

HETEROGENEIDAD Y COMPETITIVIDAD EXTERIOR DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES

Diego RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ

Universidad Complutense de Madrid y GRIPICO

Resumen

En este trabajo se analiza el comportamiento exportador de las empresas industriales españolas en el período 1990-2006 haciendo uso de los microdatos procedentes de la *Encuesta sobre estrategias empresariales*. El trabajo tiene dos partes diferenciadas. En primer lugar, se estudia la aportación al crecimiento de las ventas, la dinámica de entrada y salida de los mercados de exportación, y la conexión entre la actividad exportadora y otras facetas de la internacionalización empresarial. En segundo lugar, se analiza la relación entre actividad exportadora y competitividad. Esta última se examina primeramente desde la perspectiva de la evolución de los costes unitarios relativos. Posteriormente se amplía el análisis para integrar estrategias de diferenciación de producto relacionadas con la competitividad no precio.

Palabras clave: exportaciones, competitividad, costes unitarios.

Abstract

In this study we examine the exporting performance of the Spanish industrial countries in the period 1990-2006 using of the microdata from the *Business Strategies Survey*. The study has two differentiated parts. First of all, we study the contribution to the growth of sales, the input and output dynamics of the export markets, and the connection between exporting activity and other facets of business internationalization. Secondly, we analyze the relation between exporting activity and competitiveness. The latter is examined first of all from the viewpoint of the trend in relative unit costs. Subsequently, we broaden the analysis to include product differentiation strategies related to non-price competitiveness.

Key words: exports, competitiveness, unit costs.

JEL classification: F12, L13, L60.

I. INTRODUCCIÓN

ES lugar común señalar que el crecimiento de la actividad exportadora y, en general, del grado de internacionalización de las empresas ha sido uno de los rasgos más destacables de la evolución de la economía española en el transcurso de las dos últimas décadas. En ese contexto, parece conveniente poder disponer de un diagnóstico sobre las características diferenciales de las empresas exportadoras que permita orientar sobre las políticas públicas de apoyo a la internacionalización empresarial. Sin embargo, la obtención de evidencia empírica sólida sobre los rasgos diferenciales de las empresas exportadoras españolas se enfrenta con las limitaciones derivadas de una información estadística bastante escasa. Resulta difícil hacer un diagnóstico preciso cuando no existen, o no son accesibles para los investigadores, bases de datos que permitirían responder a múltiples preguntas en este ámbito. Por ejemplo, baste señalar que los datos individuales disponibles en la base SABI, crecientemente utilizada en distintos campos del estudio aplicado con microdatos empresariales, no proporcionan información sobre los volúmenes de comercio, o que la última encuesta global realizada por el Instituto de Comercio Exterior data de 1996 (véase Alonso y Donoso, 1998).

La escasa información estadística disponible con microdatos contrasta notablemente con la preocu-

pación por la magnitud del déficit comercial, que, como es bien sabido, alcanza en los últimos años niveles récord para la economía española, tanto en términos temporales como en comparación con la magnitud relativa del saldo comercial en otros países desarrollados. El resultado es que realmente conocemos poco sobre características relevantes de la actividad exterior de las empresas, tales como la rotación en los mercados de exportación o la relación dinámica con las actividades de innovación, por citar tan sólo dos ejemplos.

Esa situación se produce, además, en un contexto en el que la literatura sobre comercio internacional ha registrado una evolución muy notable en los últimos años. Frente al supuesto tradicional de empresa representativa que estaba en la base de los modelos a la *Krugman*, las aproximaciones teóricas que surgen desde comienzos de esta década se apoyan en la heterogeneidad observada en los resultados de las empresas y, de forma destacada, en los niveles de eficiencia para explicar la entrada en los mercados de exportación. El lector interesado debe acudir al trabajo de Helpman (2006) como referencia básica.

En este contexto, el objetivo de este trabajo es doble. Por un lado, se proporciona evidencia sobre los aspectos básicos de la heterogeneidad empresarial en lo referente a la actividad exterior de las empresas, en particular en su actividad exportadora.

Para ello se abordan tres cuestiones básicas: la aportación al crecimiento de las ventas, la dinámica de entrada y salida de los mercados de exportación y, por último, la conexión entre la actividad exportadora y otras facetas de la internacionalización empresarial. El segundo objetivo que se plantea es el análisis de la competitividad empresarial, desde una doble perspectiva: por un lado, poniéndola en relación con las ventajas de costes unitarios de las empresas exportadoras; por otro, enfatizando la conexión de la actividad exportadora con algunos aspectos de la competitividad no precio. Para ello se estudia la relación con las estrategias de diferenciación de producto, tanto de carácter vertical como horizontal.

Con ese doble objetivo, se hace un uso intensivo de la *Encuesta sobre estrategias empresariales* (ESEE) para el período 1990-2006. Aunque la ESEE no está diseñada para analizar con detalle la actividad exterior de las empresas, se ha convertido en el referente casi obligado cuando se desea hacer análisis sobre esta cuestión con microdatos. De hecho, existen ya diversos trabajos que han utilizado esta fuente de datos para estudiar la actividad exterior de las empresas industriales españolas (1). Sin embargo, la información que aquí se proporciona no sólo está más actualizada, sino que también ofrece una visión más global de la actividad exterior que las explotaciones previas, que habitualmente se concentran en aspectos específicos.

El trabajo está dividido en tres partes claramente diferenciadas: en el apartado II, se describen las principales características de las empresas exportadoras españolas que se derivan de la fuente de datos utilizada; en el III, se analizan las diferencias en los niveles y la evolución de los costes unitarios entre las empresas exportadoras y no exportadoras; en el IV, se describe la conexión entre algunos indicadores de competitividad no precio y el resultado exportador. Finalmente, el apartado V recoge las conclusiones más relevantes.

