

LA ESTABILIDAD DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ESPAÑOLAS: UN ANÁLISIS MICROECONÓMICO DE SUS DETERMINANTES

Este artículo ha sido elaborado por Enrique Galán Lucha y César Martín Machuca, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

Introducción

La base de empresas exportadoras españolas se ha ampliado progresivamente durante los últimos años, aunque la internacionalización del sector empresarial todavía tiene recorrido al alza, ya que el porcentaje de compañías exportadoras es más reducido que en las principales economías de nuestro entorno. La elevada volatilidad que se aprecia en las relaciones comerciales con el exterior, con frecuentes entradas y salidas de empresas de los mercados internacionales, limita la capacidad de crecimiento de las exportaciones, pues, en general, se observa que son las empresas que consolidan su presencia en el exterior las que destinan un porcentaje más elevado de sus ventas totales a esos mercados. Por ello, es interesante identificar los factores que determinan la estabilidad de las relaciones de exportación, analizando las características tanto de las empresas exportadoras como de los mercados de destino.

En este artículo se analiza la persistencia de la actividad exportadora por parte de las empresas españolas, que es un factor especialmente relevante en la coyuntura actual, dado el papel crucial que las exportaciones deben desempeñar en la recuperación de la economía española. En el siguiente epígrafe se resumen la evidencia preliminar sobre las empresas españolas que mantienen relaciones comerciales estables con el exterior y sus potenciales determinantes de acuerdo con algunas de las principales líneas de investigación actuales. A continuación se describen las características diferenciadoras que presentan las empresas con relaciones de exportación estables para la muestra empleada en este artículo. En la cuarta sección se contrastan econométricamente las hipótesis teóricas y, finalmente, se presentan las principales conclusiones.

Evidencia y factores determinantes de las empresas exportadoras estables

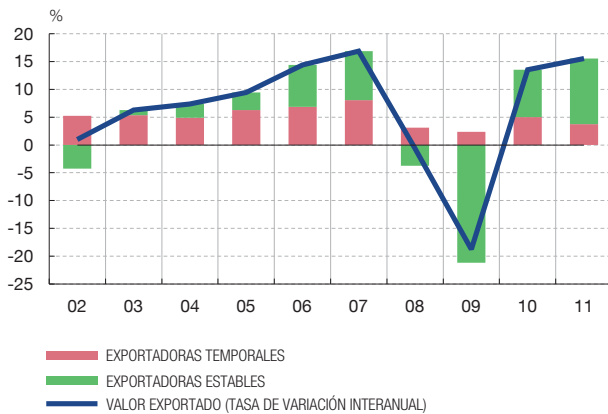
Atendiendo a la evidencia empírica internacional, los flujos comerciales con el exterior a nivel empresarial muestran una escasa persistencia, incluso en el caso de grandes economías avanzadas como Estados Unidos y la UE¹, lo que coexiste, además, con una rotación significativa de los mercados de destino². La corta duración de estas relaciones comerciales conlleva que las empresas exportadoras estables —es decir, aquellas que exportan con suficiente regularidad durante un período concreto de tiempo— acumulen la mayor parte del volumen exportado a nivel agregado y determinen su evolución. En este sentido, se observa que, conforme una empresa se consolida en el exterior, aumenta la importancia relativa de sus exportaciones en sus ventas totales, de manera que el incremento de la proporción de las empresas exportadoras estables afecta positivamente a la evolución de las ventas al exterior [véase Bernard *et al.* (2011) y Araujo *et al.* (2012)].

