

UNA APROXIMACIÓN A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS
ESPAÑOLAS

Este artículo ha sido elaborado por César Martín Machuca y Antonio Rodríguez Caloca, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

Introducción

El incremento en el número de empresas españolas que realizan intercambios comerciales e inversiones directas en el exterior es un buen indicador del proceso de internacionalización que ha experimentado España en la última década. Este aumento se ha producido en un contexto de globalización de la actividad y de incorporación de nuevas economías al comercio mundial, que han elevado considerablemente el 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 en el panorama internacional, la capacidad de una economía de aprovechar su potencial de crecimiento descansa, en mayor medida que en el pasado, en la capacidad competitiva 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, al análisis de las características que presentan las empresas que exportan.

El objetivo de este artículo es realizar una primera aproximación a las pautas y características que presentan las empresas españolas que exportan bienes, con el fin de identificar las variables que aumentan la probabilidad de que una empresa emprenda y mantenga con éxito su actividad exportadora y que son, por tanto, más relevantes a la hora de diseñar medidas de política económica tendentes a elevar la competitividad de nuestro tejido empresarial. Para ello se ha diseñado una base de datos específica para el período 2001-2007 que contiene información procedente de tres fuentes estadísticas: la Balanza de Pagos, la Central de Balances y las Cuentas Anuales depositadas por las empresas en los Registros Mercantiles.

Tras esta introducción, en la siguiente sección se sintetizan las principales referencias teóricas y los rasgos estilizados de la evidencia empírica que sustentan la existencia de características diferenciales de las empresas exportadoras. A continuación, y después de describir los rasgos más importantes de la base de datos empleada, se analizan las características principales de las empresas españolas que realizan transacciones internacionales de bienes, así como la dinámica de entrada y salida en este tipo de actividades. Finalmente, se presentan las principales conclusiones que se infieren de este análisis.

Marco teórico y evidencia empírica

La evidencia empírica disponible señala que, dentro de cada sector de actividad, solo hay una proporción reducida de empresas que exportan, que, además, son comparativamente más eficientes y de mayor tamaño que el resto. Este rasgo estilizado apunta a que existen determinantes a nivel microeconómico de la evolución del comercio internacional que no pueden fundamentarse mediante las teorías tradicionales, basadas en el concepto de ventaja comparativa, o a través de las nuevas teorías surgidas en la década de los ochenta, que introdujeron rendimientos de escala y diferenciación de productos. En ambos casos no se contempla la posibilidad de que haya heterogeneidad en los niveles de productividad a nivel empresarial. Los desarrollos más recientes de la teoría del comercio internacional centran su atención, en cambio, en el análisis de las características diferenciales de las empresas exportadoras frente al resto, introduciendo costes en la actividad exportadora y heterogeneidad en los niveles de productividad de las empresas aun cuando pertenezcan al mismo sector de actividad. Este tipo de modelos considera que las empresas exportadoras no son una muestra aleatoria del sector de actividad al que pertenecen, sino que son más eficientes que el

resto [Helpman (2006)]. Según los estudios empíricos realizados, el logro de esta productividad más elevada precede al inicio de la actividad exportadora [Mauro, Ottaviano y Taglioni (2007)]. Este fenómeno puede modelizarse a partir de la existencia de costes en las transacciones internacionales y de asimetrías en los niveles de productividad empresarial, en un contexto de competencia monopolística. 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, la existencia o no de lengua común o de lazos históricos, etcétera.

El comercio internacional actúa, así, como un mecanismo de selección empresarial en el cual solo las empresas más productivas exportan, mientras que las menos eficientes, incapaces de afrontar los costes relacionados con la apertura al exterior, limitan su producción al mercado interno o desaparecen por el aumento de las presiones competitivas derivado de las importaciones. Este proceso origina un nuevo canal a través del cual el comercio internacional mejora el bienestar agregado, ya que provoca un incremento de la productividad media de cada sector de actividad a través de la reasignación de recursos desde las empresas menos eficientes a las más productivas [Bernard, Jensen, Redding y Schott (2007) y Chen, Imbs y Scott (2009)].

Estas ganancias de bienestar serían, probablemente, todavía más elevadas en un contexto de integración o de liberalización comercial, ya que provocan una reducción del coste de exportación que afrontan las empresas, lo que eleva el número de estas que está en condiciones de exportar y, en principio, expande el valor de las transacciones comerciales y amplifica el mecanismo de reasignación de recursos señalado anteriormente. Esta variación del número de empresas exportadoras se conoce como *margen extensivo* de las exportaciones. Este margen es uno de los dos componentes en los que se puede desagregar el crecimiento del valor de las ventas al exterior, junto con la variación del valor medio exportado por empresa, denominado *margen intensivo*. A su vez, el *margen intensivo* se puede descomponer, por un lado, en el crecimiento del número de países (o de productos) a los que se exporta y, por otro, en el valor medio exportado a cada país (o por cada tipo de producto).

Existe abundante literatura nacional e internacional que indica que las empresas exportadoras son una fracción minoritaria del total y tienen características diferenciales, pues son más innovadoras y con una intensidad en capital más elevada, alcanzando así mayores niveles de productividad (véase cuadro 1). Por tanto, la capacidad exportadora de una economía depende de manera crucial de la eficiencia de sus empresas, lo que supone que ganarían cuota de mercado los países (o sectores, yendo a un mayor nivel de desagregación) cuyo tejido empresarial sea más productivo y, por tanto, más competitivo en el ámbito internacional. La promoción de un entorno institucional más flexible y abierto a la competencia permitiría, además, mejorar la competitividad de una economía, a través de la reasignación de recursos hacia las empresas más eficientes.