II. HETEROGENEIDAD Y CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

En este apartado se describen algunos hechos estilizados sobre el comportamiento exportador de las empresas manufactureras españolas desde comienzos de la década de los noventa hasta la actualidad. Como en el resto del artículo, los datos proceden de la *Encuesta sobre estrategias empresariales* (ESEE) para el período 1990-2006. Esta encuesta es realizada con carácter anual por la Fundación SEPI, por convenio con el Ministerio de Industria, Turismo y Comer-

cio. Conviene previamente indicar que el diseño estadístico de la ESEE diferencia entre dos grandes conjuntos de empresas, a las que confiere muy distinto grado de representatividad. Por un lado, las empresas de 200 y menos trabajadores, que son investigadas con carácter muestral. La cobertura media de este colectivo varía desde el 2-3 por 100 para las empresas de menor tamaño hasta el 15 por 100, aproximadamente, para las que se encuentran cerca del valor máximo de este rango. Por otro lado, las empresas con más de 200 trabajadores son investigadas con carácter exhaustivo. La cobertura media que se alcanza para este grupo oscila entre el 50 y el 60 por 100 de la población de referencia. En ambos casos, el segundo criterio de estratificación se corresponde con el del sector de actividad, definido a dos dígitos de la clasificación CNAE.

La muestra inicial disponible para el período 1990-2006 es de 30.828 observaciones, correspondientes a 4.357 empresas. Aunque la encuesta tiene carácter de panel, muchas empresas han ido desapareciendo con el tiempo debido a su cierre o a la pérdida de su colaboración. El reemplazo de esas empresas en el panel se ha realizado atendiendo a los dos criterios de estratificación de la encuesta citados anteriormente (sector de actividad a dos dígitos y tramos de tamaño). Por ello, cuando el análisis se realiza sobre cortes transversales, la comparación de valores medios no ofrece dificultad. Sin embargo, para poder comparar tasas interanuales, el procedimiento que se ha seguido consiste en obtener muestras pareadas de empresas que existen en los dos años sobre los que se calcula la tasa. Así, la tasa de crecimiento de una variable en t sobre $t-1$ se calcula para las empresas que aportan información en los dos años de referencia. Ese conjunto diferirá con carácter general del utilizado, por ejemplo, para calcular la tasa de variación de $t+1$ sobre t . Este procedimiento permite realizar el análisis de tasas sobre una muestra común de empresas en los dos años de referencia. Al mismo tiempo, evita tener que hacerlo sobre una muestra constante para el conjunto del período (los diecisiete años disponibles), lo que obligaría a una reducción sustancial de la muestra disponible y a un sesgo notable hacia las empresas más eficientes.

Aunque la información procedente de la ESEE permite realizar un análisis profundo sobre distintos aspectos de la actividad exterior de las empresas manufactureras españolas, en este apartado tan sólo pretendo responder a tres preguntas básicas sobre la actividad exterior de las empresas industriales: su contribución al crecimiento de las ventas de las empresas, la dinámica de entrada y salida de los mer-

cados de exportación, y la relación que existe entre la actividad exportadora y otras facetas de la internacionalización empresarial. El que se trate de cuestiones básicas no debe llevar a pensar que conocemos con claridad su respuesta. Por el contrario, como se señaló en la introducción, la evidencia empírica disponible sobre estas cuestiones es escasa, debido, obviamente, a la carencia de fuentes de información. En ese sentido, las características de panel de la ESEE y el largo período temporal para el que se dispone de información proporcionan una información extremadamente valiosa.

La primera cuestión de interés a resolver es, pues, cuál ha sido la contribución de las exportaciones al crecimiento de las ventas totales de las empresas industriales españolas a lo largo del período analizado. Una forma sencilla de abordarlo consiste en descomponer la tasa de crecimiento de las ventas como:

$$\Delta V_t = w_{t-1}^x \Delta V_t^x + w_{t-1}^d \Delta V_t^d \quad [1]$$

donde ΔV_t es la tasa de variación de las ventas totales, exportaciones (x) o ventas internas (d) y w_{t-1} es la participación en $t-1$ de las exportaciones (x) o ventas dirigidas al mercado doméstico (d) en el total de las ventas de las empresas. El cuadro n.º 1 sintetiza los resultados mostrando las medias correspondientes a los quinquenios 1991-1995, 1996-2000, 2001-2005, más una última columna referida al último año disponible (2006). En todos los casos, las muestras de referencia sobre las que se han calculado las tasas son constantes para los dos años de referencia, tal y

como se indicó con anterioridad. Además, los resultados se muestran para los dos tramos de tamaño considerados, esto es, para las empresas de 200 y menos trabajadores y para las de mayor tamaño. Como puede comprobarse, en la década de los noventa la contribución anual de las exportaciones al crecimiento de las ventas totales fue de aproximadamente dos puntos porcentuales en las empresas de 200 y menos trabajadores. Esa contribución fue superior en las empresas de mayor tamaño, donde alcanzó casi cinco puntos porcentuales. En términos relativos al crecimiento total de las ventas, la contribución fue también superior en las empresas de mayor tamaño, donde llegó casi a alcanzar el 70 por 100 del crecimiento agregado en la primera mitad de la década. Sin embargo, en los dos grupos de empresas se produjo una caída de la contribución relativa en la segunda mitad de la década de los noventa, aunque las exportaciones continuaron aportando casi el 60 por 100 del crecimiento de las ventas para las empresas de mayor tamaño, y aproximadamente una tercera parte del total para las de 200 y menos trabajadores. En ese sentido, parece claro que, a medida que transcurría la década de los noventa, se fue diluyendo el *shock* de competitividad que produjeron las devaluaciones de la peseta en el contexto de la crisis del Sistema Monetario Europeo.

Los años más recientes se han caracterizado, en un contexto de clara desaceleración del crecimiento industrial, por una notable caída de la contribución relativa de las exportaciones al crecimiento de las ventas totales de las empresas manufactureras

CUADRO N.º 1

CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LA EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS TOTALES DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS
(Participaciones y tasas medias anuales, en porcentajes)

	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006
Empresas de 200 y menos trabajadores:				
Crecimiento de las ventas totales (*) (ΔV_t)	4,6	6,2	2,2	6,6
Crecimiento de las exportaciones (*) (ΔV_t^x)	13,7	10,0	2,8	6,7
Participación de las exportaciones en las ventas totales (w_{t-1}^x)	15,9	22,8	23,8	23,7
Contribución de las exportaciones	2,2	2,2	0,7	1,6
Contribución relativa de las exportaciones (porcentaje sobre el crecimiento de las ventas totales) ..	47,1	34,7	30,9	24,1
Empresas de más de 200 trabajadores:				
Crecimiento de las ventas totales (*) (ΔV_t)	7,2	7,6	4,3	9,2
Crecimiento de las exportaciones (*) (ΔV_t^x)	20,9	12,8	3,1	12,1
Participación de las exportaciones en las ventas totales (w_{t-1}^x)	28,0	37,3	38,8	40,2
Contribución de las exportaciones	4,9	4,5	1,2	4,8
Contribución relativa de las exportaciones (porcentaje sobre el crecimiento de las ventas totales) ..	67,3	58,5	28,3	51,5

(*) Variaciones porcentuales en términos nominales, media ponderada.

españolas. Esta caída es especialmente relevante entre las empresas de mayor tamaño. En otros términos, la atonía de la actividad exportadora es una de las causas que explica el mal comportamiento del sector industrial en el quinquenio 2001-2005. En 2006, sin embargo, parece registrarse un claro cambio respecto a la situación anterior, especialmente entre las empresas de más de 200 trabajadores. En ese año, y por primera vez desde comienzos de la presente década, la contribución relativa de las exportaciones al crecimiento agregado de las ventas vuelve a situarse por encima del 50 por 100.

