

Juan José de Lucio Fernández\*  
Raúl Mínguez Fuentes\*  
Manuel Valero Calero\*  
Gregorio Mednik Abeijón\*

# PERMANENCIA DE LAS EMPRESAS EN LA EXPORTACIÓN: UNA MIRADA A LAS CARACTERÍSTICAS DE SU ACTIVIDAD EXTERIOR

*Detrás de las magnitudes agregadas de exportación e importación de un país, la evolución exterior responde al comportamiento de las empresas individuales. El objetivo del trabajo es delimitar en qué medida la trayectoria de internacionalización influye sobre la permanencia en los mercados internacionales de la empresa española. Las empresas exportadoras con mayor volumen de ventas al exterior, especialmente si está concentrado en la Unión Europea (UE), con exportaciones dirigidas a países próximos, con experiencia importadora, con mayor número de países y productos en sus actividades de exportación y más años de experiencia (incluida la experiencia discontinua) tienen una probabilidad superior de permanecer en la actividad de exportación que sus homólogos sin estas características.*

**Palabras clave:** empresa exportadora, supervivencia, regresión logística, patrón internacionalización  
**Clasificación JEL:** C25, F13, F23.

## 1. Introducción

La economía española es una economía abierta al exterior, con un volumen de intercambios con el resto del mundo próximo al 65 por 100 del PIB. Esta inserción en los mercados mundiales de bienes y servicios ha sido un proceso gradual, estimulado por la incorporación a la Unión Europea (UE) y la adopción del euro. Sin

---

\* Departamento de Estudios, Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.

Versión de diciembre de 2006.

Los autores desean agradecer al Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT el suministro de la información básica para la realización del estudio. Asimismo, agradecen el inestimable apoyo informático prestado por Pedro Galán y Francisco Camaño y los valiosos comentarios de un evaluador anónimo.

embargo, la internacionalización progresiva ha venido acompañada de un creciente desequilibrio con el exterior, con unos déficit por cuenta corriente superiores al 8 por 100 del PIB. Aminorar los efectos de este saldo desfavorable con el resto del mundo constituye una prioridad de la agenda económica actual.

La situación del sector exterior de una economía queda habitualmente reflejada en el comportamiento de las magnitudes agregadas. Sin embargo, detrás del volumen total de exportaciones e importaciones de un país, la evolución exterior responde al comportamiento de las empresas que conforman el tejido productivo.

Estudiar los condicionantes de la actividad internacional de las empresas individuales, los factores de impulso o resistencia a la expansión exterior, las pautas de implantación, etcétera, permite complementar la visión sobre la evolución exterior agregada de la economía. Además, la identificación de las relaciones en el campo microeconómico adquiere mayor importancia en un entorno caracterizado por las limitaciones en el manejo de los habituales instrumentos macroeconómicos de ajuste exterior (fiscales, monetarios y cambiarios) (Alonso y Donoso, 2000).

Los esfuerzos actuales por corregir el importante déficit comercial descansan en políticas de diversificación y de promoción de la base exportadora. Las actuaciones en este último sentido se enfocan principalmente a incorporar nuevas empresas al proceso exportador. Sin embargo, menos de dos terceras partes de las empresas exportadoras en un determinado año continúan realizando exportaciones al año siguiente. En términos de crecimiento, las empresas que permanecieron exportando entre 2002 y 2003 aportaron 3,62 puntos porcentuales al crecimiento total del valor de las exportaciones entre estos dos años, mientras que las que desaparecieron restaron 2,54 y las nuevas exportadoras supusieron una aportación positiva de 2,56 puntos porcentuales. De esta manera, cualquier reducción de la aportación negativa de las empresas que desaparecen al crecimiento del valor de las exportaciones supone un mayor crecimiento de la exportación y un menor coste

en términos de desaprovechamiento de los costes de internacionalización en los que han incurrido estas empresas.

La permanencia en el mercado internacional es fruto, entre otros factores, de la interacción de la empresa con el entorno exterior, y de la experiencia acumulada en este proceso. En este sentido, el objetivo fundamental del trabajo es delimitar en qué medida el patrón de internacionalización influye en la permanencia en los mercados internacionales de la empresa española.

El segundo apartado del documento revisa la literatura existente, identificando las principales teorías de la supervivencia de las empresas en la exportación. Una importante aportación del trabajo es la utilización de una base de datos que abarca toda la población de empresas con comercio exterior de bienes, cuya descripción se realiza en el tercer apartado. Posteriormente se analizan las variables utilizadas y los resultados del modelo econométrico aplicado. Se cierra el documento con una recopilación de las principales conclusiones extraídas sobre la persistencia de las empresas españolas en la exportación.

## 2. Evidencia empírica

El comercio entre los países ha sido objeto de interés tradicional en la literatura económica. Las distintas corrientes teóricas han proporcionado un sólido cuerpo teórico en la explicación de las causas y condicionantes de las transacciones comerciales entre países y sectores.

Sin embargo, detrás de la trayectoria agregada existe un conjunto de empresas con comportamientos muy diversos en sus relaciones exteriores. En consecuencia, durante las últimas décadas se ha desarrollado una corriente en la literatura centrada en el análisis de las circunstancias microeconómicas propias del comercio internacional. La principal conclusión que cabe extraer de estas aproximaciones recientes es el destacado papel que desempeña la empresa en el proceso de internacionalización de las economías. A partir de esta premisa

básica, la evidencia empírica muestra tanto la complejidad del fenómeno como la falta de acuerdo generalizado sobre los factores impulsores y condicionantes del desempeño de la empresa exportadora.

Parte de la literatura se ha centrado en el estudio de las características estructurales y organizativas de la empresa, como elementos determinantes de la posibilidad, permanencia y éxito de dichas empresas en los mercados de exportación. El tamaño (Cavusgil, 1980; Reid, 1982; Bonaccorsi, 1992; Calof, 1994), las capacidades tecnológicas (Cavusgil y Nevin, 1981), las actitudes y aptitudes de los directivos (Ditchl *et al.*, 1984; Leounidou *et al.*, 1998), la estrategia de comercialización (Cavusgil *et al.*, 1993) y los modos de entrada en nuevos mercados (Albaum *et al.*, 1994; Alonso, 1994) influyen decisivamente sobre la actividad exportadora de la empresa.

Junto a esta corriente más centrada en las características estructurales, un conjunto de aproximaciones analíticas se han desarrollado en torno a la teoría conductista de Cyert y March (1963). Según estos autores, la internacionalización de la empresa es un proceso gradual, desarrollado a lo largo de la historia de la empresa. Las compañías deben asumir unos costes en términos de información e incertidumbre cuando acceden a mercados exteriores. Las compañías adquieren paulatinamente una serie de conocimientos a través de la experiencia, que permiten reducir los costes mencionados, dando lugar a una creciente implicación y compromiso en el negocio internacional. Esta experiencia adquirida procede fundamentalmente del aprendizaje en términos del tiempo durante el cual la empresa participa en los mercados mundiales, si bien también es posible atesorarla mediante la exportación a mayor número de países; mayor número de productos; el conocimiento previo del negocio exterior adquirido vía importación o la presencia en mercados próximos (menor distancia psicológica).

La internacionalización de la empresa entendida como un fenómeno gradual e incremental en el tiempo ha sido objeto de análisis preferente por la denominada

Escuela de Uppsala (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson y Vahlne, 1977; Miesenbock, 1988). Los autores de esta escuela consideran que el proceso de salida al exterior de la empresa es fruto de los conocimientos de la misma en cada momento.

