

LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPORTADORAS  
DE SERVICIOS NO TURÍSTICOS

## Las características de las empresas españolas exportadoras de servicios no turísticos

Este artículo ha sido elaborado por María Jesús González Sanz y Antonio Rodríguez Caloca, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

### Introducción

El comercio internacional de servicios no turísticos se ha caracterizado en los últimos años por su notable dinamismo, lo que ha propiciado un aumento de su peso en los flujos comerciales mundiales, en los que representa actualmente en torno al 20%<sup>1</sup>. El desarrollo de las tecnologías de la información y de las comunicaciones, los procesos de liberalización acaecidos recientemente en el sector y la mayor demanda por parte de las economías en desarrollo explican el crecimiento de las transacciones de servicios entre países. En España, las exportaciones e importaciones de servicios no turísticos también han mostrado una gran fortaleza y han ido ganando peso en el total de las transacciones con el exterior, lo que se ha traducido, además, en una mayor participación en el comercio internacional de servicios.

Las nuevas teorías de comercio internacional destacan el papel que desempeñan las empresas para configurar la capacidad competitiva de una economía y su potencial para aprovechar las oportunidades que ofrecen la globalización y la progresiva apertura de nuevos mercados<sup>2</sup>. Por tanto, el análisis de las características que presentan las empresas exportadoras ha cobrado recientemente un gran interés, que se ha plasmado en diversos estudios, especialmente sobre el comercio internacional de bienes. En cambio, son escasas las investigaciones de este tipo sobre el comercio de servicios, carencia que el presente artículo trata de paliar para el caso de España.

El objetivo de este artículo es ofrecer una visión de las principales características de las empresas españolas exportadoras de servicios no turísticos, así como identificar los mecanismos que podrían ayudar a impulsar la expansión internacional de nuestras empresas, en un contexto de liberalización del sector. Tras esta introducción, se describe brevemente la base de datos utilizada. A continuación se analizan las características y la dinámica de entrada y salida de las empresas que exportan servicios, así como las principales diferencias respecto a las empresas españolas que comercian bienes con el exterior. Después, se examinan los rasgos de las empresas exportadoras según el tipo de servicio que comercializan, para acabar con unas conclusiones. Por simplicidad, de aquí en adelante en el texto nos referiremos a los «servicios no turísticos» únicamente como «servicios» (se entiende siempre excluido el turismo, salvo indicación expresa en sentido contrario).

### Principales características de la base de datos

La base de datos empleada en este artículo complementa la utilizada en Martín y Rodríguez (2009), que contenía información sobre las empresas exportadoras de bienes. La base de datos engloba la información disponible de tres fuentes estadísticas distintas. Inicialmente, se identifican las empresas que realizan transacciones de servicios con el exterior en el período 2001-2007 y los importes de esas operaciones a partir de la estadística de Balanza de Pagos<sup>3</sup>. Según los datos disponibles, más de 90.000 empresas residentes

1. En este artículo se define comercio internacional de servicios como las transacciones de servicios entre los residentes y los no residentes de un país; por tanto, no se incluye la prestación de servicios realizada a través de la creación de una filial en el exterior. 2. Los beneficios para el crecimiento económico y la productividad asociados a la liberalización del comercio internacional de servicios están teóricamente y empíricamente fundamentados [véase J. Francois y B. Hoekman (2010)]. 3. La información a nivel de empresa se ha utilizado exclusivamente para este estudio y bajo normas estrictas de confidencialidad.

en España realizaron transacciones de servicios en el período 2001-2007, con una media de 29.000 empresas por año<sup>4</sup>. Una vez conocidas las empresas españolas que prestan servicios internacionalmente, se utiliza la información contenida en la Central de Balances relativa a las empresas no financieras y en las Cuentas Anuales depositadas en los Registros Mercantiles para caracterizarlas. Siguiendo las conclusiones de diversos trabajos teóricos y empíricos internacionales, las variables a las que va a prestarse atención son principalmente aquellas que inciden en la productividad y eficiencia de las empresas. Debido a las fuentes utilizadas, la base de datos construida presenta ciertas limitaciones, que pueden condicionar algunos de los resultados obtenidos. Entre ellas, cabe mencionar el sesgo de la muestra hacia las empresas de mayor tamaño y la ausencia de información de algunas de las variables analizadas para todas las empresas<sup>5</sup>, en particular, para las empresas del sector financiero.