Naturalmente, las diferencias en la contribución de las exportaciones al crecimiento global de las ventas dependen de la importancia relativa que éstas tengan en las ventas totales de las empresas, es decir, de w_{t-1} en la expresión [1]. Como puede comprobarse, esa participación, a la que comúnmente se denomina propensión (o intensidad) exportadora, creció de forma notable hasta finales de la década de los noventa, para estancarse a partir de entonces. Los resultados mostrados en el cuadro n.º 1 proporcionan valores medios para cada grupo de tamaño considerado. Ahora bien, ¿cuál es el valor medio para el total de la industria española? A tal respecto, conviene recordar que la ESEE no está diseñada específicamente para la elaboración de agregados poblacionales. Sin embargo, puede proporcionar alguna información utilizando las tasas de cobertura calculadas en relación con el número de empresas (por estratos de tamaño y grupos de actividad) que figuran en el directorio de cotización a la seguridad social, que es el directorio de base para el muestreo. Utilizando esa información, se obtiene que para 2005 la producción obtenida por las empresas exportadoras representaba el 85 por 100 de la producción total manufacturera y el 72 por 100 del empleo total de las empresas de diez o más empleados, que son las investigadas en la ESEE. Ese alto porcentaje se debe, lógicamente, al hecho de que prácticamente la totalidad de las empresas de mayor tamaño son a su vez empresas exportadoras. Para ese mismo año, el porcentaje medio (poblacional) de empresas exportadoras es del 43 por 100 y la propensión exportadora media (poblacional) es del 30 por 100. Por supuesto, si se incluyesen las empresas de menos de diez trabajadores, que no son investigadas en la encuesta de referencia, ambas cifras caerían de forma notable, dada la estructura de tamaños del sector industrial.

Los resultados anteriores aportan una valiosa información sobre la importancia relativa de la actividad exterior en el volumen de negocio de las em-

CUADRO N.º 2

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2005 (*)

	Número	Porcentaje de las exportaciones totales
Top 1 por 100.....	176	60,9
Top 5 por 100.....	887	80,0
Top 10 por 100.....	1.774	87,9
Total	17.740	100

(*) Valores poblacionales calculados usando tasas de cobertura por sectores y tramos de tamaño.

presas. Sin embargo, ocultan una enorme heterogeneidad en el comportamiento exportador. Tanto el porcentaje de empresas que exportan como la relevancia de estos flujos en el total de ventas varían notablemente en función de diversas características de las empresas. Entre ellas hay dos de especial importancia: el sector de actividad y, sobre todo, el tamaño. Aunque la propensión exportadora media no difiere sustancialmente por empresas cuando éstas exportan (es decir, cuando no se consideran los «ceros» vinculados a la «no exportación»), el volumen de la exportación total está fuertemente concentrado en un porcentaje muy reducido de empresas. Ello es consecuencia de la asociación positiva entre el tamaño de la empresa y la probabilidad de exportar y, sobre todo, de la lógica relación creciente entre el volumen exportado y el propio tamaño de la empresa. En el cuadro n.º 2 se muestran los resultados para el año 2005, para los que nuevamente se ha procedido a elaborar variables poblacionales teniendo en cuenta las características de representatividad sectorial y por tramos de tamaño de la ESEE. Como puede observarse, el 1 por 100 de las empresas que más exportan acumulan el 60,9 por 100 de las exportaciones totales de la industria española. Este resultado puede parecer alto, pero es muy similar al obtenido para otros países de nuestro entorno. Obviamente, ese reducido número de empresas, que no llega a las dos centenas, encuadra, por ejemplo, a las empresas del sector automovilístico.

La segunda cuestión de interés se refiere a la dinámica de entrada y salida en los mercados de exportación. A ese respecto, la heterogeneidad exportadora no sólo se circunscribe a las diferencias transversales entre empresas, sino también a los cambios en el comportamiento exportador de cada empresa a lo largo del tiempo. Aparentemente, la decisión de entrada en los mercados de exportación tiene características vinculadas a la presencia de cos-

CUADRO N.º 3

DINÁMICA DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA (1990-2006)

	No exportadoras	Entrantes	Salientes	Entrantes-salientes	Exportadoras
Porcentaje de empresas.....	37,5	6,4	3,0	11,0	42,1
Propensión exportadora (porcentaje).....	0	8,6	8,5	7,9	34,6
Propensión exportadora (sólo empresas exportadoras) (porcentaje).....	0	13,9	16,3	14,7	33,7
Tamaño (ventas, en miles de euros).....	18.954	42.429	47.318	67.303	98.490
Total de observaciones.....	8.279	2.958	1.041	5.583	12.879

tes fijos, que le dotarían de cierto carácter de irreversibilidad. Sin embargo, también es cierto que, si bien existe un importante grupo de empresas que, o bien nunca exportan o bien lo hacen de forma persistente, junto a ellas existen otros colectivos de empresas que entran y/o salen de los mercados de exportación con cierta asiduidad

La disponibilidad de series de microdatos con mayor dimensión temporal ha permitido ir analizando esta cuestión para diversos países en los últimos años. En el cuadro n.º 3 se proporciona información sobre la dinámica de las empresas industriales españolas en relación con su grado de persistencia en la actividad exportadora. Para ello, se distinguen cinco grupos de empresas en función del comportamiento observado a lo largo del período en el que se encuentran en la muestra: las que siempre exportan (exportadoras) o nunca lo hacen (no exportadoras), las que han mantenido un comportamiento exportador persistente hasta un momento en el que han dejado de exportar (salientes) o viceversa (entrantes), más un último grupo de situaciones heterogéneas de entrada y salida (con cualquier combinación) de los mercados de exportación.