Los modelos gradualistas iniciales han sido objeto de posteriores ejercicios de contraste y ampliación (Ford *et al.*, 1982; Moon y Lee, 1990; Pla y Cobos, 2002), conservando parte de su vigencia en la actualidad, especialmente en la explicación del comportamiento exterior entre el colectivo de Pyme. La crítica más marcada a los enfoques de corte gradualista se centra en la concepción determinista de la evolución internacional de la empresa en el tiempo. Desde los años setenta, el entorno económico y empresarial ha modificado los patrones competitivos, surgiendo empresas denominadas *born global* o de rápida internacionalización. Se trata de compañías que nacen siendo internacionales o se introducen en el ámbito internacional durante sus primeros años de vida (Madsen y Servais, 1997).

Otra aportación reciente de la literatura es el enfoque de *networks* (redes) del resultado exportador, que parte del análisis de las relaciones que mantienen las empresas con los agentes del mercado. A medida que la empresa se involucra en el comercio exterior, amplía e intensifica sus relaciones con competidores, proveedores, clientes, distribuidores, Administraciones públicas, etcétera (Johanson y Mattson, 1988; Johanson y Vahlne, 1990). Estas relaciones permiten a la empresa disponer de información que reduce la incertidumbre asociada a la presencia en mercados internacionales.

Los enfoques descritos coinciden en la importancia crucial otorgada a las características organizativas y de dirección en la explicación de la trayectoria internacional. El denominado enfoque contingencial destaca que estas características son condición necesaria pero no suficiente en la explicación del desarrollo del negocio exterior de las empresas (Zeithaml *et al.*, 1988). La implantación en el exterior depende principalmente de las condiciones del entorno, de ahí que la orientación estratégica de las empresas debe adoptarse en función del

entorno determinado. Las características organizativas y directivas, por tanto, se adaptan al contexto existente en cada momento.

Otro grupo de investigaciones intenta explicar las actividades de inversión directa en el extranjero de las empresas, destacando la teoría de la internalización y el enfoque o paradigma ecléctico. La teoría de la internalización (Buckley y Casson, 1976) asigna un papel trascendente a los costes de transacción de los activos intangibles que la empresa debe disponer al acceder a mercados extranjeros. Esto es, la empresa puede obtener ventajas competitivas al internalizar determinados procesos ubicándolos en distintos mercados internacionales.

El enfoque ecléctico (Dunning, 1980; 1988), por su parte, trata de actuar como compendio de las aproximaciones analíticas anteriores, estableciendo una serie de condiciones para que la empresa decida explotar sus ventajas competitivas en el exterior a través de la inversión directa. No obstante, este enfoque carece de elementos dinámicos, soslayando la realidad de las pequeñas y medianas empresas.

Las distintas perspectivas teóricas mencionadas, en última instancia, ofrecen una visión parcial y complementaria del fenómeno de la internacionalización empresarial.

En este contexto general, los trabajos sobre la permanencia de las empresas en la actividad exportadora son muy escasos, tanto para España como para el extranjero. No obstante, la evidencia parece bastante clara, avalando lo apuntado por los enfoques gradualistas: la probabilidad de que una empresa continúe exportando es superior en aquellos casos en los que la empresa acumula cierta experiencia internacional (Roberts y Tybout, 1997; Bernard y Jensen, 1999; Girma *et al.*, 2002; Bosco-Sabuhoro y Gervais, 2004; Özler *et al.*, 2004; Esteve-Pérez *et al.*, 2005; Moreno y Rodríguez, 2005).

El objetivo fundamental del presente trabajo es delimitar los factores que influyen en el proceso de internacionalización de la empresa española. La hipótesis planteada establece que la permanencia en el mercado

internacional es fruto de la interacción de la empresa con el entorno exterior, fundamentalmente de la experiencia acumulada en este proceso.

### 3. Descripción de la base de datos utilizada

La información disponible sobre la internacionalización de las empresas tradicionalmente ha sido en España, y en el resto del mundo, muy escasa (Herrero y Sanz, 2003). Habitualmente procede de encuestas puntuales, por lo que hacen referencia a un número reducido de empresas, de sectores y/o territorios. A ello se unen los sesgos asociados a la formulación de las preguntas y su respuesta (conocimiento de la problemática por la persona que responde, imposibilidad de hacer muy extenso el cuestionario, etcétera).

La fuente de mayor calidad para extraer información sobre el comercio exterior de bienes en la economía española es el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Este departamento, perteneciente a la Agencia Estatal de Administración Tributaria (Ministerio de Economía y Hacienda), recoge de oficio las declaraciones que realizan obligatoriamente las empresas cuando comercian con terceros países<sup>1</sup>. Por ello, es la fuente básica para la elaboración de información como la Contabilidad Nacional de España (INE) o la Balanza de Pagos (Banco de España).

El presente trabajo hace uso de la información del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales referida a las empresas españolas que realizaron operaciones de comercio exterior en el período 1998-2003. Para cada empresa se dispone de información sobre el valor de sus exportaciones e importaciones para cada cruce de capítulo arancelario y país<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Una empresa debe declarar sus operaciones de comercio exterior en los siguientes supuestos:

— comercio de más de 100.000 euros de importe facturado acumulado con la zona euro;

— comercio de cualquier cantidad con el resto del mundo.

<sup>2</sup> Adicionalmente, de la base de datos se puede extraer información sobre la Comunidad Autónoma en la que opera la empresa en función

CUADRO 1

## CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA BASE DE DATOS

Año 2002	Número de empresas	Valor (millones de euros)	Valor por empresa (euros)
Exportadoras . . . . .	73.381	132.213	1.801.727
Importadoras . . . . .	88.585	174.112	1.965.481
Exportadoras e importadoras . . . . .	31.061	267.095	8.599.053
Comercio exterior . . . . .	130.905	306.325	2.340.053

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Agencia Española de Administración Tributaria.

CUADRO 2

## EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Empresas exportadoras	Exportadoras en 2002	Presentes en 2001	Permanecen en 2003
Número . . . . .	73.381	45.170	47.273
Valor por empresa (euros) . . . . .	1.801.727	2.791.288	2.826.925

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Agencia Española de Administración Tributaria.

La base de datos, que corresponde a la población de empresas con comercio exterior contiene, para el año 2002, información relativa a 130.905 empresas que realizaron transacciones exteriores de bienes. De éstas, 73.381 son empresas exportadoras y 88.585 empresas importadoras; por lo tanto, hay 31.061 empresas que simultáneamente exportan e importan (ver Cuadro 1).

El presente trabajo se centra en las características del comercio exterior de las empresas y su influencia sobre la permanencia en la exportación. Tal y como figura en el Cuadro 2, de las empresas exportadoras en 2002, el 61,56 por 100 realizaron operaciones de exportaciones en 2001, mientras que el 64,42 por 100 de las exportadoras en 2002 continuaron exportando un año después.

Una simple explotación estadística proporciona información de interés sobre las variables propuestas en el apartado anterior. Así, en el Cuadro 3 se observa que aquellas empresas exportadoras en 2002 que cesan o abandonan la exportación al año siguiente tienen un valor medio de sus exportaciones en años anteriores sustancialmente menor que las que permanecen. Igualmente, las empresas que abandonan sus actividades de exportación tienen menos experiencia internacional (sólo 28,76 por 100 de las empresas que abandonan habían realizado exportaciones en 2001 mientras que entre las que permanecen un 79,66 por 100 tenían experiencia): una media de 2,57 años de experiencia exterior en el grupo de las que persisten frente a 0,66 años entre las que abandonan. De las empresas con experiencia discontinua, un 58,98 por 100 permanecen exportando.

