

# Demografía de la empresa española exportadora e importadora

Juan José de Lucio Fernández\*  
Raúl Mínguez Fuentes\*

***El conocimiento de la estructura y demografía de la empresa española internacionalizada es escaso e irregular; a pesar de la importancia de la perspectiva microeconómica para comprender completamente el comportamiento agregado del sector exterior. A partir de la información del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, es posible profundizar en este tipo de análisis, aportando evidencias sobre la actual estructura del tejido empresarial español exportador / importador, la evolución durante los últimos años y las dinámicas demográficas constatadas. En última instancia, la reciente internacionalización comercial de la empresa española es un hecho, reflejado en el aumento sostenido en el número de compañías que emprenden y consolidan su expansión en los mercados exteriores. No obstante, persisten múltiples dificultades para afianzar esta presencia internacional, plasmado en las mejorables tasas de supervivencia exterior encontradas.***



COLABORACIONES

***Palabras clave: empresa exportadora, empresa importadora, demografía empresarial, tasa de supervivencia, internacionalización***

***Clasificación JEL: L20***

## 1. Introducción

### 1.1. La demografía empresarial

La ausencia de información de carácter empresarial ha sido una pauta común hasta hace relativamente pocos años. Tradicionalmente ha existido una importante laguna referida tanto al número de empresas como a las características de las mismas. A raíz de la relativamente reciente creación de bases de datos que permiten el seguimiento de una empresa a lo largo del

tiempo se han desarrollado análisis para explicar el nacimiento, desarrollo y desaparición de las compañías y detectar el fuerte impacto que el surgimiento de nuevas empresas tiene sobre el conjunto de la actividad, tal y como anticipó Schumpeter (López-García y Puente, 2006).

Los trabajos en este terreno se han centrado en el marco global, profundizando casi exclusivamente en dimensiones relativas al territorio, sector y tamaño de la empresa (Cámaras, 2001; Núñez, 2004). Se dispone de menor información sobre la aportación que realizan las empresas que se inician en una actividad (Cámaras,

\* Servicio de Estudios. Consejo Superior de Cámaras de Comercio.

2006) y hasta ahora no existe este tipo de análisis para las empresas internacionalizadas.

El conocimiento de la estructura y la demografía de la empresa internacionalizada resulta relevante para poder comprender, a partir de la visión microeconómica, el comportamiento agregado. La información y análisis disponibles hasta la fecha son escasos y están enfocados desde un punto de vista censal (Cámaras de Comercio, 2005a y 2005b) sin abordar la demografía de la empresa internacionalizada. Este documento profundiza en este tipo de aproximación, bajo la perspectiva de las relaciones entre el tejido empresarial internacionalizado y el crecimiento de las economías (Bernard y Jensen, 1999). Pudiera ser que aquellas empresas que se inician en la internacionalización realicen aportaciones significativas al conjunto de la economía y, en concreto, a la evolución del sector exterior.

El presente apartado se completa con un epígrafe relativo a la fuente de información utilizada y a algunas características básicas de los datos investigados. En la segunda sección se analizan los principales rasgos de las empresas españolas internacionalizadas, estudiando la dinámica en lo relativo a su presencia exterior y la evolución de la misma a lo largo de la muestra. El tercer apartado se centra en la identificación de las características básicas y pautas temporales en la demografía del tejido empresarial exportador e importador. El trabajo finaliza con la recopilación de las conclusiones extraídas sobre la reciente internacionalización de la empresa española.