Además de la información sobre el total de empresas que realizaron transacciones internacionales de servicios y su volumen durante el período 2001-2007, la base de datos contiene dicha información desagregada según el tipo de servicio (transporte, comunicaciones, construcción, seguros, servicios financieros, servicios informáticos, *royalties*, servicios culturales, servicios gubernamentales y servicios prestados a empresas)<sup>6</sup>, lo que permite enriquecer el análisis. De este modo, la base de datos utilizada constituye una novedad por su cobertura y representatividad, y permite analizar las principales características de las empresas españolas que realizaron transacciones de servicios con el exterior durante un período de tiempo amplio, salvo las de las empresas del sector financiero. Dado que son estas empresas las que prestan la mayor parte de los servicios financieros y de seguros al resto del mundo, su representatividad en la base de datos construida es reducida, de ahí que el análisis de dichas empresas no se aborde en este artículo.

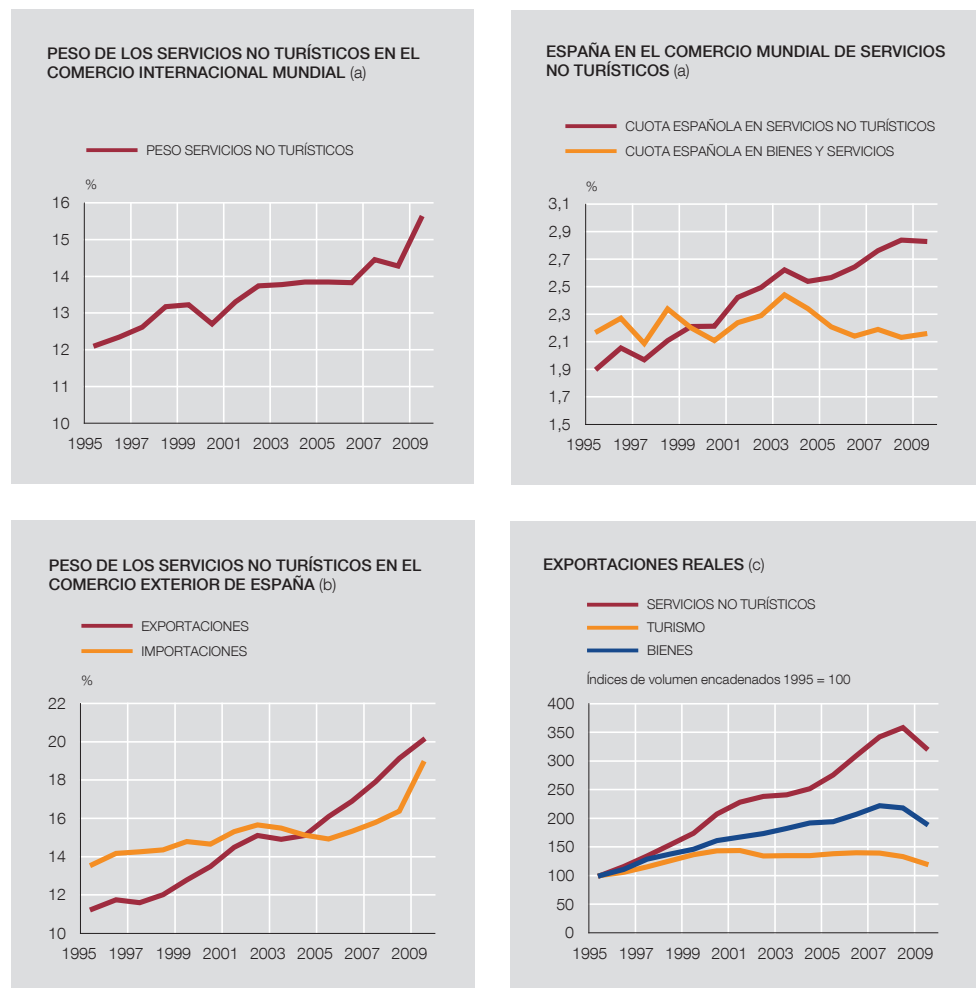
### **Hechos estilizados de la empresa española exportadora de servicios no turísticos**

Como ya se ha comentado en la introducción, las transacciones exteriores de servicios han registrado un notable dinamismo en los últimos años, impulsado, en buena medida, por los desarrollos tecnológicos, que han permitido que ciertos servicios, inicialmente no comerciables, pudieran comenzar a exportarse. En el caso español, las exportaciones de servicios aumentaron, en media, un 7% anual, en términos reales, durante la última década, por encima del crecimiento registrado por el comercio mundial de servicios, lo que ha permitido que la cuota de exportación de España se haya ampliado, a pesar de la creciente competencia de algunos países emergentes (véase gráfico 1).

