

Claves de la estabilidad en las exportaciones

La buena salud del sector exterior depende de su capacidad para mantener unas relaciones comerciales estables con sus mercados de destino, en un marco de creciente fragmentación de los procesos productivos. La estabilidad de los flujos de comercio descansa tanto en las características de los mercados exteriores como en las de las empresas exportadoras. La integración de éstas en las redes internacionales de producción tendrá efectos positivos.

Ana Domínguez

A falta de conocer el comportamiento del sector exterior español en el último mes de 2012, y con datos provisionales hasta noviembre, se observa un notable recorte del déficit comercial (-29,5%) hasta los 29.463 millones de euros. A su vez, el saldo positivo de la balanza comercial no energética alcanza un máximo histórico, próximo a los 13.000 millones de euros, según la Secretaría de Estado de Comercio. En los once primeros meses del año pasado las ventas al exterior de mercancías españolas registraron un avance de + 3,7% en relación con el mismo periodo de 2011. Mientras, el mayor debilitamiento de la actividad doméstica tuvo una mayor incidencia en nuestras compras al exterior, habiendo importado un 2,1% menos de mercancías (en términos de valor) que un año antes.

El sentir del tejido empresarial español que cuenta con negocio internacional está dividido, a juzgar por los resultados de la encuesta de coyuntura de la exportación del último trimestre de 2012 publicada por el Ministerio de Economía y Competitividad. Por una parte, se encuentran las pequeñas empresas, con cifras de facturación exterior que no superan los 600.000 euros y que han revisado a la baja sus expectativas de exportación para este ejercicio de 2013. En el lado opuesto están aquellas empre-



sas cuyo volumen de exportación se sitúa entre los 600.000 y los 3 millones de euros, que son más optimistas al establecer sus previsiones de pedidos procedentes de fuera de España, a tres meses y a un año. El comportamiento de la demanda externa, la competencia basada en la calidad y una evolución favorable del tipo de cambio son los principales aspectos, en opinión de las empresas, que dan soporte a sus estrategias de exportación.

A pesar de que las empresas que cuentan con una menor actividad exportadora también son las

SEGUROS PARA EMPRESAS



¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?

Pormenores como ese serán lo único por lo que tendrá que preocuparse desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



que muestran unas expectativas menos positivas sobre la evolución de sus ventas internacionales, lo cierto es que son cada vez más las que cuentan con clientes en el exterior. En el periodo de enero a octubre de 2012 se contabilizaron en aduanas 81.555 empresas cuyo volumen de exportación de mercancías no alcanzaba los 25.000 euros. Esta cifra representa un crecimiento del 1,7%, respecto al conjunto de 2011 en este colectivo de empresas, siendo el segmento que ha registrado más entrantes. Es más, en los segmentos con facturación exterior por encima de los 50.000 euros se observan tasas negativas hasta del -15,5% en el tramo de facturación de 50 a 250 millones de euros.

EXPORTADORES REGULARES

El crecimiento interanual del conjunto de empresas exportadoras españolas de mercancías podría ser más limitado en 2012 que en el año anterior. Cabe recordar que en 2011 el número de exportadores se había incrementado en un 12,6% en relación con 2010, alcanzando las 123.128 compañías. En cualquier caso, no se trata de un grupo consolidado sino que existen nuevos entrantes y también otros que dejan de ser miembros, circunstancia que es reflejo del componente inestable de las relaciones comerciales con el exterior y que a su vez, impone restricciones a la expansión de las exportaciones. Así pues, la evidencia empírica pone de manifiesto que la consolidación de la actividad o presencia internacional de la empresa incrementa el peso relativo de su facturación exterior respecto a la facturación total.

De lo anterior se extrae que las empresas exportadoras estables o regulares son las responsables de un mayor volumen de exportaciones nacionales y dibujan la evolución de éstas últimas en el tiempo. Por medio del aumento de la presencia de exportadores estables se obtendría, por tanto, un mejor comportamiento de las ventas exteriores.