Principales características de la base de datos

La disponibilidad de estudios a nivel empresarial relacionados con el comercio exterior en el caso de España es muy reducida, dado el carácter confidencial de la información que las empresas comunican al Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria¹. De ahí que la mayoría de los trabajos se centre en un subgrupo relativamente reducido de empresas o en datos agregados a nivel sectorial.

1. No obstante, esta información se ha empleado en algunos trabajos de investigación. Véase, por ejemplo, De Lucio y Fuentes (2008).

- 1 El crecimiento de los flujos de exportación tiende a apoyarse preferentemente en el aumento del número de las empresas que exportan (margen extensivo).
- 2 El margen extensivo está asociado positivamente con el tamaño del mercado al que se destinan las exportaciones, la reducción de las barreras comerciales y con la afinidad cultural y lingüística, y negativamente con la distancia.
- 3 Las exportaciones medias por empresa (margen intensivo) aumentan conforme transcurren más años comerciando internacionalmente.
- 4 Solo una fracción minoritaria del total de las empresas exporta.
- 5 El tamaño de las empresas exportadoras es, en promedio, más elevado que el de aquellas que no exportan.
- 6 El valor de las exportaciones está muy concentrado en un número reducido de empresas.
- 7 En promedio, las empresas exportadoras tienen un tamaño, ratios capital-trabajo, cualificación laboral y productividad más elevados que el resto de las empresas, y pagan salarios más altos.
- 8 Los diferenciales señalados en el punto anterior son aún más elevados si la empresa exportadora, además, realiza IED.
- 9 La liberalización comercial tiene un efecto positivo sobre la productividad empresarial.

EVIDENCIA EMPÍRICA INTERNACIONAL

EUROPA: Mayer y Ottaviano (2007), Mauro, Ottaviano y Taglioni (2007), Eaton, Kortum y Kramarz (2004) y Wagner (2003).
 ESTADOS UNIDOS: Bernard, Bradford y Schott (2005 y 2007), Eaton, Kortum y Kramarz (2004) y Helpman, Melitz y Yeaple (2004).
 AMÉRICA LATINA: Pavcnik (2002).

EVIDENCIA EMPÍRICA EN ESPAÑA

Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (2008), Donoso y Martín (2008), Rodríguez (2008), Álvarez, De Lucio y Fuentes (2008) y De Lucio y Fuentes (2006 y 2008).

FUENTE: Banco de España.

Con el objetivo de avanzar en el conocimiento de las empresas exportadoras españolas, en este artículo se ha diseñado una base de datos para el período 2001-2007 que engloba la información aportada por tres fuentes estadísticas distintas. En primer lugar, se identifican las empresas que realizan transacciones de bienes con el exterior y el valor de estas (tanto de exportaciones como de importaciones) a través de la estadística de Balanza de Pagos². Si bien estos datos difieren de los disponibles en el Departamento de Aduanas, que, como ya se ha señalado, son confidenciales, aproximan de forma adecuada el total de las exportaciones y el grueso de las empresas exportadoras. En segundo lugar, con objeto de obtener aproximaciones de las principales características diferenciales que posee este colectivo de empresas, se cruza esa información con la contenida en la Central de Balances y en la base de datos de las Cuentas Anuales depositadas en los Registros Mercantiles. El cruce de estas estadísticas con la Balanza de Pagos se realiza a partir del código de identificación fiscal de la empresa, lo que permite caracterizar a las empresas de acuerdo con su tamaño, experiencia, intensidad innovadora, productividad o capital por trabajador, entre otras variables.

2. 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 95% del dato de Aduanas en el período 2003-2006. En cuanto a las empresas exportadoras, el número de empresas identificadas en la estadística de Balanza de Pagos supone alrededor del 60% de las que constituyen la base de datos de Aduanas, pues las empresas de pequeño tamaño están infrarrepresentadas en la base de datos construida. A pesar de ello, el número de empresas exportadoras incluidas es muy superior al de otros estudios disponibles para el caso español.

La base de datos empleada en el presente artículo presenta algunas especificidades que resulta necesario señalar, ya que condicionan, en ocasiones, el alcance de los resultados obtenidos. El cruce de las diferentes bases de datos 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 compendia la información que proporcionan al Banco de España empresas que representan alrededor del 30% de valor añadido del conjunto de empresas no financieras de la economía española. No se trata de una muestra diseñada con criterios estadísticos de representatividad, ya que la colaboración empresarial es voluntaria. En consecuencia, las distintas actividades económicas están representadas de manera desigual, con una cobertura más reducida de aquellos sectores industriales 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. Con la finalidad de paliar esta limitación, y de no reducir significativamente el número de empresas que realizan transacciones con el exterior, se emplea la información de las Cuentas Anuales facilitada por las empresas que, en aplicación de la normativa legal, están obligadas a depositarlas, con fines estadísticos, en el Registro Mercantil de la provincia de su domicilio social.

Como resultado, el número de las empresas de las que se dispone de información puede variar significativamente en función de la variable que se utilice para aproximar las características empresariales, aunque en términos generales la cobertura del valor total exportado es representativa, siendo como mínimo del 50% del valor de las exportaciones según la estadística de Balanza de Pagos³.

