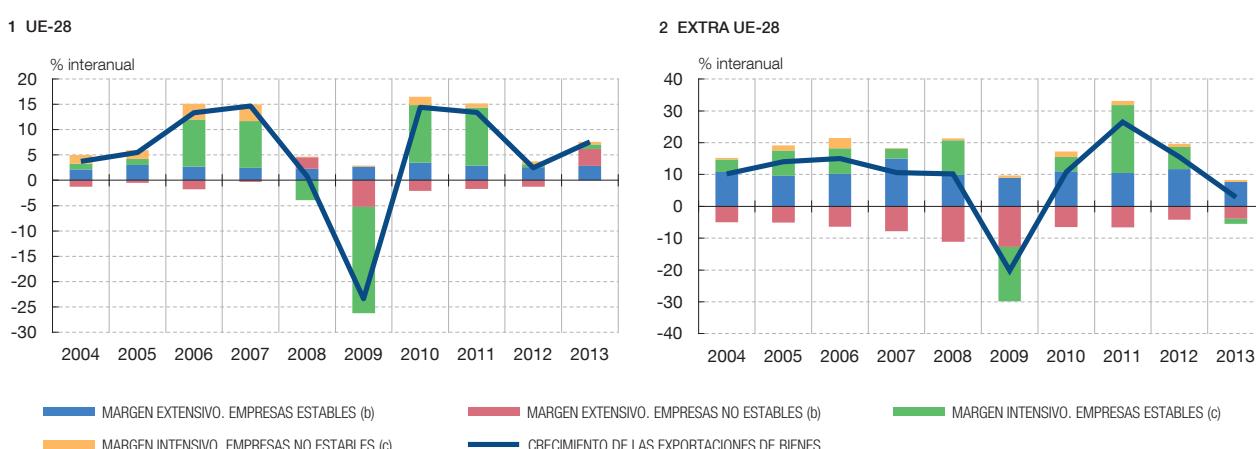


FUENTE: Banco de España.

- a Se considera empresa estable aquella que ha exportado durante cuatro años seguidos ininterrumpidamente.

MARGEN EXTENSIVO E INTENSIVO DE LAS EMPRESAS ESTABLES Y NO ESTABLES SEGÚN DESTINO: CONTRIBUCIÓN A LA VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (a) Período 2004-2013

GRÁFICO 7



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

- a Se considera una empresa estable aquella que ha exportado durante cuatro años seguidos ininterrumpidamente.
b El margen extensivo se define como la contribución al incremento (descenso) en el valor exportado derivado de un aumento (retroceso) del número de países a los que una empresa exporta, o las relaciones comerciales «empresa-país destino».
c El margen intensivo se define como la contribución al incremento (descenso) en el valor exportado derivado de un aumento (retroceso) de la cantidad exportada por cada empresa a cada país.

(con un comportamiento destacado de Marruecos) y Asia (especialmente, China). Esta evidencia es indicativa, por tanto, de que la diversificación de las pymes sería, al menos en parte, de carácter estructural, y no solo una respuesta transitoria al menor dinamismo de la economía de la UE, que, con todo, sigue constituyendo el principal mercado de exportación para el conjunto de las empresas españolas.

Factores determinantes de la decisión de exportar de las pymes

Como se ha señalado, las pymes han contribuido al crecimiento de las exportaciones acumulado desde 2010 preferentemente a través de la ampliación del margen extensivo y de la diversificación geográfica de las ventas al exterior. Una vez identificados estos canales, cabe preguntarse por sus factores determinantes. Para ello se realiza, en primer lugar, un análisis econométrico de la probabilidad de exportar y, posteriormente, para el grupo

de pymes que exportan, se estudian las posibilidades de que sus ventas se dirijan hacia mercados desarrollados o emergentes.

La literatura empírica señala que las empresas exportadoras son más grandes y más eficientes que las que no exportan [véase Helpman (2006)]. Además, las empresas de mayor tamaño suelen acceder a fuentes de financiación más diversificadas, con mejores condiciones para afrontar los costes que conllevan la penetración de nuevos mercados y el mantenimiento de un flujo estable de ventas al exterior. Con todo, tal y como se ha señalado anteriormente, las pymes españolas han aumentado sensiblemente sus exportaciones en los últimos años. En las estimaciones de este trabajo —que emplean modelos Probit—, se incluyen variables que aproximan estas características de los exportadores.

De acuerdo con los resultados obtenidos (véase la regresión 1 del cuadro 2)⁷, las pymes con presencia de capital extranjero en su estructura o que realizan inversiones directas en el exterior son la que tienen una mayor probabilidad de exportar. Las ventajas que presentan estas empresas están ligadas, entre otros factores, a la existencia de economías de escala en la producción, de ventajas organizativas e institucionales y de un mejor conocimiento de los mercados exteriores. Adicionalmente, este tipo de empresas suele participar con mayor intensidad en las cadenas internacionales de valor. La antigüedad (conforme una empresa se consolida tiene más probabilidades de aumentar su tamaño y de expandir su actividad al extranjero), el tamaño y la eficiencia de la empresa —aproximada por la productividad aparente del trabajo y la pertenencia de la pyme a sectores de intensidad tecnológica alta y media-alta— también elevan la probabilidad de exportar, en línea con la evidencia encontrada por otros autores [véase Mainer (2014)].