Lo cierto es que en el plano de la consolidación de la actividad exportadora el desempeño de España

en los últimos años ha estado, seguramente, por debajo de las expectativas de muchos agentes. El número de empresas exportadoras regulares (aquellas que han exportado en cada uno de los cuatro últimos ejercicios) se había reducido un 1,4% y 3,9% en 2010 y 2011, respectivamente. No obstante, aunque no se alcancen los 39.320 exportadores regulares de 2009, el balance para 2012 será con seguridad más positivo, ya que hasta octubre se computaron 37.830 empresas que exportan de forma regular, lo que supone un 1,5% más que en el conjunto de 2011.

Si tomamos cifras de los tres últimos años, de cada diez empresas españolas exportadoras, menos de cuatro exportan con regularidad, y, sin embargo, responden por más del 90% de las exportaciones totales de nuestro país. Estos datos refrendan lo expuesto anteriormente: una mayor representación de los exportadores estables o regulares redundará de forma positiva en la evolución de las exportaciones.

EXPORTACIONES Y EMPRESAS EXPORTADORAS ESPAÑOLAS

Año	Exportaciones totales ¹	Número empresas exportadoras	Exportaciones de las exportadoras regulares ¹	Número empresas exportadoras regulares
2012*	185.105.444	122.853	169.496.204	37.830
2011	215.230.371	123.128	195.406.821	37.253
2010	186.780.071	109.363	170.606.215	38.763
2009	159.889.550	107.579	146.568.495	39.320

¹ Euros. (*) Datos hasta octubre.

Nota: exportaciones de mercancías.

Fuente: a partir de ICEX.

FACTORES DE ESTABILIDAD

La cuestión que surge es la siguiente: ¿de qué depende la constancia o estabilidad de las ventas al exterior? En este sentido, de acuerdo con la literatura basada en la evidencia empírica y considerando los resultados de un reciente estudio aplicado a la empresa española (Galán, E. y Martín, C.; 2012)¹, tal estabilidad vendría condicionada tanto por los mercados / clientes como por las propias características de las empresas exportadoras.

Los mercados de destino de las exportaciones son los que determinan en mayor medida el carácter regular de las ventas. En efecto, se estima que la di-

SEGUROS PARA EMPRESAS



CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS

¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?

Porvenir como ese será lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



mencción del mercado “contribuye de forma positiva y significativa a la probabilidad de que las exportaciones sean estables”, como también lo hace la proximidad cultural (lengua común) e institucional (membresía de la UE). Por el contrario, la distancia geográfica muestra tener una incidencia negativa en la propensión a contar con unas ventas al exterior estables.

Un 22% de las empresas españolas que vendieron al exterior en los diez primeros meses de 2012 lo hicieron al mercado común europeo. Además, entre aquellas consideradas exportadoras regulares tal porcentaje es considerablemente superior, situándose en el 47%. Esto es, el “sector exportador regular” tiene mayor presencia en la Unión Europea, un mercado “institucionalmente” próximo, que en cualquier otra región del mundo.

En cuanto a las características intrínsecas de las empresas exportadoras, aunque arrojan un impacto relativo inferior al de los mercados, también tienen importancia. El hecho de que una empresa esté implantada en el exterior y/o esté participada por otras empresas extranjeras favorece el desarrollo de una actividad exportadora estable. Son precisamente estas dos características -contar con inversiones di-

rectas en otros países y tener participación de capital extranjero que denotan, si se quiere, un mayor grado de apertura o internacionalización - las que ejercen un mayor efecto positivo en la estabilidad de las relaciones comerciales internacionales. Pero no son las únicas: el desarrollo de actividades de I+D, el nivel de diversificación de la cartera de clientes extranjeros y otras variables ligadas a la situación financiera de la empresa (grado de endeudamiento, disponibilidad de recursos propios y acceso a mercados de capitales - cotización en Bolsa) tienen asimismo una contribución positiva.