## 1.2. Fuente de información

La disponibilidad de información agregada sobre el comercio o la inversión

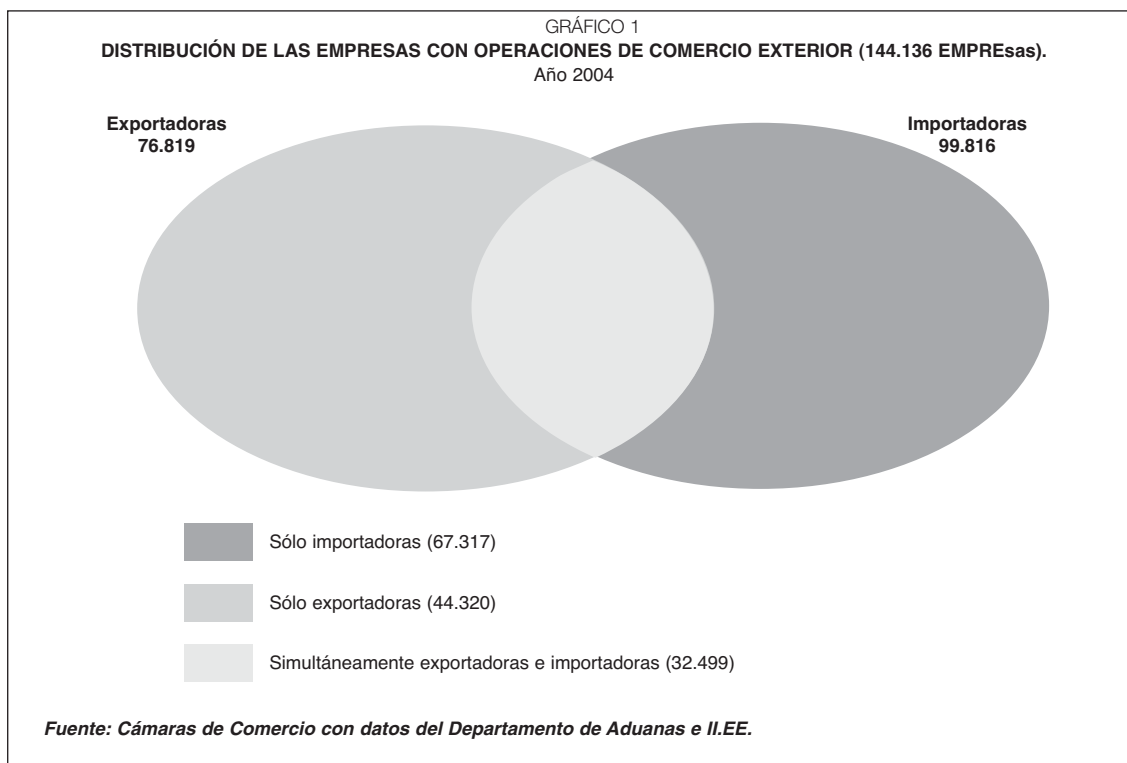
internacional ha sido tradicionalmente muy superior a la referida a escala empresarial (Llorente y Roig, 2002; Herrero y Sanz, 2003). Sin embargo, las grandes cifras ocultan parte de las características de la internacionalización. Así, un determinado valor agregado de comercio exterior puede llevarse a cabo por pocas empresas con un elevado volumen de intercambios con el exterior o por un tejido productivo con mayor vocación internacional pero en el que cada empresa realiza transacciones de menos cuantía. Estos modelos conllevan diferentes niveles de competitividad y de capacidad de crecimiento de la economía.

Recientemente hemos tenido acceso a información sobre las empresas españolas con presencia comercial a escala internacional (Cámaras de Comercio, 2005a y 2005b). La información utilizada procede del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, perteneciente a la Agencia Estatal de Administración Tributaria (Ministerio de Economía y Hacienda). Los datos empleados hacen referencia a los productos comerciados por las empresas, los países de origen / destino de los mismos y el valor intercambiado. También existe información disponible sobre el medio de transporte utilizado, el peso transportado, la región de la que proceden o a la que se dirigen las mercancías, el domicilio fiscal de la empresa o la aduana en la que se registra la operación.

Esta información, acumulada año tras año, y convenientemente depurada y tabulada, permite el seguimiento de las operaciones comerciales que realizan las empresas españolas en el exterior. Por ejemplo, en el año 2004, tal y como recoge el Gráfico 1, existían 144.136 empresas que realizaron alguna transacción comercial con el exterior. De estas compañías, algunas únicamente exportaron o



COLABORACIONES



importaron, mientras que cierta proporción (32.499 empresas) simultanearon en el período las compras con las ventas al exterior.

## 2. La empresa española exportadora e importadora

### 2.1. La internacionalización de las empresas españolas

La economía española ha experimentado un fuerte proceso de internacionalización durante los últimos años. Esta apertura no sólo se manifiesta en el incremento de la tasa de apertura o de los flujos de inversión (Gómez Avilés-Casco, 2005). Los movimientos de bienes, servicios y capitales son únicamente algunas de las manifestaciones del incremento de la presencia internacional de España, que ha orientado su estructura económica de modo creciente hacia el exterior.

Otro de los rasgos más evidentes de la

internacionalización de nuestra economía es el creciente número de empresas con relaciones comerciales con el exterior. En los últimos años se ha producido un constante crecimiento del número de empresas españolas que compran y venden a otros países. Como puede observarse en el Cuadro 1 en todos los años y desde todas las perspectivas comerciales de la internacionalización el número de empresas internacionalizadas supera al del año anterior. Así, en 2004 el número de empresas exportadoras se había incrementado en cerca de 23.000 en relación a 1997 y el empresas importadoras en aproximadamente 26.500. El crecimiento medio en el ámbito de las empresas con relaciones comerciales en el exterior ha superado, durante este periodo, al del conjunto de la economía. En este sentido, la internacionalización desde el punto de vista empresarial ha avanzado más rápido que otros ámbitos de la economía española.

Por otra parte, el valor promedio de los flujos de exportación e importación por



COLABORACIONES

CUADRO 1 INDICADORES BÁSICOS DE LA EMPRESA ESPAÑOLA INTERNACIONALIZADA								
Número empresas	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportadoras.....	54.084	59.492	60.862	66.368	68.746	73.381	75.318	76.819
Importadoras.....	73.230	77.088	78.190	80.878	81.498	88.585	95.051	99.816
Comercio Exterior.....	100.311	108.772	112.060	118.500	120.933	130.905	138.336	144.136
Simultáneamente Exp.-Imp.....	27.003	27.808	26.992	28.746	29.311	31.061	32.033	32.499
Sólo exportadoras.....	27.081	31.684	33.870	37.622	39.435	42.320	43.285	44.320
Sólo importadoras.....	46.227	49.280	51.198	52.132	52.187	57.524	63.018	67.317
Valor medio en miles de euros								
Exportadoras.....	1.705	1.662	1.706	1.853	1.871	1.802	1.819	1.894
Importadoras.....	1.488	1.589	1.773	2.082	2.111	1.965	1.936	2.075

*Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE.*

empresa ha avanzado más lentamente en el periodo 1997-2000, manteniéndose por debajo de los dos millones de euros. Esta situación, incremento más rápido del número de empresas que del volumen de comercio respondería al proceso de paulatina incorporación de las pymes al mercado internacional, con la consecuente moderación en las cifras comerciadas durante los primeros años de experiencia exterior.

en el escenario internacional (Cuadro 2). La dinámica ha sido igualmente relevante en el ámbito importador, aumentando las empresas que compraron al exterior de modo prolongado desde 1997. Durante los cuatro ejercicios del periodo 2001-2004, 41.229 empresas españolas llevaron a cabo importaciones con regularidad, suponiendo el 1,4 por 100 y el 16,6 por 100 del conjunto de empresas y del total de empresas industriales, respectivamente.

Las empresas españolas que efectuaron cualquier operación de comercio exterior, ya sea exportación o importación, durante cada uno de los cuatro años del intervalo 2001-2004 ascendieron a 58.247. Esta cifra es significativa, en la medida que supone que más del 2 por 100 del total de empresas, y prácticamente la cuarta parte de las empresas industriales, entablaron una relación comercial con el exterior durante el período analizado. El núcleo de empresas españolas plenamente internacionalizadas comercialmente, esto es,



COLABORACIONES

## 2.2. Empresas regulares

Entre 2001 y 2004, esto es, durante cuatro años consecutivos, 32.886 empresas exportaron regularmente, cifra que representa en torno al 1,1 por 100 del total de empresas y el 13,2 por 100 del agregado de empresas industriales. Esta realidad ha experimentado un continuo avance desde el año 1997, reflejo del mayor impulso vendedor de las compañías españolas

CUADRO 2 INDICADORES BÁSICOS DE LA EMPRESA ESPAÑOLA INTERNACIONALIZADA REGULAR					
Numero empresas	1997-00	1998-01	1999-02	2000-03	2001-04
Exportadoras.....	28.743	29.518	31.288	32.007	32.886
Importadoras.....	36.532	37.062	39.013	39.861	41.229
Comercio Exterior.....	50.979	52.232	55.320	56.453	58.247
Simultáneamente Exp.-Imp.....	15.441	15.453	16.242	16.584	17.098
Valor medio en miles de euros					
Exportadoras.....	3.724,8	3.701,7	3.582,9	3.696,5	3.952,6
Importadoras.....	4.060,1	3.997,3	3.756,5	3.951,4	4.382,6

*Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE.*

CUADRO 3  
 INDICADORES BÁSICOS DE LA NUEVA EMPRESA ESPAÑOLA INTERNACIONALIZADA

Número empresas	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportadoras .....	16.794	17.975	20.454	21.089	23.692	23.765	24.732
Importadoras .....	23.734	26.269	26.597	25.931	31.297	34.185	35.751
Comercio Exterior.....	38.876	42.342	44.869	45.080	52.726	55.667	58.211
Simultáneamente Exp.-Imp.....	1.652	1.902	2.182	1.940	2.263	2.283	2.272
Solo exportadoras .....	15.142	16.073	18.272	19.149	21.429	21.482	22.460
Solo importadoras .....	22.082	24.367	24.415	23.991	29.034	31.902	33.479
Valor medio en miles de euros							
Exportadoras .....	177	235	196	201	181	115	121
Importadoras .....	143	187	268	229	221	140	151

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE.

caracterizadas por realizar simultáneamente importaciones y exportaciones durante todos y cada uno de los años comprendidos entre 2001 y 2004, se elevó a 17.098 compañías. A la vista de estas cifras, desde el año 1997 se confirma la consolidación del proceso de apertura al exterior del tejido empresarial español.

En el año 2004, la exportación media por empresa regular fue de 3,95 millones de euros, por debajo de los 4,38 millones de euros correspondientes al promedio importador. La estabilidad relativa de los volúmenes exportados e importados por las empresas regulares afianza la presumible inserción de las pymes españolas en los mercados exteriores.

### 2.3. Las nuevas empresas internacionalizadas

El incremento escalonado en el número de empresas internacionalizadas comercialmente es el resultado de la composición de dos efectos distintos. En primer lugar, año tras año aparecen empresas que se inician por primera vez en la internacionalización. En segundo lugar, algunas de las empresas con experiencia internacional dejan de realizar operaciones comerciales con el exterior mientras que otras permanecen. Este apartado se centra en las nuevas empresas en los

mercados internacionales, es decir, aquellas empresas que no figurando entre las que compraban o vendían al exterior pasan a realizar cualquier tipo de operación comercial con terceros países (Cuadro 3).

Se puede extraer, a partir de las cifras ya presentadas (Cuadro 2), el número de empresas que realizan operaciones comerciales en el exterior. En términos netos en 2004 5.800 se incorporaron al comercio internacional. Como se observa en el Cuadro 3, en 2004 iniciaron su actividad internacional 58.211 empresas. De estas cifras se deriva que una diferencia de 52.411 empresas abandonó sus actividades de venta o compra fuera de España (1).