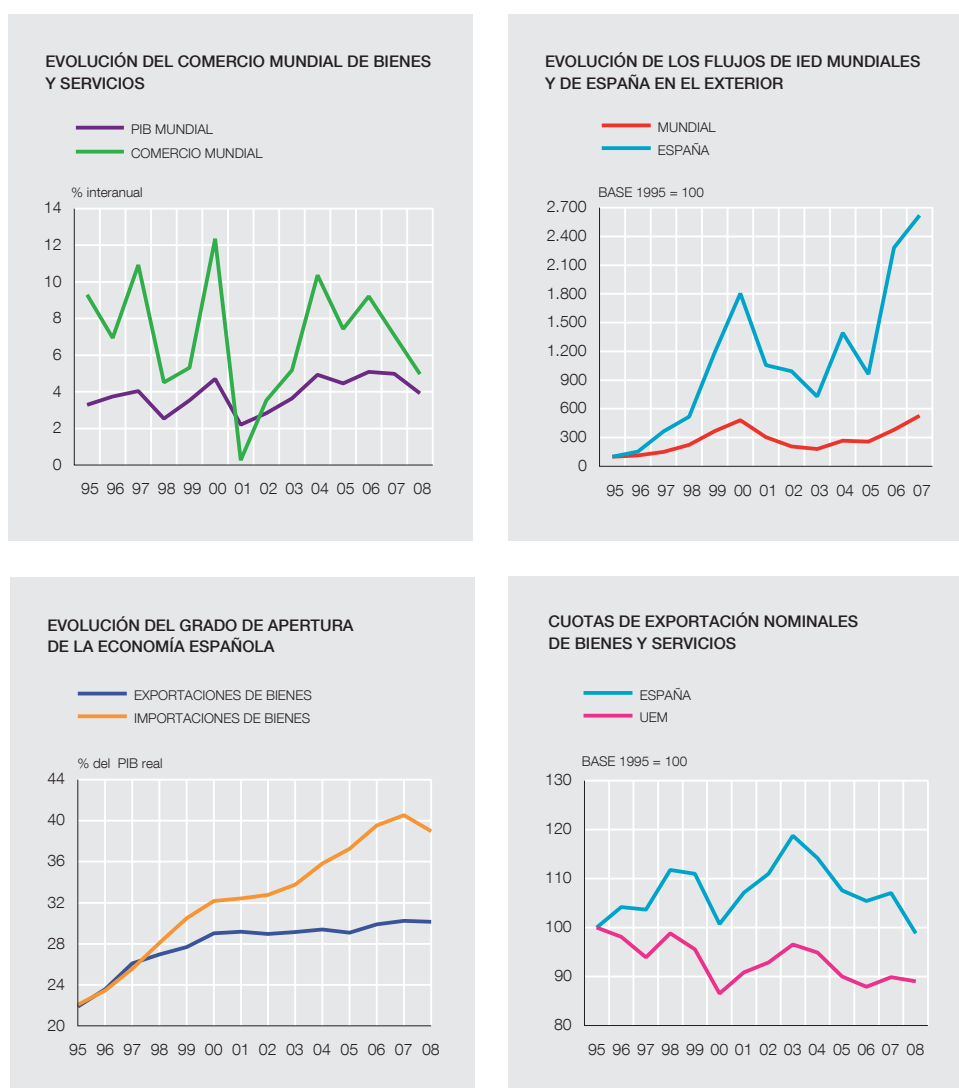
Esta base de datos constituye una novedad en la literatura empírica española, ya que permite construir una muestra amplia de las empresas que realizan transacciones con el exterior —limitadas a los bienes, pero ampliable en un futuro a los servicios—, con información de algunas de las características empresariales más relevantes. Todo ello posibilita identificar no solo el patrón de la dinámica exportadora —a través de la contribución de los márgenes extensivo e intensivo, del análisis de las ratios de entrada y salida, y de la supervivencia de las empresas en su actividad exportadora—, sino también sus determinantes a nivel microeconómico, con lo que se pueden contrastar las predicciones teóricas y la evidencia empírica descrita en el apartado anterior.

La dinámica de entrada y salida de las empresas exportadoras en los mercados internacionales

La última fase expansiva de la economía española se ha caracterizado, en su conjunto, 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 y, especialmente, las importaciones crecieron en términos generales por encima del PIB, con lo que el grado de apertura mostró una senda ascendente (véase gráfico 1). La evolución de las ventas al exterior ha estado condicionada por el comportamiento de los mercados de exportación y, especialmente a comienzos de la presente década, por el incremento de la competencia derivado de la incorporación de los países emergentes al comercio internacional y por las pérdidas de competitividad-precio acumuladas por nuestra economía.

De acuerdo con los datos empleados, la expansión de las exportaciones españolas en el conjunto del período 2001-2007 se apoyó más en el *margen intensivo* (entendido como la parte de las

3. En el período 2001-2007 figuran 167.793 empresas exportadoras en la base de datos utilizada en la elaboración de este artículo. Se dispone de información relativa al tamaño para 31.378 empresas, mientras que en el caso de la productividad aparente del trabajo se dispone de información para 4.344 empresas.