En España, las relaciones comerciales con el resto del mundo presentan una mayor rotación que la que muestran otros países de nuestro entorno, lo que dificulta que se amplíe

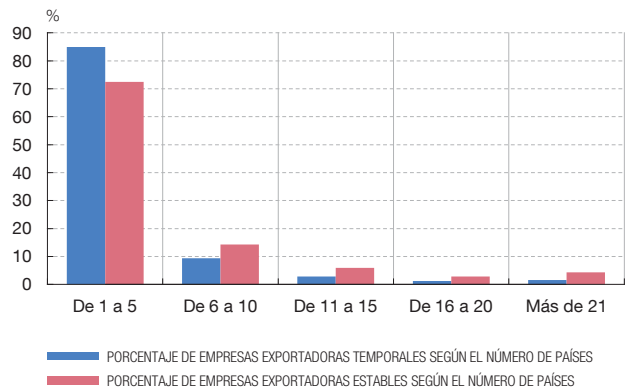
1 Así, las exportaciones dirigidas a Estados Unidos a nivel de empresa tienen una duración mediana de entre dos y cuatro años, y más de la mitad de las relaciones comerciales solo se mantienen durante un año, mientras que las destinadas a la UE son todavía menos estables, con una duración mediana de un año, y alrededor del 60 % cesan al término de un período [véanse Besedes y Prusa (2006) y Hess y Persson (2010), respectivamente].

2 Berger *et al.* (2008) encuentran que la empresa exportadora francesa representativa cambia de un año a otro aproximadamente el 30 % de los destinos de exportación, a través de la creación y destrucción de relaciones comerciales.

CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES



DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA
Número de países de destino de las exportaciones



FUENTE: Banco de España.

la base de empresas exportadoras de forma permanente y limita la capacidad de crecimiento de las ventas al exterior [Máñez *et al.* (2011)], ya que las empresas exportadoras estables tienden a exportar una proporción más elevada de sus ventas totales. En el caso español se observa que las empresas exportadoras que mantienen esta actividad durante un cierto período de tiempo (de cuatro años, por ejemplo, pasando a considerarse empresas exportadoras estables) acumulan gran parte del valor exportado (91 % en promedio durante el período 2006-2011, según los datos de Aduanas). Además, las empresas exportadoras estables han contribuido significativamente al crecimiento de las ventas españolas de bienes al exterior durante el período 2002-2011 (véase gráfico 1, elaborado a partir de la base de datos construida por el Banco de España), y en particular a la recuperación del comercio exterior de bienes de España después de la fuerte caída registrada en 2009 [véase González *et al.* (2012)].

La evolución durante los últimos años de las exportaciones españolas está siendo favorable en términos comparativos. Con todo, todavía queda un amplio margen de recorrido, ya que la UE representa alrededor de dos tercios de las exportaciones totales, y la presencia de los productos españoles en los mercados emergentes con mayores perspectivas de crecimiento es aún más reducida que la de otros países de nuestro entorno. En el caso de las empresas estables, de acuerdo con los datos agregados de Aduanas, la UE ha reducido su importancia relativa en cerca de 10 puntos porcentuales desde 2003 y acumulan aproximadamente el 65 % del valor de sus exportaciones. En cambio, ha aumentado sustancialmente, en torno a un 30 %, la base de empresas exportadoras que exportan de manera estable en algunas economías emergentes del Magreb (como Argelia) y de Asia (en particular, China e India). Las ventas al exterior de las empresas estables están más diversificadas geográficamente que las del resto, gracias —al menos, parcialmente— a su experiencia internacional previa, que reduce los costes de información que implica la entrada en nuevos mercados (véase gráfico 1). Además, una mayor diversificación reduce la vulnerabilidad de la empresa ante perturbaciones negativas de algún mercado de exportación, lo que eleva la probabilidad de que se mantenga su actividad exterior [véase De Lucio *et al.* (2008)].