El incremento de la incorporación de la empresa española en el exterior es patente en las cifras del Cuadro 3. Por ejemplo, mientras que en el año 1998 comenzaron a exportar por primera vez 16.794 empresas, en el año 2004 el número de compañías que se lanzó a vender por primera vez sus productos al extranjero ascendió a 24.732. Dinámicas similares se verifican para el resto de indicadores básicos. Se

(1) Esta operación no puede realizarse directamente con el resto de cifras dado que el Cuadro 3 refleja las nuevas empresas en el exterior y la forma de iniciar sus operaciones y, por lo tanto, una empresa que deja de exportar en un año pasando a importar no figura en este Cuadro como nueva importadora mientras que en el Cuadro 1 figuran ambas operaciones, su cese en las ventas al exterior y su iniciación en las compras del exterior.



COLABORACIONES

constata, por lo tanto, un aumento progresivo en el número de empresas exportadoras e importadoras nuevas en los mercados internacionales a lo largo de la serie disponible. Este elemento es extremadamente positivo, ya que para incrementar el número total de empresas con relaciones comerciales en el exterior el flujo de entrada debe ser superior al de salida, como así se ha producido en todos los años analizados.

Los reducidos volúmenes medios intercambiados por las empresas internacionalizadas por primera vez reflejan por un lado, la intensa incorporación de las pymes a los mercados exteriores y por otro la falta de experiencia de las mismas en las labores propias de acceso a nuevos mercados.

vidad con relación al total de empresas que la llevaban a cabo el año anterior. La función de riesgo de las empresas nuevas puede calcularse a partir de la función de supervivencia, y viceversa. Las empresas con mayores valores de la función de riesgo serán las que concentren las mayores dificultades para el desarrollo de un sólido tejido empresarial.

Esta aproximación analítica puede aplicarse al estudio de la demografía de las empresas internacionalizadas; esto es, construir las funciones de riesgo y supervivencia de las empresas con operaciones de comercio exterior. Adicionalmente, se puede profundizar en el estudio de la demografía de las compañías que acceden por primera vez a los mercados internacionales. En este apartado analizamos la demografía de la empresa en los mercados exteriores en función del tipo de flujos que lleve a cabo y de cómo se inicie en estos mercados,



COLABORACIONES

### 3. Demografía de la empresa española exportadora e importadora

La literatura económica sobre demografía empresarial ha identificado una relación inversa entre la edad de la empresa y su probabilidad de desaparición, plasmada en la existencia de elevadas tasas de mortalidad durante los primeros años de vida de las empresas. Las funciones de riesgo y supervivencia han sido los principales instrumentos utilizados en los citados estudios (Cámaras de Comercio, 2001; López-García y Puente, 2006) (2).

La función de supervivencia muestra el porcentaje de empresas que permanecen en activo en cada año posterior a su nacimiento. La función de riesgo refleja el porcentaje de empresas que cesan en la acti-

#### 3.1. Conjunto de las empresas

En el Cuadro 4 se observa que de las 60.862 empresas exportadoras españolas registradas en 1999, el 74 por 100 permanecían en los mercados exteriores al año siguiente. En 2004, al cabo de cinco años, 29.664 compañías, esto es, el 49 por 100, aún permanecían en el exterior. De este modo, prácticamente la mitad de las exportadoras españolas siguen insertas en los mercados internacionales durante los cinco años siguientes.

La supervivencia de la empresa española internacionalizada difiere en función de su modo de participación en el mercado. Las empresas que simultanean la exportación y la importación se mantienen activas en el exterior con más robustez. De hecho, el 74 por 100 prosigue comprando o vendiendo en el mercado mun-

(2) En este trabajo se utilizan estos conceptos de demografía empresarial como referencia al inicio/final de la actividad exterior de la empresa.



CUADRO 4  
 SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA INTERNACIONALIZADA

	Número de empresas						Tasa de supervivencia (En porcentaje)				
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Exportadoras .....	60.862	44.869	38.691	34.975	32.084	29.664	74	64	57	53	49
Importadoras.....	78.190	54.268	46.320	41.559	38.093	35.194	69	59	53	49	45
Comercio Exterior.....	112.060	73.631	61.216	54.151	49.012	44.798	66	55	48	44	40
Simultáneamente Exp.-Imp. ...	26.992	25.506	23.795	22.383	21.165	20.060	94	88	83	78	74
Solo exportadoras .....	33.870	19.363	14.896	12.592	10.919	9.604	57	44	37	32	28
Solo importadoras .....	51.198	28.762	22.525	19.176	16.928	15.134	56	44	37	33	30
	Valor medio en miles de euros						Porcentaje del comercio inicial				
Exportadoras	1.706	2.282	2.521	2.712	2.853	3.012	99	95	97	97	98
Importadoras	1.773	2.518	2.821	3.049	3.203	3.391	99	96	97	96	98

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e II.EE.

dial al cabo de cinco años. Por el contrario, las empresas que intervienen exclusivamente como exportadoras o importadoras, tienen mayores probabilidades de abandono de la actividad internacional; menos de una de cada tres permanecen cinco años después.