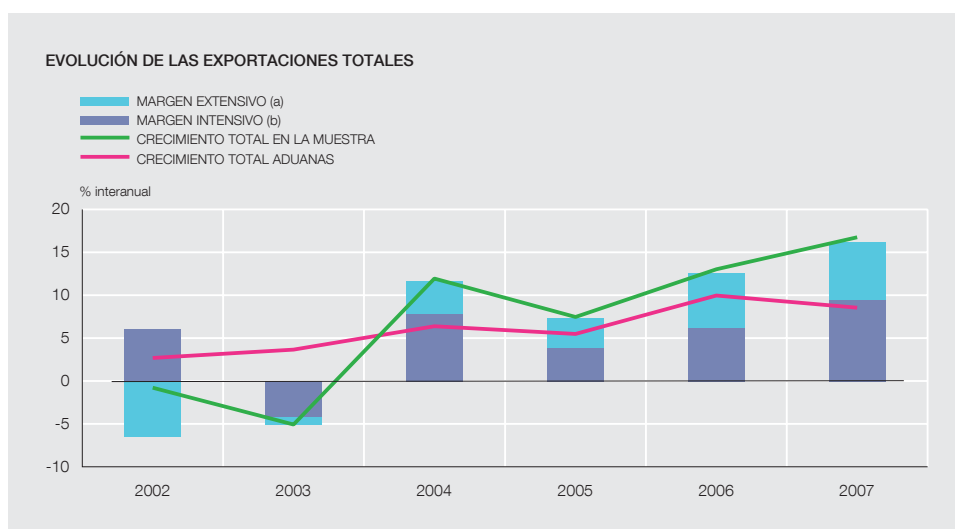


FUENTES: Instituto Nacional de Estadística, Aduanas y Fondo Monetario Internacional.

ventas al exterior que se explica por el aumento del valor medio exportado por las empresas exportadoras) que en el *extensivo* (la parte que, por el contrario, se explica por la variación del número de empresas) (véase gráfico 2)⁴. La aportación del margen extensivo se ha apoyado principalmente en las pequeñas y medianas empresas. En cambio, en el caso de las grandes empresas, el avance de las exportaciones refleja mayoritariamente la evolución del margen intensivo.

Para comprender la dinámica del *margen extensivo* resulta de especial interés el estudio de los patrones de entrada y salida de la actividad internacional de las empresas en la actividad exportadora⁵.

4. Adicionalmente, en el gráfico 2 se compara la evolución de las exportaciones de bienes de las empresas que componen la muestra con el dato total de Aduanas. Las características específicas de la base de datos empleada en este trabajo, que infraestima la presencia de pequeñas empresas, podría explicar la diferente evolución que ambas series presentan en los años 2002 y 2003. Estas diferencias podrían afectar a la descomposición entre margen extensivo e intensivo, según se utilicen los datos de la muestra o los datos de Aduanas. 5. Con objeto de evitar el sesgo que introduce en los datos la elevación del umbral de simplificación de declaración por operación por parte de las empresas a Balanza de Pagos, los ratios de entrada y salida se aplican a las empresas con operaciones superiores a dicho umbral. La tasa de supervivencia se mide como el porcentaje de empresas que permanecen en activo en cada año posterior a su nacimiento.



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

- a. Se define el margen extensivo como el incremento del valor exportado derivado del aumento del número de empresas.
 b. Se define el margen intensivo como el incremento del valor exportado derivado del aumento del importe medio exportado por empresa.

La ratio de entrada de las empresas en los mercados exteriores muestra una cierta tendencia de descenso a lo largo del período 2002-2007, con un valor promedio en torno al 18%, mientras que la ratio de salida, que se ha situado en media alrededor del 17%, ha permanecido más estable. Esto refleja, al menos parcialmente, los costes de entrada que tienen que afrontarlas empresas que inician su actividad exportadora y que desincentivan la apertura al exterior. Las empresas situadas en los tramos de menor tamaño son las que presentan mayores tasas de entrada y de salida (véase gráfico 3), 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.

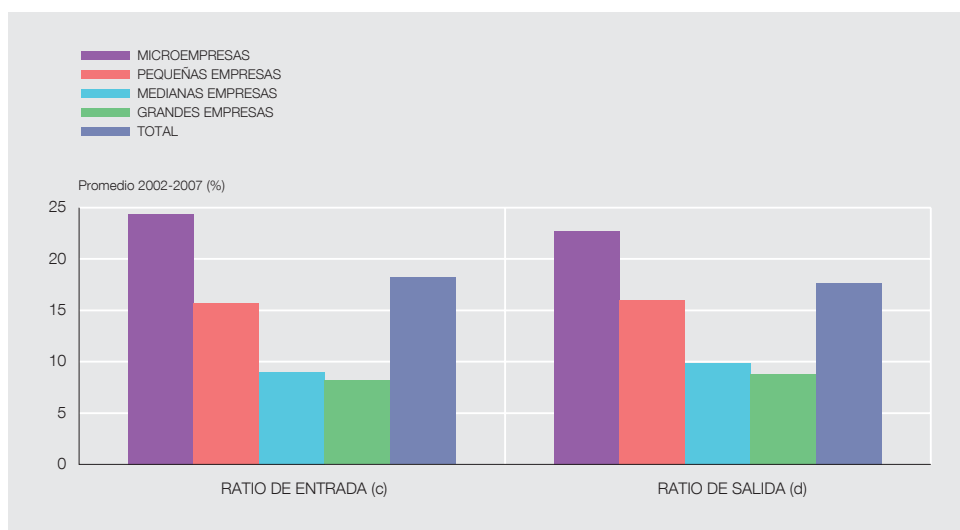
Los datos empleados señalan que las pequeñas empresas están accediendo con dinamismo a los mercados exteriores, con un aumento del valor comercializado por empresa que ha sido muy significativo en este tramo (*margen intensivo*), aunque muestran dificultades para consolidarse en el ámbito internacional [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 7% de las empresas exportadoras que iniciaron su actividad internacional en 2001 continuaba exportando en 2007 (véase cuadro 2). Estas tasas de supervivencia en la actividad exportadora se duplican si la empresa exporta e importa simultáneamente, y aumentan adicionalmente en el caso de las grandes empresas. En este sentido, si solo se consideran las empresas que exportan durante todos los años del período 2001-2007, es decir, aquellas que han tenido más éxito y se han consolidado en el ámbito internacional, se observa que el peso de las empresas de mayor tamaño es más elevado que en el conjunto de empresas exportadoras.