Pese a este dinamismo, se observa que las empresas que exportan servicios representan una proporción reducida del total (en torno al 6%), lo que está en línea con algunos de los estudios empíricos a nivel internacional<sup>7</sup> (véase cuadro 1). Como era previsible, esa proporción aumenta con el tamaño de las empresas, de modo que casi la mitad de las grandes empresas prestaron servicios al exterior. Por otro lado, el porcentaje de empresas que realiza, inversión exterior direc-

---

4. Aunque esta información está disponible hasta el año 2009, 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 transacciones de servicios descendió desde 36.846 en 2007 hasta 16.110 en 2008. En todo caso, el volumen de transacciones que se encontraban por debajo del umbral de 50.000 euros en 2007 era muy bajo. 5. Una descripción detallada de las limitaciones de la información procedente de la Central de Balances y del cruce de las tres fuentes estadísticas utilizadas se encuentra en Martín y Rodríguez (2009). En el caso del comercio de servicios, se dispone de información relativa al tamaño en el período 2001-2007 para 31.097 empresas, mientras que, en el caso de la productividad aparente del trabajo, se dispone de información para 2.381 empresas. En media, el colectivo de empresas para las que están disponibles las variables analizadas realiza en torno al 30%-40% del total de las exportaciones de servicios. 6. Para una descripción más detallada, véase Banco de España (2010). 7. Véanse Breinlich y Criscuolo (2010), Walter y Dell'mour (2010), y Kelle y Kleinert (2010).



FUENTES: OMC, Banco de España e Instituto Nacional de Estadística.

- a. Datos nominales.
- b. Balanza de Pagos de España, datos nominales.
- c. Contabilidad Nacional Trimestral, datos reales.

ta (IED) y a la vez exporta servicios no es demasiado elevado, lo que sugiere que no existe una relación clara de complementariedad entre estas dos formas de internacionalización<sup>8</sup>.

Es interesante analizar, asimismo, en qué medida el aumento de las exportaciones de servicios es el resultado de una participación creciente de las empresas españolas en el comercio internacional de servicios, o de un aumento del valor exportado por las empresas, o bien de una combinación de ambos factores. En principio, un incremento de la base de empresas exportadoras 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 continuara aumentando su presencia en el comercio internacional de servicios. De acuerdo con la información disponible, el número de empresas exportadoras de servicios creció en media un 7,4% anual en el período 2002-2007, siendo este aumento especialmente intenso desde 2005. Sin embargo, se observa que la contribución de estas empresas al total de las exportaciones en el primer año que prestan servicios internacionales es reducida,

8. La evidencia internacional no es concluyente, ya que algunos trabajos con datos de empresas austríacas y alemanas encuentran una relación complementaria entre la IED y la prestación de servicios en el exterior.

**DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS QUE INTERCAMBIAN SERVICIOS  
NO TURÍSTICOS CON EL EXTERIOR (a)**  
Promedio del período 2001-2007

CUADRO 1

	Total	Microempresa	Empresa pequeña	Empresa mediana	Empresa grande	PRO MEMORIA: De las que realizan IED
Número de empresas (% sobre el total)						
Exportadoras	6,3	1,5	4,1	14,6	45,1	33,2
Importadoras	5,5	0,9	3,8	21,5	59,7	45,4
Simultáneamente, exportadoras-importadoras	2,1	0,3	1,3	9,0	38,9	23,9
Intensidad exportadora (% importe exportado/ventas) (b)	5,5	12,8	3,0	1,0	0,4	1,2
PRO MEMORIA:						
Exportadoras de bienes	11,9	2,9	13,8	38,0	57,3	44,0
Importadoras de bienes	15,9	4,7	17,0	42,1	65,3	50,3
Simultáneamente, exportadoras- importadoras de bienes	6,5	1,3	8,1	30,9	53,1	37,3
Intensidad exportadora (% importe exportado/ventas) (b)	6,5	6,6	4,9	8,9	7,3	12,2
Simultáneamente, exportadoras de servicios no turísticos y bienes	2,0	0,4	1,7	9,0	33,1	17,6

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

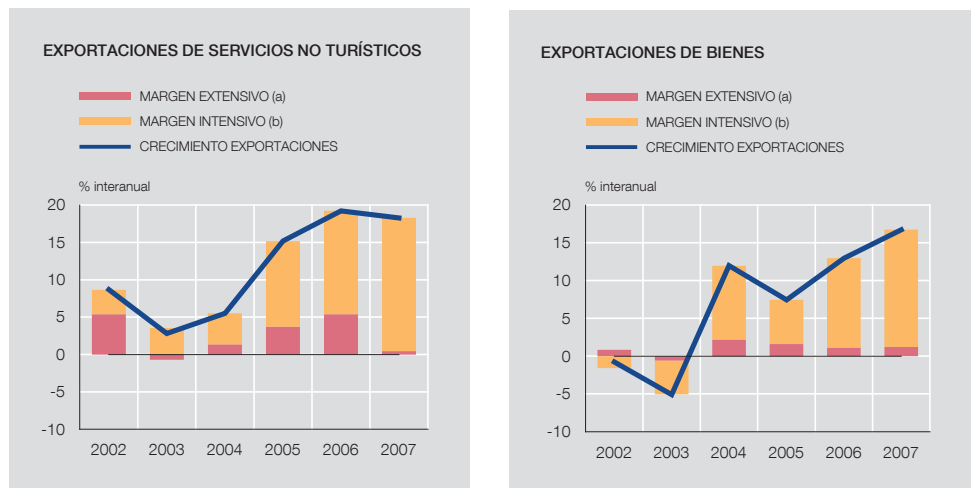
a. El tamaño de la empresa se aproxima según el número de empleados. De este modo, se clasifican como microempresas las que cuentan con menos de 10 empleados; como pequeñas empresas, las que tienen entre 10 y 49 empleados, y como medianas y grandes empresas se clasifican, respectivamente, aquellas que cuentan 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. En este caso se considera la mediana del período.

