

Los márgenes del crecimiento de las exportaciones españolas antes y después de la Gran Recesión *

JUAN DE LUCIO ^a, RAÚL MÍNGUEZ ^a, ASIER MINONDO ^b, FRANCISCO REQUENA ^c

^a *Universidad Nebrija, Facultad de Ciencias Sociales, C/ De Santa Cruz de Marcenado, 27, 28015 Madrid, España. E-mail: jlucio@nebrija.es, rminguez@nebrija.es*

^b *Universidad de Deusto, Deusto Business School, C/ Camino de Mundaiz 50, 20012 Donostia - San Sebastián, España. E-mail: aminondo@deusto.es*

^c *Universidad de Valencia, Facultad de Economía, Avda. dels Tarongers s/n,46022 Valencia, España. E-mail: francisco.requena@uv.es*

RESUMEN

Después de la Gran Recesión de 2008-2009, la evolución de las exportaciones españolas ha sido positiva. Algunos analistas atribuyen este comportamiento al incremento de la base exportadora. Para validar esta hipótesis, realizamos una descomposición del crecimiento de las exportaciones españolas por márgenes en el periodo 1997-2015. Los datos muestran que la contribución de la base exportadora ha disminuido paulatinamente durante todo el intervalo analizado, incluso en el periodo posterior a la Gran Recesión. Además, la evolución de la base exportadora se caracteriza por una caída paulatina tanto de la tasa de supervivencia de las empresas entrantes como del valor por transacción de las empresas nuevas en los mercados exteriores. Por último, el papel de la entrada neta sigue siendo importante en el crecimiento de las exportaciones a largo plazo; pero, la mayor parte de su contribución se concentra en un número reducido de empresas.

Palabras clave: Crecimiento de las exportaciones, comercio internacional, margen extensivo, margen intensivo, entrada neta de empresas, concentración de las exportaciones, supervivencia.

Spanish Trade Margins before and after the Great Recession

ABSTRACT

After the 2008-2009 Great Recession, the Spanish exports development has been positive. Some analysts attribute this behavior to the increasing number of exporting firms. To validate this hypothesis, we performed a decomposition of Spanish exports growth along the 1997-2015 period. Data show that the contribution of new exporting firms has gradually decreased, even in the period after the Great Recession. In addition, the evolution of firms in international markets is characterized by a gradual fall in both the survival rate of incoming firms and the value per transaction of new firms in foreign markets. Finally, the role of net inflow remains important for long-term export growth; but most of its contribution is concentrated in a small number of companies.

Keywords: Export Growth, International Trade, Extensive Margin, Intensive Margin, Net Inflow of Firms, Concentration of Exports, Survival.

Clasificación JEL: F1, F10, F14, F23

* Agradecemos al Departamento de Aduanas y de Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria por facilitarnos la información que ha permitido realizar este trabajo. Asimismo, agradecemos la financiación recibida por parte del Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO ECO2015-68057-R y ECO2016-79650-P, cofinanciados por el FEDER), de la Generalitat Valenciana (PROMETEOII/2014/053) y del Departamento de Educación, Cultura y Política Lingüística del Gobierno Vasco (IT885-16).

Artículo recibido en octubre de 2016 y aceptado en noviembre de 2016

Artículo disponible en versión electrónica en la página www.revista-eea.net, ref. e-35106