Rasgos estilizados de las empresas españolas que realizan transacciones comerciales con el exterior

En línea con las predicciones teóricas y la evidencia descritas anteriormente, las empresas que comercian con el exterior (mediante exportaciones o importaciones) suponen una proporción pequeña del total (el 27,5%) (véase cuadro 3). Las empresas exportadoras representan aproximadamente el 14% del total, mientras que el porcentaje de empresas importadoras es

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

GRÁFICO 3



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 se clasifican, respectivamente, las que cuentan entre 50 y 249 empleados y con 250 empleados o más. Se han excluido las empresas de las que 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.
- c. Calculado como el cociente (entre exportadoras)

$$\text{Empresas nuevas}_n / (\text{Empresas nuevas}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1})$$

SUPERVIVENCIA EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS QUE EMPIEZAN A EXPORTAR EN 2001 (a)
 Periodo 2002-2007

CUADRO 2

%	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total muestral						
Exportadoras	30,3	17,6	12,8	10,0	8,2	7,1
Importadoras	30,8	19,1	14,6	11,8	10,0	9,0
Simultáneamente, exportadoras-importadoras	40,2	26,4	20,7	16,8	14,3	13,2
Solo exportadoras	29,0	16,4	11,7	9,1	7,4	6,2
Solo importadoras	29,9	18,3	13,9	11,2	9,6	8,6
Empresas grandes (b)						
Exportadoras	52,5	37,4	31,3	26,3	23,2	23,2
Importadoras	65,5	52,4	44,0	42,9	39,3	36,9
Simultáneamente, exportadoras-importadoras	70,0	63,3	60,0	60,0	53,3	53,3
Solo exportadoras	44,9	26,1	18,8	11,6	10,1	10,1
Solo importadoras	63,0	46,3	35,2	33,3	31,5	27,8

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

- a. Se analiza la evolución de las empresas que inician su actividad exportadora y/o importadora en el año 2001 y que continúan dicha actividad durante el período 2002-2007.
- b. Se clasifican como empresas grandes aquellas que cuentan con 250 o más empleados.

	Total	Microempresa	Empresa pequeña	Empresa mediana	Empresa grande	PRO MEMORIA: Empresas que realizan IED
% sobre el total muestral (c)						
Exportadoras	14,4	6,7	25,6	56,0	68,8	62,4
Importadoras	20,4	10,5	30,5	60,9	77,0	70,9
Simultáneamente, exportadoras-importadoras	7,2	3,2	15,3	44,9	61,5	53,9
Solo exportadoras	7,1	3,5	10,3	11,0	7,3	8,4
Solo importadoras	13,2	7,3	15,2	16,0	15,5	16,9
Empresa internacionalizada (d)	27,5	14,0	40,8	72,0	84,3	79,3
Intensidad exportadora (% importe exportado/ventas)	22,6	20,1	17,8	24,8	31,2	29,7

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

a. Se consideran las empresas que declaran operaciones de bienes a Balanza de Pagos por importe superior a 12.500 euros en el período 2001-2007.

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 se clasifican, respectivamente, las que cuentan entre 50 y 249 empleados y con 250 empleados o más.

c. 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 2003-2007.

d. Se considera empresa internacionalizada aquella que realiza exportaciones y/o importaciones.

más elevado (alrededor del 20%), en consonancia con la dependencia de *inputs* importados de la economía española. Las manufacturas tienen una proporción más elevada de empresas que realizan intercambios comerciales con el exterior, representando tanto las exportadoras como las importadoras aproximadamente el 26%. En el recuadro 1 se describen con detalle las características de las empresas de las principales ramas manufactureras.

Los resultados obtenidos señalan que las empresas exportadoras tienen, en promedio, mayor tamaño, una intensidad en capital fijo y niveles de productividad más elevados (véase cuadro 4). Las diferencias son, en general, más pronunciadas en el caso de las manufacturas. La brecha de tamaño entre empresas exportadoras y no exportadoras es muy amplia. Concretamente, para el conjunto de todas las empresas, la mediana del tamaño de las empresas exportadoras (medida a través del empleo) cuadruplica a la de aquellas que no exportan. El diferencial de tamaño promedio de la empresa que exporta respecto de aquellas que no lo hacen es todavía más pronunciado si, además, importa. La proporción de empresas que comercia internacionalmente aumenta con el tamaño, de manera que cerca del 84% de las grandes empresas realizó intercambios con el exterior, siendo este porcentaje de aproximadamente el 70% en el caso de las exportaciones. Por otro lado, se aprecia que el tamaño tiende a ser algo más reducido entre las empresas que importan que entre las que exportan.

La relevancia de las grandes empresas en el comercio exterior se refleja en el elevado grado de concentración del valor de los intercambios con el exterior. Concretamente, el 1% de las empresas exportadoras realizó en 2007 en torno al 73% de total de las ventas al exterior, porcentaje que se sitúa en el 96% cuando se considera el 10% de las empresas exportadoras⁶. La intensidad exportadora —definida como la ratio entre el valor exportado y las ventas totales— también aumenta, en líneas generales, con el tamaño empresarial. No hay que olvidar que cuando una empresa es grande las opciones para internacionalizarse se diversifican

6. Este grado de concentración es similar al estimado en Mayer y Ottaviano (2007) para otras economías europeas (concretamente, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Hungría, Bélgica y Noruega), aunque el peso relativo del 1% de principales empresas exportadoras tiende a ser más elevado en España que en dichas economías.