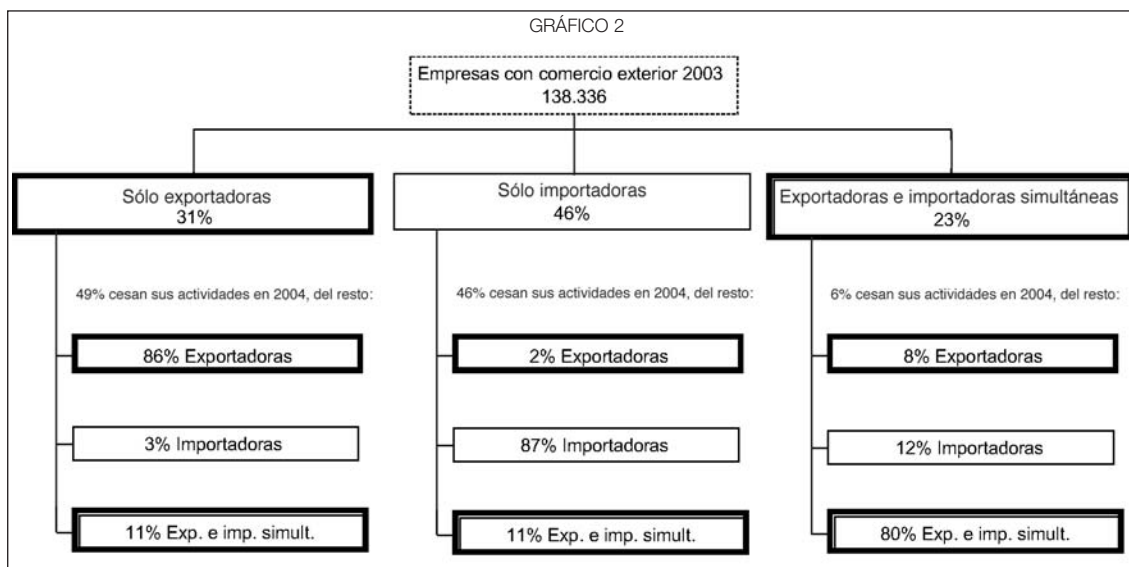
A medida que la empresa adquiere mayor experiencia exterior, sus volúmenes intercambiados aumentan constantemente. Así, la desaparición de un 51 por 100 de las empresas exportadoras y de un 55 por 100 de las empresas importadoras afecta a poco más de un 2 por 100 del volumen de comercio que realizaban en el año base todas las empresas.

El Gráfico 2 refleja la evolución en el tiempo de los tres conjuntos disjuntos mencionados (sólo exportadoras, sólo importadoras y simultáneamente exportadoras e importadoras).

De las 138.336 compañías que realizaban operaciones de comercio exterior en 2003, el 31 por 100 sólo exportaban, el 46 por 100 sólo importaban y el resto simultáneamente ambos flujos. De las compañías únicamente exportadoras en 2003, el 49 por 100 dejaban de vender sus productos al exterior al año siguiente, mientras que para el resto, el 86 por 100 proseguían exportando en 2004, mientras que un 14 por 100 habían ampliado su actividad inter-



COLABORACIONES



nacional hacia la importación. Una lectura similar se observa para el caso de las compañías importadoras de 2003. Se constata por tanto una cierta transición entre los distintos estados posibles de participación de las empresas españolas en los circuitos comerciales internacionales.

### 3.2. Nuevas empresas exportadoras e importadoras

En el año 2000, 20.454 compañías españolas comenzaron a exportar; de las cuales, 3.145 seguían participando en el comercio internacional cuatro ejercicios después, en 2004 (Cuadro 5). Por lo tanto, la tasa de supervivencia de las nuevas empresas exportadoras del año 2000 fue del 15 por 100 al cabo de cuatro años. Esta supervivencia coincide con la constatada para el tejido importador. Las empresas que se incorporaron a los mercados internacionales en el año 2000 simultaneando la exportación y la importación obtuvieron mejores registros de supervivencia. Así, el 47 por 100 de las compañías que emprendieron su experiencia exterior exportando e importando al tiempo en el año 2000, proseguían insertas en los mercados internacionales a los cuatro años.

Por otra parte, se aprecia un elevado diferencial entre las tasas de supervivencia de las empresas recientemente internacionalizadas (Cuadro 5) respecto al conjunto de empresas con operaciones de comercio exterior (Cuadro 4).

De manera similar a lo que sucedía para el conjunto de empresas, las firmas recientemente internacionalizadas ven aumentar notablemente el valor medio de sus operaciones de comercio exterior conforme mantienen año tras año sus relaciones internacionales. El avance es de tal importancia que un escaso 15 por 100 de empresas que permanecen exportando o importando cuatro años después de incorporarse a los mercados de exportación / importación mantienen al menos el 90 por 100 del volumen de comercio que realizaban el conjunto de empresas nuevas en el año base. Así, la progresión experimentada por el valor medio intercambiado de las empresas nuevas es mucho más importante que en el conjunto de empresas. Como muestra el Cuadro 4, en promedio, las ventas y compras al exterior se multiplican por algo menos de 2 en cinco años, mientras que entre las empresas que se inician en 2000 (Cuadro 5) aumenta más rápidamente el volumen medio exportado/ importado (cuatro o cinco veces el valor medio inicial transcurridos cuatro años).



