

EL COMERCIO EXTERIOR EN LA EMPRESA CASTELLANA Y LEONESA: UN ANÁLISIS COMPARADO CON LA SITUACIÓN NACIONAL

Gabriel de la FUENTE HERRERO
Profesor Asociado de Economía Financiera y Contabilidad

Ana I. RODRÍGUEZ ESCUDERO
Profesora Titular de Comercialización e Investigación de Mercados

*Departamento de Economía y Administración de empresas
Facultad de CC.EE. y Empresariales
Universidad de Valladolid*

1. INTRODUCCIÓN

No parece necesario insistir en que el grado de internacionalización es, junto con variables como los resultados, el tamaño, el sector, la estructura de gobierno o la capacidad de innovación, uno de los principales descriptores de la realidad de una empresa. La trascendencia incontestable del comercio exterior para el desarrollo de una región –de Castilla y León, en este caso–, junto con el reconocimiento de la insuficiencia de información sobre las estrategias y resultados de las empresas de esta comunidad, nos anima a plantear un trabajo como éste, que pivota en torno al análisis comparado de las exportaciones de las empresas castellanas y leonesas con la realidad nacional. Concretamente, nos proponemos:

- La caracterización del grado de internacionalización de la actividad exportadora a partir de tres variables del rendimiento exportador, la “probabilidad de exportar”, las “exportaciones medias”, y la “propensión exportadora”, caracterización que completaremos con información sobre los “destinos de las exportaciones” y las “formas de acceso a mercados internacionales”.
- El análisis de la importancia del “tamaño”, la “presencia de capital extranjero” y la “intensidad tecnológica” como variables explicativas del comportamiento exportador.

Los objetivos planteados son abordados mediante el análisis de la información que proporciona la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE), una encuesta diseñada y administrada por la Función Empresa Pública, que se viene realizando de forma anual e ininterrumpida desde 1991 y que está pensada para la obtención de caracterizaciones de corte microeconómico sobre el comportamiento estratégico de las empresas. La ESEE presenta un rasgo que la distingue y realza frente a otras fuentes de información: tiene una representatividad conocida, ya que incluye la totalidad de las empresas de más de 200 trabajadores y una muestra aleatoria y estratificada que es definida a partir del cruce de los 21 grupos de actividad industrial de la CNAE. La información analizada (1776 empresas españolas y 84 castellanas y leonesas) corresponde a la encuesta realizada en el año 1998, lo que permite la evaluación de la situación de las empresas de Castilla y León tras el proceso de integración de los mercados europeos.

2. CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS Y CASTELLANAS Y LEONESAS

2.1. La actividad exportadora española en la ESEE de 1998

Tomando como referencia los datos proporcionados por la ESEE de 1998, para el conjunto de empresas nacionales encontramos que un 64% de las 1776 de la muestra –1137– realizan exportaciones, frente al 36% –638– que indica que ni de forma directa ni a través de otras empresas de su mismo grupo realizaron exportaciones en 1998. El destino “favorito”, como es obvio, es la Unión Europea, destino al que exportan 1083 empresas de las 1137 exportadoras. El valor medio del porcentaje de las exportaciones a los diferentes destinos se reparte de la siguiente forma: un 71,04% a la Unión Europea, un 9,66% a la OCDE y 15,69% al resto del mundo (cuadro 1).

CUADRO 1

Destinos de las exportaciones de las empresas españolas en 1998								
	TOTAL		UNIÓN EUROPEA		RESTO OCDE		RESTO DEL MUNDO	
Empresas exportadoras	1137	64%	1083	61%	525	29,6%	644	36,3%
Empresas no exportadoras	638	36%	691	39%	1249	70,3%	1130	63,6%

Mecanismos de acceso a mercados internacionales				
FORMAS DE ACCESO	UTILIZAN		NO UTILIZAN	
Medios propios (red de agentes, sucursal, delegación...)	435	38,30%	703	61,80%
Una empresa matriz instalada en el extranjero	932	81,90%	206	18,10%
Intermediario especializado instalado en España	955	83,90%	183	16,10%
Modalidad de acción colectiva hacia la exportación	1021	89,80%	117	10,30%
TOTAL EXPORTADORAS	1137		1137	

Análisis de la varianza entre los mecanismos de exportación y el destino de las exportaciones				
	N	UNIÓN EUROPEA (medias)	OCDE (medias)	RESTO DEL MUNDO (medias)
Utilización de medios propios	435	74,6	8,06	15,57
	700	68,81	10,66	18,24
	1135	<i>F</i> 8,925 <i>p-value</i> 0,00	<i>F</i> 5,168 <i>p-value</i> 0,02	<i>F</i> 21,689 <i>p-value</i> 0,00
Matriz instalada en el extranjero	929	69,32	9,86	16,51
	206	78,79	8,74	11,98
	1135	<i>F</i> 14,99 <i>p-value</i> 0,00	<i>F</i> 0,602 <i>p-value</i> 0,44	<i>F</i> 6,20 <i>p-value</i> 0,01
Intermediario especializado en España	952	72,73	9,45	14,66
	183	62,21	10,74	21,04
	1135	<i>F</i> 16,87 <i>p-value</i> 0,00	<i>F</i> 0,718 <i>p-value</i> 0,39	<i>F</i> 11,25 <i>p-value</i> 0,00
Modalidad de acción colectiva a la exportación	1018	72,5	9,11	14,65
	117	58,29	14,48	24,66
	1135	<i>F</i> 21,10 <i>p-value</i> 0,00	<i>F</i> 8,65 <i>p-value</i> 0,00	<i>F</i> 19,04 <i>p-value</i> 0,00

Como vía de acceso a los mercados internacionales, casi el 90% de las empresas exportadoras de la muestra indican que utilizan las modalidades de acción colectiva, como las asociaciones de

exportadores o las cooperativas de exportación, que permiten compartir esfuerzos y riesgos entre un grupo de empresas. De forma mayoritaria, también, se utilizan intermediarios especializados instalados en España y empresas de capital extranjero (más del 80%, en ambos casos). De los mecanismos de acceso a mercados internacionales considerados, la utilización de medios propios es la forma menos empleada, ya que únicamente un 38,3% de las empresas afirman utilizar esta fórmula.

El estudio de la relación entre las formas de acceso y el destino de las exportaciones desvela que las empresas que optan por “la utilización de una matriz instalada en el extranjero” son las que tienen una media más elevada de exportaciones al resto del mundo; por contra, “la utilización de medios propios”, “de intermediarios especializados” y “de modalidades de acción colectiva” están relacionadas con la exportación a la Unión Europea. Esto es, las empresas que emplean estas fórmulas tienen unas medias más altas de exportación a la Unión Europea, que las que no las usan.