Como puede observarse, hay un alto porcentaje de empresas situadas en las dos posiciones extremas: nunca exportan o siempre exportan. Respecto a las situaciones intermedias, es muy infrecuente observar entradas y, sobre todo, salidas de la actividad. Por ejemplo, este último caso sólo se observa en un 3 por 100 del total de empresas analizadas. Recuérdese que una salida se entiende como valores positivos seguidos de valores nulos (no exportación), por lo que no se trata de salidas del mercado (cierres), sino propiamente de cese de la actividad exportadora. Otra cuestión es que ese cese anteceda a un cierre definitivo. En ambos grupos de empresas (entrantes y salientes) la propensión exportadora media es, como es razonable, sustancialmente inferior a la de

las empresas persistentemente exportadoras. Por último, las empresas en las que se observa más de una entrada y/o salida en los mercados de exportación constituyen aproximadamente un 11 por 100 del total. Como en las anteriores, se trata de empresas más pequeñas que las que exportan de forma continua, aunque son sustancialmente mayores que aquellas que nunca realizan actividad exportadora.

La tercera característica a resaltar aquí se centra en la complementariedad entre la actividad exportadora y otras dimensiones de la internacionalización de la empresa. Habitualmente los investigadores ponemos el énfasis en los flujos de exportación, ya que éstos han constituido tradicionalmente la vía prioritaria de internacionalización. Sin embargo, la actividad exportadora aparece muy frecuentemente de forma complementaria con la realización de importaciones. Como puede observarse en el cuadro n.º 4, el 80 por 100 de las empresas realizan (o no realizan) simultáneamente ambas actividades. Sólo en uno de cada cinco casos hay flujos de exportación pero no de importación, o viceversa. Es más, esos casos están normalmente asociados a empresas con escasa e intermitente actividad exportadora (o importadora). Hay una razón que explica, al menos en parte, esa simultaneidad. Como también puede apreciarse en el cuadro n.º 4, la ratio entre empresas de capital extranjero que exportan y no exportan es de 11,9. Esa ratio es de 1,3 para las empresas sin participación de capital extranjero (2). Evidentemente, la asociación positiva entre actividad exportadora y participación de capital extranjero se extiende a la actividad importadora debido, en buena medida, al comercio intraempresa, de enorme importancia en la explicación actual de los flujos de comercio internacionales. De hecho, en Moreno y Rodríguez (1998) obteníamos que ese doble efecto de la participación de capital extranjero sobre los flujos tanto de exportación como de importación tiene, en muchos casos, efectos negativos sobre el saldo comercial global.

CUADRO N.º 4

EXPORTACIÓN, IMPORTACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE CAPITAL (2005)

	EMPRESAS IMPORTADORAS		EMPRESAS DE PROPIEDAD EXTRANJERA		PARTICIPACIÓN EN OTRAS EMPRESAS EN EL EXTRANJERO		TOTAL
	No	Sí	No	Sí	No	Sí	
No exportadoras (porcentajes).....	26,5	10,9	36,0	1,4	37,1	0,3	714
Exportadoras (porcentajes).....	10,1	52,5	45,9	16,7	49,6	13,0	1.195
Total	697	1.212	1.563	346	1,654	255	1.909

Por último, el cuadro n.º 4 también manifiesta que, contrariamente a lo predicho por los modelos neoclásicos de inversión extranjera, existe una clara complementariedad entre los flujos de exportación y de presencia en el exterior. La ESEE, que dispone de esa información desde el año 2000, indica que prácticamente la totalidad de empresas con participación en otras empresas industriales localizadas en el extranjero son, a su vez, empresas exportadoras.

III. ACTIVIDAD EXPORTADORA Y COMPETENCIA EN COSTES

En el apartado anterior se ofreció un diagnóstico sobre algunas características básicas de las empresas exportadoras españolas. Ese diagnóstico se complementa en este apartado con un análisis de la heterogeneidad en términos de eficiencia y costes relativos. Aunque se sigue basando en la utilización de datos individuales de empresas, conviene ponerlo previamente en una perspectiva más amplia. A ese respecto, cuando se analiza la evolución de la competitividad exterior con información de carácter macroeconómico, el indicador más utilizado es sin duda el índice de precios relativos (nacionales/extranjeros) en moneda común. Como es bien sabido, aunque el resultado preciso varía en función del indicador de precios o costes que se utilice, la tendencia a largo plazo de la economía española se caracteriza por una pérdida casi constante de competitividad precio. Además, en los últimos años, a la pérdida derivada del diferencial en el crecimiento de los precios se ha unido la notable apreciación del euro respecto al resto de monedas relevantes en nuestro comercio internacional, en particular en relación con el dólar estadounidense y la libra esterlina. Incluso escogiendo el índice de precios de exportación, que refleja una menor pérdida de competitividad, por ejemplo, que el IPC, no cabe duda de que el diagnóstico es difícil de conciliar con la evidencia sobre el mantenimiento de las cuotas de mercado internacionales

de las exportaciones españolas. Efectivamente, pese a que la entrada de China en la OMC ha revolucionado la evolución de las cuotas de mercado internacionales en los últimos años, los resultados relativos de la industria española no han sido malos (véase Gordo, 2007).