La reducida persistencia de las relaciones de exportación a nivel empresarial ha llevado a considerar, en los modelos teóricos, la inclusión de variables que aproximan los factores

determinantes de la entrada y salida de las empresas en la actividad exportadora, y endogeneizar la dinámica de la actividad exportadora en función de las características de las empresas y de los mercados de destino de las ventas al exterior. Los modelos que abordan este tema consideran diversas vías a través de las cuales se puede modelizar la temporalidad de las relaciones comerciales a nivel de empresa. Este artículo se basa en una línea de investigación que parte de la hipótesis de que las empresas tienen a su alcance un menú de distintas tecnologías de exportación que implican diferentes estructuras de costes, en un contexto de incertidumbre sobre sus niveles futuros de beneficios relacionados con la exportación [véase Békés y Muraközy (2011)]. Inicialmente, cada empresa decide si empieza a exportar o no a un mercado específico, y elige, en función de la productividad inicial observada, entre dos tecnologías de exportación. La primera (denominada *tecnología de costes hundidos*) supone la existencia de un coste hundido elevado³, pero costes futuros más reducidos⁴, mientras que la segunda (denominada *tecnología de costes variables*) no implica un coste hundido inicial, pero, a cambio, obliga a la empresa exportadora a pagar un coste variable más alto. Se puede demostrar que es más probable que las empresas opten por aplicar *tecnologías de exportación de costes hundidos* cuanto mayor es su nivel de productividad, más grande es el tamaño del mercado de destino y menores son los costes de transporte. Una vez que la empresa ha comenzado a exportar, la empresa continúa haciéndolo o abandona los mercados internacionales en función de los beneficios esperados en cada período, que dependen de la tecnología de exportación elegida inicialmente y de la existencia de *shocks* de productividad. Cuando una empresa ha escogido la *tecnología de costes variables*, aumenta la sensibilidad de los beneficios obtenidos de las ventas al exterior ante perturbaciones negativas, lo que incrementa la probabilidad de que interrumpa la exportación. Por tanto, según esta aproximación, la proporción de empresas exportadoras estables está relacionada positivamente con el porcentaje de empresas que opta por utilizar la *tecnología de costes hundidos*.

En resumen, según esta literatura, la estabilidad de las ventas al exterior está condicionada por la interacción entre las características idiosincrásicas de la empresa exportadora y del mercado de destino. En concreto, resulta más probable que las empresas más productivas y/o que dirijan sus exportaciones a mercados de destino de mayor tamaño o más cercanos (desde un punto de vista geográfico, cultural o institucional) permanezcan en estos mercados.

La persistencia en la exportación en España: rasgos estilizados

Como se ha comentado en la sección anterior, el carácter más o menos estable de las exportaciones bilaterales al nivel empresa-país puede afectar sensiblemente a la capacidad de crecimiento a medio plazo de las ventas al exterior. La base de datos construida por el Banco de España, complementada con información sobre la distancia (entendida en sentido amplio) y el tamaño de los mercados de exportación⁵, proporciona información valiosa para profundizar en los factores que determinan el grado de permanencia de relaciones de exportación de una empresa. En comparación con la información procedente de Aduanas, antes comentada, esta base de datos permite analizar, con un amplio grado de cobertura de las transacciones comerciales, las características de las empresas exportadoras españolas, ya que aglutina la información procedente de tres fuentes estadísticas:

3 Los costes hundidos representan desembolsos previos a la exportación —tales como estudios de mercado, implantación de una red de distribución, etc.—, que mejoran la comercialización de los productos en el mercado de destino.

4 Estos costes futuros incluyen los costes de transporte, entendidos en sentido amplio, por lo que pueden variar entre los distintos mercados de destino en función de factores como las barreras comerciales, la distancia y la cercanía cultural o institucional.

5 Para construir estas variables se ha utilizado información del Banco Mundial, ONU, FMI, fuentes estadísticas nacionales y del Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII).

la Balanza de Pagos, la Central de Balance y las Cuentas Anuales depositadas por las empresas españolas en los Registros Mercantiles⁶. La unidad de referencia de esta base de datos son las relaciones comerciales bilaterales empresa-país.

La contrastación empírica del modelo resumido previamente requiere un criterio específico para determinar si una relación comercial es estable. Conviene tener en cuenta que habitualmente se consideran como flujos estables aquellos que están activos durante un determinado número de años. Este enfoque genera sesgos cuando se clasifican las relaciones comerciales activas que ocurren en las colas de los períodos para los que se dispone de datos, ya que se pueden considerar como transitorios flujos de exportación que, en realidad, son estables.