Con respecto a la cifra de exportaciones (cuadro 2), en la muestra contamos con un buen número de empresas (29,6%) cuyas exportaciones no superan los 100 millones de pesetas. Un 48,6% de las empresas que exportan no alcanzan la cifra de los 500 millones. El valor medio para la muestra de empresas españolas que exporta es de 5.231,6 millones. Los coeficientes de correlación entre la cifra de exportaciones y el porcentaje exportado a la Unión Europea, la OCDE y el resto del mundo son, respectivamente, 0,037, -0,002, y -0,025. No hay relación, pues, entre la mayor o menor exportación y el destino al que se dirigen estas exportaciones.

CUADRO 2

Cifra de exportaciones de las empresas españolas en 1998

CIFRA DE EXPORTACIONES (en millones de pesetas)	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
De 0 –100	337	29,60%	29,60%
De 100 – 250	108	9,50%	39,10%
De 250 – 500	105	9,20%	48,30%
De 500 – 1000	117	10,30%	58,60%
De 1000 – 5000	285	25,10%	83,70%
De 5000 – 15000	132	11,60%	95,30%
De 15000 – 25000	26	2,30%	97,60%
Más de 25.000	27	2,40%	100%
TOTAL EXPORTADORAS	1137	100%	100%

2.2. La actividad exportadora castellana y leonesa en la ESEE de 1998

El análisis de magnitudes equivalentes para la Comunidad Autónoma de Castilla y León (cuadro 3) revela la existencia de un porcentaje de empresas exportadoras ligeramente superior al nacional –un 66,3% frente a un 64% (diferencia no significativa según la prueba de K-S)–. Si entramos a considerar el destino de las exportaciones, observamos que está pequeña diferencia porcentual se mantiene para las exportaciones hacia la Unión Europea –un 65,1% frente a un 61%–; el porcentaje medio de las exportaciones al resto del mundo, sin embargo, es mayor en el caso de las empresas españolas que de las castellanas y leonesas. El valor medio del porcentaje de las exportaciones a la Unión Europea, a la OCDE y al resto del mundo es, respectivamente de 78,82% (diferencia significativa al 99%), 6,51% (significativa al 95%) y 12,85% (diferencia no significativa).

Como vía de acceso a los mercados internacionales y, por comparación con las empresas exportadoras de ámbito nacional, las empresas castellanas y leonesas se caracterizan por la utilización, en mayor medida, de las modalidades de acción colectiva, los medios propios y los intermediarios especializados instalados en España y, en menor medida, por la utilización de una empresa matriz instalada en el extranjero (aunque las diferencias según el test K-S no son para ninguna de las cuatro formas de acceso significativas). No obstante, a pesar de estas diferencias, se mantiene la misma jerarquía de preferencias en el uso de las diferentes vías de acceso. De más a menos preferidas: las modalidades de acción colectiva hacia la exportación, los intermediarios especializados, la empresa matriz instalada en el extranjero y los medios propios.

Respecto a la relación entre las formas de acceso y el destino de las exportaciones lo más significativo es la mayor exportación media a la Unión Europea cuando se utilizan “medios propios” y “modalidades de acción colectiva a la exportación”, como ocurría con la muestra total.

CUADRO 3

Destinos de las exportaciones de las empresas castellanas y leonesas en 1998								
	TOTAL		UNIÓN EUROPEA		RESTO OCDE		RESTO DEL MUNDO	
Empresas exportadoras	55	66,30%	54	65,10%	25	30,10%	29	34,90%
Empresas no exportadoras	28	33,70%	29	34,90%	58	69,90%	54	65,10%
Mecanismos de acceso a mercados internacionales								
FORMAS DE ACCESO	UTILIZAN				NO UTILIZAN			
Medios propios (red de agentes, sucursal, delegación ...)	26	47,30%		29	52,70%			
Una empresa matriz instalada en el extranjero	42	76,30%		13	23,60%			
Intermediario especializado instalado en España	46	83,60%		9	16,30%			
Modalidad de acción colectiva hacia la exportación	51	92,70%		4	7,20%			
TOTAL EXPORTADORAS	55				55			
Análisis de la varianza entre los mecanismos de exportación y el destino de las exportaciones								
	N	UNIÓN EUROPEA (medias)		OCDE (medias)		RESTO DEL MUNDO (medias)		
	26	86,1		5,96		7,23		
Utilización de medios propios	29	71,66		7		17,89		
	55	<i>F</i> 5,084		<i>F</i> 0,101		<i>F</i> 4,326		
		<i>p-value</i> 0,03		<i>p-value</i> 0,75		<i>p-value</i> 0,04		
Matriz instalada en el extranjero	42	79,33		6,62		11,66		
	13	77,15		6,15		16,69		
	55	<i>F</i> 0,07		<i>F</i> 0,01		<i>F</i> 0,65		
		<i>p-value</i> 0,79		<i>p-value</i> 0,90		0,42		
Intermediario especializado en España	46	78,41		5,89		13,52		
	9	80,89		9,67		9,44		
	55	<i>F</i> 0,07		<i>F</i> 0,72		<i>F</i> 0,32		
		<i>p-value</i> 0,79		<i>p-value</i> 0,39		<i>p-value</i> 0,57		
Modalidad de acción colectiva a la exportación	51	80,59		4,45		13		
	4	56,25		32,75		11		
	55	<i>F</i> 3,44		<i>F</i> 32,76		<i>F</i> 0,04		
		<i>p-value</i> 0,07		<i>p-value</i> 0,00		<i>p-value</i> 0,85		

Con respecto a la cifra de exportaciones (cuadro 4), la situación, comparativamente con la media nacional, coloca a las empresas castellanas y leonesas exportadoras por debajo de la

media nacional de 5.231,6 millones; concretamente en 3.563,3 millones¹ (aunque según el contraste de la t para muestras independientes la diferencia no es significativa).

CUADRO 4

Cifra de exportaciones de las empresas castellanas y leonesas en 1998

CIFRA DE EXPORTACIONES (en millones de pesetas)	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
De 0 -100	12	21,80%	21,80%
De 100 - 250	4	7,20%	29,00%
De 250 - 500	2	3,60%	32,60%
De 500 - 1000	9	16,40%	49,00%
De 1000 - 5000	16	29,10%	78,10%
De 5000 - 15000	9	16,40%	94,50%
De 15000 – 25000	1	1,80%	96,30%
Más de 25.000	2	3,60%	100,00%
TOTAL EXPORTADORAS	55	100%	100%

A diferencia de lo que ocurría para la muestra de empresas españolas, en la que no se encontraba relación entre la cifra de exportaciones y el destino de ellas, en la muestra castellana y leonesa existe una correlación de $-0,27$ con la Unión Europea, de $0,22$ con la OCDE y de $0,27$ con el resto del mundo. Todas ellas significativas al 90%. Es decir, las empresas que más exportan son las que tienen recursos para diversificar los mercados y no limitarse a la Unión Europea. Las que menos exportan lo hacen fundamentalmente a la Unión Europea.