Aunque útiles para delinear tendencias, los índices de competitividad definidos a partir de índices agregados de precios o de costes relativos en una moneda común presentan limitaciones importantes. Las críticas habituales a estos índices son de dos tipos. En primer lugar, como es natural, al tratarse de indicadores de naturaleza macroeconómica, no consideran que, como se observó en el apartado anterior, existe una enorme heterogeneidad en los comportamientos y estrategias de las empresas. Esa heterogeneidad persiste aunque se consideren sectores de actividad con mayor desagregación haciendo uso, por ejemplo, del índice de precios industriales por ramas de actividad. De hecho, como se comentó anteriormente, la literatura sobre comercio internacional ha enfatizado desde finales de la década de los noventa la conexión existente entre la heterogeneidad en los niveles de eficiencia con los que operan las empresas y las diferencias observadas en la salida a los mercados exteriores. A partir del influyente trabajo de Melitz (2003), diversos autores han profundizado en esa relación, proporcionando un sólido sustrato teórico a la conocida asociación positiva entre eficiencia y actividad exportadora. La idea es que, en un contexto en el que existen costes fijos de entrada en los mercados y en el que las empresas operan con incertidumbre *ex-ante* acerca de los niveles efectivos de eficiencia, cabe esperar que sean las empresas más eficientes no sólo las que sobrevivan, sino también las que accedan a los mercados de exportación. Por su parte, las empresas con niveles medios de eficiencia consiguen también sobrevivir, pero abastecen exclusivamente a los mercados domésticos. Por último, las empresas con menores niveles

relativos de eficiencia terminarán saliendo del mercado. Esta conexión teórica entre los niveles relativos de eficiencia y la presencia en los mercados de exportación ha sido posteriormente ampliada, considerando otras características del proceso de internacionalización. En particular, se ha analizado el carácter multinacional de las empresas y la externalización/adquisición de *inputs* a empresas localizadas en terceros países (*offshoring*) —véase, por ejemplo, Antràs y Helpman (2004).

En este contexto, parece razonable esperar que un indicador agregado de costes laborales unitarios como el que se utiliza habitualmente en los índices de competitividad no capte adecuadamente el mayor nivel de eficiencia relativa de las empresas exportadoras. La utilización de información individual sí permite, obviamente, introducir esas diferencias. En este apartado analizo esta cuestión. Previamente, conviene diferenciar entre los niveles y las variaciones de las variables objeto de interés. Por lo que se refiere a los niveles, las empresas exportadoras suelen tener mayores costes laborales medios que las empresas no exportadoras, pero, al mismo tiempo, son también más productivas. Para ver esta cuestión con mayor claridad, el cuadro n.º 5 ofrece los resultados del parámetro β de un conjunto de regresiones para el período 1990-2005 del tipo:

$$\ln X_{it} = \alpha + \beta \text{Dexp}_{it} + \gamma \text{Lnd}_{it} + \eta \text{Year}_{it} + \lambda \text{Size}_{it} + \varepsilon_{it} \quad [2]$$

donde la variable a explicar (X) es la recogida en cada fila del cuadro n.º 5 y se han incluido, además de la variable dicotómica que indica si la empresa es o no

exportadora (*exp*), un amplio conjunto de variables de control referidas a los sectores de actividad (veinte industrias), los años (dieciséis) y los tramos de tamaño según el número de trabajadores (cinco tramos). Los parámetros estimados de estas variables de control adicionales, que no se muestran, son significativamente distintos de cero. Esta regresión, que sigue a la planteada por Bernard y Jensen (1999), pone de manifiesto las diferencias entre las empresas exportadoras y no exportadoras en el conjunto de variables analizadas. Como es esperable, las empresas exportadoras son mayores que las no exportadoras tanto en términos de empleo como de producción. Además, son más intensas en capital, con independencia de si la intensidad se mide en términos de la relación capital/trabajador o capital/horas trabajadas. De forma más significativa, la parte baja del cuadro n.º 5 indica que las empresas exportadoras tienen mayores costes laborales medios por trabajador, y al mismo tiempo son también más productivas que las empresas no exportadoras. Estas diferencias son, además, especialmente significativas cuando la muestra se restringe a las empresas de menor tamaño.

Los resultados anteriores muestran las diferencias en los valores medios. Una forma complementaria de analizar estas diferencias consiste en comparar las distribuciones de los costes por trabajador y la productividad aparente. El panel izquierdo del gráfico 1 muestra las distribuciones correspondientes a los costes laborales medios por trabajador en las empresas exportadoras y no exportadoras. El número de trabajadores se ha calculado teniendo en cuenta a los eventuales y a los trabajadores a tiempo parcial (3). El panel derecho muestra la productividad media

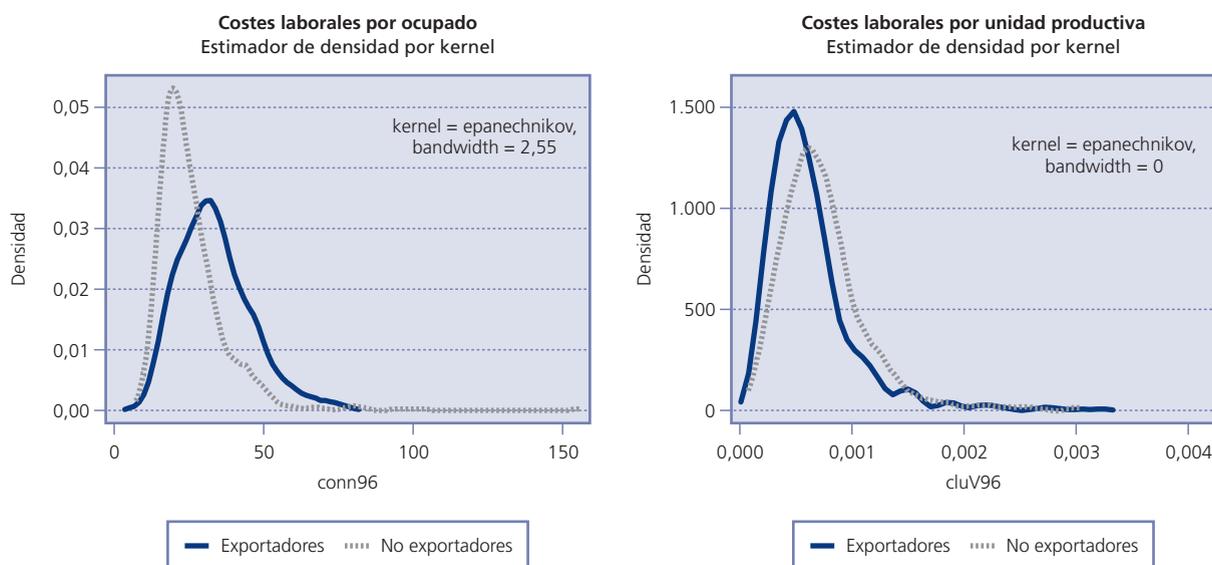
CUADRO N.º 5

PREMIA EXPORTADOR (1990-2006)

Variable a explicar (X):	Todas las empresas	Empresas de 200 y menos trabajadores	Empresas de más de 200 trabajadores
Producción	0,461 (39,6)	1,197 (64,7)	0,341 (8,8)
Empleo.....	1,631 (94,3)	0,707 (52,2)	0,136 (5,7)
Capital por trabajador	0,253 (18,2)	0,496 (32,7)	0,122 (3,6)
Capital por hora	0,255 (17,9)	0,503 (32,5)	0,118 (3,4)
Resultados:			
Salario por trabajador	0,084 (17,6)	0,189 (34,0)	0,037 (3,6)
Producción por trabajador.....	0,356 (36,1)	0,486 (46,3)	0,109 (4,7)
Producción por hora	0,367 (36,1)	0,500 (46,3)	0,110 (4,5)
Número de observaciones	24,944	15,216	7,331

Notas: Los t-ratios (entre paréntesis) son robustos a heterocedasticidad. El número de observaciones se refiere a las estimaciones con la producción como variable dependiente.