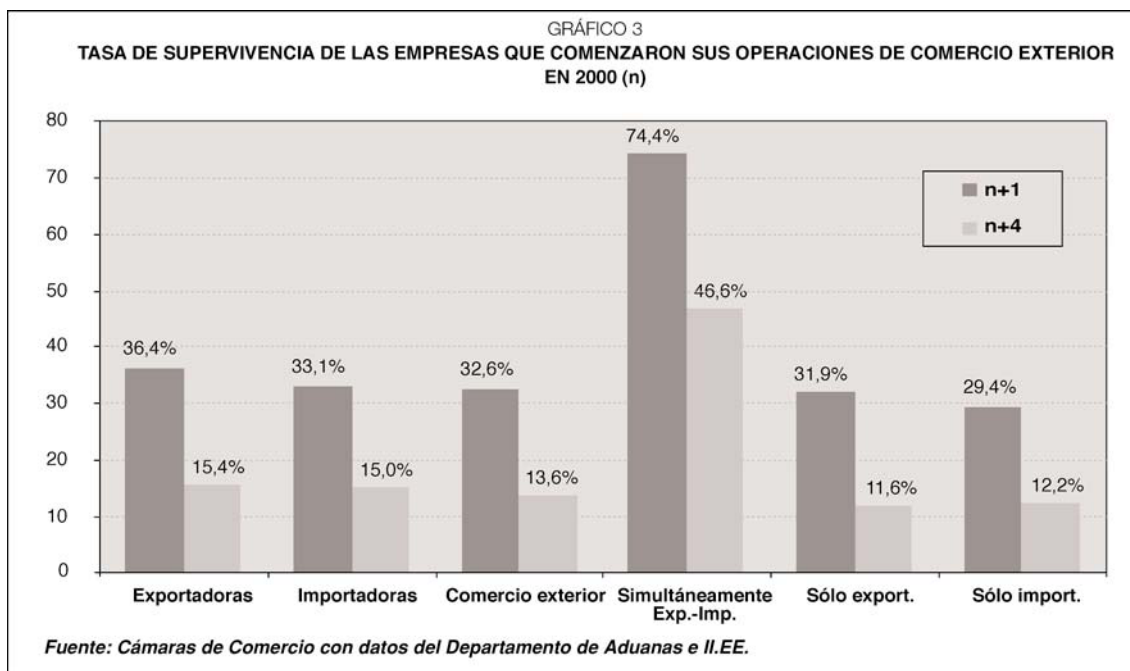
COLABORACIONES

CUADRO 5  
SUPERVIVENCIA DE LA NUEVA EMPRESA INTERNACIONALIZADA

	Número de empresas					Tasa de supervivencia (En porcentaje)			
	2000	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
Exportadoras.....	20.454	7.451	4.964	3.833	3.145	36	24	19	15
Importadoras.....	26.597	8.809	5.966	4.773	3.989	33	22	18	15
Comercio Exterior.....	44.869	14.637	9.595	7.441	6.117	33	21	17	14
Simultáneamente Exp.-Imp.....	2.182	1.623	1.335	1.165	1.017	74	61	53	47
Solo exportadoras.....	18.272	5.828	3.629	2.668	2.128	32	20	15	12
Solo importadoras.....	24.415	7.186	4.631	3.608	2.972	29	19	15	12
	Valor medio en miles de euros					Porcentaje del comercio inicial			
Exportadoras.....	196	473	626	736	834	88	88	91	93
Importadoras.....	268	717	960	1.120	1.208	89	91	93	90

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE.





Un resultado destacable es el referente al número de empresas que iniciaron sus intercambios comerciales con el exterior en 2000 simultaneando importaciones y exportaciones. De las 2.182 compañías en esta situación, 1.017 seguían importando o exportando regularmente cinco años después; una tasa de permanencia cuatro veces superior a la correspondiente a cualquiera de los demás grupos (Gráfico 3).