3. LAS EXPORTACIONES Y EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

Muchos estudios han considerado el tamaño como una variable fundamental para interpretar el comportamiento exportador de las empresas. Aunque no faltan propuestas de otro signo, el postulado más habitual relaciona positivamente la actividad internacional desarrollada por una empresa con su tamaño. Las razones que sustentan esta relación, que no son precisamente novedosas y sí controvertidas, se pueden resumir en tres (Del Río, 2000): 1) la influencia de las economías de escala, 2) los recursos limitados y 3) el poder de negociación.

La obtención de economías de escala define el nivel óptimo en el que se debe operar. Si existen economías de escala y la escala mínima eficiente es alta comparada con el mercado nacional, las exportaciones serán básicas para alcanzar el volumen de ventas que permite la obtención de economías. Con este planteamiento, se puede suponer que la influencia de las economías de escala en la actividad exportadora será mayor en aquellos países en los que el mercado nacional es pequeño, porque, en el caso contrario, se pueden obtener economías de escala mediante la venta en el propio mercado. Esta idea se ha verificado empíricamente en numerosos trabajos; no obstante, hay que señalar que en el trabajo de Maravall y Torres (1986) realizado para empresas españolas se obtuvo una relación de signo contrario.

Si se parte de la idea de que el desarrollo internacional requiere recursos crecientes y adecuados en todos los ámbitos (humanos, productivos, organizativos, financieros y comerciales) la supuesta relación entre tamaño y rendimiento exportador es altamente razonable, ello sin menoscabo de que, como señala Bonaccorsi (1992), esta relación debe estar moderada por la estrategia de exportación que se siga y por la selección del modo de entrada.

¹ Téngase en cuenta que se ha suprimido FASA Renault, empresas que cambiaba todos los parámetros encontrados para las empresas castellanas y leonesas. Su inclusión supone el incremento de la cifra media de exportaciones hasta más de 15 millones de pesetas.

Por último, cabe pensar que el poder negociador de la pyme es menor que el de la gran empresa, tanto en el ámbito institucional –por su escaso peso en las esferas de decisión–, como en el estrictamente económico. Y a mayor poder negociador de la empresa, mayor será su rendimiento exportador. La validez empírica de esta proposición se ha puesto de manifiesto en los trabajos de Auquier (1980) y Caves, Porter y Spence (1980), entre otros. Considérese, sin embargo, que se puede razonar en sentido inverso y suponer que el poder negociador de una empresa en su mercado inhibe la búsqueda de alternativas de crecimiento que no tengan lugar en su propio mercado. También esta propuesta está refrendada por estudios empíricos como los de Glejser, Jacquemin y Petit (1980) y Jacquemin, Ghellink y Huvenners (1980). Para el caso español, los resultados obtenidos no permiten extraer conclusiones definitivas. Por ejemplo, Maravall y Torres (1986) obtuvieron una relación positiva entre el nivel de concentración y la propensión a exportar, mientras que Bajo (1987) constató una relación de signo negativo. De todos modos, en ninguno de los dos estudios se obtuvieron coeficientes significativos estadísticamente.

A efectos del planteamiento empírico que ha de conducir al contraste de la relación tamaño-actividad exportadora, a la controversia anterior se suma la confusión que se genera ante la multiplicidad de potenciales indicadores que pueden considerarse, por un lado, para medir el tamaño –el volumen de activos de la empresa, la cifra de ventas, el número de empleados, etc.– y, por otro, la actividad exportadora de una empresa –probabilidad de exportar, exportación media, propensión exportadora, etc.–. Seguidamente se procede al análisis de todas las relaciones que se puede considerar tomando como referencia tres medidas del rendimiento exportador –probabilidad de exportar, cifra media de exportaciones y propensión exportadora– y dos del tamaño –número de empleados y cifra de ventas–.

3.1. Las exportaciones españolas y el tamaño en la ESEE de 1998

El primer indicador que utilizaremos como medida del rendimiento exportador es la *probabilidad de exportar*, entendida como el porcentaje de empresas que exportan dentro de un conjunto dado. Suponer una relación de signo positivo entre el tamaño de la empresa y la probabilidad de exportar es suponer que el porcentaje de empresas exportadoras será mayor a medida que aumenta el tamaño de las empresas que constituyen el grupo analizado. Son muchas las aportaciones empíricas que avalan esta propuesta; entre ellas: Auquier (1980), Cavusgil y Naor (1987), Aaby y Slater (1989) y Bonaccorsi (1992).

En España, Alonso y Donoso (1989) han constatado la existencia de una relación positiva entre el tamaño de la empresa y la probabilidad de exportar. Concretamente, en las empresas con menos de 10 trabajadores apenas llega al 10%, mientras que en las empresas con más de 500 empleados alcanza el 85%. Los mismos autores han vuelto a constatar esta relación en su trabajo de 1994, en el que el porcentaje de empresas que exportan va de un 18% en empresas con menos de 20 empleados a un 87% en empresas con más de 500. Casi idénticos resultados en favor de esta relación se pueden leer en Alonso y Donoso (1998) y Del Río (2000).

Los resultados que se desprenden del análisis de los datos de la ESEE (cuadro 5) indican, igualmente, la existencia de una relación positiva entre el tamaño y la probabilidad de exportar. Así, en las empresas con menos de 10 trabajadores la probabilidad de exportar alcanza el 28,1% (muy por encima del 10% antes citado); para las empresas de más de 250 trabajadores el mismo índice se sitúa por encima del 95%. La relación sometida a verificación es significativa al 99%.

Se observa que el incremento entre la micro-empresa y la pequeña empresa es bastante inferior –de un 28,1% a un 41,2%– al que se observa frente al tramo superior correspondiente a las medianas empresas –82,7%–. Existe un salto cuantitativo importante. Al realizar un análisis de la varianza del número de empleados frente a la probabilidad de exportar hemos encontrado que

la media de empleados de las empresas que no exportan es de 47,8 y la de las empresas que exportan es de 356,8 (diferencia significativa al 99%).

CUADRO 5

Distribución conjunta del número de empleados y la probabilidad de exportar			
NÚMERO DE EMPLEADOS	EXPORTA	NO EXPORTA	TOTAL
De 1 -9	27 (28,1%)	69 (71,8%)	96 (5,40%)
De 10 - 49	332 (41,2%)	473 (58,7%)	805 (45,30%)
De 50 - 249	369 (82,7%)	77 (17,3%)	446 (25,10%)
Más de 250	409 (95,6%)	19 (4,4%)	428 (24,20%)
TOTAL	1137 (64,1%)	638 (35,9%)	1775 (100%)

χ^2 495,3

p-value 0,00

* La mediana del número de empleados esté en 48. No obstante, la media de esta variable para la muestra es de 246 –lo que se entiende por la existencia de un grupo de empresas que tienen una cifra de empleados que supera los 5.000.

