

LA PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES Y DE LAS GRANDES EMPRESAS EUROPEAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES

Este artículo ha sido elaborado por César Martín Machuca y Cristina Rodríguez Llorens, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

Introducción

El sector exterior constituyó el principal soporte de la actividad económica en España durante la última crisis, en un contexto de dinamismo de las exportaciones y de apreciable ajuste de las importaciones. Durante la salida de la crisis, el patrón de crecimiento está basculando hacia la demanda interna de forma algo más anticipada de lo esperado, de tal modo que, en los últimos trimestres, las compras al exterior se están recuperando por encima de lo previsto. En sentido contrario, las ventas al exterior han estado condicionadas recientemente por la desaceleración de los mercados emergentes, de manera que su dinamismo se ha moderado. Identificar los factores que subyacen a la evolución reciente de los flujos comerciales con el exterior resulta crucial para entender su naturaleza más o menos persistente¹.

La literatura en el ámbito del comercio internacional ha enfatizado el papel central que desempeñan las empresas más eficientes de cada país en la evolución de los intercambios comerciales con el exterior [véase Helpman (2006)]. De acuerdo con estos análisis, la evolución de las transacciones exteriores de un país es el resultado de la interacción entre las variaciones de la base exportadora/importadora, es decir, del número de empresas que realizan transacciones internacionales (*margen extensivo*) y del peso relativo de las exportaciones/importaciones en las ventas totales de cada empresa (*margen intensivo*). La capacidad de crecimiento a largo plazo de las transacciones comerciales depende de la evolución del margen extensivo, mientras que la del margen intensivo influye en la dinámica a corto plazo de los intercambios comerciales.

En términos generales, y también en España, por motivos de disponibilidad de datos, la investigación empírica se ha centrado en el análisis de las empresas exportadoras más que en las importadoras. Asimismo, la evidencia comparada disponible entre países sobre el comercio internacional de las empresas es reducida, dada la escasez de bases internacionales de datos homogéneas que incorporen información de diversas economías. La base de datos publicada por Eurostat, *International Trade by Enterprise Characteristics*, sobre el comercio exterior de los países de la UE según las características de las empresas — con datos disponibles para el período 2008-2011 —, constituye un primer intento de paliar esta carencia².

Esta base de datos ya se empleó anteriormente en un recuadro del informe del Banco de España, *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España 2012*, para analizar la actividad exportadora de las empresas españolas en 2010, en comparación con las de otras economías de la UEM (en concreto, con Alemania, Francia, Italia y Portugal) en función del tamaño de las empresas y del destino geográfico de las exportaciones. Entre las conclusiones que se extraen de dicho análisis, cabe mencionar que tanto la base como la intensidad exportadora del tejido empresarial español se situaban en una posición intermedia en el grupo de nuestros principales socios del área del euro, aunque

1 Véase Gómez Loscos y Martín Machuca (2014) para un análisis de la evolución de las transacciones comerciales con el exterior durante la reciente crisis económica y para una comparación del ajuste experimentado por el sector exterior, en relación con la recesión de la primera mitad de los noventa.

2 Véase Eurostat *Easy Comext*: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>.

todavía significativamente por debajo de los porcentajes alcanzados por Alemania. En particular, sobresalía la importancia relativa de las empresas que exportaban a países extracomunitarios, aunque el valor medio exportado era todavía reducido en comparación con el de otros países. Debido a la estructura por tamaño del tejido empresarial, en España, al igual que en el resto de los países del sur de Europa analizados, la participación relativa de las pymes en las exportaciones era más elevada que en las economías centrales de la UEM. Asimismo, en España la intensidad exportadora de las grandes empresas era menor que la de las otras economías. Este hecho podría estar relacionado con la diferente forma en la que las empresas españolas están abordando el proceso de internacionalización. En particular, según los datos de la encuesta EFIGE (European Firms in a Global Economy), las empresas españolas usan la inversión exterior directa como plataforma de exportación en países lejanos en mayor medida que las empresas francesas o italianas, que subcontratan determinadas fases del proceso productivo en el exterior (*international outsourcing*), con incidencia positiva en los flujos de importación y posterior exportación [véase Navaretti *et al.* (2011)].