La apertura al exterior de las empresas manufactureras es mucho más elevada que la del resto de sectores, en consonancia con el carácter comercializable de su producción y su dependencia de *inputs* importados. Por ello resulta de particular interés realizar un análisis más pormenorizado de las empresas exportadoras industriales, ya que bajo este epígrafe se engloban diversas ramas cuya acti-

vidad presenta características heterogéneas y que condicionan los resultados a nivel más agregado.

Dentro de las manufacturas, las ramas con una mayor fracción de empresas exportadoras son la maquinaria y equipo mecánico, la transformación de materiales plásticos y caucho, y la química.

		Mediana de la distribución				
		Tamaño (a)	Ratio capital físico por trabajador (b)	Ratio de temporalidad (c)	Cualificación del trabajo (d)	Productividad (VAB/empleo) (e)
INDUSTRIA MANUFACTURERA	Exporta	23,5	2,1	17,4	13,9	48,6
	No exporta	5,9	1,1	29,7	18,2	35,9
Industria textil y de la confección	Exporta	14,5	1,1	23,4	9,5	28,0
	No exporta	5,8	0,6	36,6	6,1	22,9
Industria del cuero y del calzado	Exporta	12,7	0,6	47,8	7,6	24,0
	No exporta	5,8	0,6	47,4	7,0	21,0
Industria química	Exporta	24,0	3,0	14,8	19,9	61,0
	No exporta	6,2	1,5	30,4	17,2	40,8
Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	Exporta	20,0	2,1	24,5	11,6	38,7
	No exporta	6,5	1,4	31,0	9,0	30,4
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	Exporta	19,0	1,6	23,8	13,4	42,3
	No exporta	6,2	0,9	34,4	10,1	32,5
Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	Exporta	16,5	1,2	20,6	17,0	41,6
	No exporta	6,0	0,8	31,5	14,2	32,6
Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	Exporta	19,2	1,2	21,2	17,8	43,0
	No exporta	6,0	0,8	33,3	9,6	33,3
Automóvil (f)	Exporta	51,7	2,3	15,3	13,5	50,8
	No exporta	6,0	0,8	28,6	2,2	27,2
Resto de material de transporte (excluido automóvil)	Exporta	22,0	1,4	23,9	24,2	58,1
	No exporta	4,9	0,8	28,6	50,0	28,3
Resto de manufacturas (g)	Exporta	24,0	3,0	19,1	10,8	46,7
	No exporta	5,0	1,4	30,6	22,4	40,9

		% dentro de cada rama de actividad				
		Empresas exportadoras	Empresas importadoras	Grado de concentración de las exportaciones		
				TOP 1%	TOP 5%	TOP 10%
INDUSTRIA MANUFACTURERA		25,2	26,2	67,1	87,0	93,7
Industria textil y de la confección		22,6	33,8	43,0	73,6	86,6
Industria del cuero y del calzado		30,6	32,4	41,3	70,2	83,7
Industria química		41,0	44,8	40,3	73,6	86,1
Industria de la transformación del caucho y materias plásticas		36,2	39,8	55,3	79,8	89,5
Metalurgia y fabricación de productos metálicos		19,2	19,0	57,3	84,4	93,1
Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico		41,1	35,3	51,8	77,6	87,8
Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico		32,5	34,0	60,8	85,8	93,1
Automóvil (f)		44,5	44,5	79,0	90,7	95,0
Resto de material de transporte (excluido automóvil)		47,0	34,0	70,3	92,5	97,4
Resto de manufacturas (g)		22,1	22,6	57,1	81,3	90,2

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

a. Calculado según el número de empleados.

b. Calculado como el cociente entre el inmovilizado material dividido por el número de empleados.

c. Calculado como el porcentaje que representa el empleo no fijo sobre el total de empleo.

d. Calculado como el porcentaje que representan directores, gerentes de empresa, profesionales, técnicos y similares sobre el total de empleados.

e. Calculado como el cociente entre el valor añadido bruto y el número de empleados.

f. Engloba los sectores de la CNAE relativos a la fabricación de vehículos de motor, carrocerías y partes, piezas y accesorios no eléctricos para vehículos de motor y sus motores.

g. Engloba los sectores de la CNAE relativos a la industria de la alimentación, bebidas y tabaco; industria de la madera y corcho; industria del papel; edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados; refinado del petróleo y tratamientos nucleares; industrias de otros productos minerales no metálicos e industrias manufactureras diversas.

Si también se consideran las importaciones, las ramas que muestran un mayor grado de internacionalización son la industria química y el automóvil, en las que, además, los requerimientos de consumos intermedios importados son elevados. En el último caso, los datos apuntan a que los intercambios exteriores están dominados básicamente por el comercio intraindustrial (es decir, las transacciones internacionales de bienes de la misma industria), ya que la proporción de empresas exportadoras e importadoras es prácticamente idéntica. Por su parte, el grado de concentración empresarial del valor exportado en las manufacturas es ligeramente más reducido que en el conjunto de sectores de actividad, aunque es muy similar en el caso de la rama de automóviles y algo más elevado en la rama de fabricación de material de transporte.