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES POR OCUPADO Y LOS COSTES LABORALES POR UNIDAD
(EMPRESAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS)



por trabajador, calculada con el valor añadido real. Para su cálculo se ha utilizado un método de doble deflación. Por un lado, se ha deflactado la producción de bienes y servicios de las empresas mediante el indicador de variaciones de precios de venta que ellas mismas proporcionan. Por otro, se han deflactado los consumos intermedios haciendo uso de las variables individuales de variación de precios de la energía, las materias primas y los servicios exteriores adquiridos, información que también proporcionan las empresas investigadas.

Como se puede observar, la distribución de los costes por ocupado de las empresas exportadoras se encuentra claramente a la derecha de la que presentan las empresas no exportadoras. Los mayores costes por trabajador se compensan con mayores niveles relativos de eficiencia, medidos éstos de forma sencilla mediante la producción real por trabajador. Como consecuencia, según se observa en la parte derecha del gráfico 1, la distribución correspondiente a las empresas exportadoras se sitúa claramente a la izquierda de la que presentan las empresas no exportadoras.

Los resultados anteriores coinciden con una amplia evidencia internacional que manifiesta diferencias robustas entre ambos grupos de empresas. Sin

embargo, la cuestión relevante que interesa poner de manifiesto aquí, y que es menos conocida, no es sólo que hay diferencias en el nivel relativo de costes existente, sino también que la evolución de los costes laborales unitarios es peor entre las empresas no exportadoras que entre las exportadoras. De hecho, como se muestra en el cuadro n.º 6, la inclusión de una variable dicotómica de actividad exportadora en una regresión en la que, como variable dependiente, aparece la tasa de variación de los costes laborales unitarios indica que las empresas exportadoras han tendido a tener menores crecimientos de costes unitarios que las no exportadoras a lo largo del período 1991-2006.

CUADRO N.º 6

EVOLUCIÓN DE COSTES LABORALES UNITARIOS Y ACTIVIDAD EXPORTADORA (1991-2006)

	Parámetro	t-ratio
Empresa exportadora	-0,010	-1,93
Constante	0,105	7,02

N. de observaciones = 22.494

Efectos temporales: F (14, 22459) = 19,92

Efectos sectoriales: F (19, 22459) = 3,11

IV. COMPETITIVIDAD Y DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTO

En el apartado III se ha señalado que una primera crítica habitual a los indicadores tradicionales de competitividad exterior es que éstos no tienen en cuenta la circunstancia de que los costes unitarios crecen con distinta intensidad en función, entre otras características, de la actividad exterior de las empresas. Esta limitación es compatible con una segunda crítica: el hecho de que los indicadores de competitividad basados en costes o precios relativos sólo contemplan, por definición, una parte de la capacidad competitiva de las empresas, precisamente aquella basada en las estrategias de fijación de precios. Sin embargo, como es bien conocido, las empresas compiten habitualmente en un contexto de productos diferenciados, donde los atributos de los bienes o servicios producidos, o la calidad percibida por los demandantes, son variables básicas para explicar su resultado competitivo. Aunque se trata de un diagnóstico ampliamente compartido, los problemas de medición empírica en este caso son notablemente superiores a los asociados a la medición de la variación de los precios o costes.

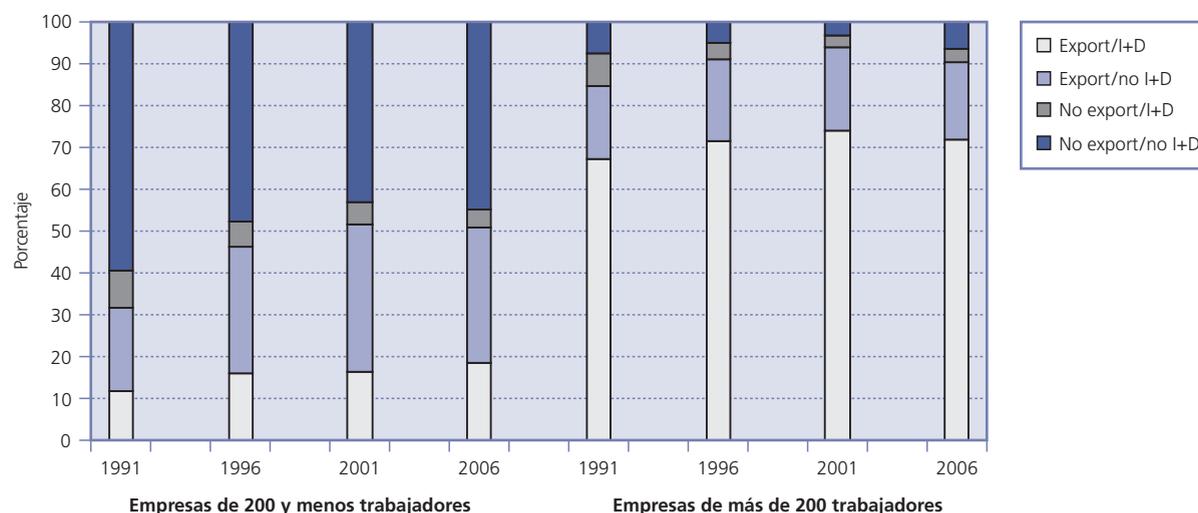
Una forma tradicional de abordar las estrategias de diferenciación del producto consiste en distinguir entre diferenciación vertical y horizontal. La primera se identifica con la diferenciación basada en la calidad de los productos, por lo que las variables utilizadas para aproximarla se refieren a características técnicas del bien. Por su parte, la diferenciación horizontal se identifica como aquella que no implica necesariamente distintos niveles de calidad, sino distintas percepciones del bien desde la demanda. De ahí que sean aquellas variables vinculadas con aspectos de publicidad del producto las más utilizadas para su aproximación empírica. Hay que señalar que esta distinción entre ambos tipos de diferenciación —vertical y horizontal— implica sin duda una cierta simplificación, y no está exenta de problemas. Sin embargo, proporciona un buen punto de partida, ampliamente utilizado, para distinguir entre distintas estrategias de diferenciación del producto.