si bien su actividad exportadora aumenta con el paso del tiempo<sup>9</sup>. En este sentido, según la base de datos empleada en este artículo, desde el año 2001 la expansión de las exportaciones españolas de servicios se apoyó más en el *margen intensivo* (aumento total de las ventas que realizan las empresas que comercializan servicios en dos períodos consecutivos) que en el *margen extensivo* (contribución a la variación total de las ventas derivada del flujo neto de entrada de empresas)<sup>10</sup> (véase gráfico 2). Como cabría esperar, la aportación del margen intensivo se explica principalmente por las grandes empresas, mientras que en el margen extensivo las pequeñas desempeñan un papel relevante.

Las empresas españolas que exportan servicios muestran una elevada rotación, con altas ratios de entrada y salida en los mercados exteriores. En concreto, la ratio de entrada (es decir, el porcentaje de empresas que comienzan a exportar en un año dado en relación con el total que lo hacen) presenta un valor promedio del 44%, que es, además, bastante estable a lo largo del período 2002-2007, mientras que la ratio de salida (es decir, el porcentaje de empresas que dejan de exportar) se sitúa en torno al 40% de media (véase gráfico 3). Este patrón de comportamiento sugiere, por un lado, que los costes de implantación en el exterior no suponen un freno a la expansión exterior, si bien las empresas parecen encontrar problemas para consolidar su actividad exportadora<sup>11</sup>. En particular, casi dos terceras par-

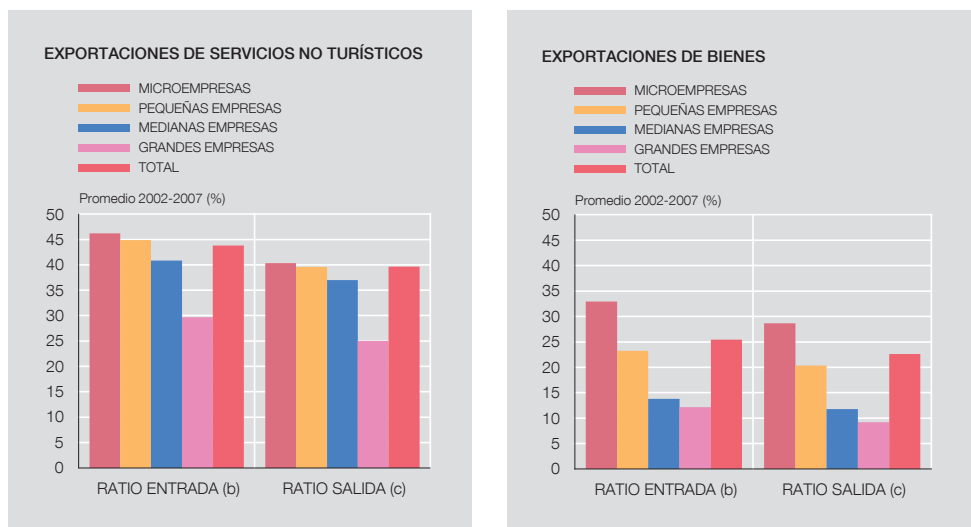
9. El volumen medio exportado por una empresa se duplica al segundo año de comenzar a exportar. 10. En este artículo la unidad de referencia para el cálculo del *margen intensivo* es el volumen exportado por la empresa y no el producto o el mercado de destino. De esta forma, incrementos en la cantidad media exportada por una empresa derivados del aumento del número de mercados o del número de servicios prestados forman parte del *margen intensivo*, y no del *extensivo*, como ocurre en otros trabajos. 11. Como cabía esperar, las empresas de menor tamaño son las que presentan mayores ratios de entrada y salida.



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

- a. Se define margen extensivo como la contribución al incremento del valor exportado derivado del flujo neto de empresas.
- b. Se define margen intensivo como la contribución al incremento del valor exportado derivado del aumento del importe medio exportado por empresa.