Respecto a la situación financiera de las pymes, la evidencia apunta a que, a partir de un determinado umbral⁸, el grado de endeudamiento afecta negativamente a la probabilidad de exportar, ya que mayores cotas de endeudamiento pueden restringir la capacidad de la empresa para asumir los costes de entrada y los riesgos que conlleva la penetración en mercados exteriores.

En cuanto al impacto de los costes laborales, las estimaciones muestran un efecto negativo. Los datos agregados apuntarían que el ajuste salarial habría redundado positivamente sobre las ventas al exterior, a pesar de que la contención salarial no se ha trasladado plenamente a los precios de exportación [véase Fernández (2014)]. Por otro lado, las pymes con tasas de temporalidad en el empleo más elevadas tienen una menor propensión a exportar. En este sentido, aunque la temporalidad contribuye a flexibilizar los ajustes de mano de obra y puede reducir los costes laborales, una elevada tasa de temporalidad puede incidir negativamente en los niveles de eficiencia y productividad, con el consiguiente efecto adverso sobre la capacidad competitiva y exportadora de la empresa.

La debilidad de la demanda nacional durante la última crisis también ha contribuido a elevar la probabilidad de exportar por parte de las pymes. Este resultado está en línea con la evidencia disponible a nivel agregado, que resalta la atonía del consumo privado como un factor relevante del aumento de las exportaciones durante el último período recesivo

⁷ Los coeficientes del cuadro 2 son el impacto marginal que tiene el aumento de una unidad de cada variable independiente sobre la probabilidad de exportar. Así, por ejemplo, el coeficiente del tamaño en la regresión 1 debería interpretarse como que un aumento del 1 % en el número de trabajadores de la empresa elevaría en un 0,1 % la probabilidad de exportar.

⁸ Para estimar si el endeudamiento condiciona negativamente la probabilidad de exportar a partir de cierto nivel, se incluye en la especificación econométrica el endeudamiento al cuadrado.

	Probabilidad de exportar (1)	Probabilidad de que la empresa pyme exporte a un país desarrollado (2)
Empleo	0,001*** (7,57E-06)	
Años de antigüedad	0,001*** (0,000)	-0,001*** (0,000)
Recibe inversión extranjera directa (IED)	0,054*** (0,003)	-0,019 (0,020)
Realiza IED	0,067*** (0,003)	-0,047*** (0,014)
Salario medio	-3,57E-05*** (0,000)	0,000 (0,000)
Ratio endeudamiento	0,001*** (0,000)	-0,001*** (0,000)
Ratio endeudamiento ²	-6,24E-06*** (1,94E-07)	1,08E-05*** (2,04E-06)
Productividad	0,0002*** (0,000)	0,000 (0,000)
Ratio trabajadores temporales	-0,010*** (0,001)	0,10*** (0,009)
Dummy sectores media y alta tecnología	0,0397*** (0,001)	-0,081*** (0,004)
Crisis (c)	0,006*** (0,000)	0,014*** (0,001)
Experiencia internacional (d)		-0,01*** (0,000)
Función de verosimilitud	50.017,4	1.368,4
Número de observaciones	1.622.724	65.863

FUENTE: Banco de España.

- a Se reportan los efectos marginales medios. Errores estándar entre paréntesis. Los signos *, ** y *** denotan significatividad estadística al 10%, 5% y 1%, respectivamente. En la regresión 2 se aplica el procedimiento en dos etapas de Heckman para controlar por sesgo de selección.
- b Las variables de carácter microeconómico están retardadas para controlar por endogeneidad.
- c Evolución de la demanda nacional durante el período de crisis. En 2008 y 2009 se incluye una dummy, con la finalidad de captar el impacto del colapso del comercio mundial y de la elevación del umbral de declaración en el primer año.
- d Número de países a los que la empresa ha exportado en t-1.

[véase García y Prades (2015)]. Las limitaciones relativas a la disponibilidad de datos que cubran el período más reciente no permiten investigar si la recuperación actual de la demanda doméstica está incidiendo negativamente en el proceso de internacionalización de las pymes exportadoras⁹. Sin embargo, según la evidencia agregada para el conjunto de la UEM, resulta previsible que, en todo caso, la recuperación de la demanda interna no tenga un impacto negativo sobre la base exportadora cuya magnitud compense su ampliación durante la crisis, ya que, una vez que las empresas empiezan a vender en el extranjero, tienen incentivos para mantenerse en los mercados internacionales, debido a los costes fijos significativos que implica el inicio de la actividad exportadora [véase Bobeica *et al.* (2015)].