De los datos recogidos en el cuarto informe anual del Observatorio Europeo de la SMEs, extraídos del ENSR Enterprise Survey 1997 (cuadro 6) se desprende la existencia de una relación significativa al 99% entre el tamaño y la percepción de oportunidades derivadas de la creación del mercado único europeo. Las empresas muy pequeñas creen en mucha menor medida que las grandes en los beneficios empresariales de la integración europea. En consecuencia, las empresas pequeñas no sólo tienen una menor probabilidad de exportar, sino que además son relativamente escépticas respecto de las oportunidades que se pueden derivar para ellas de la constitución del mercado único europeo.

CUADRO 6

Distribución conjunta del nº de empleados y las oportunidades percibidas por las empresas

Oportunidades	De 1-9	De 10-49	De 50-249	Más de 250	TOTAL
Mercado de mayor tamaño	12	28	39	27	16
Simplificación colabor. intern.	17	17	18	23	17
Bajo coste de producción	7	10	13	10	8
Otras oportunidades	16	17	18	29	16
Ninguna oportunidad	51	37	34	37	48
No opinan	6	8	2	3	6
No saben / no contestan	2	1	-	-	2

FUENTE: ENSR Enterprise Survey (1997).

Otra variable sobre el rendimiento exportador de la que prolíficamente se ha estudiado su relación con el tamaño ha sido el *volumen de exportaciones* (véase, por ejemplo, Gemünden, 1991). Para el caso español, Alonso y Donoso (1989, 1998) encuentran que la cifra de exportaciones en las empresas mayores es entre cinco y nueve veces superior a la de los tramos inmediatamente inferiores. Los datos obtenidos a partir de la encuesta de la ESEE nos conducen a similares resultados (cuadro 7). Concretamente, en las tres últimas categorías de empleados consideradas la cifra media de exportaciones se hace, aproximadamente, 10 veces superior a la del tramo precedente. De nuevo, la distancia más corta entre las medias es la que existe entre las micro-empresas y las pequeñas empresas. El coeficiente de correlación entre la variable número de empleados y la cifra de exportaciones para las empresas exportadoras es 0,81 (significativo al 99%).

Otro indicador ciertamente interesante es la *propensión a exportar* o intensidad de exportación, entendida como la relación entre las exportaciones y las ventas totales de la empresa. No obstante, la evidencia empírica que se obtiene de los estudios consultados no es concluyente. Por ejemplo, en Gemünden (1991) sólo se encuentra apoyo empírico a la relación supuesta en

cinco de los dieciocho estudios considerados. En otras revisiones, sin embargo, como la de Aaby y Slater (1989) se obtienen resultados mucho más favorables. En todo caso, parece que cuando las muestras están constituidas únicamente por empresas exportadoras, no es posible demostrar la existencia de una relación positiva entre la propensión a exportar y el tamaño (Auquier, 1980 y Bonaccorsi, 1992).

En España, del análisis de la relación entre tamaño de la empresa y propensión a exportar realizado por Alonso y Donoso (1989), se desprende que, sea cual sea el indicador de tamaño elegido, la propensión a exportar no sigue una trayectoria ascendente a medida que aumenta la dimensión de la empresa, resultado que coincide con el obtenido por Maravall y Torres (1986). Concretamente, en 1994, Alonso y Donoso, repiten el estudio de esta relación en varias muestras de empresas españolas, llegando a la conclusión de que con ninguna de las fuentes es posible encontrar una relación lineal entre el tamaño y la propensión exportadora. La distribución de la propensión exportadora según tamaño es similar en todas las muestras analizadas. El coeficiente sigue una trayectoria coincidente presentando valores elevados en el grupo de microempresas y descendiendo en los tramos de empresas pequeñas, para aumentar de nuevo en el intervalo de empresas medianas y volver a descender en el de las empresas más grandes.

Nuestros datos –en lo referente exclusivamente a las empresas exportadoras– indican que existe una correlación de 0,13 (significativa al 99%) entre las variables número de empleados y propensión exportadora. Si realizamos un análisis de la varianza con las cuatro categorías de trabajadores consideradas, obtenemos también un valor de la *F* significativa al 99% (cuadro 7), pero se producen diferencias entre las medias que no apuntan en un solo sentido, ascendente o descendente.

CUADRO 7

Análisis de la varianza del número de empleados frente a la cifra de exportaciones y a la propensión exportadora		
EMPLEADOS	CIFRA MEDIA DE EXPORTACIONES	PROPENSIÓN EXPORTADORA
De 1 -9	59.766,60	0,3
De 10 - 49	120.589,60	0,2
De 50 - 249	1.154.750,80	0,31
Más de 250	13.399.054,00	0,36
Media	5.231.654,70	0,29
	<i>F</i> 13,19 <i>p-value</i> 0,00	<i>F</i> 23,52 <i>p-value</i> 0,00

Con respecto a la variable cifra de ventas (véase el cuadro 8), constatamos que existe una relación positiva y significativa con la probabilidad de exportar y las exportaciones medias. En lo que se refiere a la propensión exportadora, antes decíamos que del análisis realizado por Alonso y Donoso (1989), se desprendería que fuera cual fuera el indicador de tamaño elegido, la propensión a exportar decrecía a medida que aumentaba la dimensión de la empresa, resultado que coincidía con el obtenido por Maravall y Torres (1986). A partir del análisis de nuestros datos, si bien no cabe hablar de un decrecimiento constante, si por lo menos de una estabilización de la propensión exportadora para los niveles medios de la cifra de ventas y una tendencia al decrecimiento en los últimos niveles. El coeficiente de correlación entre ambas variables es de 0,10 (significativo al 99%).

CUADRO 8

La cifra de ventas frente a la probabilidad de exportar, las exportaciones medias y la propensión exportadora					
CIFRA DE VENTAS (en millones de ptas.)	FREC.	EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTAC. MEDIAS	PROP. EXPORT.
De 0 –250	496	116 (23,4%)	380 (76,6%)	26.098,40	0,17

De 250 – 500	245	132 (53,9%)	113 (46,1%)	78.097,50	0,21
De 500 – 1000	177	110 (62,1%)	67 (37,9%)	203.311,10	0,28
De 1000 - 2500	223	183 (82,1%)	40 (17,9%)	456.707,20	0,27
De 2500 - 5000	171	158 (92,4%)	13 (7,6%)	1289473,5	0,36
De 5000 - 15000	244	227 (93,4%)	16 (6,6%)	3060589,6	0,35
Más de 15.000	218	209 (95,9%)	9 (4,1%)	23541943	0,33
TOTAL EMPRESAS	1774	1135 (64%)	638 (36%)	1135	1135
		χ^2 647,2	F= 13,88	F= 11,67	
		<i>p-value</i> 0,00	<i>p-value</i> 0,00	<i>p-value</i> 0,00	

3.2. Las exportaciones castellanas y leonesas y el tamaño en la ESEE de 1998

A similitud del proceder seguido para la muestra de empresas españolas de la ESEE, en este apartado abordaremos el estudio de la relación entre el tamaño y las exportaciones, pero para la submuestra de empresas castellanas y leonesas. Las 83 empresas que constituyen la submuestra castellana y leonesa son, en valor medio, más grandes que las 1776 empresas que configuran la media nacional (269 empleados frente a 246; no obstante la diferencia no es significativa). Sólo hay cuatro empresas con menos de 10 empleados y sí hay un porcentaje elevado de empresas con más de 250 trabajadores; concretamente un 33,7% frente al 24,2% para la misma categoría en el ámbito nacional.