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



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

- a. Véase nota (a) al pie del cuadro 1.
- b. Calculado como el cociente (entre exportadoras)  $\frac{\text{Empresas nuevas}_n}{(\text{Empresas nuevas}_{n-1} + \text{Empresas existentes}_{n-1})}$ .
- c. Calculado como el cociente (entre exportadoras)  $\frac{\text{Empresas salientes}_n}{(\text{Empresas salientes}_{n-1} + \text{Empresas existentes}_{n-1})}$ .

tes de las empresas que comercian servicios con el exterior cesan su actividad al año siguiente de iniciarla, y solo el 6% de las que iniciaron su actividad internacional en 2001 continuaron exportando de manera ininterrumpida hasta el año 2007 (véase cuadro 2).

Quando se analizan las características específicas de las empresas exportadoras de servicios, se observa que presentan, en promedio, un tamaño, una intensidad en capital fijo, una productividad, un grado de cualificación de la mano de obra y una capacidad innovadora más

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Número de empresas (% sobre el total)						
Exportadoras	35,7	19,7	12,9	9,7	7,6	6,4
Importadoras	36,9	21,6	14,9	11,3	9,2	7,7
Simultáneamente, exportadoras e importadoras	39,1	23,4	15,9	12,3	10,3	8,7
Empresas grandes (b)						
Exportadoras	58,2	41,8	29,1	24,8	21,3	18,4
Importadoras	65,8	54,7	42,7	37,6	33,3	32,5
Simultáneamente, exportadoras e importadoras	61,1	47,8	33,6	29,2	23,9	22,1
PRO MEMORIA:						
Exportadoras de bienes	38,9	23,4	17,2	13,5	11,2	9,7
Importadoras de bienes	42,1	27,2	21,3	17,4	15,0	13,5
Simultáneamente, exportadoras e importadoras de bienes	45,6	30,3	24,0	19,5	16,6	15,3

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 de otros servicios en el año 2001 y que continúan dicha actividad durante el periodo 2002-2007 de manera ininterrumpida.  
b. Se clasifican como empresas grandes aquellas que cuentan con 250 o más empleados.

elevados que aquellas que no exportan servicios<sup>12</sup> (véase cuadro 3). Estos datos están en línea con los resultados empíricos obtenidos para otros países, que sugieren que solo las empresas más eficientes y con mayor productividad son las que pueden afrontar con éxito el elevado grado de competencia existente en los mercados internacionales.

Finalmente, la importancia de las grandes empresas se aprecia en el alto grado de concentración de las transacciones de servicios con el exterior. Concretamente, el 1% de las empresas exportadoras realizó en 2007 en torno al 61% del total de las ventas al exterior, porcentaje que se sitúa alrededor del 89% cuando se considera el 10% de las empresas exportadoras (véase la parte inferior del cuadro 3). Además, la intensidad exportadora —definida como la ratio del valor exportado y las ventas totales— desciende de manera progresiva con el tamaño de las empresas, lo que sugiere que las empresas de mayor tamaño tienen otras opciones distintas de las exportaciones para acometer su actividad internacional, como, por ejemplo, mediante el establecimiento comercial directo en el extranjero. Por último, en relación con el destino geográfico de las ventas exteriores de servicios, se observa que la mayoría de las transacciones se realizan en países desarrollados, principalmente países próximos geográficamente (véase gráfico 4). En promedio, las empresas prestan sus servicios únicamente en dos países, triplicándose el número de destinos en el caso de las operaciones realizadas por grandes empresas. Esta elevada concentración en un número reducido de países —además, desarrollados— señala que existe un amplio margen para ampliar los mercados clientes y atender la creciente demanda de servicios en los países emergentes<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> Conviene subrayar que los resultados obtenidos a partir de variables como la cualificación laboral, grado de intensidad tecnológica y productividad se deben tomar con cautela debido a la dificultad para obtener dichas variables para todas las empresas a partir de la información de la Central de Balances y de los Registros Mercantiles. 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. <sup>13</sup> Si bien este resultado es común a otros países, 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 periodo 2001-2005). A pesar de esta mayor diversificación, en estos países la mayor parte de las ventas se concentran en pocos mercados y, con frecuencia, en pocos servicios, y solo unas pocas empresas exportan a más de 10 países (un 25% en el caso del Reino Unido).