Pasando a las características de las empresas, el tamaño promedio de las empresas exportadoras manufactureras es más elevado que

la del resto de sectores, con la excepción de las industrias extractivas y de producción y distribución de energía, agua y electricidad. Dentro de las manufacturas, la rama de automóvil presenta una discrepancia de tamaño entre empresas exportadoras y no exportadoras notablemente más elevada que la del resto. Asimismo, las diferencias en la intensidad de capital físico por trabajador entre empresas exportadoras y las que solo se dedican al mercado interno son más acusadas en las manufacturas, especialmente en la industria del automóvil. La brecha de productividad también es algo más amplia en el caso de las manufacturas, particularmente en los casos de la industria química y, fundamentalmente, del automóvil y de material de transporte. Sin embargo, dentro de las manufacturas, la cualificación del trabajo es más reducida entre las empresas que exportan que en aquellas que no lo hacen, lo que está condicionado por la industria de material de transporte, cuya producción es más intensiva en mano de obra no cualificada y presenta una elevada apertura con el exterior.

considerablemente, al poder acometer proyectos de IED o establecer acuerdos con empresas implantadas en otros mercados, lo que reduce la importancia del papel de las exportaciones directas en su estrategia de expansión exterior. Ello explicaría el resultado obtenido en este artículo, que sugiere que, a partir de un determinado umbral, la intensidad exportadora de las empresas disminuye con su tamaño⁷.

Las discrepancias en la intensidad de empleo de capital fijo por trabajador también son relevantes, aunque menos pronunciadas. Así, la ratio de capital fijo por trabajador es un 84% más elevada en las empresas que exportan. A diferencia de esta variable, las dificultades existentes para aproximar de forma adecuada la capacidad innovadora o tecnológica o la calidad del factor trabajo en una empresa a través de la información contenida en la Central de Balances y en los Registros Mercantiles requieren que los resultados obtenidos a partir de variables como la cualificación laboral, grado de intensidad tecnológica o productividad deban ser interpretados con cierta cautela. A ello se une que el colectivo de empresas para el que puede calcularse estas variables se reduce significativamente, lo que podría sesgar los resultados hacia las grandes empresas⁸. De acuerdo con la información del cuadro 4, las empresas exportadoras 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% inferior al de las que no exportan. La relación de esta variable con el grado de la eficiencia de las empresas es incierto, 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. Los resultados sobre la cualificación del trabajo difieren según se considere el total de empresas o solo las manufactureras. Para el primer

7. En Donoso y Martín (2008) se encuentra evidencia de que son las medianas empresas las que tienen una intensidad exportadora más elevada. 8. La intensidad innovadora (gastos en I + D dividido por el valor añadido bruto) y la cualificación laboral (medida como el porcentaje que representan los directivos, gerentes y el personal técnico sobre el empleo total de la empresa) solo están disponibles para las empresas de más de 100 trabajadores.

		Mediana de la distribución					
		Tamaño (a)	Ratio capital físico por trabajador (b)	Ratio de temporalidad (c)	Cualificación del trabajo (d)	Intensidad innovadora (e)	Productividad (VAB/empleo) (f)
TOTAL	Exporta	14,5	1,8	20,0	14,9	2,0	48,9
	No exporta	3,8	1,0	36,8	13,0	0,6	37,6
Industria manufacturera	Exporta	23,5	2,1	17,4	13,9	2,6	48,6
	No exporta	5,9	1,1	29,7	18,2	1,0	35,9
		% sobre el total					
		Empresas exportadoras	Empresas importadoras	Grado de concentración de las exportaciones			
				TOP 1%	TOP 5%	TOP 10%	
TOTAL (g)		14,4	20,4	73,2	91,2	96,0	
Industria manufacturera		25,2	26,2	67,1	87,0	93,7	

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

- Calculado según el número de empleados.
- Calculado como el cociente entre el inmovilizado material dividido por el número de empleados.
- Calculado como el porcentaje que representa el empleo no fijo sobre el total de empleo.
- Calculado como el porcentaje que representan directores, gerentes de empresa, profesionales, técnicos y similares sobre el total de empleados.
- Calculado como el cociente entre los gastos en I + D dividido por el valor añadido bruto. En este caso, el estadístico representado es la media muestral.
- Calculado como el cociente entre el valor añadido bruto y el número de empleados.
- Calculado sobre el total muestral del período 2001-2007.

grupo, la ratio de cualificación es más elevada en las empresas exportadoras que en el resto, mientras que en el caso de las manufacturas ocurre lo contrario. Este último resultado podría estar condicionado, al menos parcialmente, por la composición por ramas de actividad de las empresas manufactureras exportadoras, en las que el sector del automóvil y material de transporte (véase recuadro adjunto), con una cualificación de la mano de obra inferior a la media, tiene un peso significativo. Finalmente, la discrepancia en los niveles de productividad aparente del trabajo es notable: para el conjunto de sectores de actividad, la correspondiente a las empresas exportadoras supera en un 30% a la de aquellas que no exportan.