La relación positiva que, al igual que en los trabajos de Alonso y Donoso (1989, 1994 y 1998), se ha constatado que existe entre el tamaño de la empresa y la probabilidad de exportar para las 1776 empresas españolas que constituyen la muestra de la ESEE, se confirma para la submuestra de empresas de Castilla y León sea cual sea el destino de las exportaciones. También se observa similar salto cuantitativo, entre las pequeñas empresas –35,1%–, por un lado, y las medianas y grandes –88,9% y 92,9%–, por otro (cuadro 9).

CUADRO 9

Distribución conjunta del número de empleados y la probabilidad de exportar			
NÚMERO DE EMPLEADOS	EXPORTA	NO EXPORTA	TOTAL
De 1 –9	-	4 (14,3%)	4 (4,80%)
De 10 – 49	13 (35,1%)	20 (71,4%)	33 (39,7%)
De 50 – 249	16 (88,9%)	2 (11,1%)	18 (21,7%)
Más de 250	26 (92,9%)	2 (7,1%)	28 (33,7%)
TOTAL	55 (66,3%)	28 (33,7%)	83 (100%)
	χ^2 31,5		<i>p-value</i> 0

A pesar de que el número medio de empleados de la submuestra castellana y leonesa es mayor que el de la muestra española, y que es también mayor el número de empresas que exportan, como ya hemos dicho, la cifra media de exportaciones es más pequeña –de 3.563,2 millones frente a 5.2331,6–. Luego aunque la probabilidad de exportar es mayor, la cantidad exportada es menor que para el ámbito nacional (cuadro 10). Como en estudios precedentes se encuentra una relación positiva y significativa entre el número de empleados y la cifra de exportaciones. El coeficiente de correlación entre ambas magnitudes es de 0,69 (significativo al 99%).

Respecto a la propensión exportadora (cuadro 10), el primer resultado que queremos comentar es la no existencia de una diferencia significativa entre la propensión exportadora media de las empresas españolas (0,29) y de las castellanas y leonesas (0,30). Además, no se observa el efecto comentado en otros estudios de tendencia a la reducción de la propensión exportadora pero sí, al menos, a la saturación en niveles superiores. El coeficiente de correlación entre el número de empleados y la propensión exportadora es de 0,32 (significativo al 95%).

CUADRO 10

Análisis de la varianza del número de empleados frente a la cifra media de exportaciones y a la propensión exportadora			
NÚMERO DE EMPLEADOS	CIFRA MEDIA DE EXPORTACIONES	PROPENSIÓN EXPORTADORA	
De 1 –9	-	-	
De 10 – 49	95147,8	0,14	
De 50 – 249	1420786,1	0,35	
Más de 250	6615771,9	0,36	
MEDIA	3563264,9	0,3	
	<i>F</i> 7,22 <i>p-value</i> 0,00	<i>F</i> 4,04	<i>p-value</i> 0,02

El cuadro 11 refleja que la relación entre la probabilidad de exportar y la cifra de ventas es significativa para el caso de la empresa castellano-leonesa. La correlación entre la cifra de ventas y la cifra de exportaciones es de 0,77 (significativa al 99%), es decir, cuanto mayor es la cifra de ventas, mayores son las exportaciones en valor absoluto. De nuevo, la variable propensión exportadora es la que se muestra menos relacionada, al menos de una forma clara, oscila mucho y es muy sensible a los intervalos de la cifra de ventas formados.

CUADRO 11

Las ventas frente a la probabilidad de exportar, las exportaciones medias y la propensión exportadora					
CIFRA DE VENTAS (en millones de pesetas)		EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTAC. MEDIAS (miles de ptas.)	PROPENSIÓN EXPORTAD.
De 0 -250	18 (21,7%)	3 (16,7%)	15 (83,3%)	34111,7	0,18
De 250 - 500	12 (14,5%)	4 (36,4%)	7 (63,6%)	15912,3	0,04
De 500 - 1000	7 (8,4%)	6 (85,7%)	1 (14,3%)	87583,8	0,14
De 1000 - 2500	8 (9,6%)	6 (75,0%)	2 (25,0%)	500630,8	0,31
De 2500 - 5000	8 (9,6%)	5 (62,5%)	3 (37,5%)	1589193,4	0,45
De 5000 - 15000	21 (25,3%)	21 (100,0%)	-	2612559	0,33
Más de 15.000	10 (12,0%)	10 (100,0%)	-	12947459	0,39
		55 (66,3%)	28 (33,7%)	3563264,9	0,3
		χ^2 41,5		<i>F</i> 8,77	<i>F</i> 2,15
		<i>p-value</i> 0,00		<i>p-value</i> 0,00	<i>p-value</i> 0,06

4. LAS EXPORTACIONES Y EL CAPITAL EXTRANJERO

La presencia de capital extranjero en la empresa puede comportar la elección de una estrategia diferente derivada de la búsqueda de la rentabilización de ciertas ventajas (como, por ejemplo, determinados conocimientos específicos, técnicas de gestión, economías de escala, poder de mercado, etc.) más allá del mercado del propio país. Como señalan Alonso y Donoso (1989), cabe esperar, por tanto, que la existencia de inversión extranjera pueda traducirse en un mayor rendimiento exportador.

En España, los estudios más recientes confirman tanto la alta propensión importadora de la empresa participada por capital extranjero, como su mayor propensión exportadora (Durán y Lamothe, 1986; Maravall y Torres, 1986; Bajo, 1987). Concretamente en Alonso y Donoso (1994), utilizando como base del análisis las muestras del ICEX de 1985 y 1992, se observa una mayor presencia de la empresa participada por capital extranjero en el colectivo de empresas exportadoras, de lo que se deduce que la probabilidad de exportar es mayor entre las empresas participadas por capital extranjero. Sin embargo, en este mismo trabajo, cuando se utiliza la

propensión exportadora, no se observan diferencias entre los grupos de empresas con capital enteramente nacional y las participadas por capital extranjero.

4.1. Las exportaciones españolas y el capital extranjero en la ESEE de 1998

Tomando como referencia la muestra de la ESEE de 1998, encontramos que un 77,5% de las empresas de la muestra no están participadas por capital extranjero. Del 22,5% de empresas restantes, una gran mayoría –casi un 76%– son propiedad extranjera en más de un 75% de su capital. Como trabajos precedentes han puesto reiteradamente de manifiesto, la relación entre la participación de capital extranjero y la probabilidad de exportar es positiva y significativa. Mayores problemas de interpretación se presentan cuando se hace un análisis de la participación extranjera frente a las exportaciones medias y a la propensión exportadora. Para solventar las citadas dificultades, en buena medida derivadas del escaso número de empresas que se concentran en las tres categorías centrales, hemos repetido el análisis anterior para la agrupación empresas con participación extranjera frente a las empresas sin participación extranjera. Los resultados ahora son mucho más claros: si hay participación extranjera, mayor probabilidad de exportar, exportaciones medias más elevadas y mayor propensión exportadora (cuadro 12).

CUADRO 12

La participación extranjera frente a la probabilidad de exportar, la cifra de exportaciones y la propensión exportadora					
PARTICIPACIÓN EXTRANJERA	EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTAC. MEDIAS	PROPENSIÓN EXPORTAD.	
0%	1376 (77,5%)	765 (55,6%)	611 (44,4%)	1612870,8	0,266
Del 1%-25%	28 (1,6%)	25 (89,3%)	3 (10,7%)	8409517,4	0,408
Del 26% -50%	46 (2,6%)	36 (80,0%)	9 (20,0%)	3128004,8	0,276
Del 51% - 75%	23 (1,3%)	21 (91,3%)	2 (8,7%)	4567675,5	0,336
Del 76% - 100%	303 (17,1%)	290 (95,7%)	13 (4,3%)	14813027	0,363
TOTAL	1776	1137 (64,1%)	638 (35,9%)	1137	1135
		χ^2 194,7		F 8,52	F 8,47
		p-value 0,00		p-value 0,00	p-value 0,00
Participación extranjera frente a no participación en las empresas españolas					
PARTICIPACIÓN EXTRANJERA	EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTACI. MEDIAS	PROPENSIÓN EXPORTAD.	
No participación	1376 (75,5%)	765 (55,6%)	611 (44,4%)	1612870,8	0,266
Participación	399 (22,5%)	372 (93,2%)	27 (6,8%)	12673508,6	0,357
TOTAL	1775	1137 (64,1%)	638 (35,9%)	1137	1135
		χ^2 190,3		F 28,08	F 29,36
		p-value 0,00		p-value 0,00	p-value 0,00

4.2. Las exportaciones castellanas y leonesas y el capital extranjero en la ESEE de 1998

Al igual que para la muestra nacional, para la submuestra castellana y leonesa se observa una relación significativa y positiva entre la participación extranjera y la probabilidad de exportar. También, a similitud del análisis agregado, existen problemas para interpretar la relación de la participación extranjera frente a la cifra de exportaciones y a la propensión exportadora. Sin embargo, si categorizamos la variable en dos grupos: empresas participadas frente a no participadas, la situación se aclara. La relación es significativa para las tres magnitudes de las exportaciones utilizadas.

CUADRO 13

Participación extranjera frente a la probabilidad de exportar, la cifra de exportaciones y la propensión exportadora				
PARTICIPACIÓN	EXPORTAN	NO	EXPORTAC.	PROPENSIÓN

EXTRANJERA		EXPORTAN	MEDIAS	EXPORTAD	
0%	59 (71,1%)	32 (54,2%)	27 (45,8%)	1382589,9	0,22
Del 1%-25%	1 (1,2%)	1 (100%)	-	8131666	0,14
Del 26% -50%	2 (2,4%)	2 (100%)	-	7939000	0,37
Del 51% - 75%	1 (1,2%)	1 (100%)	-	2511121	0,37
Del 76% - 100%	20 (24,1%)	19 (95,0%)	1 (5,0%)	6590310,8	0,45
TOTAL	83	55 (66,3%)	28 (33,7%)	3563264,9	0,3
		χ^2 13,24		F 2,71	F 3,61
		p-value 0,01		p-value 0,04	p-value 0,01

Participación extranjera frente a no participación en las empresas castellanas y leonesas					
PARTICIPACIÓN EXTRANJERA		EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTAC MEDIAS	PROPENSIÓN EXPORTAD
No participación	59 (71,1%)	32 (54,2%)	27 (45,8%)	1382589,9	0,22
Participación	24 (28,9%)	23 (95,8%)	1 (4,2%)	6597247,5	0,43
TOTAL	83	55 (66,3%)	28 (33,7%)	3563264,9	0,3
		χ^2 13,20		F 10,67	F 12,58
		p-value 0,00		p-value 0,00	p-value 0,00

5. LAS EXPORTACIONES Y LA INTENSIDAD TECNOLÓGICA

Una de las variables, tratada a modo de recurso desencadenante de importantes ventajas competitivas, que más se ha estudiado en la literatura de marketing internacional es la posesión de cierta superioridad tecnológica. Concretamente, se postula la existencia de una relación positiva entre la posesión de patentes –por ejemplo–, y el rendimiento exportador. Además de la posesión de patentes, con harta frecuencia se ha utilizado como medida de la dimensión tecnológica de la empresa la intensidad tecnológica, definida como el cociente entre el gasto en I+D y la cifra de ventas. En los trabajos de Cavusgil y Nevin (1981), Cooper y Kleinschmidt (1985) y Gemünden (1991) se obtienen resultados que avalan la existencia de una relación positiva entre la intensidad tecnológica y la propensión exportadora. Sin embargo, no se observa relación entre la intensidad tecnológica y la probabilidad de exportar (Cavusgil y Naor, 1987). De la ausencia de relación entre la intensidad tecnológica y la probabilidad de exportar puede deducirse la inexistencia de un umbral tecnológico mínimo para abordar la actividad internacional. El segundo resultado es interpretado por Gemünden (1991) como una evidencia de la insuficiencia del nivel tecnológico para garantizar la expansión de la actividad exportadora.

Los resultados obtenidos en España por Alonso y Donoso (1994 y 1998) no permiten afirmar que la intensidad tecnológica influya positivamente en la actividad exportadora. Claro que es muy probable que la tecnología sólo sea fuente de ventajas competitivas internacionales en empresas de los países más desarrolladas, cuyas exportaciones compiten a través de la superioridad tecnológica y comercial, más que mediante los precios.

5.1. Las exportaciones españolas y la intensidad tecnológica en la ESEE de 1998

En la verificación de la relación entre exportaciones e intensidad tecnológica vamos a utilizar las siguientes dos variables: el número de patentes y los gastos en I+D sobre el total de ventas. Antes de nada, valga señalar el escaso número de empresas que tienen registradas patentes y modelos de utilidad. No existe una relación del número de patentes ni con la cifra media de exportaciones, ni con la propensión exportadora (cuadro 14). Si es significativa, sin embargo, la relación entre el número de patentes y la probabilidad de exportar. De forma que la práctica totalidad de las empresas que detentan patentes (93,7%, cuando se trata de patentes españolas, y un 100% para patentes extranjeras) son empresas exportadoras.