Para evitar este tipo de sesgos, en el presente trabajo se fija un año base a partir del cual se clasifican como estables todas las relaciones comerciales bilaterales empresa-país existentes en dicho ejercicio y que hayan persistido durante al menos cuatro años consecutivos, tanto previa como posteriormente al año base elegido. En concreto, se ha elegido como año base 2004⁷, por lo que el período de análisis se extiende de 2001 a 2007, lo que permite, entre otros aspectos, evitar sesgos relacionados con las elevaciones del umbral de simplificación de declaración por operación por parte de las empresas a Balanza de Pagos (2001 y 2008)⁸.

En el cuadro 1 se describen las principales características de las relaciones de exportación bilaterales empresa-país de la muestra aplicando el criterio descrito anteriormente. Concretamente, se informa sobre el número de relaciones estables y temporales, y sobre el valor total exportado que acumulan ambos tipos de flujos. Se aprecia que, en línea con la evidencia encontrada para otros países, solo algo más de la mitad de las exportaciones es de carácter estable (aproximadamente, el 54 %), aunque su relevancia es mayor cuando se consideran las relaciones comerciales que implican valores de exportación más elevados (por encima de 50.000 euros), ya que dicho porcentaje aumenta hasta el 72 %. Por otro lado, la elevada concentración de las exportaciones en un número reducido de grandes empresas, que tienen una implantación consolidada en el exterior, implica que las exportaciones estables acumulen el 92 % del valor total de las exportaciones, porcentaje similar al que se obtiene a partir de los datos agregados de Aduanas (véase cuadro 1). En consonancia también con las predicciones de los modelos teóricos resumidos en la sección anterior, la importancia relativa de las exportaciones estables es más elevada cuando se dirigen a economías más cercanas geográfica e institucionalmente⁹ (suponen alrededor del 94 % de las ventas a países desarrollados, frente a un 80 % en el caso de las economías en desarrollo), si bien estos resultados también pueden estar condicionados por el hecho de que la diversificación de las empresas españolas hacia nuevos mercados

6 La base de datos resultante de combinar la información procedente de estas tres estadísticas presenta algunas limitaciones, como el sesgo que muestra hacia las grandes empresas no financieras, que deben tenerse en cuenta a la hora de extraer conclusiones. Una descripción detallada de la información procedente de la combinación de estas tres fuentes estadísticas y de sus limitaciones se encuentra en Martín y Rodríguez (2011).

7 Una relación comercial dirigida a un país concreto que existía en 2004 se considera estable si exportó ininterrumpidamente en 2001-2004 o si lo hizo en 2002-2005, o en 2003-2006 o 2004-2007.

8 La elección de 2004 también evita que los resultados puedan estar condicionados por la creación de la UEM en 1999 o el colapso del comercio mundial acaecido entre finales de 2008 y principios de 2009. Finalmente, en 2004 no se produjo ninguna perturbación significativa que afectara de forma considerable a las decisiones de exportación de las empresas, desde el punto de vista tanto nacional como internacional.

9 Para confirmar estos rasgos conviene realizar una serie de ejercicios de sensibilidad, ya que la elección del año base es, hasta cierto punto, arbitraria. Así, se ha procedido tanto a elegir como año base alternativo 2003 como a ampliar en uno el número de años necesarios a partir de los cuales se considera que una relación comercial es estable. Los resultados obtenidos no cambian cualitativamente.