La ESEE no es una encuesta diseñada específicamente para el análisis del colectivo de empresas exportadoras, por lo que las posibilidades para poder aproximar con detalle las estrategias de diferenciación de producto diferenciando entre mercados son limitadas. Lo que sí es posible es caracterizar a los colectivos de empresas exportadoras y no exportadoras en relación con la intensidad en el uso de es-

trategias de diferenciación. Con ese objetivo, la diferenciación vertical se ha aproximado a través de cuatro variables. La primera es la variable habitualmente utilizada, y recoge los gastos en I+D más los gastos en importaciones de tecnología (pagos por licencia y asistencia técnica en el extranjero) llevados a cabo por las empresas en relación con sus ventas, configurando lo que habitualmente se denomina esfuerzo tecnológico. Como ocurre con frecuencia, esta variable se caracteriza por un estado de «no acción» en un porcentaje elevado de empresas. De hecho, al igual que ocurre con la actividad exportadora, se manifiesta un efecto distinto del tamaño sobre la decisión de realizar gastos en innovación y desarrollo (y/o comprar tecnología al exterior) y sobre la intensidad con la que se efectúan los gastos. En ese sentido, la relación positiva que se observa entre el esfuerzo tecnológico medio de todas las empresas y el tamaño es consecuencia exclusivamente del fuerte impacto que la dimensión de las empresas tiene sobre la probabilidad de que una empresa realice gastos en I+D, pues cuando se analiza el esfuerzo tecnológico de las empresas que hacen I+D la intensidad de las empresas de menor tamaño es muy similar a las de más de 200 trabajadores.

La medición de las actividades tecnológicas se completa con otras dos variables que aproximan los *outputs* o resultados de los procesos de innovación tecnológica. En concreto, se trata del número de patentes registradas y de la obtención de innovaciones de proceso por parte de las empresas. Si bien el número de patentes registradas es muy escaso, y además presenta notables diferencias entre sectores, una cuarta parte de las empresas de menor tamaño, y algo más de la mitad de las de más de 200 trabajadores, declaran obtener innovaciones de proceso. Por lo que se refiere a las estrategias de diferenciación horizontal, éstas se han aproximado por el gasto en publicidad en relación con las ventas totales de la empresa (que aquí denominamos intensidad publicitaria), la realización de estudios de mercado y *marketing* y la realización de actividades de promoción de los productos según la finalidad de las actividades de promoción —productos y marcas y/o imagen de la empresa (4). Adicionalmente, se utiliza la realización de innovaciones de producto como indicador de diferenciación. En este caso es difícil conocer si va más asociada a la diferenciación de carácter vertical o a la horizontal, ya que comparte características de ambas. Por ejemplo, hasta la ESEE 2006 se consideraban cambios en el diseño como una estrategia de diferenciación de producto.

GRÁFICO 2
ACTIVIDAD EXPORTADORA Y ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS (1991-2006)



El gráfico 2 muestra la conexión entre las actividades de exportación y las del indicador más tradicional, el de realización de gastos en I+D, para ambos grupos de empresas en el período 1991-2006. Como se puede observar, ambas actividades se presentan de modo simultáneo entre las empresas de mayor tamaño: la inmensa mayoría de empresas con más de 200 trabajadores que son exportadoras también realizan gastos en I+D (internos y/o externos). Por el contrario, entre el reducido porcentaje que no realizan exportaciones lo más frecuente es observar que se trata de empresas que no realizan actividades tecnológicas medidas de este modo. Con respecto a las empresas de 200 y menos trabajadores, se observa también una fuerte simultaneidad entre ambas estrategias. Entre las empresas exportadoras de este estrato de tamaño se constata que la relación entre las que no realizan y realizan actividades de I+D no se ha modificado de forma sustancial a lo largo del período, pues la ratio ha pasado de 1,69 veces a 1,72. Sin embargo, esa proporción ha aumentado de forma sustancial entre las que no realizan exportaciones, para las que ha pasado de 6,8 a 10,4. Dicho de otro modo, a lo largo del período se asiste a una intensificación de la relación entre la actividad exportadora y la realización de gastos en I+D, especialmente entre las empresas de menor tamaño. Esa intensificación se ha producido porque las empresas no exportadoras, que ahora representan un menor porcentaje del total, son empresas «peores» desde el punto de vista de la realización de gastos en innovación y desarrollo.

Para profundizar en la relación entre actividad exportadora y estrategias de diferenciación, el cuadro número 7 muestra los resultados de un amplio conjunto de regresiones con dos variables a explicar: la variable (dicotómica) exportar/no exportar y la variable (continua) intensidad exportadora. En el primer caso, se utiliza una especificación logística y se muestran los efectos marginales asociados, mientras que en el segundo se muestran los p-valores asociados a estimadores robustos a heterocedasticidad. En ambos casos, se ha incluido también un amplio conjunto de variables adicionales de control (edad, sector de actividad, tamaño, año, etc.) cuyos resultados no se muestran, pero que resultan significativas. El número de observaciones se sitúa en torno a las 30.300, aunque varía ligeramente en cada regresión en función del grado de completitud de la variable explicativa analizada.