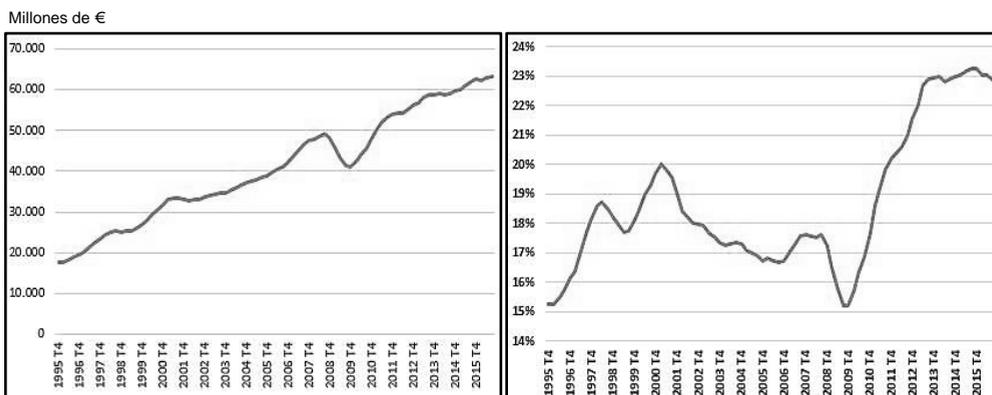
1. INTRODUCCIÓN

La economía española ha experimentado una evolución muy positiva de sus intercambios exteriores de bienes después del colapso del comercio mundial y del estallido de la crisis financiera de 2008 y 2009. En términos intertrimestrales, el sector exterior ha contribuido positivamente al crecimiento del PIB de la economía durante seis años consecutivos, desde 2008 a 2013, con la excepción de tres trimestres. El déficit en la balanza por cuenta corriente se ha ido reduciendo rápidamente hasta alcanzar superávits.

Tras el colapso de comercio mundial, las exportaciones españolas de bienes recuperaron la tendencia anterior a la crisis (ver Figura 1 izquierda). Un menor ritmo de crecimiento del PIB en comparación con el avance de las exportaciones ha incrementado la propensión exportadora hasta máximos históricos, pasando del 15 por ciento en 2010 al 23 por ciento en 2015 (ver Figura 1 derecha).¹

Figura 1

Exportaciones (izquierda) y exportaciones sobre el PIB (derecha). MM4 España



Fuente: INE.

Un hecho destacable del comportamiento exportador reciente es el aumento de la base exportadora. Entre 2010 y 2015, el número de compañías exportadoras aumentó en más de 38.000 empresas, frente a sólo unas 8.100 en el periodo 2003-

¹ Junto a la caída de la demanda doméstica, han acontecido cambios sustanciales en el mundo que podrían haber contribuido a frenar las ventas al exterior de bienes de las compañías españolas. A destacar: la sensibilidad del comercio mundial al crecimiento del PIB mundial es cada vez menor -pasando de una elasticidad algo inferior a 2 a una elasticidad ligeramente por encima de 1 (Organización Mundial del Comercio, 2015)-; la creciente presencia del comercio de países emergentes; las dificultades para superar la crisis económica de la Unión Europea; el fracaso de la ronda de Doha y el surgimiento de nuevos acuerdos de liberalización comercial multilaterales; el creciente peso de los servicios en los intercambios mundiales; y la fuerte expansión de las cadenas globales de valor, cuyo dinamismo se ha moderado en los últimos años.

2008 (ver anexo). En este contexto, es importante analizar la relevancia de la base exportadora, esto es, del número de empresas internacionalizadas, como factor explicativo de la positiva evolución del sector exterior español. De acuerdo con esta hipótesis, un mayor número de empresas realizando ventas en los mercados exteriores conduce a un mayor volumen agregado de exportaciones y, previsiblemente, a un mayor dinamismo de las exportaciones en el futuro.