Asimismo, un 54,66 por 100 de las compañías que siguen exportando habían realizado simultáneamente im-

del origen de la producción. El valor de cada uno de los flujos de comercio se asigna a cada Comunidad Autónoma en función del origen de la producción (Cámaras de Comercio, 2005a y 2005b).

**CUADRO 3**  
**INFORMACIÓN DESCRIPTIVA DE LAS VARIABLES UTILIZADAS**  
**(t = año 2002)**

Variable explicativa	Permanecen	Cesan/abandonan
Número de empresas exportadoras. . . . .	47.273	26.108
Valor exportado por empresa en t (euros) . . . . .	2.725.666	128.777
Valor exportado por empresa en t-1 (euros). . . . .	3.219.983	641.529
Exportación en t-1 (empresas) . . . . .	37.660	7.510
Años de experiencia. . . . .	2,57	0,66
Experiencia discontinua (empresas) . . . . .	4.891	3.401
Importación en t (empresas) . . . . .	25.842	5.219
Exportación a la UE en t (empresas). . . . .	26.936	4.886
País principal: Francia, Andorra o Portugal . . . . .	17.569	4.020
Número de países a los que se exportó en t . . . . .	5,69	1,29
Número de capítulos de los que se exportó en t . . . . .	2,27	1,17

**FUENTE:** Elaboración propia a partir de datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Agencia Española de Administración Tributaria.

portaciones en 2002, frente a un 19,99 por 100 de las que cesan en sus ventas al exterior. Los porcentajes referidos a las exportaciones a la UE son muy similares, 56,98 por 100 frente a un 18,71 por 100, al igual que sucede con la variable «país principal de exportación próximo» (37,16 por 100 y 15,40 por 100, respectivamente).

Finalmente, analizando la diversidad de capítulos y países, las empresas que permanecen exportando vendían al exterior, aproximadamente, el doble de capítulos y cuatro veces y media al número de países que sus homólogas que abandonan.

De acuerdo con estos datos descriptivos, se refuerza la hipótesis de mayor probabilidad de continuar exportando para aquellas empresas con mayor valor de exportación, mayor experiencia, mayor presencia en países próximos, con experiencia importadora y con mayor diversidad en cuanto a destinos y productos exportados. Esta hipótesis será objeto de comprobaciones con mayor profundidad en los siguientes apartados, mediante un análisis econométrico que permita diferenciar los efectos concretos y encontrar su intensidad y significación en la explicación de la persistencia en la exportación.

#### 4. Variables del modelo

La internacionalización empresarial es un fenómeno eminentemente dinámico. La decisión de expansión exterior, así como la percepción asociada están en continuo cambio, de ahí que las aproximaciones empíricas deban considerar esta perspectiva.

En la línea de los planteamientos sobre las fases de desarrollo gradual del proceso de internacionalización de la empresa (escuela de Uppsala), la acumulación temporal de capacidades y experiencia por parte de la empresa es un factor crucial para la consolidación de la apertura exterior. La trayectoria pasada explica buena parte de las capacidades acumuladas por la empresa, mitigando la incertidumbre ligada a las operaciones de exportación y condicionando las opciones futuras en el escenario internacional.

A pesar de las críticas y ampliaciones aparecidas (Andersen, 1993; Pla y Cobos, 2002), la evidencia empírica sitúa a la aproximación gradualista de la internacionalización empresarial como punto de partida de posteriores contrastes.

El aprendizaje que la empresa obtiene en los mercados internacionales le permite sobrevivir en dichos mercados, al reducir sus costes en términos de incertidumbre e información. Este proceso de aprendizaje secuencial puede obtenerse por diversas vías complementarias, tales como el número de años involucrado en el negocio internacional (Roberts y Tybout, 1997; Girma *et al.*, 2002; Voerman, 2003; Özler *et al.*, 2004), el número de países con los que se entablan relaciones comerciales (Álvarez, 2004; Bosco-Sabuhoro y Gervais, 2004), el número de productos comerciados (Voerman, 2003; Bosco-Sabuhoro y Gervais, 2004) o el volumen intercambiado en periodos precedentes (Álvarez, 2004; Esteve-Pérez *et al.*, 2005).

Asimismo, la empresa adquiere experiencia en las prácticas comerciales internacionales a través de sus compras al exterior, esto es, sus importaciones (Keller y Yeaple, 2003; Voerman, 2003). Por otra parte, las empresas que exportan a mercados cercanos habitualmente tienen menor probabilidad de abandonar la exportación que aquellas otras presentes en mercados más alejados (Evans y Mavondo, 2002; Evenett y Venables, 2002; Brock y Jonson, 2004; Esteve-Pérez *et al.*, 2005).

Por lo tanto, en el modelo propuesto se ha incluido el *volumen de las exportaciones* de la empresa, indicador aproximado tanto de la dimensión de la empresa como de la propensión exportadora (peso de sus exportaciones en la facturación). En este sentido, cabe esperar que la probabilidad de continuar exportando crezca conforme mayor sea el volumen exportado.

La *importación* simultánea a la exportación supone una creciente vocación exterior y presencia internacional. Por este motivo, se estima una mayor probabilidad de continuar exportando si la empresa está realizando simultáneamente importaciones.

La economía española dirige su comercio exterior de manera especialmente importante hacia la Unión Europea (UE), conjunto de países con los que conforma un área económica tanto respecto al movimiento de mercancías como a los factores de producción (principal-

mente capital y trabajo, pero también conocimiento), compartiendo incluso con algunos de ellos una misma moneda. En definitiva, es de esperar que las facilidades (eliminación de barreras, marco estable, tamaño de la economía, etcétera) para continuar exportando sean superiores si las ventas se realizan a la UE-25<sup>3</sup>. De cualquier manera, frente a una concentración del valor de las exportaciones en la UE-25 del 73,66 por 100 en 2002, sólo un 43,37 por 100 de las empresas españolas exportadoras vendían sus productos a la UE-25.

Otro aspecto destacado en la literatura de comercio exterior es la *proximidad* como factor determinante del comercio. Resulta probable una propensión a la continuidad en las actividades de exportación de las empresas con vínculos comerciales con países colindantes<sup>4</sup>, frente a la teoría de la realización de exportaciones esporádicas simplemente como consecuencia de la proximidad. Para controlar este efecto se ha creado una variable ficticia (*dummy*) que toma el valor 1 en aquellos casos que la empresa tenga como destino principal de su exportación uno de los países colindantes de la economía española (Portugal, Francia y Andorra). El 29,42 por 100 de las empresas exportadoras se encuentran en esta situación.

Adicionalmente se han incorporado cuatro grupos de variables *dummies*: años de *experiencia* continua en la exportación, *experiencia exportadora discontinua* y *diversidad exportadora* de destinos y productos; en concreto, número de países a los que se exporta y número de capítulos que se exportan. Finalmente, se incorpora un conjunto de variables ficticias para cada uno de los capítulos, con el objetivo de intentar identificar distintos

<sup>3</sup> Pese a que en 2002 la Unión Europea tenía 15 miembros, ya estaban en proceso de adhesión los 10 nuevos países de la última ampliación, realizada en 2004.

<sup>4</sup> En este caso se consideran países colindantes Portugal, Francia y Andorra. Estos tres países son además con los que existe un mayor número de empresas que mantienen relaciones de exportación (Cámaras de Comercio, 2005a). Versiones anteriores del documento incorporaban en este grupo a Marruecos y a Gibraltar, sin modificaciones significativas en los resultados obtenidos.

efectos derivados de las características de los productos exportados.