Año base 2004	Estable	Temporal	Total	Porcentaje del total que suponen las exportaciones estables
Relaciones bilaterales empresa-destino				
Número de relaciones de exportación	90.465	77.647	168.112	54
Valor total de las exportaciones (b)	129.583	11.583	141.166	92
Número de relaciones de exportación cuyo importe supera los 50.000 euros	69.178	27.409,0	96.587	72
Valor total de las relaciones de exportación por importe de más de 50.000 euros	128.987	10.364	139.351	93
Número de relaciones de exportación con la UE 27	58.716	45.850	104.566	56
Valor total de las exportaciones a la UE 27 (b)	105.840	6.411	112.251	94
Número de relaciones de exportación dirigidas fuera de la UE 27	31.749	31.797	63.546	50
Valor total de las exportaciones fuera de la UE 27 (b)	23.744	5.172	28.916	82
Número de las relaciones de exportación a países desarrollados	64.404	50.684	115.088	56
Valor total de las exportaciones a países desarrollados (b)	116.024	8.006	124.030	94
Número de las relaciones de exportación a países no desarrollados	26.061	26.963	53.024	49
Valor total de las exportaciones a países no desarrollados (b)	13.559	3.577	17.136	79

FUENTE: Banco de España.

a Período 2001-2007.

b Valor en millones de euros.

emergentes es un fenómeno bastante reciente, de manera que la base de compañías exportadoras estables hacia estas economías está en proceso de consolidación.

Cuando se analizan las empresas con exportaciones de carácter estable, se aprecia que, por lo general, son de mayor tamaño, más innovadoras, internacionalizadas y con una posición financiera más saneada que aquellas que exportan de manera temporal (véase cuadro 2)¹⁰, lo que resulta coherente con las conclusiones teóricas descritas en la sección anterior.

Determinantes de la estabilidad exportadora

La estimación de los determinantes de la estabilidad de las exportaciones se lleva a cabo mediante modelos de elección discreta, que es el marco natural si se considera que las empresas exportadoras estables opten por utilizar tecnologías de exportación que son diferentes de las de aquellas que solo penetran de forma esporádica en nuevos mercados. Para estimar la contribución (positiva o negativa) de cada factor sobre la probabilidad de que la relación de exportación sea estable, se estima un modelo *Probit*¹¹. La variable dependiente es una *dummy* que toma el valor 1 si la relación es estable (definida como se ha descrito en la sección anterior) y 0 si la relación de exportación es transitoria. En las estimaciones realizadas se distingue entre la muestra total y otra más reducida, que incorpora variables que tratan de aproximar la capacidad tecnológica y el capital humano de la empresa, información que solo se encuentra disponible para las empresas de mayor tamaño.

10 Se han realizado test de diferencias de medias y medianas entre las empresas con exportaciones estables y no estables. La única variable en que dichas diferencias no son significativas es la variable ficticia, que recoge si la empresa cotiza en bolsa o no.

11 Adicionalmente, en la estimación se incluyen también *dummies* sectoriales y anuales, con la finalidad de recoger características específicas de cada sector y la situación coyuntural de cada año no contenidas en el resto de variables.

	Definición	Estable	Temporal	Ratio porcentual entre estables y temporales
Productividad aparente del trabajo	Valor añadido bruto/total de empleados	51,1	47,7	107
Tamaño (Empleo)	Número de empleados	22	13	169
Experiencia nacional	Número de años que lleva operando la empresa	28,0	25,0	112
Experiencia internacional	Número de países donde la empresa exporta bienes	3,0	2,0	150
Innovación	<i>Dummy</i> con valor 1 si la empresa realiza gastos en I+D o paga (ingresa) <i>royalties</i> al exterior, y 0 si no lo hace	0,3	0,2	155
IED	<i>Dummy</i> que vale 1 si la empresa realizó operaciones de IED en el exterior en el período 2003-2007, y 0 en caso contrario	0,1	0,1	160
Participación de capital extranjero	<i>Dummy</i> que vale 1 si la empresa está participada por capital extranjero, y 0 en caso contrario	0,2	0,2	140
Cotización en bolsa	<i>Dummy</i> que vale 1 si la empresa cotiza en bolsa, y 0 si no lo hace	0,03	0,03	102
Cualificación mano de obra	Trabajadores cualificados/total empleo	14,8	17,7	84
Ratio temporalidad	Empleo temporal/total empleo	8,8	10,0	88
Ratio endeudamiento	Acreedores sobre activo neto	27,2	31,4	87
Ratio capital físico trabajador	Inmovilizado material neto por trabajador	20,3	15,6	130
Ratio inmovilizado inmaterial trabajador	Inmovilizado inmaterial neto por trabajador	2,1	2,3	93

FUENTE: Banco de España.

a Para el período 2001-2007 se presenta la mediana, salvo en las variables de naturaleza dicotómica, donde se presenta la media (innovación, IED, participación de capital extranjero y cotización en bolsa).