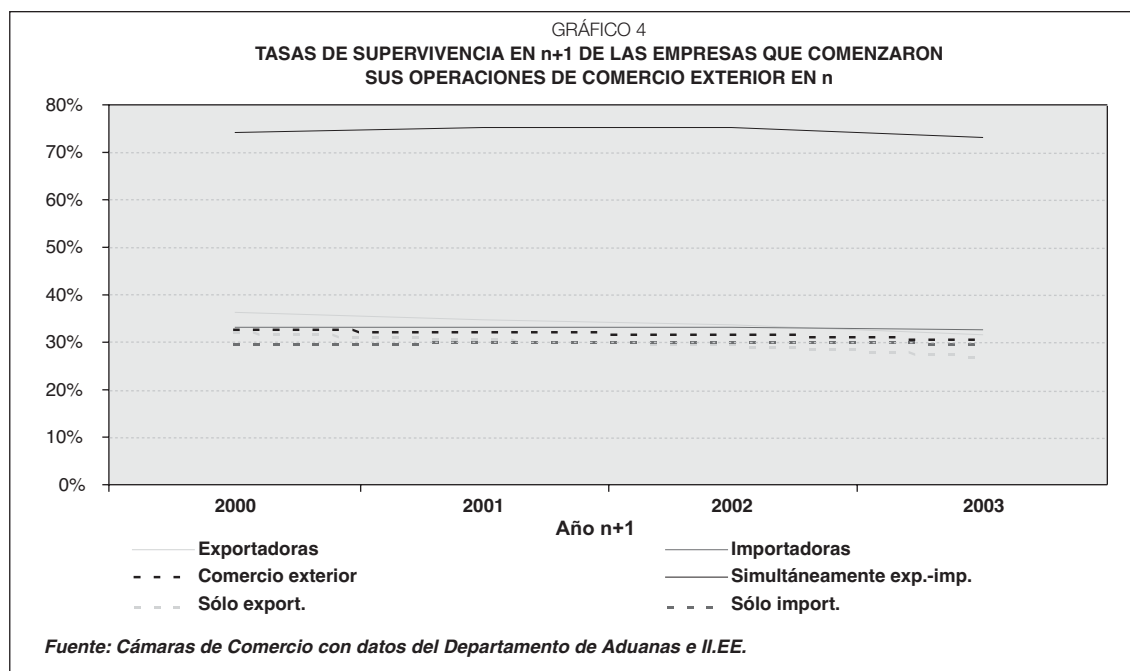
La información precedente sugiere la existencia de importantes dificultades para la consolidación en los mercados exteriores durante los primeros años de acceso a los mismos. Esta pauta se extiende a las distintas modalidades de inserción internacional, salvo en el caso de las empresas que comienzan su trayecto exterior simultaneando la exportación con la importación. Este grupo de empresas dispone de una serie de características, bien operativas o estratégicas, que les confieren una particular fortaleza para permanecer intercambiando sus productos con el resto del mundo. Posteriores aproximaciones debe-

rían profundizar en conocer las particularidades de este núcleo de empresas singularmente proclives a mostrar una exitosa internacionalización.

La evolución temporal de las funciones de supervivencia de las empresas recién incorporadas a los mercados exteriores aporta información sobre el grado de aprendizaje del empresariado español respecto al proceso de internacionalización. Al margen del aumento constante en el número de compañías lanzadas por primera vez a exportar o importar (Cuadro 3), es interesante comparar las tasas de supervivencia obtenidas en diversos años. La tasa de supervivencia de las nuevas exportadoras o importadoras aparece reflejada en el Gráfico 4. La estabilidad es el común denominador para todas las formas de internacionalización consideradas, sin existir diferencias reseñables entre las tasas de supervivencia de las empresas recientemente embarcadas en los mercados exteriores en función del año de incorporación a los mismos.



COLABORACIONES



COLABORACIONES

### SUPERVIVENCIA EN LOS MERCADOS EXTERIORES Y VOLUMEN INTERCAMBIADO

La literatura relativa a la trayectoria internacional de las empresas señala la existencia de diversos factores explicativos. Entre estos, el volumen intercambiado desempeña un papel relevante, existiendo una relación positiva entre las cantidades comerciadas y la probabilidad de permanencia futura en los mercados internacionales (De Lucio *et al.*, 2006). La información disponible apoya esta hipótesis.

El Cuadro 6, resumen de las tasas de supervivencia para las compañías (totales y nuevas internacionalizadas) con una cifra de transacciones exteriores superior a 100.000 euros. Más de dos tercios de las compañías exportadoras o importadoras del año 1999 con flujos de comercio exterior por encima de 100.000 euros continuaban activas en el mercado internacional al cabo de cinco años, frente al 50 por 100 constatado para el total de empresas. Este fenómeno se produce con mayor énfasis entre las empresas de nueva incorporación a los mercados internacionales. Por ejemplo, frente al 15 por 100 del conjunto de nuevas exportadoras, el 44 por 100 de las que tenían un volumen vendido al exterior superior al umbral señalado seguían exportando al cabo de cuatro años.

#### 4. Conclusiones

El número de empresas españolas integradas en los mercados mundiales de bienes ha aumentado constantemente desde 1997, tanto desde la perspectiva

exportadora como importadora. En el último año disponible, 2004, cerca de 25.000 compañías comenzaron a vender sus productos al extranjero, cifra que alcanza las 35.000 en el caso de las importadoras.

No obstante, al mismo tiempo un

CUADRO 6  
SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA INTERNACIONALIZADA CON UN VOLUMEN INTERCAMBIADO  
SUPERIOR A LOS 100.000 EUROS

	Todas las empresas						Nuevas empresas				
	Número	Tasa de supervivencia (En porcentaje)					Número	Tasa de supervivencia (En porcentaje)			
		1999	2000	2001	2002	2003		2004	2000	2001	2002
Exportadoras .....	25.961	94	87	81	76	72	2.876	77	61	51	44
Importadoras .....	36.739	94	87	81	76	72	4.257	79	63	55	48
Comercio Exterior .....	49.872	93	85	79	74	69	6.609	77	60	51	44
Simultáneamente Exp.-Imp. ....	12.828	98	93	89	86	82	524	92	82	76	69
Solo exportadoras .....	13.133	90	80	74	67	62	2.352	73	56	45	39
Solo importadoras .....	23.911	92	84	77	71	66	3.733	77	60	52	45

Fuente: Cámaras de Comercio con datos del Departamento de Aduanas e I.I.EE.

importante número de empresas cesa sus operaciones internacionales cada año. Apenas un tercio de las nuevas exportadoras o importadoras continúa llevando a cabo transacciones exteriores al año siguiente. Además, esta tendencia se mantiene invariable durante los últimos ejercicios.