La variable años de experiencia continua en la exportación se ha introducido como un conjunto de variables ficticias que toman valor 1 ó 0 según la empresa tenga un año de experiencia (11,92 por 100 de los casos), dos años (8,05 por 100), tres (5,46 por 100), o cuatro o más años<sup>5</sup> (36,13 por 100 de las empresas exportadoras en 2002). Si todas las variables anteriores toman valor 0 en una empresa, querrá decir que ésta no tiene experiencia exportadora (38,44 por 100 restante).

Adicionalmente se ha incorporado una variable que identifica a aquellas empresas que, habiendo exportado, dejaron de hacerlo durante al menos un año (discontinuidad). Esta variable toma valor 1 si la empresa tiene experiencia exportadora discontinua y 0 en otro caso.

El tercer grupo, que se refiere al número de países a los que una empresa exporta, se incorpora también a través de cinco variables ficticias que toman valor 1 ó 0 según se exporte a dos países (12,36 por 100 de las empresas), tres (6,54 por 100), cuatro (4,14 por 100), cinco (2,99 por 100) o más de cinco países (el 17,51 por 100 de los casos). Si una empresa tiene el valor 0 en todas las variables anteriores quiere decir que exporta sólo a un país (el 56,46 por 100 restante). Esta variable es indicativa de la diversificación del riesgo de concentración de las exportaciones en un número reducido de países y, por lo tanto, la dependencia de la evolución de un número reducido de economías. Un mayor número de países a los que se realizan exportaciones permite ajustar las relaciones comerciales de manera más eficiente.

El último grupo de variables recoge la diversidad de los productos exportados, que son indicativos de la cartera de productos que tiene la empresa en sus relaciones de comercio exterior. A una mayor «cartera» de productos, mayor probabilidad de permanecer exportando. También en este caso se introducen cinco variables ficticias que toman valores 1 ó 0 según la empresa exporte dos capítulos (en el 16,98 por 100 de las empresas), tres (6,73 por 100), cuatro (3,55 por 100), cinco (2,08 por 100) o más de cinco capítulos (el 4,71 por 100 de los casos). Si una empresa registra el valor 0 en todas las variables significa que ésta sólo exporta productos pertenecientes a un sólo capítulo (65,95 por 100 restante).

Finalmente, las características de los productos (contenido tecnológico, fase de maduración del sector, etcétera) pueden afectar a la probabilidad de que una empresa siga exportando. Así, sectores en auge (declive) tendrían mayor probabilidad de contar con empresas que permanecen (abandonen) sus actividades de exportación. En este sentido, en el Anexo, se han introducido una serie de variables ficticias que identifican el principal producto de exportación de la empresa. Estas variables toman valor 1 si el principal artículo que la empresa exporta es el producto *i*, o valor 0 en otro caso.

Las variables utilizadas en el estudio de la empresa española exportadora se detallan en el Cuadro 4, mostrando asimismo el sentido esperado de la relación de estas variables con la permanencia en los mercados mundiales de bienes.

## 5. Resultados

Para llevar a cabo el trabajo econométrico se han utilizado las mismas variables explicativas que las descritas en los apartados anteriores. Los resultados de la estimación de un modelo *logit*, regresión logística, se muestran en el Cuadro 5. La regresión logística permite explicar la probabilidad de que se dé un suceso, teniendo en cuenta la existencia o no de una serie de factores, o el valor de una serie de variables. En nuestro caso, el modelo *logit* estimado relaciona la probabilidad de que una

---

<sup>5</sup> En este sentido debemos tener en cuenta que la base muestral abarca el período 1998-2003, por lo que únicamente permite identificar si la empresa tiene continuidad en la exportación 1, 2, 3, ó 4 o más años. Esta situación también tiene consecuencias sobre la variable relativa a la experiencia discontinua. En este caso solamente tomará valores 1 cuando la empresa tiene dos o menos años de experiencia exportadora, puesto que para períodos más extensos la base de datos no permite identificar intervalos de discontinuidad en la exportación.

## CUADRO 4

## VARIABLES UTILIZADAS EN EL ANÁLISIS

Variable explicativa	Signo esperado	Observaciones
Valor exportado en $t$ (variable continua)	Positivo	Un mayor volumen exportado en el pasado generaría un aprendizaje y una inercia exportadora en períodos sucesivos.
Importación en $t$ (variable binaria)	Positivo	La importación suministra una experiencia internacional susceptible de aprovechamiento en el proceso exportador.
Exportación a la UE en $t$ (variable continua)	Positivo	Las relaciones entabladas con el entorno económico y geográfico más próximo pueden tener algún tipo de influencia sobre el desempeño exportador.
Número de países a los que se exportó en $t$ (variables <i>dummy</i> )	Positivo	La presencia basada en un amplio número de mercados puede indicar un mayor compromiso relativo en los mercados internacionales.
Número de capítulos de los que se exportó en $t$ (variables <i>dummy</i> )	Positivo	La experiencia exportadora en un mayor número de capítulos puede indicar un mayor compromiso relativo en los mercados internacionales.
País principal: Francia, Andorra o Portugal (variable <i>dummy</i> )	Positivo	El comportamiento exportador y la experiencia acumulada por la empresa pueden variar en función del principal destino geográfico de sus ventas exteriores y la cercanía de los mismos
Años de experiencia exportadora (variables <i>dummy</i> )	Positivo	La acumulación de experiencia exportadora reduce la incertidumbre y los costes asociados a la misma, aumentando el aprendizaje internacional de la empresa y la consecuente probabilidad de permanecer exportando
Experiencia discontinua (variable <i>dummy</i> )	Positivo	La acumulación de experiencia también puede realizarse en intervalos discontinuos, con efectos positivos sobre la probabilidad de continuar exportando
Capítulo principal exportado en $t$ (variables <i>dummy</i> )	Indeterminado	El comportamiento exportador y la experiencia acumulada por la empresa pueden variar en función del principal capítulo de sus ventas exteriores.

FUENTE: Elaboración propia.

empresa exporte en el período  $t+1$  (2003) con las variables explicativas señaladas anteriormente: valor de las exportaciones en el período  $t$  (2002), presencia exportadora de una empresa en la Unión Europea, experiencia exportadora, etcétera. El signo de los coeficientes del modelo indica la dirección en que se mueve la probabilidad del hecho analizado (la empresa exporta en  $t+1$ ) cuando varía el valor de la variable explicativa correspondiente.

Se propone una incorporación gradual en el modelo de las variables independientes para tener constancia de la mejora en la capacidad explicativa y de la independencia y estabilidad en el signo y valor de su coeficiente (Cuadros 5 y 6). Dado que todos los modelos presentan una elevada estabilidad, la interpretación se realiza sobre el modelo que incorpora todas las variables (modelo 9 del Cuadro 6), excepto las ficticias por capítulos.

De acuerdo con los modelos estimados, la probabilidad de continuar exportando aumenta con el valor de las exportaciones que se realicen, con el hecho de estar importando, con la experiencia internacional acumulada y si el país principal de destino de las exportaciones es un país colindante. En este sentido, el modelo avalaría las hipótesis de que el tamaño, el establecimiento de relaciones comerciales de importación y la cercanía facilitan el establecimiento de relaciones comerciales de exportación perdurables.