Para analizar en qué medida el crecimiento del número de empresas exportadoras es un factor explicativo del éxito exportador de la economía española durante los últimos años, podemos medir la contribución que realizan las nuevas empresas exportadoras al crecimiento de las exportaciones totales. Para ello, planteamos un análisis temporal de las contribuciones de los márgenes extensivo e intensivo al crecimiento de las exportaciones españolas. Esto nos permitirá comparar la estructura del crecimiento de las exportaciones de nuestro país durante el periodo anterior al colapso del comercio mundial y el periodo posterior (2010-2015). La descomposición del crecimiento de las exportaciones sigue la metodología propuesta por Bernard *et al.* (2009) y utilizada por Lucio *et al.* (2011a) para analizar el caso de España en el periodo 1997-2007. Los márgenes de comercio se calculan a partir de la base de datos del Departamento de Aduanas (Agencia Tributaria) que contiene el registro de todas las transacciones de bienes con el exterior realizadas por las empresas residentes en España.² En este trabajo, extendemos el periodo de análisis hasta 2015, lo que nos permite comparar un periodo anterior y un periodo posterior al colapso del comercio mundial.³ A continuación, contrastamos la hipótesis señalada anteriormente relativa a la importancia del crecimiento de la base exportadora en la evolución observada de las exportaciones.

Como primer resultado, observamos que la proporción del crecimiento de las exportaciones agregadas atribuido al margen extensivo, esto es, a la entrada neta de empresas exportadoras y a la diversificación de destinos o productos, va aumentando a medida que se alarga el periodo de análisis. Cuando se considera un horizonte temporal completo, 1997-2015, la contribución del margen extensivo supera a la del margen intensivo.

Un segundo resultado es que la contribución de las empresas que entran en los mercados exteriores al crecimiento de las exportaciones agregadas ha descendido a lo largo de todo el periodo estudiado; esto es, se observa una disminución en el

² La obligación de declarar las ventas al exterior afecta a todos los operadores que las realicen; entendemos que estos operadores se asimilan con empresas y utilizamos este término en sentido amplio a lo largo del resto del trabajo.

³ Algunos trabajos con datos de empresa sobre el colapso del comercio mundial 2008-2009: Behrens *et al.* (2013) para Bélgica, Bricongne *et al.* (2010,2011) y Fontagné y Gaulier (2009) para Francia, y Wagner (2012) para Alemania, Álvarez y Sáez (2014) para Chile y de Lucio *et al.* (2011b) para España.

periodo anterior al colapso (2003-2008) y se mantiene este comportamiento en el periodo posterior (2010-2015). Por lo tanto, no encontramos ningún cambio estructural en la composición del crecimiento de las exportaciones españolas.

Como tercer resultado, cuando examinamos los factores explicativos de la contribución cada vez menor de las ventas de las nuevas empresas exportadoras, observamos una tasa de rotación creciente, una tasa de supervivencia decreciente y un valor medio por transacción también en descenso.

En conjunto la evolución positiva del comercio de bienes posterior a la crisis parece estar más relacionada con el componente ligado a la diversificación de las empresas exportadoras con experiencia, especialmente de mercados, y no con el incremento neto del número de empresas exportadoras.

Finalmente, también investigamos el papel que un número reducido de empresas tiene sobre la contribución de cada uno de los márgenes al crecimiento de las exportaciones totales. Los resultados muestran que unas pocas empresas (el 1 por ciento de las empresas en cada margen) tienen una contribución muy alta al crecimiento de las exportaciones.

El resto del trabajo se organiza como sigue. La sección 2 introduce los distintos márgenes de comercio y su contribución al crecimiento de las exportaciones totales. La sección 3 presenta la comparativa entre periodos, así como los factores que explican la tendencia a un menor protagonismo en el crecimiento de las exportaciones españolas de las ventas de las nuevas empresas exportadoras. La sección 4 analiza la importancia de un número limitado de empresas en la contribución de cada uno de los márgenes al crecimiento de las exportaciones españolas. El trabajo concluye con una recopilación de los principales resultados del análisis y una reflexión sobre sus consecuencias en términos de las actuaciones de promoción exterior, así como algunas orientaciones sobre las posibles líneas de investigación a desarrollar a la vista del trabajo presentado.