Al igual que el tamaño empresarial, un primer análisis de los datos muestra una asociación positiva entre la existencia de intercambios comerciales con el exterior y la realización de operaciones de IED [Álvarez, De Lucio y Fuentes (2007)]. El porcentaje de empresas que intercambia con el exterior es muy superior entre las que realizan IED que en el resto (véase cuadro 3). Concretamente, dicha proporción se sitúa alrededor del 80%, superando el 60% la proporción de las empresas que son exportadoras. A pesar de este resultado, el signo de la relación entre los flujos de IED y las exportaciones no está asentado firmemente. La IED motivada por la reducción de costes, que conlleva la fragmentación del proceso productivo (IED *vertical*), solo eleva las exportaciones —comercio intrafirma— si no busca simultáneamente utilizar la implantación en el exterior como plataforma de exportación a terceros países que antes se abastecían directamente. La simultaneidad más elevada entre exportaciones e importaciones que se observa entre las empresas que efectúan IED podría obedecer a la existencia de comercio intrafirma de acuerdo con la base de datos empleada en este artículo. No obstante, en el caso de España la evidencia econométrica a nivel agregado no es concluyente respecto a la relación entre la IED y las exportaciones de bienes [García, Gordo y Martínez-Martín (2008)].

Conclusiones

En este artículo se describen las principales características de las empresas exportadoras españolas a partir de una base de datos que aglutina la información 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. Los resultados obtenidos en este trabajo muestran que las empresas exportadoras españolas se caracterizan por su mayor tamaño, productividad del trabajo e intensidad en capital e innovación tecnológica, siendo estas variables ligeramente más elevadas cuando además importan. Estos rasgos son similares a la evidencia obtenida a escala internacional y en otros trabajos sobre España, aunque en el caso español no se había realizado este tipo de análisis con una cobertura tan completa como la que aquí se utiliza.

En el conjunto del período 2001-2007 se ha expandido el número de empresas españolas que intercambia con el exterior. La concentración empresarial de las exportaciones de bienes es muy elevada, en consonancia con la asociación positiva entre el tamaño empresarial y la existencia de intercambios comerciales con el exterior, especialmente cuando se simultanean exportaciones e importaciones. También es mayor la proporción de empresas que efectúa transacciones internacionales de bienes dentro del conjunto de empresas que realizan IED.

En cuanto a los componentes explicativos del incremento de las exportaciones, tanto el *margen extensivo* (aumento del número de empresas exportadoras) como el *intensivo* (aumento del volumen medio exportado por empresa) contribuyeron positivamente a su evolución en el conjunto del período. La contribución del *margen extensivo* es más destacada en las pequeñas empresas, aunque las reducidas tasas de supervivencia en la actividad exportadora muestran las dificultades que encuentran para consolidarse en el ámbito internacional.

La evolución anterior indica que, a pesar de la creciente competencia, especialmente procedente de las economías emergentes, las empresas españolas han ampliado su implantación en el exterior. 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 y la consolidación 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. Las políticas de incentivo a la internacionalización empresarial no solo se circunscriben al ámbito sectorial, ya que la capacidad exportadora de las empresas de un país está asociada al grado de eficiencia de su economía. Por tanto, 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.

15.5.2009.

BIBLIOGRAFÍA

- ÁLVAREZ, A. D., F. J. J. DE LUCIO y M. R. FUENTES (2007). «El tamaño de la empresa exportadora e importadora española», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2908, pp. 13-30.
- BERNARD, A. B., J. BRADFORD y K. P. SCHOTT (2005a). «Firms in International Trade», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n.º 3, pp. 105-130.
- (2005b). *Importers, Exporters and Multinationals: a Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods*, NBER Working Paper, n.º 11404.
- CHEN, N., J. IMBS y A. SCOTT (2009). «The Dynamics of Trade and Competition», *Journal of International Economics*, n.º 77, pp. 50-62.

- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA (2008). *La empresa exportadora española 2003-2006*.
- 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.
- (2008). «¿Cuáles son las fuentes de crecimiento del comercio exterior?», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2946, pp. 23-31.
- DONOSO, D. V., y B. V., MARTÍN (2008). «Características y comportamiento de la empresa exportadora», *Papeles de Economía Española*, n.º 116, pp. 168-183.
- EATON, J., S. KORTUM y F. KRAMARZ (2004). «Dissecting Trade: Firms, Industries and Export Destinations», *Research Department Staff Report*, n.º 332, Federal Reserve Bank Minneapolis.
- GARCÍA, C., E. GORDO y J. MARTÍNEZ-MARTÍN (2008). «Una actualización de las funciones de exportación e importación de la economía española», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España, pp. 39-49.
- HELPMAN, E. (2006). «Trade, FDI, and the Organization of Firms», *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV, septiembre, pp. 589-630.
- HELPMAN, E., J. M. MELITZ y R. S. YEAPLE (2004). «Export Versus FDI with Heterogeneous Firms», *American Economic Review*, n.º 94 (1), marzo, pp. 300-316.
- MAURO, F., G. OTTAVIANO y D. TAGLIONI (2007). *Deeper, Wider and More Competitive? Monetary Integration, Eastern Enlargement and Competitiveness in the European Union*, ECB Working Paper Series, n.º 847.
- MAYER, T., y G. OTTAVIANO (2007). «The Happy Few: Internationalisation of European Firms. New Facts Based on Firm-Level Evidence», *Bruegel Blueprint Series*, vol. III.
- PAVCNIK, N. (2002). «Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvement: Evidence from Chilean Plants», *Review of Economic Studies*, 69 (1), pp. 245-276.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS (2009). «La expansión de la multinacional española: estrategias y cambios organizativos», *Primer Informe Anual del Observatorio de la Empresa Multinacional Española (OEME)*.
- RODRÍGUEZ, R. D. (2008). «Heterogeneidad y competitividad exterior de las empresas industriales», *Papeles de Economía Española*, n.º 116, pp. 140-151.
- WAGNER, J. (2003). *On the Micro-Structure of the German Export Boom: Evidence from Establishment Panel Data, 1995-2002*, Working Paper HWWA Hamburg Institute of International Economics.