En el cuadro 3 se resumen las variables que, de acuerdo con las predicciones y resultados obtenidos de la literatura empírica, determinan el carácter duradero o temporal de una relación de exportación de bienes y se anticipa el signo con que se espera afecte a la duración de la relación comercial. De acuerdo con esta literatura, las características individuales tanto de la empresa exportadora como del mercado de destino de las exportaciones influyen en la persistencia de las exportaciones. De hecho, las variables relativas a las características del mercado de destino son, en su conjunto, las que más influyen¹² en la probabilidad de que la relación de exportación sea estable (véase cuadro 4)¹³. El tamaño del mercado contribuye positiva y significativamente a la probabilidad de que las exportaciones sean estables. En cambio, la distancia afecta negativamente a dicha probabilidad, mientras que la cercanía institucional o cultural —aproximada

12 Los coeficientes de la estimación representan el impacto marginal que tiene el aumento de una unidad de cada variable independiente sobre la probabilidad de que las exportaciones sean estables. Entre paréntesis se incluye el estadístico test-z, que indicaría que el coeficiente de una variable determinada es significativamente distinto de 0 cuando es superior a 2 en valor absoluto. Así, por ejemplo, el coeficiente del PIB real del país de destino en la regresión que utiliza la muestra total debería interpretarse como que un aumento del mismo del 1 % eleva un 7 % la probabilidad de exportar de forma estable.

13 Con el objetivo de controlar posibles problemas de endogenidad entre la decisión de exportar y las características de las empresas, se han realizado estimaciones con los retardos de las variables explicativas microeconómicas, sin que haya cambios cualitativos en los resultados de la estimación.

Descripción	Medición	Impacto previsto
1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE DESTINO		
Tamaño de la economía	PIB real	+
Distancia	Distancia kilométrica entre capitales	-
Cercanía histórica y cultural	Lengua común (español)	+
Pertenencia a una unión económica	Pertenencia a la UE	+
2 CAPACIDAD DE LA EMPRESA DE ASUMIR COSTES DE ENTRADA		
Tamaño de la empresa	Número de empleados	+
Experiencia nacional	Número de años que lleva operando la empresa	+
3 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA EMPRESA		
INNOVACIÓN		
Realización de actividades en I+D	<i>Dummy</i> con valor 1 si la empresa realiza gastos en I+D o paga (ingresa) <i>royalties</i> al exterior, y 0 si no lo hace	+
Intensidad innovadora	Gasto en I+D/producción de la empresa	+
<i>Proxy</i> gastos en I+D	Inmovilizado inmaterial neto por trabajador	+
CUALIFICACIÓN DEL CAPITAL HUMANO		
Grado de cualificación de la mano de obra	Trabajadores cualificados/total empleo	+
Tasa de temporalidad	Empleo temporal/total empleo	?
INTENSIDAD DE CAPITAL		
Intensidad en capital físico	Inmovilizado material neto por trabajador	+
4 INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA		
Realización de inversiones en el exterior	<i>Dummy</i> que vale 1 si la empresa realizó operaciones de IED en el exterior en el período 2003-2007, y 0 en caso contrario	?
Participación de capital extranjero	<i>Dummy</i> que vale 1 si la empresa está participada por capital extranjero, y 0 en caso contrario	?
Experiencia internacional	Número de países donde la empresa exporta bienes	+
5 SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA		
Grado de endeudamiento	Acreedores sobre activo neto	+
Disponibilidad de fondos propios	Fondos propios sobre activo neto	+
Acceso a mercados de capitales	<i>Dummy</i> que vale 1 si la empresa cotiza en bolsa, y 0 si no lo hace	+

FUENTE: Banco de España.

por la pertenencia a la UE y el español como lengua oficial— incrementa de manera muy significativa la propensión de las empresas a tener una presencia estable en los mercados exteriores. Este resultado confirmaría que unos costes de transporte elevados reducen los incentivos para que adopten estrategias de internacionalización estables.