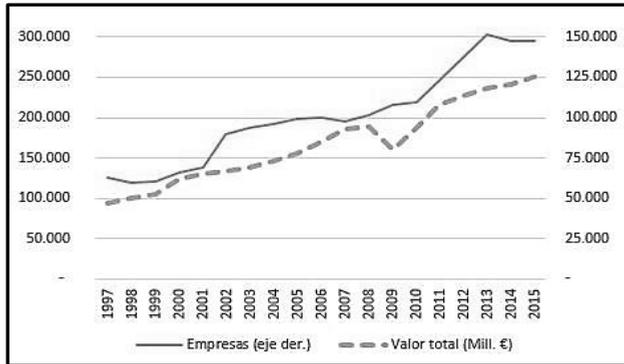
2. LOS MÁRGENES DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

La evolución de las exportaciones españolas por número de empresas, transacciones (combinación de producto 8 dígitos, país y empresa) y valor exportado entre 1997 y 2015 se muestra en la Figura 2. El lector puede encontrar más detalle en el anexo; el número de empresas que declaran ventas al exterior ha aumentado considerablemente, de 62.725 en 1997 a 147.378 en 2015. Tres de los cuatro avances interanuales más importantes en el número de empresas, tanto en términos absolutos como relativos, se han producido en los años 2011, 2012 y 2013.⁴ Esta evolución podría haberse visto afectada por elementos coyunturales,

⁴ La variación de 2002 corresponde principalmente a un cambio administrativo. Hasta donde sabemos no se han producido modificaciones relevantes en el periodo más reciente.

como la contención de la demanda interna y la necesidad de buscar mercados exteriores, pero también podría estar reflejando algún cambio estructural relacionado con una mayor vocación exterior de las empresas, tal y como parece sugerirse desde diversos ámbitos político-institucionales (García-Legaz, 2016) y académicos (Eppinger *et al.*, 2015; González y Martín, 2015).⁵

Figura 2
Valor de las exportaciones (izquierda, millones de euros) y número de exportadores (derecha)



Fuente: Departamento de Aduanas - Agencia Tributaria.

Un número creciente de trabajos científicos en el área del comercio internacional utiliza datos de transacciones por empresa para obtener resultados empíricos sobre los determinantes de la estructura del comercio exterior.⁶ Entre estos trabajos, una línea de investigación es la descomposición del crecimiento del comercio exterior en sus márgenes. El trabajo seminal de Bernard *et al.* (2009) descompone el crecimiento del comercio en tres elementos: la entrada neta de empresas, la diversificación en la cartera de productos y destinos de las empresas existentes; y la variación en el valor de las relaciones comerciales que permanecen entre periodos. El último componente es el margen intensivo y los otros dos configuran el margen extensivo. Matemáticamente, la variación (crecimiento) en el valor de las exportaciones entre dos años t y $t-1$ se puede expresar como:

$$\Delta x_t = \sum_{f \in E} x_{f,t} - \sum_{f \in S} x_{f,t-1} + \sum_{f \in R} \Delta x_{f,t} \quad (1)$$

⁵ “Según los datos microeconómicos del Banco de España, la contribución de las pymes al crecimiento de las exportaciones totales ha repuntado sensiblemente desde la recuperación de los flujos comerciales internacionales después del colapso que tuvo lugar entre 2008 y 2009, hasta representar cerca del 40 % del total, frente a un 10 % en la anterior fase expansiva”. González y Martín, 2015

⁶ Wagner (2016) realiza un repaso de 147 estudios empíricos, la mayoría de ellos desarrollados en la última década.

Donde hay tres tipos de empresas exportadoras f: E=entrantes, S=Salientes y R=Regulares. El cambio en el valor de la exportación según varíe la composición de la cartera de productos-destinos j de las empresas regulares se puede descomponer a su vez en:

$$\Delta x_{f,t} = \sum_{j \in A} x_{f,j,t} - \sum_{j \in D} x_{f,j,t-1} + \sum_{j \in M} \Delta x_{f,j,t} \quad (2)$$

Donde cada empresa regular puede: aumentar su cartera de productos-destinos (A), disminuir su cartera de productos-destinos (D) o mantener en su cartera el mismo producto-destino (M). El margen extensivo está incluido en los dos primeros términos de la ecuación (1) -la entrada neta de empresas- y los dos primeros términos de la ecuación (2) -diversificación de cartera de productos-destinos. El margen intensivo es el último componente de la ecuación (2).