Este artículo, de naturaleza eminentemente descriptiva, complementa el análisis realizado para las empresas exportadoras mediante la caracterización de la actividad importadora y de los saldos comerciales intra y extracomunitarios para el mismo conjunto de países, a partir de la base de datos de Eurostat³. La cobertura de esta base de datos es amplia, ya que está basada en los datos de las autoridades aduaneras de los distintos países miembros de la UE⁴, aunque la información disponible no permite agregar los intercambios comerciales de cada país con la UE y fuera de la UE, por lo que los resultados se describen por separado. Por motivos de disponibilidad de información⁵, el análisis se restringe, en su mayor parte, al año 2010, por lo que deja fuera el estudio del período más reciente en el que se han producido transformaciones importantes en los flujos de comercio internacional. La muestra de empresas se agrega en dos categorías de tamaño empresarial: menos de 250 empleados (pymes) y con 250 empleados o más (grandes empresas)⁶.

El resto del artículo se organiza del siguiente modo: en la sección segunda se describe la actividad importadora de las empresas de los países analizados; en la siguiente sección se presentan los saldos comerciales de las empresas en función de su tamaño y del destino geográfico de sus ventas, y, para terminar, se presentan las consideraciones finales.

La actividad importadora de las empresas europeas

La evidencia disponible para España, según los datos del Instituto de Comercio Exterior, muestra que, desde el año 2000, la base importadora no ha dejado de aumentar, con la excepción de las caídas registradas en los años de mayor incidencia de la crisis económica (2009 y 2012). En 2013 el número de empresas importadoras se situaba en 210.369, superando así los niveles alcanzados antes del inicio de la crisis. No obstante, el volumen de las importaciones de bienes acusó durante la etapa recesiva la atonía de la demanda nacional, acumulando una caída del 12 % entre 2007 y 2013, un descenso mayor que el

3 Para calcular los márgenes extensivo e intensivo de las importaciones, se complementa la información de esta base de datos con datos de número de empresas y de producción de la *Structural Business Statistics (SBS)* de Eurostat.

4 Hay que tener en cuenta que las empresas que realizan intercambios intracomunitarios están exentas de facilitar información a Intrastat si el importe acumulado de las importaciones en cada ejercicio anual precedente o corriente es inferior a 250.000 euros.

5 En el estudio solo se analiza en detalle el año 2010, debido a que hay una ruptura en la serie respecto a los años anteriores, que impide una comparación, y a que todavía no hay datos correspondientes al año 2011 de la SBS que permitan calcular los márgenes extensivo e intensivo de los intercambios con el exterior.

6 En la categoría de las pymes se incluyen aquellos datos para los que se desconoce el tamaño de las empresas, los cuales representan de media el 11 % y 10 % para los datos referidos al número de empresas y al valor de las importaciones, respectivamente. Además, en los análisis con desglose por tamaño no se presentan los datos relativos a Alemania, pues presentan los mayores porcentajes de empresas para las que se desconoce el tamaño (48 % y 26 %, para el número de empresas y valor importado, respectivamente).

sufrido en el conjunto de la UEM. Con todo, cabe señalar que, a partir de los meses centrales de 2013, las importaciones españolas empezaron a repuntar, conforme la demanda interna privada comenzaba a mostrar signos de recuperación.

De igual modo que para las exportaciones, resulta de especial interés indagar sobre el papel desempeñado por los márgenes extensivo e intensivo en la evolución de las importaciones, para ahondar y complementar el análisis de sus determinantes desde la vertiente de las características de las empresas⁷.

De acuerdo con los datos empleados en este artículo, se aprecia que el país que en 2010 tenía una mayor base importadora era, con diferencia, Alemania, sobre todo en el ámbito intracomunitario (un 25 % de sus empresas importaban productos de la UE) (véase gráfico 1.1). España se situaba en un tramo intermedio cuando se consideran las transacciones con la UE (10 %), pero el porcentaje de empresas que importaba bienes extracomunitarios era elevado⁸. De hecho, esta proporción era similar a la de las empresas germanas (alrededor del 7 %) y sensiblemente superior a la del resto de países.