Dentro de las características individuales de las empresas exportadoras, destaca la incidencia positiva sobre la probabilidad de exportar de forma estable de la realización de inversión directa en el exterior y la participación de capital extranjero en la estructura de propiedad de la empresa¹⁴. Estas empresas tienen más facilidades para consolidar su actividad exportadora gracias a mayores economías de escala en la producción, ventajas

¹⁴ Conviene recordar que estas dos variables se incluyen en la regresión como *dummies* que toman el valor 1 si la empresa lleva a cabo proyectos de inversión directa en el exterior o si está participada por capital extranjero, y 0 en caso contrario. Por tanto, en la especificación presentada en este trabajo no es el grado de la internacionalización a través de la inversión extranjera directa el que eleva la propensión a exportar de forma estable, sino el hecho de ser o no una empresa multinacional.

Determinantes	Muestra total (b)		Muestra reducida (b)	
	Efecto	Estadístico Z	Efecto	Estadístico Z
Tamaño (ln empleo)	0,043 *	6,0	-0,018*	-1,4
Cotización en bolsa	0,035	0,6	0,051	0,7
Ratio endeudamiento	-0,001	-1,3	-0,001	-0,8
Participación de capital extranjero	0,162 *	6,3	0,076*	2,2
IED en el exterior	0,327 *	12,7	0,285*	8,3
Distancia (ln)	-0,272*	-14,8	-0,205*	-7,3
País hispanohablante	0,281*	6,1	0,362*	5,2
PIB (ln)	0,071*	11,3	0,087*	8,8
País de la UE	0,12*	3,7	0,158*	3,1
Experiencia nacional (ln)	0,126*	7,2	0,078*	3,2
Gastos en I+D			0,174*	4,5
Ratio temporalidad			0,002*	2,0
PRO MEMORIA				
LR Chi ²	2.527,6		1.442,2	
Pseudo R ²	0,09		0,14	
Número de observaciones	18.791		7.507	
Porcentaje de acierto	67%		70%	

FUENTE: Banco de España.

- a Todas las regresiones incluyen una constante y *dummies* sectoriales y temporales. Para facilitar la interpretación se presenta la influencia de cada variable sobre la probabilidad de exportar de forma estable. Las variables con asterisco son significativas al 5 %.
- b Período 2001-2007.

organizativas e institucionales y a un mejor conocimiento de los mercados exteriores. También destaca el impacto positivo de las variables que aproximan el nivel de productividad y la capacidad tecnológica de la empresa: en particular, la realización de actividades de I+D y, en menor medida, el tamaño¹⁵. Asimismo, cuanto más amplia sea la experiencia de la empresa, más probable es que sus exportaciones tengan un carácter estable, pues la profundización de las relaciones con competidores, proveedores, redes de distribución, etc., permite reducir las barreras informativas asociadas a la exportación y facilita la adaptación a los mercados exteriores [véase Rodríguez (2008)]. Finalmente, los signos de los coeficientes de las características del factor trabajo, de la posición financiera y de acceso a diversas fuentes de financiación son los esperados, aunque el impacto de estas variables es muy reducido.

Conclusiones

Durante la última década, las empresas que mantienen relaciones comerciales estables con el exterior han contribuido de forma significativa al avance de las ventas al exterior y, en particular, han permitido su recuperación después del colapso del comercio internacional registrado a finales de 2008. El grado de estabilidad de las relaciones comerciales de una economía con el exterior es relevante, pues afecta a la capacidad de crecimiento a medio plazo de las exportaciones totales, tanto por el incremento paulatino del porcentaje de sus ventas que la empresa estable tiende a exportar como por su influencia sobre el grado de diversificación geográfica y por la mayor resistencia de la base exportadora ante perturbaciones cíclicas.