Por otra parte, se corroboran distintas evidencias apuntadas por la literatura económica. En primer lugar, la mayor experiencia adquirida en los mercados internacionales, plasmada en el número de años de presencia exterior, permite consolidar la posición de la empresa española internacionalizada, aumentando el volumen promedio intercambiado. Además, la probabilidad de supervivencia en el comercio exterior es mayor entre aquellas compañías que efectúan transacciones de cuantías más elevadas. Por último, las empresas que participan en los mercados mundiales simultaneando la exportación con la importación sobreviven más en los mismos, mientras que sus volúmenes comerciados son notablemente superiores a los de compañías internacionalizadas por otras vías.

En resumen, la trayectoria reciente del empresariado español en su proceso de internacionalización comercial ofrece una lectura positiva, con incrementos sostenidos en el número de empresas que emprenden y consolidan su expansión

hacia nuevos mercados. Sin embargo, persisten múltiples dificultades para afianzar la comercialización de los productos españoles más allá de las fronteras del mercado doméstico, plasmado en las mejorables tasas de supervivencia exterior. Esta circunstancia adquiere mayor relevancia entre las empresas noveles en su acceso a los mercados mundiales de bienes.

El análisis microeconómico del sector exterior español proporciona numerosos campos para futuras investigaciones complementarias del presente trabajo. Entre otros, la transición dinámica entre los flujos de exportación e importación, las pautas geográficas y productivas de las nuevas compañías internacionalizadas, la comparación internacional de las regularidades observadas, o las diferencias existentes en las características operativas, estructurales y estratégicas de las empresas internacionalizadas.

## Bibliografía

1. BERNARD A. Y JENSEN, J.B. (1999): «Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?», *Journal of International Economics*, nº 47, pp. 1-25, Madison (EEUU).
2. BERNARD A. Y JENSEN, J.B. (2004): «Why some firms export», *The Review of Economics and Statistics*, nº 86-2, mayo,



COLABORACIONES

- pp. 561-569, Cambridge (EEUU).
3. CÁMARAS DE COMERCIO (2001): La creación de empresas en España. Análisis por regiones y sectores, 1ª edición, Madrid, Ed. Cámaras de Comercio, [https://www.camaras.org/publicado/estudios/est\\_emp\\_966.html](https://www.camaras.org/publicado/estudios/est_emp_966.html)
  4. CÁMARAS DE COMERCIO (2005a): La empresa exportadora española. 1998-2003, Madrid, Ed. Cámaras de Comercio, [https://www.camaras.org/publicado/estudios/doc\\_ext\\_961.html](https://www.camaras.org/publicado/estudios/doc_ext_961.html)
  5. CÁMARAS DE COMERCIO - Consejo Superior de Cámaras (2005b): La empresa importadora española. 1998-2003, Madrid, Ed. Cámaras de Comercio, [https://www.camaras.org/publicado/estudios/doc\\_ext\\_961.html](https://www.camaras.org/publicado/estudios/doc_ext_961.html)
  6. CÁMARAS DE COMERCIO - Consejo Superior de Cámaras (2005b): La empresa importadora española. 1998-2003, Madrid, Ed. Cámaras de Comercio, [https://www.camaras.org/publicado/estudios/doc\\_ext\\_961.html](https://www.camaras.org/publicado/estudios/doc_ext_961.html)
  7. CÁMARAS DE COMERCIO - Consejo Superior de Cámaras (2006): «La empresa en España».
  8. DE LUCIO FERNÁNDEZ, J.J., MÍNGUEZ FUENTES, R., VALERO CALERO, M. Y MEDNIK ABEIJÓN, G. (2006): «Permanencia de las empresas en la exportación: una mirada a las características de su actividad exterior», mimeo, pp. 1-16.
  9. GÓMEZ AVILÉS-CASCO, F. (2005): «El papel de la empresa en la internacionalización de la economía española», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 826, noviembre, pp. 425-436, Madrid.
  10. HERRERO, C. Y SANZ, J.J. (2003): «¿Conocemos la realidad de la empresa exportadora española?», *Boletín Económico de ICE*, nº 2775, julio, pp. 23-31, Madrid.
  11. LLORENTE, M.J. Y ROIG, R. (2002): «Situación actual de las estadísticas del sector exterior», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 798, marzo, pp. 9-17, Madrid.
  12. LÓPEZ-GARCÍA, P. Y PUENTE, S. (2006): «Business demography in Spain: determinants of firm survival», *Documentos de Trabajo*, nº 0608, Banco de España, pp. 5-46, Madrid.
  13. NÚÑEZ, S. (2004): «Salida, entrada y tamaño de las empresas españolas», *Boletín Económico*, marzo, Banco de España, pp. 53-60, Madrid.



COLABORACIONES