		Mediana de la distribución del período 2001-2007					
		Tamaño (a)	Ratio capital físico por trabajador (b)	Ratio de temporalidad (c)	Cualificación del trabajo (d)	Intensidad innovadora (e)	Productividad (VAB/empleo) (f)
Servicios no turísticos	Exportadoras	11,8	11,3	10,0	20,7	2,9	56,7
	No exportadoras	4,0	10,3	11,3	12,2	2,2	39,5
	Importadoras	25,4	18,0	9,4	18,5	2,6	58,7
	Simultáneamente export. e import.	40,0	14,3	8,0	22,6	2,9	63,1
Bienes	Exportadoras	15,9	17,7	11,4	15,5	2,7	49,0
	No exportadoras	3,8	10,0	11,1	14,2	1,5	37,4
	Importadoras	12,0	17,6	11,0	15,5	2,6	49,3
	Simultáneamente export. e import.	23,0	20,7	10,2	15,5	2,7	52,4
		% sobre el total			Grado de concentración de las exportaciones en 2007		
		Empresas exportadoras	Empresas importadoras	TOP 1%		TOP 5%	TOP 10%
Servicios no turísticos (g)	6,3	5,5	60,8	82,1	89,2		
Bienes (g)	11,9	15,9	73,2	91,2	96,0		

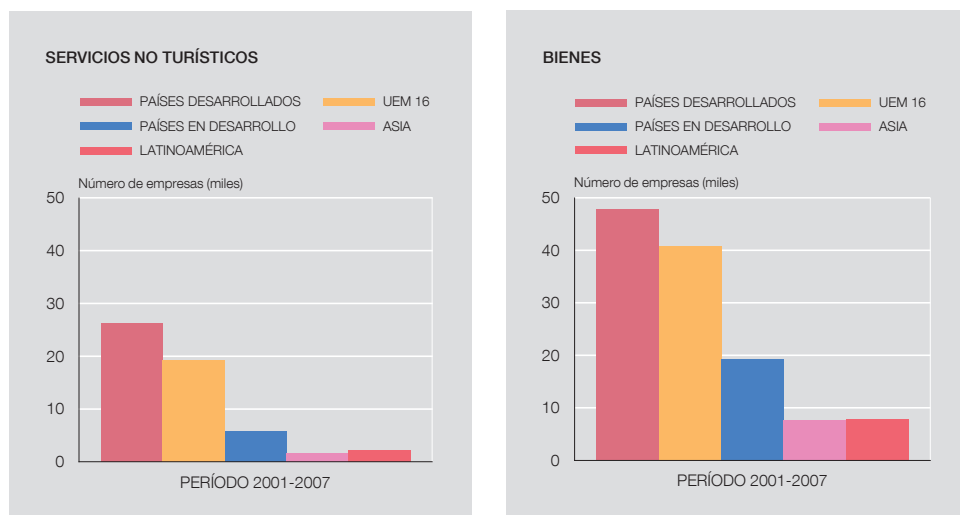
FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registro Mercantil.

- a. Se aproxima por el número de empleados.
- b. Calculado como el cociente entre el inmovilizado material y el número de empleados.
- c. Calculado como el porcentaje que representa el empleo no fijo sobre el total empleo.
- d. Calculado como el porcentaje que representan directores, gerentes de empresa, profesionales, técnicos y similares sobre el total empleados.
- e. Calculado como el porcentaje que representan los gastos en I+D sobre el valor añadido bruto.
- f. Calculado como el cociente entre el valor añadido bruto y el número de empleados.
- g. Calculado sobre el total muestral del período 2001-2007.

La mayor parte de los rasgos analizados para las empresas exportadoras de servicios resultan similares a los que presentan las empresas que exportan bienes. Así, en ambos casos el margen intensivo es el que explica en una mayor parte el dinamismo del comercio, si bien cabe destacar que las ratios de entrada y de salida de empresas son superiores en el caso del comercio de servicios (véanse, de nuevo, los gráficos 2 y 3). Estas elevadas ratios de entrada podrían estar reflejando que el proceso de internacionalización de los servicios es más reciente que el de los bienes y, sobre todo, que los costes de entrada que una empresa de servicios tiene que acometer para vender en el exterior son menores, especialmente para determinados tipos de servicio. Los avances tecnológicos que han acercado el producto al consumidor final sin necesidad de cercanía física de la empresa suministradora del servicio podrían explicar este resultado. Por otro lado, se observa que la proporción de las empresas que exportan bienes sobre el total es casi el doble respecto a las empresas que comercializan servicios con el exterior, si bien en los últimos años las segundas han crecido a un ritmo mayor que las primeras (7,4% y 3% en promedio anual en el período 2002-2007). En cuanto a la vinculación entre IED y actividad exportadora, se encuentra una relación de complementariedad en el caso de las empresas que exportan bienes, que no aparece de forma tan clara en el caso de los servicios<sup>14</sup>.

<sup>14</sup>. Este resultado estaría relacionado con el mayor peso de la IED tipo vertical (fragmentación del proceso de producción y localización en diferentes países) en el caso de 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 el caso de los servicios.