Los resultados apoyan la hipótesis inicial sobre la relevancia de las estrategias de diferenciación de producto. En general, se observa una clara relación positiva entre la realización de actividades de innovación y las de exportación. Esa relación se mantiene tanto en términos de probabilidades como de intensidades de las variables explicativas, así como para las dos definiciones de la variable explicativa (dicotómica y continua). Esto último resulta especialmente interesante, pues sugiere que no sólo hay simultaneidad en la realización de estrategias —que es lo que mostraba el gráfico 2, y que viene a indicar que las empresas «buenas» realizan, de forma simultánea y

CUADRO N.º 7

EXPORTACIÓN Y ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTO

	PROBABILIDAD DE EXPORTAR		PROPENSIÓN EXPORTADORA	
	Parámetro (efectos marginales)	z-ratio	Parámetro	t-ratio
Realización de gastos en I+D (0/1).....	4,351	42,2	0,096	27,4
Esfuerzo tecnológico.....	1,152	14,0	0,767	9,3
Patentes.....	1,121	7,3	0,007	2,6
Innovaciones de producto.....	2,633	27,3	0,041	12,2
Innovaciones de proceso.....	1,778	18,7	0,032	10,7
Esfuerzos de asimilación de tecnología importada.....	1,530	10,1	0,007	1,8
Intensidad publicitaria (0/1).....	2,348	28,3	0,009	3,1
Estudios de mercado y marketing.....	2,486	22,6	0,005	1,5

recurrente, un conjunto de estrategias competitivas, entre las que están la realización de exportaciones y de actividades de diferenciación—, sino que hay también una conexión entre las intensidades, de forma que una política que no se limite a incentivar que la empresa realice «alguna» actividad de innovación o de diferenciación horizontal, sino que la impulse a hacerlo con mayor intensidad, va acompañada de un mayor éxito en su actividad exterior, entendiéndose como tal un aumento en su intensidad exportadora.

V. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha analizado la actividad exterior de las empresas industriales españolas utilizando información individual (microdatos). La disponibilidad de un largo período temporal (diecisiete años), y la estructura de panel de la base de datos utilizada permiten poner de manifiesto que, junto a una enorme heterogeneidad en el comportamiento empresarial, existen notables diferencias en las estrategias (y en su evolución) entre las empresas exportadoras y no exportadoras. Entre los resultados alcanzados cabe destacar los siguientes.

En primer lugar, se constata que el impulso que se derivó del crecimiento de la actividad exportadora a comienzos de la década de los noventa se fue debilitando a medida que transcurría aquella. Además, en los años más recientes, la caída de la contribución relativa de las exportaciones ha podido explicar parcialmente la atonía en el crecimiento global del sector industrial. Sólo los datos para 2006, últimos disponibles parecen sugerir una recuperación del patrón anterior, aunque aún es pronto para conocer si esta mejoría se consolidará o no.

En segundo lugar, cuando se analiza la actividad exportadora hay que tener presente la enorme heterogeneidad implícita en la distribución. Los resultados que se aportan en este trabajo analizan esa heterogeneidad desde dos perspectivas. Por un lado, se observa que un porcentaje muy reducido de las empresas exportadoras dan cuenta de una proporción muy considerable de las exportaciones totales. Por otro, se constata que, junto a los dos colectivos de empresas que exportan o no de forma persistente, existe una importante dinámica de entrada y salida en los mercados de exportación. Como es esperable, esta dinámica se encuentra asociada a empresas con menor tamaño medio y en las que las exportaciones suponen una parte más reducida de las ventas totales que en el caso de las empresas que exportan de forma continua.

En tercer lugar, se observa el mejor resultado de las empresas exportadoras en términos de los indicadores tradicionales de medición de la competitividad. En concreto, se obtiene que el mayor nivel relativo de costes laborales por trabajador de las empresas exportadoras es compatible con mayores niveles de eficiencia relativa. Este *premia* ligado a la actividad exportadora se traduce no sólo en menores costes unitarios, sino también en la mejor evolución relativa de éstos a lo largo del período estudiado.

En cuarto lugar, cuando el análisis de competitividad se extiende integrando un amplio conjunto de variables vinculadas a estrategias de diferenciación de los productos, vuelve a ponerse de manifiesto que la actividad exportadora aparece de forma simultánea con aquéllas. Además, se observa una asociación positiva no sólo con la realización (o no) de esas estrategias de diferenciación, sino también con la intensidad relativa con la que se llevan a cabo.

NOTAS

(1) Sin ánimo de exhaustividad, pueden señalarse los trabajos de MORENO y RODRÍGUEZ (1998, 2004), DELGADO *et al.* (2003) y ESTEVE *et al.* (2008).

(2) En el cuadro n.º 4 no se distingue entre empresas por tramos de tamaño. Ello explica también esa diferencia, debido a la conexión existente entre la participación de capital extranjero y el tamaño de las empresas.

(3) Personal fijo a tiempo completo, más la mitad del personal fijo a tiempo parcial (ambos conceptos a 31 de diciembre), más los eventuales medios. Estos últimos se calculan como la media simple de los eventuales de cada trimestre, cuando este número ha variado significativamente, o como el número de eventuales a fin de año, cuando la empresa dice que ese número no ha variado de forma significativa.

(4) La promoción de la imagen de la empresa se encuentra fuertemente asociada con una baja estandarización del producto, por lo que, de hecho, es una variable que también podría estar captando, al menos en parte, estrategias de diferenciación vertical del producto.

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, J. A., y DONOSO, V. (1998), *Competir en el exterior: la empresa española y los mercados internacionales*, ICEX, Madrid.

ANTRÁS, P., y HELPMAN, E. (2004), «Global sourcing», *Journal of Political Economy*, 112 (3): 552-580.

BERNARD, A., y JENSEN, J. B. (1999), «Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both?», *Journal of International Economics*, 47 (1): 1-25.

DELGADO, M.; FARIÑAS, Jose C., y RUANO, S. (2003), «Firm productivity and export markets: a nonparametric approach», *Journal of International Economics*, 57: 397-422.

ESTEVE, S.; MAÑEZ, J. A., y SANCHIS, J. A. (2008), «Does a "survival-by-exporting" effect exist for SMEs?», *Empirica*, 35: 81-104.

GORDO, E. (2007), «La competitividad internacional de la industria», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, 112: 156-169.

HELPMAN, E. (2006), «Trade, FDI, and the organization of firms», *Journal of Economic Literature*, XLIV: 589-630.

MELTZ, M. J. (2003), «The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity», *Econometrica*, 71 (6): 1695-1725.

MORENO, L., y RODRÍGUEZ, D. (1998), «Efectos de la participación de capital extranjero en los flujos comerciales de las empresas», *Investigaciones Económicas*, 22: 179-199.

— (2004), «Domestic and foreign price-marginal cost margins: An application to Spanish manufacturing firms», *Review of International Economics*, 12 (1): 60-80.