REDES INTERNACIONALES DE PRODUCCIÓN

En el carácter estable de las relaciones comerciales con el exterior también incide la participación en redes internacionales de producción. La evidencia empírica internacional muestra que las transacciones de mercancías con mercados foráneos acostumbra a tener una duración limitada, aunque con frecuencia se interrumpen y se retoman en un momento posterior. Sin embargo, aquellos vínculos comerciales ligados a la integración en una misma red de producción son más duraderos., circunstancia que viene explicada por los lazos que se tienden entre los miembros de la red. En este sentido, tanto los importantes costes asociados al establecimiento de la red, como el desarrollo de servicios comunes o centrales, y el riesgo de transferencia tecnológica y de verificación de los estándares de calidad y de seguridad en los suministros, están detrás del carácter más estable de los flujos comerciales en el seno de las redes productivas internacionales.

Las exportaciones españolas asociadas a redes de producción internacionales (basadas en el análisis del comercio de partes y componentes) han venido registrando un mayor dinamismo (intensidad y cobertura geográfica) que el resto de las ventas al exterior de bienes finales, dinamismo que ha sido especialmente destacado en relación con los nuevos socios comunitarios y con algunas economías emer-

CONDICIONANTES DE LA ESTABILIDAD DE LAS EXPORTACIONES

Factores	Impacto estimado
Características del mercado	
Tamaño (PIB real)	▲
Distancia geográfica (Km entre capitales)	▼
Proximidad cultura (idioma común)	▲
Proximidad institucional (pertenencia a la UE)	▲
Características de la empresa exportadora	
Tamaño (n° empleados)	▲
Experiencia mercado doméstico (años de actividad)	▲
Desarrollo de actividades de I+D (realiza o no desembolsos por I+D o royalties al exterior)	▲
Intensidad innovadora (gasto en I+D / producción)	▲
Cualificación de la mano de obra (trabajadores cualificados / empleo total)	▲
Intensidad en capital físico (inmovilizado material neto/empleo total)	▲
Diversificación geográfica (n° países de exportación)	▲
Nivel de endeudamiento (acreedores / activo neto)	▲
Disponibilidad de recursos propios (fondos propios / activo neto)	▲
Acceso a mercados de capitales (cotiza o no en Bolsa)	▲

Fuente: Afi a partir de Banco de España.

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

**¿Quién no ha
derramado alguna vez
el café sobre la mesa?**

Pormenores como ese serán lo único por lo que tendrá que preocuparse desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



gentes, como los BRIC. Asimismo, las exportaciones españolas de partes y componentes a los mercados alemán, francés, británico e italiano muestran un mejor desempeño temporal: son cuatro veces más duraderas que las de bienes finales (Córcoles, D., Díaz – Mora, C. y Gandoy, R.; 2012)².

Podemos afirmar, por tanto, que en el caso español también se observa que cuanto mayor es la integración de las empresas en redes internacionales de producción, menor es el riesgo de ruptura de sus relaciones comerciales con el exterior, al ser igualmente menor la probabilidad de reemplazamiento de las fuentes de insumos o suministro de mercancías.

La inmersión en redes internacionales de producción está adquiriendo mayor relevancia dentro del sistema global del comercio. Muchas de las transacciones comerciales entre países se refieren a bienes intermedios, acuñándose el término *made in the world*. En concreto, actualmente cerca del 60% del comercio de mercancías responde a productos intermedios, según la Organización Mundial del Comercio. Conseguir un adecuado posicionamiento dentro de estas cadenas productivas geográficamente fragmentadas es clave para garantizar la supervivencia de las relaciones comerciales y la estabilidad de nuestras ventas al exterior ::

¹ "La estabilidad de las relaciones comerciales de las empresas exportadoras españolas: un análisis microeconómico de sus determinantes", Boletín Económico, mayo 2012. Banco de España.

² "La participación en redes internacionales de producción: un factor de estabilidad para las exportaciones españolas". Revista del Colegio de Economistas de Madrid, N° 130 (Febrero 2012).

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

**¿Quién no ha
derramado alguna vez
el café sobre la mesa?**

Por menores como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO