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

Respecto a las características de las empresas exportadoras, se aprecia que las que comercializan servicios presentan, en general, unos niveles de cualificación de la mano de obra y productividad algo superiores a los de las empresas exportadoras de bienes (véase, de nuevo, cuadro 3), aunque la interpretación de estos resultados debe tomarse con cautela por las limitaciones de la información señaladas. En cambio, el tamaño y la intensidad de capital fijo resultan más elevados en las empresas exportadoras de bienes, lo que parece razonable, dado que las empresas manufactureras necesitan una mayor infraestructura para producir que las que comercian servicios. Por último, en relación con el patrón geográfico de las ventas exteriores, se observa que las empresas exportadoras de bienes diversifican en mayor medida su actividad internacional (véase gráfico 4).

### **Características de las empresas exportadoras por tipo de servicio**

En general, las empresas exportadoras de servicios muestran un alto grado de especialización, puesto que, según la información de la base de datos, durante el período 2001-2007 comercializaron en el exterior, en promedio, un único tipo de servicio<sup>15</sup>. Este número aumenta con el tamaño de las empresas, llegando a triplicarse en el caso de las grandes empresas, resultado que coincide con la evidencia internacional disponible.

Los tipos de servicios comercializados por un mayor número de empresas son los prestados entre empresas<sup>16</sup> y el transporte internacional —un 68% y un 19% del total, respectivamente—, lo que resulta coherente con el peso de ambas actividades en el comercio exterior de servicios de España, donde representan el 70% del total (véase cuadro 4). Con todo, en los últimos años se ha asistido a un proceso de diversificación, observándose un aumento del número de empresas españolas que exportan servicios de construcción y de comunicaciones, en línea con el dinamismo que ha presentado la actividad en estos sectores. El grado de concentración del valor exportado en pocas empresas es bastante elevado en todos los tipos de servicio, pero destacan los casos de los servicios informáticos y las comunicaciones, lo que refleja la importancia relativa de las grandes empresas que desarrollan este tipo de actividades.

<sup>15</sup>. Aunque el número de países al que se dirigen en media las exportaciones de servicios no turísticos es inferior en España que en otros países, el número medio de servicios prestados es similar (1,4 en el caso de las empresas alemanas y británicas). <sup>16</sup>. Gran parte de la importancia relativa de esta rúbrica se debe al heterogéneo grupo de actividades que engloba. A título meramente ilustrativo, cabe mencionar los servicios de publicidad y estudios de mercado, investigación y desarrollo, servicios jurídicos, contables, de asesoría, arquitectura, ingeniería, traducción e interpretación, seguridad, servicios de formación, etc.

	Mediana de la distribución del periodo 2001-2007					
	Tamaño	Ratio capital físico por trabajador	Ratio de temporalidad	Cualificación del trabajo	Intensidad innovadora	Productividad (VAB/empleo)
TOTAL SERVICIOS NO TURÍSTICOS	11,8	11,3	10,0	20,7	2,9	56,7
Transporte	15,0	17,1	12,8	17,5	2,0	56,4
Comunicaciones	35,0	11,8	8,4	47,6	2,6	68,8
Construcción	13,0	7,4	38,7	27,0	1,9	56,1
Servicios informáticos	19,4	5,9	6,7	56,0	3,9	57,2
Servicios <i>royalties</i>	35,0	15,1	4,0	23,0	6,0	81,1
Servicios a empresas	12,0	11,0	7,4	21,6	3,0	59,4
Servicios culturales	8,5	12,7	11,7	29,7	1,6	63,1
		% sobre el total servicios no turísticos (b)		Grado de concentración de las exportaciones en 2007		
		Número de empresas (c)	Valor exportado	TOP 1%	TOP 5%	TOP 10%
Transporte		18,9	32,2	66,6	84,3	90,8
Comunicaciones		2,3	3,9	79,1	91,4	95,1
Construcción		8,4	4,0	67,5	88,8	93,2
Servicios informáticos		6,0	10,1	72,5	90,9	94,9
Servicios <i>royalties</i>		2,3	1,6	51,8	80,4	90,1
Servicios a empresas		68,1	45,5	63,4	84,3	90,6
Servicios culturales		6,2	2,8	63,5	84,0	90,1

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

a. Véanse notas al pie del cuadro 3.

b. Promedio del período 2001-2007, se excluyen los servicios financieros, de seguros y gubernamentales.

c. El total no suma 100 debido a que hay empresas que exportan más de un tipo de servicio.

Las empresas exportadoras de servicios muestran rasgos diferentes en función del tipo de servicio ofrecido. Así, el tamaño es más elevado en las empresas que ofrecen servicios de *royalties* y comunicaciones, mientras que es más reducido que la media en las compañías que exportan servicios culturales. La intensidad de capital presenta grandes oscilaciones, con registros particularmente bajos en el caso de las empresas exportadoras de servicios de construcción e informáticos. Como cabía prever, la intensidad innovadora es bastante alta en aquellas empresas de las ramas tecnológicas (principalmente *royalties* y servicios informáticos), lo que refleja la importancia de la innovación en el desarrollo de dichas actividades, al contrario de lo que sucede en otras, como los servicios culturales.

## Conclusiones

El presente artículo analiza las empresas españolas exportadoras de servicios durante el período 2001-2007, a partir de una base de datos que aglutina la información procedente de tres fuentes estadísticas diferentes: Balanza de Pagos, Central de Balances y las Cuentas Anuales de los Registros Mercantiles. Los resultados de este estudio señalan que el número de empresas que suministran servicios en el exterior es reducido y que el grado de concentración de las exportaciones en las empresas de mayor tamaño es elevado. Se observa que el significativo dinamismo de las exportaciones de servicios se explica más por el aumento de la cantidad media exportada por las empresas (*margen intensivo*) que por la contribución del flujo neto de empresas (*margen extensivo*), lo que, en parte, podría venir explicado por la alta rotación de las empresas exportadoras, que muestran elevadas ratios de entrada y de salida. Por otra parte, la diversificación geográfica de las exportaciones de servicios es bastante limitada, con una participación muy baja de las ventas a países emergentes. Finalmente, se

aprecia que las empresas que exportan servicios se caracterizan por su mayor tamaño, productividad del trabajo, intensidad de capital, cualificación de la mano de obra e intensidad innovadora respecto a las no exportadoras, rasgos que también se encuentran en la evidencia disponible a nivel internacional.

A la vista de estos resultados, parece claro que existe un amplio margen para aumentar la presencia de las empresas españolas suministradoras de servicios en el exterior, incrementando las empresas que salen a esos mercados y los países de destino de las ventas, y, sobre todo, consolidando esas iniciativas. En este ámbito, el proceso de liberalización del sector servicios, tanto en su vertiente internacional como nacional, es fundamental. En el primer caso, sería esencial que se produjeran mayores avances en el proceso de liberalización internacional de la prestación de servicios, especialmente completando el Mercado Único Europeo. En la vertiente nacional, donde es necesario eliminar las barreras que dificultan la creación o el acceso de nuevas empresas (domésticas o extranjeras) a determinados servicios, la transposición de la Directiva Europea de Servicios —a través de la Ley Paraguas, la Ley Ómnibus y la Ley de Economía Sostenible— supone un avance crucial en la liberalización del sector servicios en España. Asimismo, serían necesarias medidas que mejoraran la competitividad de las empresas españolas de servicios (por ejemplo, mediante la creación de redes de distribución o el impulso a las actividades de I + D + i) y que facilitaran su penetración en mercados extranjeros —mediante estudios de mercado y sobre la regulación de cada país, que redujeran los costes derivados de la existencia de información asimétrica—. Este conjunto de iniciativas permitirían mejorar la calidad de los servicios ofrecidos, e incrementarían la capacidad competitiva de la economía española y, por tanto, sus posibilidades para beneficiarse en mayor medida del proceso de liberalización del sector servicios a nivel internacional.

23.11.2010.

## BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE ESPAÑA (2009). *La liberalización del sector servicios en España en el contexto de la transposición de la directiva de servicios*, recuadro 6 del «Informe trimestral de la economía española», *Boletín Económico*, julio-agosto.
- (2010). «La Balanza de Pagos y la Posición de Inversión Internacional: Nota metodológica», cap. 4, *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España, 2009*.
- BREINLICH, H., y C. CRISCUOLO (2010). *International Trade in Services: A Portrait of Importers and Exporters*, CEPR Discussion Paper, n.º 7837.
- FRANCOIS, J., y B. HOEKMAN (2010). «Services Trade and Policy», *Journal of Economic Literature*, septiembre, pp. 642-692.
- KELLE, M., y J. KLEINERT (2010). *German Firms in Service Trade*, Economics Working Papers 2010-03, Christian-Albrechts-University of Kiel, Department of Economics.
- MACÍAS, A., y C. MARTÍN (2010). «El comercio exterior de servicios no turísticos en España», *Boletín Económico*, abril, Banco de España, pp. 105-113.
- MARTÍN, C., y A. RODRÍGUEZ (2009). «Una aproximación a las características de las empresas exportadoras españolas», *Boletín Económico*, mayo, Banco de España, pp. 43-55.
- MARTÍN, C., A. RODRÍGUEZ y P. TELLO (2009). «Determinantes principales de la decisión de exportar de las empresas españolas», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España, pp. 31-42.
- WALTER, P., y R. DELL'MOUR (2010). *Firm level analysis of international trade in services*, IFC Working Papers n.º 4.