Los datos correspondientes a 2011 para España muestran que, durante ese año, se amplió el número de empresas importadoras de forma moderada, y, en particular, las que comercian con la UE, incremento que se concentró especialmente en las grandes empresas. En el ámbito extracomunitario también se amplió la base importadora, liderada por el avance de los importadores pequeños y medianos, ya que retrocedió el número de grandes empresas importadoras que operaban en este ámbito.

La mayor importancia relativa de la base importadora española de bienes procedentes de países tanto de la UE como extracomunitarios podría reflejar, en el primer caso, la dependencia de tecnología extranjera incorporada en las importaciones; y, en el segundo caso, también la elevada dependencia energética y de materias primas frente al exterior. Todo ello sería el resultado tanto de las dotaciones de recursos y de la especialización productiva del país como de la posición de las empresas nacionales en las cadenas de valor globales. Así, las empresas españolas tienen una mayor probabilidad de importar solo materias primas en comparación con las empresas alemanas, mientras resulta menos probable que adquieran del exterior bienes intermedios personalizados, más relacionados con las etapas del proceso productivo que aportan mayor valor añadido [véase Fernández *et al.* (2012)].

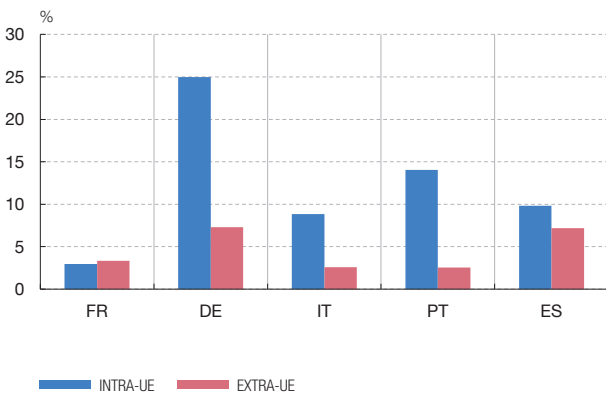
Por tamaño, el margen extensivo de las grandes empresas excedía ampliamente al de las pymes en todos los casos (véase gráfico 1.2). En cuanto al mercado de origen de las importaciones, la proporción sobre el total de las grandes empresas era superior en los mercados intracomunitarios, a excepción de Francia y de España. En concreto, el porcentaje de grandes empresas españolas que importaban productos de países pertenecientes a la UE era el más reducido. Destaca la mayor proporción de pymes españolas que importaban productos del resto del mundo.

De entre todas las empresas importadoras, la gran mayoría son pymes, de modo que las empresas grandes solo representan, de media para todos los países analizados, el 2 % y el 3 % de las importadoras intra y extracomunitarias, respectivamente (véase gráfico 1.3).

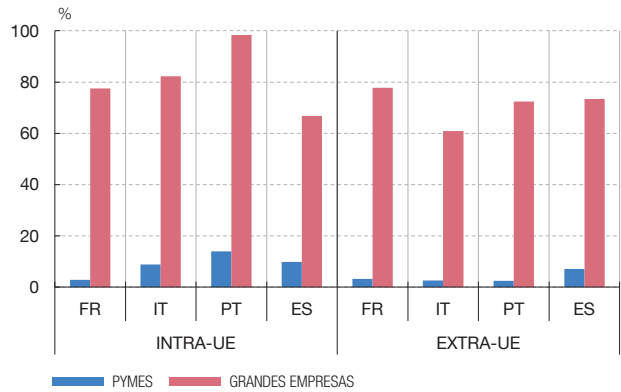
7 Véase Banco de España (2014) para un análisis de la evolución reciente de las importaciones por tipo de bienes y sus determinantes.

8 El número de empresas importadoras, según Eurostat, ascendía en 2010 a 220.723 para el mercado intracomunitario y a 159.472 para el extracomunitario.