Las hipótesis presentadas en el apartado anterior relativas a la antigüedad en la exportación y al número de países y de productos exportados se contrastan en los modelos presentados en el Cuadro 6. Como puede observarse, el coeficiente de las variables analizadas no varía sustancialmente y, por lo tanto, tampoco su interpretación. Los bloques han sido introducidos de manera

CUADRO 5  
**MODELO LOGIT INICIAL\***

	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	coef.	z-Stat								
Constante. . . . .	2,717	124,026	2,716	123,991	2,247	95,645	2,056	85,434	2,050	85,105
Log (valor exportaciones 2002) . . . . .	0,599	123,064	0,599	124,290	0,555	112,957	0,540	109,091	0,546	109,327
Log (valor exp. 2002)*D(exp. UE). . . . .			-0,002	-0,311	0,038	6,141	0,068	10,927	0,066	10,575
D (importaciones 2002) . . . . .					0,998	47,852	0,915	43,325	0,898	42,354
D (país próximo) . . . . .							0,773	32,954	0,767	32,718
D (experiencia exportadora discontinua) . . . . .									0,245	9,473
Bondad del ajuste:										
McFadden R-cuadrado . . . . .	0,257		0,257		0,282		0,294		0,295	
Porcentaje total de aciertos . . . . .	0,758		0,758		0,771		0,777		0,777	
% aciertos si no exporta . . . . .	0,638		0,638		0,660		0,673		0,671	
% aciertos si exporta . . . . .	0,824		0,824		0,832		0,834		0,836	

NOTA: \* z-Stat: estadístico utilizado para contrastar la significatividad de los parámetros del modelo. Un valor igual o superior a 1,96 indica que el parámetro es significativo, para un nivel de significación del 5 por 100.

FUENTE: Elaboración propia.

gradual y tampoco se observan variaciones significativas respecto al modelo conjunto.

Con relación a la experiencia, los resultados constatan un efecto creciente en función del número de años de experiencia continua en la exportación. A este impulso se añade un efecto positivo adicional si además tiene antecedentes interrumpidos de exportación. Ello señalaría la existencia de un proceso de aprendizaje de las empresas en la exportación, resultando más probable la continuidad en la exportación cuando se cuenta con un mayor número de años de experiencia exterior.

Las variables ficticias que reflejan el número de capítulos exportados señalan una mayor permanencia de las empresas en la exportación a medida que mayor es la variedad de productos intercambiados. Así, las compañías que exportan dos capítulos tienen más probabilidad de persistencia que las que sólo exportan uno, y así sucesivamente. El efecto marginal de añadir un nuevo capítulo a la exportación de la empresa es decreciente.

Finalmente, analizando el número de países destino de las exportaciones se observa un efecto creciente y de mayor dimensión que en el caso de los productos. La última de las variables de este grupo recoge empresas

que exportan a un número superior a cinco países, cuyo efecto tiene una dimensión similar, sólo ligeramente superior, al de exportar a cinco países. Este resultado indicaría una aportación marginal decreciente de cada nuevo país a la probabilidad de continuar exportando en años sucesivos.

El último modelo presentado se corresponde con el Anexo en donde se pueden encontrar los coeficientes de las variables *dummy* para todos los capítulos<sup>6</sup>.

Una manera adicional de presentar los resultados es mediante el uso de los efectos marginales. Cada variable explicativa tiene un efecto específico sobre la variable dependiente. Así, cualquier variación en el valor de una variable explicativa continua producirá un cambio en la probabilidad de que se dé el suceso de estudio. Del mismo modo, un cambio en la existencia o no de un factor, medida ésta a través de una variable ficticia, su-

<sup>6</sup> Se han incorporado también variables ficticias para un conjunto de países con los que mantienen relaciones comerciales de exportación más de 2.000 empresas españolas. Los coeficientes no han resultado significativos por lo que no se ha considerado óptimo incorporar este análisis al documento.

**CUADRO 6**  
**MODELO LOGIT AMPLIADO**

	Modelo 6		Modelo 7		Modelo 8		Modelo 9	
	coef.	z-Stat	coef.	z-Stat	coef.	z-Stat	coef.	z-Stat
Constante . . . . .	0,859	29,508	1,039	35,762	1,683	64,485	0,133	3,947
Log (valor exportaciones 2002). . . . .	0,409	76,877	0,376	65,872	0,490	94,036	0,279	46,031
Log (valor exp. 2002)*D (exp. UE) . . . . .	0,080	12,293	0,111	16,919	0,063	9,992	0,103	15,421
D (importaciones 2002) . . . . .	0,667	30,274	0,716	32,702	0,788	36,532	0,517	22,853
D (país próximo) . . . . .	0,603	24,895	0,912	38,351	0,757	32,037	0,704	28,596
D (experiencia exportadora discontinua) . . . . .	0,640	23,502	0,277	10,488	0,256	9,805	0,591	21,259
Exporta desde hace 1 año . . . . .	0,789	28,193					0,702	24,506
Exporta desde hace 2 años . . . . .	1,144	32,053					1,012	27,808
Exporta desde hace 3 años . . . . .	1,457	31,511					1,261	26,728
Exporta desde hace 4 años . . . . .	1,862	62,672					1,525	48,957
Exporta a 2 países . . . . .			0,992	32,804			0,663	21,022
Exporta a 3 países . . . . .			1,503	29,446			1,016	19,239
Exporta a 4 países . . . . .			1,870	23,943			1,350	16,987
Exporta a 5 países . . . . .			1,966	18,717			1,446	13,449
Exporta a más de 5 países . . . . .			2,096	32,359			1,470	21,924
Exporta 2 capítulos . . . . .					0,624	22,235	0,343	11,328
Exporta 3 capítulos . . . . .					1,007	18,363	0,590	10,374
Exporta 4 capítulos . . . . .					1,058	12,023	0,632	7,012
Exporta 5 capítulos . . . . .					1,234	9,383	0,804	5,939
Exporta más de 5 capítulos . . . . .					1,335	11,875	1,020	8,850
Capítulo principal de exportación (ver Anexo) . . . . .								
Bondad del ajuste:								
McFadden R-cuadrado . . . . .	0,346		0,328		0,306		0,365	
Porcentaje total de aciertos . . . . .	0,799		0,791		0,781		0,809	
% aciertos si no exporta . . . . .	0,709		0,729		0,685		0,742	
% aciertos si exporta . . . . .	0,849		0,826		0,834		0,845	

FUENTE: Elaboración propia.

pondrá también una variación en la probabilidad de que se dé el hecho al que se refiere la variable dependiente.

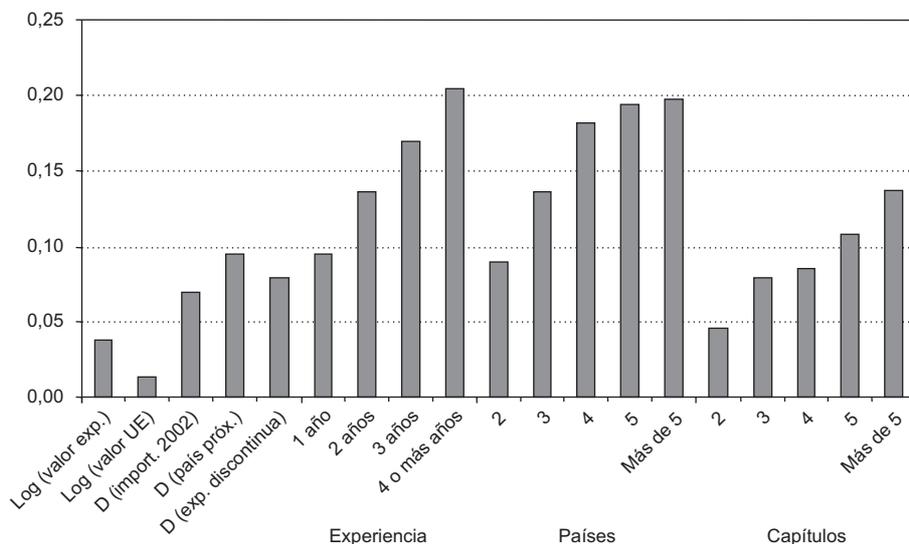
El efecto específico descrito se denomina efecto marginal, y consiste en la variación en la probabilidad de que se dé el suceso medido por la variable dependiente, cuando se produce un cambio en una variable explicativa, manteniéndose el resto de las variables constantes.

En el Gráfico 1 se presentan estos efectos, plasmado en la aportación de cada una de las variables a la proba-

bilidad de continuar exportando. Por ejemplo, la probabilidad de que una empresa exporte en el período  $t+1$  se incrementará en 3,74 puntos porcentuales si el valor de sus exportaciones en el período  $t$  crece un 1 por 100. Además, si la empresa exporta a la Unión Europea, el incremento de la probabilidad de exportar en  $t+1$  cuando el valor de las exportaciones en  $t$  aumenta un 1 por 100, será de 5,13 puntos porcentuales (3,74 puntos debido al incremento en valor más 1,39 puntos derivados de la exportación a la UE).

GRÁFICO 1

**EFFECTOS MARGINALES SOBRE LA PROBABILIDAD DE PERMANECER EXPORTANDO ANTE CAMBIOS EN LAS VARIABLES INDEPENDIENTES**



FUENTE: Elaboración propia.

Por otro lado, la diferencia entre la probabilidad de continuar exportando en el caso de que la empresa importe y en el caso de que no realice importaciones es de casi siete puntos porcentuales.

Una empresa con cuatro o más años de experiencia tiene 20 puntos porcentuales más de probabilidad de exportar en  $t+1$  que aquéllas sin experiencia.

Una empresa que dirige sus exportaciones a más de cinco países tiene una probabilidad de exportar en  $t+1$  20 puntos porcentuales más alta que si la empresa exporta sólo a un país.

Finalmente, una empresa que exporte productos pertenecientes a más de cinco capítulos tiene una probabilidad de exportar en  $t+1$  superior en 13,7 puntos porcentuales a la de las empresas que exportan productos de solo un capítulo.

Cabría pensar que las variables ficticias que hacen referencia a experiencia exportadora, países a los que

se dirige la exportación y capítulos exportadores, tuvieran una estructura marginal decreciente. Por ejemplo, se puede apreciar que la mayor diversificación geográfica de las exportaciones añade cada vez menos puntos porcentuales a la probabilidad de exportar en  $t+1$ . Es decir, llega un punto en el que el efecto de exportar a cinco países o el de exportar a más de cinco es muy similar. Similar evolución debería observarse en las variables experiencia exportadora y capítulos exportadores. Sin embargo, no se aprecia que así suceda en el gráfico. No obstante, este hecho se debe a que las diferentes categorías en las que se ha dividido cada variable no son suficientes para recoger dicha estructura marginal<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> La interpretación de los coeficientes para empresas exportadoras de menos de 100.000 euros a la UE-15 no difiere en signo respecto al agregado de empresas, aunque sí en magnitud (salvo en la variable relativa a más de tres capítulos de exportación).

## RECUADRO

### EL CASO DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS

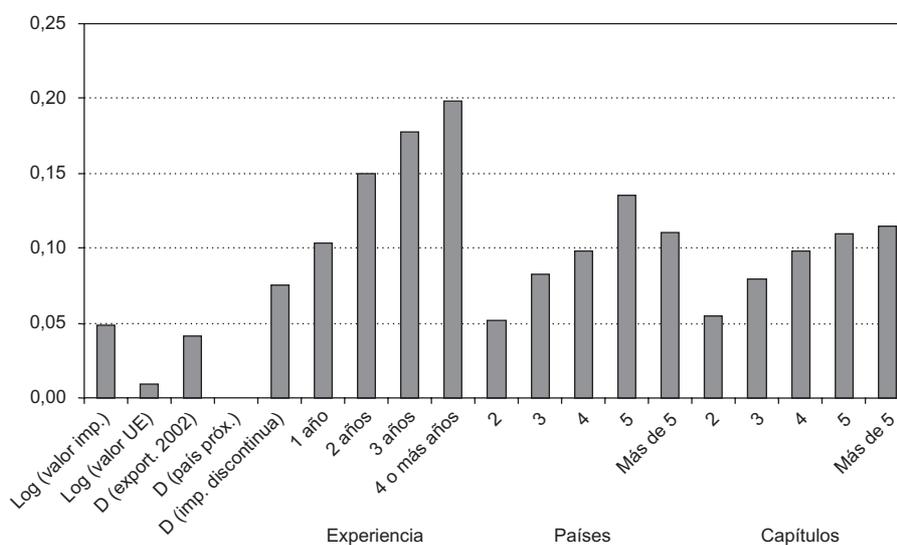
Se ha realizado un análisis similar al presentado para las empresas exportadoras para el caso de las empresas importadoras. La capacidad explicativa del modelo es incluso superior al caso de las empresas exportadoras. Los resultados son similares, con una mayor probabilidad de permanencia en la importación relacionada con:

- la experiencia (medida por el volumen de importación, especialmente si el origen de la misma es la Unión Europea, por los años de experiencia continua en la importación y por la existencia de experiencia discontinua importadora),
- la existencia de actividades de exportación,
- el número de países de origen, y
- el número de capítulos importados.

La diferencia más destacable con el modelo de exportaciones es un coeficiente no significativo para la variable de proximidad.

GRÁFICO 2

#### EFFECTOS MARGINALES SOBRE LA PROBABILIDAD DE PERMANECER IMPORTANDO ANTE CAMBIOS EN LAS VARIABLES INDEPENDIENTES



Bondad del ajuste:

McFadden R-cuadrado	0,392
Porcentaje total de aciertos	0,824
% aciertos si no exporta	0,747
% aciertos si exporta	0,865

FUENTE: Elaboración propia.

## 6. Conclusiones

El análisis del valor agregado de las exportaciones esconde un comportamiento diferenciado de las empresas en lo referido a la permanencia en sus actividades de ventas al exterior. El conocimiento del comportamiento microeconómico en lo relativo a la actividad exterior de las empresas es todavía muy escaso. La creciente necesidad de actuaciones que fomenten la competitividad exterior de nuestras empresas estimula el análisis sobre los determinantes macroeconómicos del éxito exterior.

La permanencia en la actividad internacional de las empresas españolas depende, como muestra el documento, del patrón de su comercio exterior. El trabajo señala que aquellas empresas con mayor presencia internacional previa, tanto por un mayor volumen de exportación, especialmente si es con destino a la UE, como con experiencia de importación, tienen una probabilidad superior de continuar exportando una vez que se han iniciado en la exportación.

Igualmente, la experiencia medida tanto por el número de años de experiencia continua como por la existencia de episodios de exportación interrumpidos favorece la continuidad de la empresa en el mercado de exportación.

La experiencia creciente en términos de número de capítulos y países servidos también supone una mayor probabilidad de permanecer en las actividades de venta al exterior. Así, una mayor diversificación supondría bien un mayor aprendizaje o una menor concentración del riesgo, que podría aislar a la empresa de avatares cíclicos concretos.