9 La base de datos elaborada por el Banco de España finaliza en 2013. La actualización de las funciones de exportación de bienes arroja que la demanda doméstica durante la crisis contribuyó de forma moderada, pero positiva, al aumento de las exportaciones desde 2009 hasta 2013. En 2014, año para el que se carece de datos de carácter microeconómico, el cambio de ciclo de la demanda interna se ha traducido en una aportación cada vez menor de este componente [véase García y Prades (2015)].

En España, la ampliación en 2014 del número de exportadores estables, incluidas las pymes, que muestran los datos del ICEX, apuntaría en esta dirección.

Cuando se considera la decisión entre exportar a países desarrollados o emergentes (véase regresión 2 del cuadro 2), se aprecia que las empresas con una actividad exportadora previa (recogida en la variable Experiencia internacional) y que realizan inversiones directas en el exterior son más proclives a penetrar en los mercados emergentes. Esto podría reflejar, por un lado, que las empresas profundizan gradualmente su diversificación geográfica; y, por otro, que la IED realizada en los mercados emergentes no implica una sustitución de exportaciones.

Conclusiones

Las pymes españolas han contribuido al crecimiento de las exportaciones españolas desde 2010 a través de la ampliación de la base exportadora y han impulsado la diversificación geográfica hacia los mercados extracomunitarios —en particular, aquellos localizados en economías emergentes—, con perspectivas de crecimiento a largo plazo más elevadas que la UEM. Ambos factores favorecen la capacidad de crecimiento potencial de las exportaciones españolas, sobre todo si tiene lugar una mejoría de la capacidad de supervivencia de las pymes en la actividad exportadora.

Las estimaciones presentadas en este artículo subrayan el impacto positivo sobre la probabilidad de exportar de las pymes y su diversificación hacia los mercados emergentes procedente de la internacionalización a través de la inversión extranjera directa (IED), tanto pasiva como activa, ya que, entre otros factores, la participación de capital extranjero eleva la eficiencia de la empresa y la adquisición de empresas en el exterior aumenta las economías de escala y reduce los costes de acceso a los mercados exteriores a través de la exportación. Adicionalmente, las empresas internacionalizadas mediante IED participan con mayor probabilidad en las cadenas internacionales de valor. Asimismo, también contribuyen positivamente a la probabilidad de exportar la productividad del trabajo, la pertenencia a sectores de intensidad tecnológica alta y una posición financiera relativamente saneada. Por lo que se refiere a la posición cíclica de la economía española, la evidencia disponible apuntaría a que el incremento de la base exportadora de las pymes durante la crisis no sería meramente transitorio, ya que se aprecia una prolongación de la tendencia positiva de la base exportadora regular en el período más reciente de recuperación económica. En todo caso, en un contexto de crecimiento de la demanda interna, la normalización de las condiciones de acceso a la financiación, el progresivo saneamiento de la situación patrimonial de las empresas y la continuación del proceso de contención de los costes laborales deberían facilitar la consolidación del reciente dinamismo de la actividad exportadora de las pymes españolas.

14.12.2015.

BIBLIOGRAFÍA

- BERTHOU, A., y V. VICARD (2015). «Firms' Export Dynamics: Experience Versus Size», *The World Economy*, vol. 38, n.º 7.
- BOBEICA, E., P. S. ESTEVES, A. RUA y K. STAEBER (2015). «Exports and domestic demand pressure: a dynamic panel data model for the euro countries», *World Economic Review*, octubre.
- COMISIÓN EUROPEA (2014). «Drivers of SME Internationalisation: Implications for Firm Growth and Competitive-ness», *Background Study for the European Competitiveness Report 2014*.
- DE LUCIO, F. J. J., y M. R. FUENTES (2006). «Demografía de la empresa española exportadora e importadora», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2885, pp. 9-20.
- DE LUCIO, J., R. MÍNGUEZ, A. MIRONDO y F. REQUENA (2014). «Características de las empresas exportadoras de bienes», *Información Comercial Española*, n.º 877, marzo-abril.
- FERNÁNDEZ, M. J. (2014). «Spain's internal devaluation and export growth», *Spanish economic and financial outlook*, octubre, FUNCAS.
- GALÁN LUCHA, E., y C. MARTÍN MACHUCA (2012). «La estabilidad de las relaciones comerciales de las empresas exportadoras españolas: un análisis microeconómico de sus determinantes», *Boletín Económico*, abril, Banco de España.

- GARCÍA, C., y E. PRADES (2015). «Actualización de la función de las exportaciones españolas de bienes», *Boletín Económico*, abril, Banco de España.
- HELPMAN, E. (2006). «Trade, FDI, and the Organizations of Firms», *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV, septiembre.
- MAINER, C. (2014). «La decisión de exportar y/o realizar inversión directa en las PYME», *Información Comercial Española*, n.º 877, marzo-abril.
- MÁNEZ, J., y J. A. SANCHÍS (2014). «Presente y futuro de las exportaciones de las PYME manufactureras españolas», *Información Comercial Española*, n.º 877, marzo-abril.
- MARTÍN MACHUCA, C., A. RODRÍGUEZ y P. TELLO (2009). «Determinantes principales de la decisión de exportar de las empresas españolas», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España.