CUADRO 14

Patentes y modelos de utilidad en las empresas españolas de la ESEE						
Nº patentes	PATENTES EN ESPAÑA		PATENTES EN EL EXTRANJERO		MODELOS DE UTILIDAD	
0	1661	93,70%	1701	95,90%	1715	96,70%
De 1-5	98	5,53%	59	3,32%	46	2,59%
De 6 a 10	8	0,45%	6	0,34%	9	0,50%
Más de 10	5	0,28%	7	0,39%	4	0,22%

Patentes y modelos de utilidad frente a la probabilidad de exportar, la cifra de exportaciones y la propensión exportadora				
Patentes en España	EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTACIONES MEDIAS	PROPENSIÓN EXPORTADORA
Si	104	7	4687604,6	0,272
No	1029	631	5281739,6	0,298
Total	1133	638	5227203	0,296
	χ^2 45,38		F 0,96	F 0,03
	p-value 0,00		p-value 0,24	p-value 0,86

Patentes en el extranjero	EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTACIONES MEDIAS	PROPENSIÓN EXPORTADORA
Si	72	-	6126663,1	0,333
No	1062	638	5176623,6	0,293
Total	1134	638	5236943,5	0,296
	χ^2 42,22		F 0,054	F 1,489
	p-value 0,00		p-value 0,816	0,22

Modelos de utilidad	EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTACIONES MEDIAS	PROPENSIÓN EXPORTADORA
Si	54	5	12545150	0,249
No	1081	633	4867727,8	0,298
Total	1135	638	5232997,2	0,296
	χ^2 20,05		F 2,71	F 1,69
	p-value 0,00		p-value 0,10	p-value 0,19

Respecto a la variable gastos en I+D/sobre ventas, hemos comprobado las relaciones con las probabilidad de exportar, la cifra media de exportaciones y la propensión exportadora y todas ellas son significativas. Existe una relación positiva entre la probabilidad de exportar y el porcentaje de gastos en I+D a favor de las empresas exportadoras (un media de 0,98 frente a 0,25, diferencia significativa al 99%). Por otro lado, las correlaciones con la cifra media de exportaciones y con la propensión exportadora son, respectivamente, de 0,077 y 0,18, ambas significativas al 99%. Finalmente, para terminar con la intensidad tecnológica hemos considerado el número de individuos dedicados a actividades de I+D. Las correlaciones son: 0,38 (significativa al 99%) para el porcentaje de I+D sobre ventas, 0,11 (significativa al 99%) sobre la propensión exportadora y 0,40 (significativa al 99%) sobre la cifra de exportaciones.

5.2. Las exportaciones castellanas y leonesas y la intensidad tecnológica en la ESEE de 1998

La comparación del número de patentes y modelos de utilidad de la submuestra castellana y leonesa frente a la española no desvela ninguna diferencia significativa (cuadro 15). Tampoco se encuentra relación entre las variables relativas a las exportaciones y el número de patentes.

CUADRO 15

Patentes y modelos de utilidad frente a la probabilidad de exportar, la cifra de exportaciones y la propensión exportadora				
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

NÚMERO DE PATENTES	PATENTES EN ESPAÑA		PATENTES EN EL EXTRANJERO		MODELOS DE UTILIDAD	
0	78	93,90%	82	98,80%	82	98,80%
De 1-5	4	4,80%	1	1,20%	1	1,20%
De 6 a 10	1	1,20%	-	-	-	-
Más de 10	-	-	-	-	-	-

Patentes y modelos de utilidades frente a la probabilidad de exportar, la cifra de exportaciones y la propensión exportadora

Patentes en España	EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTACIONES MEDIAS	PROPENSIÓN EXPORTADORA
Si	4	1	3981914,2	0,316
No	51	27	144295	0,199
Total	55	28	3563264,9	0,304
	χ^2 0,45		F 1,99	F 1,19
	p -value 0,45		p -value 0,16	p -value 0,28

Patentes en el extranjero	EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTACIONES MEDIAS	PROPENSIÓN EXPORTADORA
Si	1	-	604156	0,102
No	54	28	3618063,2	0,307
Total	55	28	3563264,9	0,304
	χ^2		F 0,22	F 0,68
	p -value		p -value 0,64	p -value 0,41

Modelos de utilidad	EXPORTAN	NO EXPORTAN	EXPORTACIONES MEDIAS	PROPENSIÓN EXPORTADORA
Si	1	-	879000	0,133
No	54	28	3612973,5	0,307
Total	55	28	3563264,9	0,304
	χ^2		F 0,49	F 0,48
	p -value		p -value 0,67	p -value 0,18

Respecto a la variable gastos en I+D/sobre ventas, hemos comprobado las relaciones con las probabilidad de exportar, la cifra media de exportaciones y la propensión exportadora. Existe una relación significativa entre la probabilidad de exportar y el porcentaje de gastos en I+D a favor de las empresas exportadoras: la diferencia de medias –de 0,77 a 0,01– es significativa al 99%. Por otro lado, las correlaciones con la cifra media de exportaciones y con la propensión exportadora son, respectivamente, de 0,16 (no significativa) y 0,29 (significativa al 95%). Finalmente, considerado el número de individuos dedicados a actividades de I+D, las correlaciones encontradas son: 0,58 (significativa al 99%) para el porcentaje de I+D sobre ventas, 0,29 (significativa al 99%) sobre la propensión exportadora y 0,47 (significativa al 99%) sobre la cifra de exportaciones.

6. ANÁLISIS GLOBAL

6.1. Caracterización de la empresa española en función de la probabilidad de exportar, la cifra de exportaciones y la propensión exportadora

En el cuadro 16 se presenta una síntesis del análisis realizado entre un conjunto de variables potencialmente relacionadas con la probabilidad de exportar, la cifra de exportaciones y la propensión exportadora. A continuación (cuadro 17) mostramos, además, la matriz de correlaciones entre todas ellas². La probabilidad de exportar, la cifra de exportaciones y la

² Al objeto de profundizar en la explicación conjunta de todas las variables sobre las exportaciones pensamos en la realización de un análisis de regresión logística, para la variable probabilidad de exportar, y de regresión múltiple,

propensión exportadora se incrementa con el tamaño de la empresa, con la presencia de capital extranjero y con la realización de actividades de I+D.

CUADRO 16

Variables independientes	Variables dependientes		
	Probabilidad de exportar	Cifra de exportaciones	Propensión exportadora
Número de empleados	Sig.	Sig.	Sig.
Cifra de ventas	Sig.	Sig.	Sig.
Capital extranjero (dummy)	Sig.	Sig.	Sig.
I+D/ventas	Sig.	Sig.	Sig.
Número de personas en actv. de I+D	Sig.	Sig.	Sig.