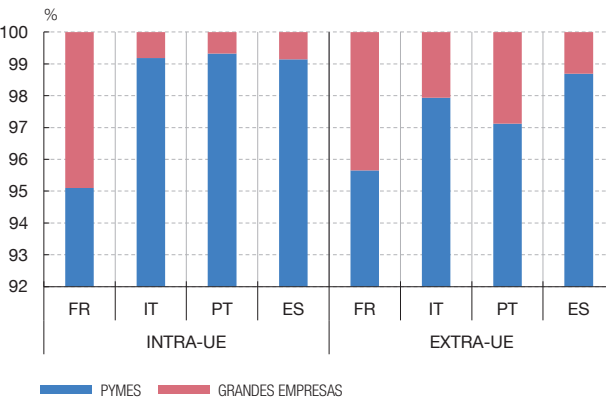
1.1 EMPRESAS IMPORTADORAS POR ORIGEN (c)
Porcentaje sobre el total de empresas



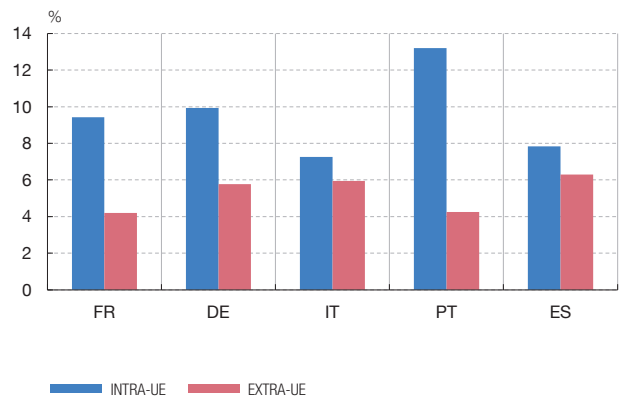
1.2 EMPRESAS IMPORTADORAS POR TAMAÑO (c)
Porcentaje sobre el total de empresas según tamaño



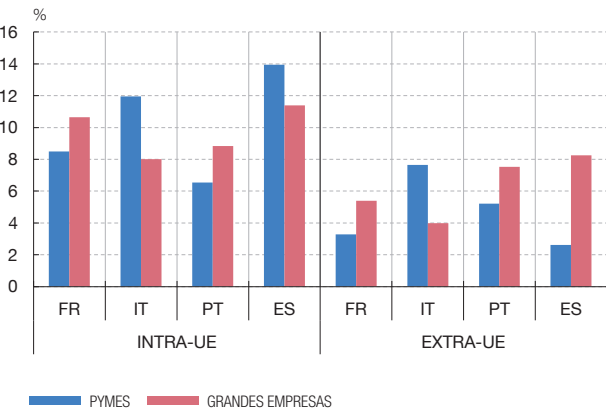
1.3 CONCENTRACIÓN DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS POR TAMAÑO
Porcentaje sobre el total de empresas importadoras



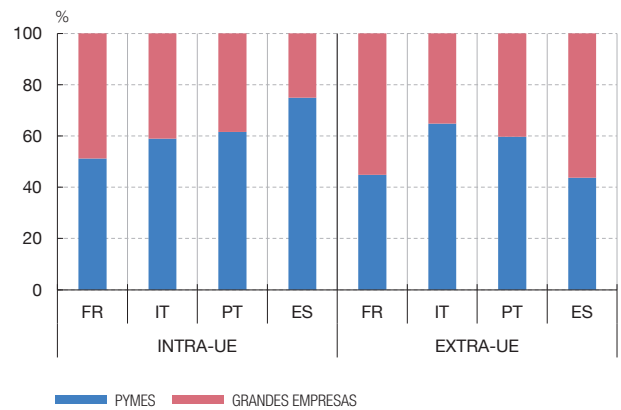
1.4 INTENSIDAD IMPORTADORA POR ORIGEN (c) (d)
Porcentajes



1.5 INTENSIDAD IMPORTADORA POR TAMAÑO (c) (d)
Porcentajes



1.6 CONCENTRACIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR TAMAÑO
Porcentaje sobre el total de importaciones



FUENTE: Eurostat.

- a La categoría «De 0 a 249 empleados» incluye los datos para los que se desconoce el tamaño de la empresa.
- b Los países se nombran con su código ISO (ES: España; DE: Alemania; FR: Francia; IT: Italia; PT: Portugal).
- c Los datos relativos al total provienen de la base de datos SBS de Eurostat. Para poder hacer comparables estos datos con los de *Comext*, se han tenido que homogeneizar los sectores considerados, por lo que se excluyen Agricultura, silvicultura y pesca, Actividades financieras y de seguros, Hostelería y Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico.
- d La intensidad importadora se define como el porcentaje que suponen las importaciones sobre el total de la cifra de negocios. Los datos de Italia y Portugal se encuentran sesgados al alza por las restricciones en la disponibilidad de datos por motivos de confidencialidad.