De acuerdo con estos resultados cabría pensar en reorientar los programas de promoción de la internacionalización a través de la exportación hacia las empresas con mayor probabilidad de permanecer vendiendo sus productos y servicios al exterior. Actualmente, las políticas más habituales y con mayores recursos tienen un sesgo hacia empresas no iniciadas en la actividad exterior. Probablemente, estas actuaciones faciliten la con-

cienciación de las empresas sobre la importancia de alcanzar presencia internacional y ser competitivas en mercados globales; sin embargo, no son las más eficientes en lo que se refiere a garantizar la continuidad de las empresas en el exterior. Una primera propuesta se refiere a los programas ya existentes; la selección de las empresas que se beneficien de dichos programas debe realizarse en función de la probabilidad de éxito a medio y largo plazo de las acciones. En este sentido, cabe la posibilidad de establecer baremos en función de la experiencia previa en el campo internacional, tanto con actividades de exportación que han sido canceladas como de importación.

Finalmente, los resultados del trabajo apuntan la posibilidad de diseñar nuevos programas de fomento de la internacionalización mediante la exportación. En concreto, se desprenden tres posibilidades: una primera de programas de ayuda a la reincorporación a las actividades de exportación enfocados hacia las empresas con experiencia (bien exportadora o importadora); una segunda actuación orientada hacia la iniciación a la exportación a destinos cercanos dado que este tipo de actuaciones tenderían a mostrar una mayor garantía de que las empresas continuasen exportando; finalmente, una tercera posibilidad estaría dirigida a estimular la permanencia y a disminuir la concentración en mercados y productos, impulsando la diversificación de mercados y productos de exportación entre aquellas empresas que sólo venden un producto o a un único destino.

En conjunto, este tipo de actuaciones podrían suponer, desde el punto de vista público, un uso más eficiente de los recursos destinados a la promoción de la internacionalización mediante la exportación. Desde la perspectiva privada, implicaría una disminución de los costes hundidos en los que la empresa incurre al iniciarse en su actividad exterior. Todo ello con el objetivo de tener un impacto positivo sobre la evolución exterior de la economía española y la internacionalización de las empresas.

Futuras líneas de investigación deberían orientarse hacia la identificación de factores adicionales a los ana-

lizados en este trabajo susceptibles de influir sobre la capacidad de permanencia de las empresas en los mercados de exportación. Un primer grupo haría referencia a características adicionales de las empresas; tal es el caso de los factores intangibles específicos de las empresas (estrategia empresarial, actitudes y aptitudes de los directivos, etcétera) o de la situación de las compañías en sus mercados locales. Un segundo grupo haría referencia a elementos del entorno de las empresas como la situación cíclica de la economía o las políticas de promoción exterior de los gobiernos.

### Referencias bibliográficas

- [1] ALBAUM, G. *et al.* (1994): *International Marketing and Export Management*, 2.<sup>a</sup> ed., Addison-Wesley, Cambridge.
- [2] ALONSO, J. A. (1994): «El proceso de internacionalización de la empresa», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 725, enero.
- [3] ALONSO, J. A. y DONOSO, V. (2000): «Modelización del comportamiento de la empresa exportadora española», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 788, noviembre.
- [4] ÁLVAREZ, R. E. (2004): «Sources of Export Success in Small- and Medium-sized Enterprises: The Impact of Public Programs», *International Business Review*, 13.
- [5] ANDERSEN, O. (1993): «On Internationalization Process of Firm: A Critical Analysis», *Journal of International Business Studies*, volumen 24, número 2.
- [6] BERNARD, A. y JENSEN, J. B. (1997): «Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?», *NBER WP* 6272, noviembre.
- [7] BERNARD A. y JENSEN, J. B. (1999): «Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?», *Journal of International Economics*, número 47, Madison (EE UU), páginas 1-25.
- [8] BONACCORSI, A. (1992): «Relationship between Firm Size and Export Intensity», *Journal of International Business Studies*, volumen 23, número 4.
- [9] BOSCO-SABUHO, J. y GERVAIS, Y. (2004): «Factors Determining the Success or Failure of Canadian Establishments on Foreign Markets: A Survival Analysis Approach», *Analytical Studies Branch Research Paper Series (Statistics Canada)* 11F0019MIE número 220, mayo 2004.
- [10] BROCK, J. K. y JOHNSON, J. E. (2004): «The Distance Concept in International Business: Does it Still Matter?», *Strathclyde International Business Unit, Working Paper* 2004/07 (University of Strathclyde), noviembre, Strathclyde (Reino Unido).
- [11] BUCKELY, P. J. y CASSON, M. (1976): *The Future of Multinational Enterprise*, Mc Millan, NY.
- [12] CALOF, J. C. (1994): «The Relationship between Firm Size and Export Behaviour Revisited», *Journal of International Business Studies*, volumen 25, número 2.
- [13] CÁMARAS DE COMERCIO (2005a): *La empresa exportadora española. 1998-2003*, ed. Cámaras de Comercio. [https://www.camaras.org/publicado/estudios/doc\\_ext\\_961.html](https://www.camaras.org/publicado/estudios/doc_ext_961.html)
- [14] CÁMARAS DE COMERCIO (2005b): *La empresa importadora española. 1998-2003*, ed. Cámaras de Comercio. [https://www.camaras.org/publicado/estudios/doc\\_ext\\_961.html](https://www.camaras.org/publicado/estudios/doc_ext_961.html)
- [15] CAVUSGIL, S. T. (1980): «On the Internationalization Process of Firm», *European Research*, volumen 8, noviembre.
- [16] CAVUSGIL, S. T. y NEVIN, J. R. (1981): «Internacional Determinant of Export Marketing Behaviour: An Empirical Investigation», *Journal of Marketing Research*, volumen 18, número 1.
- [17] CAVUSGIL, S. T.; ZOU, S. y NAIDÚ, G. (1993): «Product Promotion Adaptation in Export Ventures: An Empirical Investigation», *Journal of International Business Studies*, third quarter.
- [18] CYERT, R. M. y MARCH, J. G. (1963): *A Behavioural Theory of the Firm*, Prentice Hall, NJ.
- [19] DICHTL, E.; LEIBOLD, M.; KÖGLMAYR y MÜLLER, S. (1984): «The Export Decision of Small and Medium Size Firm: A Review», *Management International Review*, volumen 24, número 2.
- [20] DUNNING, J. (1980): «Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests», *Journal of International Business Studies*, volumen 11, número 1.
- [21] DUNNING, J. (1988): «The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions», *Journal of International Business Studies*, volumen 19, número 1.
- [22] ESTEVE-PÉREZ, S.; MÁÑEZ-CASTILLEJO, J. A.; ROCHINA-BARRACHINA, M. E. y SANCHÍS-LLOPIS, J. A. (2005): «A Survival Analysis of Manufacturing Firms in Export Markets», comunicación en las XXXI Jornadas de Economía Industrial, Bilbao.
- [23] EVANS, J. y MAVONDO, F. T. (2002): «Psychic Distance and Organizational Performance: An Empirical Examination of International Retailing Operations», *Journal of International Business Studies*, 33, 3 (tercer trimestre), Hampshire (Reino Unido), páginas 515-532.
- [24] EVENETT, S. J. y VENABLES, A. J. (2002): *Export Growth in Developing Countries: Market Entry and Bilateral Trade Flows*, mimeo, páginas 1-42.