15 La significatividad de esta variable depende de la muestra elegida, ya que las empresas que informan sobre el grado de cualificación de la mano de obra y la realización de actividades de I+D (muestra reducida) se encuentran entre las más grandes, independientemente de que exporten de forma estable o no.

Las estimaciones econométricas realizadas muestran que las relaciones de exportación estables dependen tanto de características intrínsecas a la empresa exportadora como de factores relacionados con el mercado de destino de las ventas al exterior. Así, las exportaciones estables son más probables cuando se dirigen a economías más cercanas, de mayor tamaño y con lazos históricos o institucionales. Por lo que se refiere a las características de las empresas exportadoras, las variables que más contribuyen a que las exportaciones sean estables son la existencia de vías alternativas de internacionalización a través de la inversión directa en el exterior o la participación de capital extranjero en la estructura de propiedad de la empresa. Adicionalmente, las empresas más productivas y con más experiencia tienden a mostrar una propensión más elevada a exportar de forma estable, ya que pueden afrontar mejor los costes que supone consolidarse en el exterior.

Los resultados de este trabajo subrayan la importancia de remover las rigideces que obstaculizan la capacidad de crecimiento y de innovación de las empresas, factores clave para consolidar su presencia a largo plazo en los mercados internacionales y propiciar su penetración en los nuevos mercados emergentes o de mayor valor añadido. Esto disminuiría los riesgos de una excesiva concentración en un número reducido de mercados y favorecería el crecimiento sostenido de nuestras exportaciones, que resulta indispensable para la recuperación de la economía española.

18.5.2012.

BIBLIOGRAFÍA

- ARAUJO, L., G. MION y E. ORNELAS (2012). *Institutions and export dynamics*, Working Paper Research National Bank of Belgium, n.º 220.
- BÉKÉS, G., y B. MURAKÓZY (2011). *Temporary trade and heterogeneous firms*, Working Paper, n.º 6, Center for Firms in the Global Economy (CEFIG).
- BERGER, S., I. BUONO y H. FADINGER (2008). *The micro dynamics of exporting: evidence from French firms*, MPRA paper, n.º 12940.
- BERNARD, A. B., J. B. JENSEN, S. J. REDDING y P. K. SCHOTT (2011). *The empirics of firm heterogeneity and international trade*, Working Paper, n.º 17627, NBER.
- BESEDES, T., y T. J. PRUSA (2006). «Ins, outs, and the duration of trade», *Canadian Journal of Economics*, n.º 39 (1).
- DE LUCIO, J. J., R. M. FUENTES, M. V. CALERO y G. M. ABEIJÓN (2008). «Permanencia de las empresas en la exportación: una mirada a las características de su actividad exterior», *Revista de Economía*, n.º 840, ICE.
- GONZÁLEZ, M. J., A. RODRÍGUEZ y P. TELLO (2012). «La respuesta de las empresas exportadoras españolas a los cambios del comercio mundial (2008-2010)», *Boletín Económico*, enero, Banco de España.
- HESS, W., y M. PERSSON (2010). *Exploring the duration of EU imports*, Working Paper, n.º 849, Research Institute of Industrial Economics.
- MÁÑEZ, J. A., F. REQUENA-SILVENTE, M. E. ROCHINA-BARRACHINA y J. A. SANCHIS-LLOPIS (2011). «El papel de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de las exportaciones manufactureras españolas por sectores tecnológicos», *Cuadernos Económicos de ICE*, n.º 82.
- MARTÍN, C., y A. RODRÍGUEZ (2011). «Las empresas exportadoras españolas de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis», *Cuadernos Económicos de ICE*, n.º 82.
- RODRÍGUEZ, D. (2008). «La heterogeneidad y competitividad de las empresas industriales», *Papeles de Economía Española*, n.º 116.