En las importaciones procedentes de los dos ámbitos geográficos considerados, la participación relativa de las grandes empresas era comparativamente más elevada en Francia, mientras que en España era inferior a la media, lo que podría reflejar que hay sectores muy integrados en las cadenas globales de valor en los que hay una elevada proporción de pymes, como ocurre en las empresas de componentes de automóviles.

En cuanto al margen intensivo de las importaciones (definido como la ratio entre las compras al exterior y la producción de las empresas), no hay en general discrepancias muy apreciables entre los distintos países (véase gráfico 1.4). Portugal era, con diferencia, el país en el que las importaciones de la UE eran más significativas en términos relativos, probablemente relacionado con el peso que tienen las importaciones procedentes de España. En este último caso, las importaciones comunitarias suponían el 8 % de la producción, en línea con el promedio. Por lo que se refiere al comercio extracomunitario, España ocupaba la primera posición (6 % de la producción, porcentaje algo superior al del resto de países).

Por otra parte, el margen intensivo de las compras al exterior no presenta un patrón estable en función del tamaño de la empresa (véase gráfico 1.5). En España la intensidad importadora era más elevada en las pymes en el caso de los intercambios intracomunitarios, mientras que la brecha a favor de las grandes empresas era bastante amplia en las transacciones extracomunitarias. Como resultado, la participación de las grandes empresas en el valor de las importaciones oscilaba entre el 40 % y el 50 %, superando ampliamente su peso en cuanto al número de empresas sobre el total de las importadoras (véase gráfico 1.6).

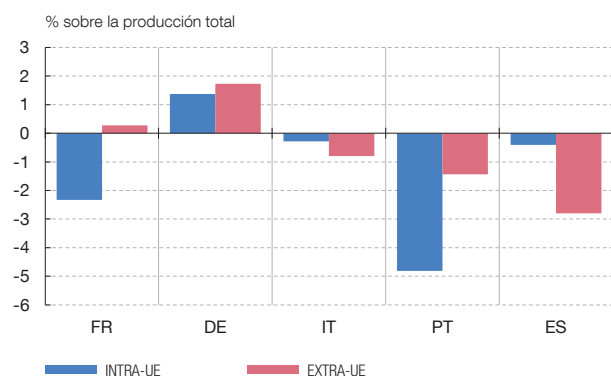
En España sobresale el peso relativo de las grandes empresas en las importaciones extracomunitarias, mientras que es el más reducido en el ámbito intracomunitario. Este patrón podría reflejar, por un lado, la concentración de las importaciones de materias primas en un conjunto reducido de grandes empresas; y, por otro, que las relaciones económicas directas de las pymes españolas con economías alejadas de la UE todavía tienen que consolidarse. Por otro lado, cabe recordar que las importaciones también tienen efectos positivos sobre la calidad y eficiencia del tejido productivo, pues permiten acceder a bienes de mayor calidad que los nacionales y a innovaciones tecnológicas no producidas en España [véase Fernández *et al.* (2012)].

Saldos comerciales a partir de datos a nivel de empresa

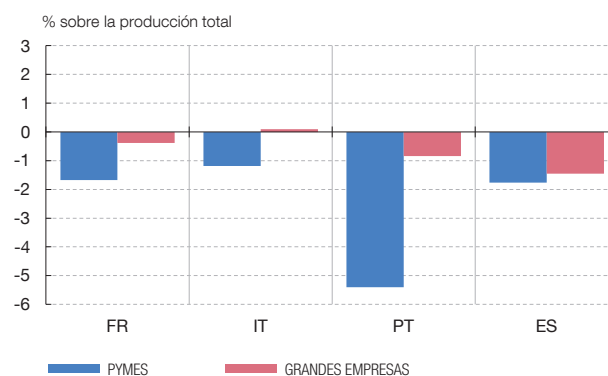
En esta sección se describen los principales rasgos de los saldos exteriores de bienes, calculados a partir de los datos de Eurostat para 2010 (véase gráfico 2). En general, se observa que las pymes acumulan la mayor parte de los déficits comerciales (por encima del 80 %), dado que su actividad importadora (tanto por lo que se refiere al margen extensivo como al intensivo) es, en general, más acusada que la exportadora.