- [25] FORD, D.; LAWSON, A. y NICHOLLS, J. (1982): «Developing International Marketing Through Overseas Sales Subsidiaries», en CZINKOTA, M. y TESAR, G. (eds.): *Export management and international context*, Praeger, NY.
- [26] GIRMA, S.; GREENAWAY, D. y KNELLER, R. (2002): *Does Exporting Lead to Better Performance? A Microeconomic Analysis of Matched Firms*, mimeo, marzo.
- [27] HERRERO GARCÍA, C. y SANZ GONZÁLEZ, J. J. (2003): «¿Conocemos la realidad de la empresa exportadora española? La elaboración de una nueva fuente de información», *Boletín Económico de ICE*, número 2775, del 21 de julio al 31 de agosto.
- [28] JOHANSON, J. y MATTSON, L. (1988): «Internationalization in Industrial System: A Network Approach», en HOOD, N. y VAHLNE, J. E. (eds.): *Strategies in global competition*, Croom-Helm, Londres.
- [29] JOHANSON, J. y VAHLNE, J. E. (1977): «The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments», *Journal of International Business*, volumen 8, número 1.
- [30] JOHANSON, J. y VAHLNE, J. E. (1990): «The Mechanism of Internationalization», *International Marketing Review*, volumen 7, número 4.
- [31] JOHANSON, J. y WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1975): «The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases», *Journal of Management Studies*, volumen 12, número 2.
- [32] KELLER, W. y YEAPLE, S. R. (2003): «Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-level Evidence from the United States», *International Monetary Fund Working Paper*, WP/03/248, diciembre.
- [33] LEONIDOU, L.; KATSIKEAS, C. y PIERCY, N. (1998): «Identifying Managerial Influences on Exporting: Past Research and Future Directions», *Journal of International Marketing*, 6 (2).
- [34] MADSEN, T. y SERVAIS, P. (1997): «The Internationalization of Born Global: An Evolutionary Process?», *International Business Review*, volumen 6, número 6.
- [35] MIESENBOCK, K. J. (1988): «Small Businesses and Exporting: A Literature Review», *International Small Business Journal*, volumen 6, número 2.
- [36] MOON, J. y LEE, H. (1990): «On the Internal Correlated of Export Stage Development: An Empirical Investigation in the Korean Electronics Industry», *International Marketing Review*, volumen 7, número 5.
- [37] MORENO MARTÍN, L. y RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, D. (2005): «Export Activity, Persistence and Mark-ups», comunicación XXXI *Jornadas de Economía Industrial*, Bilbao.
- [38] ÖZLER, S.; TAYMAZ, E. y YILMAZ, K. (2004): *History Matters for the Export Decision. Plant Level Evidence from Turkish Manufacturing Industry*, mimeo, noviembre.
- [39] PLA BARBER, J. y COBOS CABALLERO, A. (2002): «La aceleración del proceso de internacionalización de la empresa: el caso de las *International New Ventures* españolas», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 802, octubre.
- [40] REID, S. D. (1982): «The Impact of Size on Export Behaviour in Small Firm», en CZINKOTA, M. R., *Export Management: An International Context*, Praeger Publish, NY.
- [41] ROBERTS, M. y TYBOUT, J. (1997): «The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs», *American Economic Review*, número 87.
- [42] VOERMAN, L. (2003): *The Export Performance of European SMEs*, Labyrinth Publication.
- [43] ZEITHAML, V. A.; VARADARAJAN, P. R. y ZEITHAML, C. P. (1988): «The Contingency Approach: Its Foundations and Relevance to Theory Building and Research in Marketing», *European Journal of Marketing*, volumen 22, número 7.

## ANEXO

CUADRO A.1

## RESULTADOS PARA LA VARIABLE «CAPÍTULO PRINCIPAL DE EXPORTACIÓN»

Capítulo	coef.										
1	-0,164	17	0,599	<b>33</b>	<b>0,573</b>	<b>49</b>	<b>0,362</b>	65	-0,131	82	0,266
2	0,399	<b>18</b>	<b>0,971</b>	<b>34</b>	<b>0,486</b>	50	-0,195	66	0,07	<b>83</b>	<b>0,607</b>
3	0,323	<b>19</b>	<b>0,907</b>	35	0,491	51	0,258	67	0,704	84	0,054
<b>4</b>	<b>0,668</b>	<b>20</b>	<b>0,992</b>	36	0,211	52	0,011	68	0,2	85	0,150
<b>5</b>	<b>1,05</b>	<b>21</b>	<b>0,973</b>	37	-0,017	53	-0,497	<b>69</b>	<b>0,376</b>	86	0,529
<b>6</b>	<b>0,592</b>	<b>22</b>	<b>0,83</b>	<b>38</b>	<b>0,748</b>	54	0,126	70	0,326	87	-0,144
7	0,212	23	0,413	<b>39</b>	<b>0,374</b>	55	0,122	71	0,285	88	-0,285
8	0,129	24	-0,471	<b>40</b>	<b>0,594</b>	56	-0,162	<b>72</b>	<b>0,674</b>	89	-1,050
<b>9</b>	<b>0,807</b>	25	0,28	41	0,176	57	-0,131	73	0,159	90	0,103
10	-0,153	26	0,698	42	0,366	58	0,363	<b>74</b>	<b>0,533</b>	92	0,392
11	1,061	27	0,302	43	0,105	59	0,332	75	1,132	93	0,324
12	0,48	28	0,537	44	0,237	60	-0,09	76	0,296	94	0,286
13	0,49	29	0,022	45	0,149	61	0,11	78	0,984	95	0,292
14	0,968	30	0,033	46	-0,583	62	0,18	79	-0,213	96	0,306
15	0,305	31	0,375	47	-0,125	63	0,374	80	-0,195	97	-0,261
<b>16</b>	<b>0,767</b>	<b>32</b>	<b>0,553</b>	<b>48</b>	<b>0,524</b>	64	0,246	81	-0,878	98	-0,643
										99	-0,602

NOTA: En negrita los capítulos de exportación con coeficiente significativo al 5 por 100.

FUENTE: Elaboración propia.

En el próximo número de  
*Información Comercial Española. Revista de Economía*

## El papel de los emprendedores en la economía

<i>Miguel Ángel Galindo Martín, Joaquín Guzmán Cuevas y Domingo Ribeiro Soriano</i>	Presentación
<i>María Callejón y Laia Castany</i>	Iniciativa emprendedora, innovación y competitividad
<i>Miguel Ángel Galindo Martín y M.ª Teresa Méndez Picazo</i>	Emprendedores y objetivos de política económica
<i>Teodoro Cordón Ezquerro y Manuel Gutiérrez Lousa</i>	Aspectos fiscales de los emprendedores
<i>Joaquín Guzmán Cuevas y Felipe Rafael Cáceres Carrasco</i>	Factores cualitativos de la estructura empresarial: hacia una tipología macroeconómica de las empresas en el análisis regional
<i>David Urbano Pulido y Nuria Toledano Garrido</i>	Aspectos dinámicos de la formación en creación de empresas: un estudio empírico
<i>Francisco Mas-Verdú y Domingo Ribeiro Soriano</i>	Rol de la política industrial en el entrepreneurship: ¿cambia la tendencia?
<i>Alicia Coduras</i>	La actividad emprendedora de los inmigrantes en España, 2005-2007
<i>María José Rodríguez y Francisco Javier Santos</i>	La actividad emprendedora de las mujeres y el proceso de creación de empresas

Coordinadores: **Miguel Ángel Galindo Martín,  
Joaquín Guzmán Cuevas  
y Domingo Ribeiro**

Últimos números  
publicados:

*El sector asegurador  
y de los planes  
y fondos de pensiones*

*Comercio internacional  
y costes de transporte*

*Nuevas tendencias  
en política fiscal*

*Evaluación de  
políticas públicas*

*Política económica  
en España*

*Nuevos productos,  
nuevos mercados  
y nuevas formas  
de internacionalización*

*La internacionalización  
de la empresa española*

Números en  
preparación:

*60 años del sistema  
GATT-OMC*

*Comercio exterior  
de servicios*