CUADRO 17

Matriz de correlaciones para la muestra nacional (todas las empresas)						
	Ventas	C.extra	ID/vent	Pers.ID	Exp.	Proexp
Empleados	0,91**	0,25**	0,18**	0,60**	0,80**	0,21**
Cifra de ventas		0,25**	0,08**	0,42**	0,94**	0,16**
Capital extranj.			0,04	0,10**	0,18**	0,29**
ID/ventas				0,36**	0,08**	0,18**
Personas I+D					0,40**	0,14**
Cifra exportaci.						0,19**

* Puesto que no se han eliminado del análisis de correlaciones las empresas no exportadoras, los valores obtenidos en esta matriz vienen a explicar la influencia conjunta de la probabilidad de exportar y la cifra de exportaciones –penúltima columna– y de la probabilidad de exportar y la propensión exportadora –última columna–.

Matriz de correlaciones para la muestra nacional (excluyendo las no exportadoras)						
	Ventas	C.extra	ID/vent	Pers.ID	Exp.	Proexp
Empleados	0,91**	0,21**	0,16**	0,60**	0,81**	0,13**
Cifra de ventas		0,22**	0,07*	0,41**	0,94**	0,10**
Capital extranj.			-0,02	0,07*	0,16**	0,15**
ID/ventas				0,38**	0,07*	0,12**
Personas I+D					0,40**	0,11**
Cifra exportaci.						0,17**

6.2. Caracterización de la empresa castellana y leonesas en función de la probabilidad de exportar, la cifra de exportaciones y la propensión exportadora

En la realización de un análisis similar al anterior, pero para la submuestra castellana y leonesa (cuadro 18), encontramos que la probabilidad de exportar y la cifra de exportaciones está explicada por las mismas variables.

CUADRO 18

Variables independientes	Variables dependientes		
	Probabilidad de exportar	Cifra de exportaciones	Propensión exportadora
Número de empleados	Sig.	Sig.	No Sig.
Cifra de ventas	Sig.	Sig.	No Sig.

para las variables cifra de exportaciones y propensión exportadora. A la vista de la matriz de correlaciones y tras los primeros análisis descartamos la aplicación de estas técnicas por los elevados problemas de multicolinealidad encontrados.

Capital extranjero (<i>dummy</i>)	Sig.	Sig.	Sig.
I+D/ventas	Sig.	Sig.	No Sig.
Número de personas en actv. de I+D	Sig.	Sig.	Sig.

Mayores diferencias se encuentran cuando entramos a comparar la propensión exportadora. Se mantiene firme, no obstante, la importancia de la presencia de capital extranjero y de la intensidad tecnológica. Más dudas plantea la relación entre el tamaño y la propensión exportadora.

CUADRO 19

Matriz de correlaciones para la submuestra de Castilla y León (todas las empresas)						
	Ventas	C.extr	ID/ven	Pers.ID	Exp.	Proexp
Empleados	0,95**	038**	0,11	0,35**	0,69**	0,15
Cifra de ventas		0,36**	0,05	0,31**	0,77**	0,13
Capital extranj.			0,19	0,28**	0,45**	0,56**
ID/ventas				0,62**	0,25*	0,42**
Personas I+D					0,51**	0,39**
Cifra exportaci.						0,50**
Matriz de correlaciones para la submuestra de Castilla y León (excluyendo las empresas no exportadoras)						
	Ventas	C.extra	ID/vent	Pers.ID	Exp.	Proexp
Empleados	0,96**	0,19	0,02	0,30*	0,67**	-0,01
Cifra de ventas		0,22	-0,03	0,26	0,76**	-0,02
Capital extranj.			0,12	0,13	0,39**	0,48**
ID/ventas				0,59**	0,16	-0,01
Personas I+D					0,16	0,29*
Cifra exportaci.						0,42**

BIBLIOGRAFÍA

- AABY, N.E. y S.F. SLATER (1989): "Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-1988". *International Marketing Review*, 6, 4, págs. 7-27.
- ALONSO, J.A. y V. DONOSO (1989): *Características y estrategias de la empresa exportadora española*. ICEX, Madrid.
- ALONSO, J.A. y V. DONOSO (1994): *Competitividad de la empresa exportadora española*. ICEX, Madrid.
- ALONSO, J.A. y V. DONOSO (1998): *Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales*. ICEX, Madrid.
- AUQUIER, A. (1980): "Sizes of Firms, Exporting Behavior and the Structure of French Industry". *Journal of Industrial Economics*, 29, 2, págs. 202-218.
- AZOFRA, V. y A. MARTÍNEZ (1989): "Análisis económico-financiero de la empresa castellano-leonesa". *ESIC Market*, enero-febrero-marzo, pp. 147-159.
- AZOFRA, V. y A.I. FERNÁNDEZ (1992): "Beneficios empresariales, autofinanciación e inversión". *Papeles de Economía Española*, no. 52/53, pp. 315-330.
- BAJO, O. (1987): "Organización industrial y comportamiento exportador de los sectores industriales españoles ante la CEE". *Investigaciones Económicas*, 3, septiembre, págs 53-74.
- BONACCORSI, A. (1992): "On the Relationship Between Firm Size and Export Intensity". *Journal of International Business Studies*, 4, págs. 605-635.
- CAVES, R.E., M.E. PORTER y A.M. SPENCE (1980): *Competition in the Open Economy: A Model Applied to Canada*. Harvard University Press, Cambridge Mass.
- CAVUSGIL, S.T. y J. NAOR (1987): "Firm and Management Characteristics as Discriminators of Export Marketing Activity". *Journal of Business Research*, 15, págs. 221-235.

- CAVUSGIL, S.T. y J.R. NEVIN (1981): "Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation. *Journal of Marketing Research*, 18, febrero, págs. 114-119.
- COOPER R.G. y E.J. KLEINSCHMIDT (1985): "The Impact of Export Strategy on Export Sales Performance". *Journal of International Business Studies*, primavera, págs. 37-55.
- DEL RÍO ARAUJO, M.L. (2000): *El comportamiento exportador de las pequeñas y medianas empresas industriales: antecedentes y consecuencias*. Tesis doctoral no publicada. Universidad de Santiago de Compostela. Santiago de Compostela, La Coruña.
- DURÁN, J.K. y P. LAMOTHE (1986): "Análisis empírico del comportamiento económico financiero de las grandes empresas españolas participadas por capital extranjero". *Investigaciones Económicas*, segunda época, suplemento, págs. 215-230.
- GEMÜNDEN, H.G. (1991): "Success Factor of Export Marketing: Metanalitic Critique of the Empirical Studies". En *New Perspectives on International Marketing*, S.J. Paliwoda, Routledge, Londres, págs. 33-62.
- GLEJSER, H., A. JACQUEMIN y J. PETIT (1980): "Exports in an Imperfect Competition Framework: An Analysis of 1.446 Exporters". *The Quarterly Journal of Economics*, 94, págs. 507-524.
- JACQUEMIN, A., E. GHELLINK y C. HUVENNERS (1980): "Concentration and Profitability in a Small Open Economy". *Journal of Economics*, febrero.
- MARAVALL, F. y A. TORRES (1986): "Comportamiento exportador de las empresas y competencia imperfecta". *Investigaciones Económicas*, 2ª época, suplemento, págs. 159-177.