Por países, solo las empresas alemanas generan, en el año de referencia, superávits tanto en el comercio intracomunitario como con el resto del mundo. Las empresas francesas mantienen un saldo positivo con los países extracomunitarios (cuya totalidad puede atribuirse a las grandes empresas), aunque presentan un déficit comercial en las transacciones con países pertenecientes a la UE, que mayoritariamente corresponde a pymes. Es destacable el elevado déficit comercial que presentan las pymes portuguesas en el mercado de la UE, muy por encima de los niveles de los demás países analizados. Italia es el país que ostenta unos saldos comerciales más equilibrados en su conjunto. En cuanto a las empresas españolas, estas mantienen déficits comerciales en los mercados intra y extracomunitarios, aunque claramente mayor en este último (representa el 3 % de su

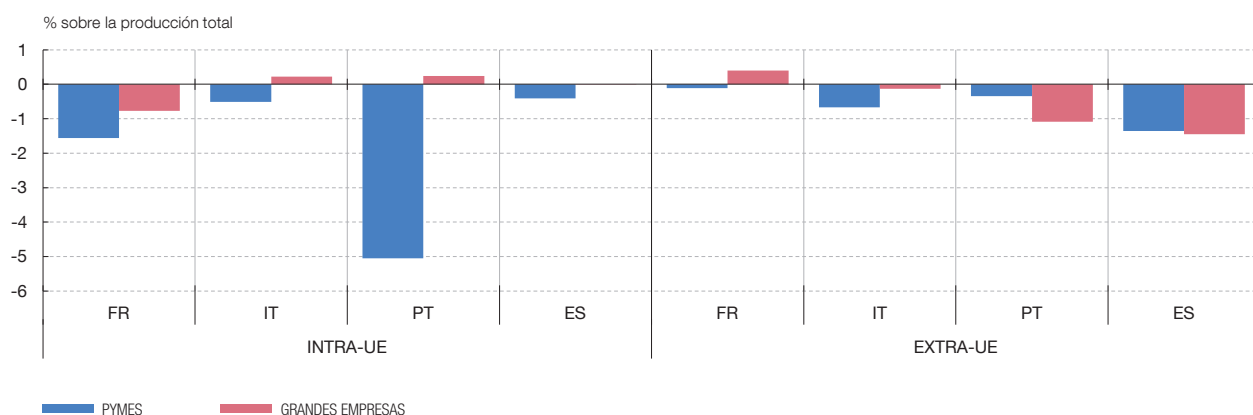
SALDOS COMERCIALES SEGÚN MERCADOS



SALDOS COMERCIALES POR TAMAÑO



SALDOS COMERCIALES SEGÚN MERCADOS POR TAMAÑO



FUENTE: Eurostat.

a La categoría «De 0 a 249 empleados» incluye los datos para los que se desconoce el tamaño de la empresa.

b Los países se nombran con su código ISO (ES: España; DE: Alemania; FR: Francia; IT: Italia; PT: Portugal).

c Los datos relativos al total de la cifra de negocios provienen de la base de datos SBS de Eurostat. Para poder hacer comparables estos datos con los de *Comext*, se han tenido que homogeneizar los sectores considerados, por lo que se excluyen Agricultura, silvicultura y pesca, Actividades financieras y de seguros, Hostelería y Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico.

producción total y el 90 % del déficit total⁹), que puede atribuirse tanto a pymes como a grandes empresas.

Posteriormente, la corrección del desequilibrio comercial se ha concentrado mayoritariamente en las transacciones con la UE, hasta el punto de que desde 2011 España mantiene un superávit con esta área.

El porcentaje relativamente elevado de déficit comercial atribuible a las grandes empresas españolas podría reflejar, por un lado, una mayor dependencia de las importaciones de nuestra economía —en particular, en relación con la inversión y las exportaciones—, y por otro, el hecho de que las grandes empresas españolas concentran, en mayor medida que en otras economías, las importaciones procedentes de países lejanos que, como en el caso de la energía, requieren de una costosa infraestructura y que luego se canalizan al resto del tejido productivo. Asimismo, las filiales extranjeras en España, cuyo tamaño medio es

⁹ Estos porcentajes son similares a los que arrojan los datos de Aduanas relativos a 2010.

más elevado que el de las empresas de capital nacional, tienden a presentar un desequilibrio comercial, relacionado con las significativas importaciones de productos del grupo multinacional al que pertenecen [véase Delgado y Myro (2013)].

Consideraciones finales

La apertura comercial de la economía española en los últimos años está condicionada por la evolución divergente de las exportaciones e importaciones, de tal manera que España continúa siendo una economía menos abierta que otros países de la UEM. Esta característica refleja no solo factores macroeconómicos ligados a la especialización productiva y a la evolución de la competitividad, sino que, en última instancia, depende de la participación de las empresas españolas en el comercio internacional. Por tanto, un análisis microeconómico se advierte necesario para complementar los resultados obtenidos a partir de la evidencia agregada. A tal efecto, en este artículo se analiza la información proporcionada por Eurostat en la base de datos *International Trade by Enterprise Characteristics*, relativa a 2010, para realizar un análisis cualitativo comparado de las importaciones y de los saldos comerciales por tamaño empresarial en España, Alemania, Francia, Italia y Portugal.

Los resultados de este estudio muestran que para el año 2010, en lo referente a las compras en el exterior, la propensión importadora de las empresas, en particular en términos relativos en las pymes, es más elevada que la exportadora. En el conjunto de países analizados, el margen extensivo de las grandes empresas excede ampliamente al de las pymes, pese a que estas son mayoría entre las empresas importadoras. En el caso español, destaca la proporción de empresas que importan bienes procedentes de fuera de la UE. Este patrón podría reflejar la elevada dependencia tecnológica, energética y de materias primas de España frente al exterior. Asimismo, cabe señalar que en España la participación relativa de las grandes empresas en la actividad importadora es inferior a la media (pese a que presentan una intensidad importadora mayor que la de los demás países), indicio de una elevada integración en las cadenas globales de valor de las pymes españolas.

En cuanto al análisis de los saldos comerciales en el año de referencia, Alemania es el único país que presenta superávits comerciales indistintamente del tamaño de la empresa. En cambio en España, se generaron déficits comerciales, especialmente con países no pertenecientes a la UE. De hecho, desde 2011 España mantiene un superávit con la UE. Por tamaño empresarial, las pymes suelen acumular la mayor parte de los déficits comerciales, aunque en España no existe demasiada diferencia respecto a las grandes empresas, lo que podría producirse por la elevada dependencia de nuestra economía de las importaciones.

9.7.2014.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE ESPAÑA (2014). «La evolución reciente de las importaciones y sus determinantes», recuadro 5 del «Informe trimestral de la economía española», *Boletín Económico*, abril, pp. 39-41.
- (2012). *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España*, junio.
- DELGADO, J. L., y R. MYRO (2013). *Lecciones de economía española*, Civitas, undécima edición.
- EUROSTAT (2013). «International trade by enterprise characteristics», *Statistics Explained (2013/02/1)*.
- FERNÁNDEZ, C., C. GARCÍA, A. RODRÍGUEZ y P. TELLO (2012). «Un análisis de la actividad importadora de las empresas europeas», *Boletín Económico*, octubre, Banco de España.
- GÓMEZ LOSCOS A., y C. MARTÍN MACHUCA (2014). «Una comparación de la respuesta del sector exterior en las dos últimas recesiones», *Boletín Económico*, mayo, Banco de España.
- HELPMAN, E. (2006). «Trade, FDI, and the Organization of Firms», *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV, septiembre.
- NAVARETTI, G., M. BUGAMELLI, F. SCHIVARDI, C. ALTOMONTE, D. HORGOS y D. MAGGIONI (2011). *The global operations of European firms. The second EFIGE policy report*, Bruegel Blueprint Series, n.º 12.