Aplicamos esta metodología para analizar la contribución de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de las exportaciones españolas durante el periodo 1997-2015. Para ello utilizamos la información procedente de las declaraciones presentadas al Departamento de Aduanas de la Agencia Tributaria por parte de las empresas que venden mercancías al resto del mundo. La base de datos incluye todas las transacciones declaradas por las empresas en función de la legislación vigente. En concreto, proporciona información sobre el mercado de destino de las ventas (países), el producto vendido en cada operación de exportación (Nomenclatura Combinada a 8 dígitos) y el valor monetario de la transacción (céntimos de euro).

La Tabla 1 presenta las contribuciones de los márgenes al crecimiento de las exportaciones en el periodo 1997-2015, utilizando los valores de la mediana, para distintas ventanas móviles de años: anual, lustros, décadas y todo el periodo disponible (19 años).⁷ La primera columna refleja la aportación media para los crecimientos interanuales. Para normalizar los resultados se presentan en términos de las exportaciones totales del año final. La normalización permite comparar magnitudes. Por ejemplo, utilizando cambios interanuales (columna

⁷ A lo largo del trabajo se presentan los valores de la mediana con objeto de aislar la desproporcionada influencia de un periodo atípico correspondiente al colapso del comercio mundial y de resumir adecuadamente la información. La definición de producto utilizada en el trabajo se corresponde con dos dígitos. Los resultados son similares cuando se desciende a una clasificación de cuatro dígitos; la contribución interanual al crecimiento del margen intensivo es de aproximadamente un 70%, para mayor detalle de producto la contribución interanual mediana es algo inferior, ligeramente por debajo del 65%. A mayor detalle de producto menor contribución del intensivo; esta diferencia se amplía cuando el periodo de crecimiento es más extenso. Pero, independientemente de la clasificación de producto utilizada, la contribución al crecimiento del margen intensivo (su complementaria corresponde a la contribución del margen extensivo) disminuye (aumenta) cuando el periodo para el cálculo del crecimiento es más largo. Este resultado está en línea con ejercicios previos de análisis que señalan una importante contribución del margen intensivo en el corto plazo, ver por ejemplo el análisis para 45 países de Cebeci *et al.* (2012), y una creciente contribución del extensivo cuando el crecimiento se calcula con periodos temporales más amplios, de Lucio *et al.* (2011a).

1), el avance de las ventas al exterior en un año supone aproximadamente el 5,4 por ciento del total exportado en el año final; 3,2 puntos porcentuales de los 5,4 totales corresponden al margen intensivo y el resto, 2,2 puntos, al margen extensivo; en este sentido, para periodos cortos el intensivo aporta al crecimiento un porcentaje superior. Por otra parte, las relaciones que permanecen e incrementan su valor en el plazo de una década suponen, en media, 32,2 puntos porcentuales de la variación del comercio del año final, y las que disminuyen restan 14,1 puntos porcentuales; en conjunto, la aportación del margen intensivo es de 19,2 puntos, inferior a la contribución del extensivo, que supone 21,6 puntos porcentuales.

Tabla 1
Descomposición de la variación de las exportaciones totales
(Valor de la mediana para distintos periodos de crecimiento)

	Periodo (nº años)			
	1	5	10	19
Variación de las exportaciones sobre el valor del año final	5,4	24,1	40,8	62,6
Intensivo	3,2	12,8	19,2	20,6
• Relaciones estables que incrementan valor	21,2	31,1	32,2	26,6
• Relaciones estables que disminuyen valor	-18,0	-18,3	-14,1	-6,0
Extensivo	2,2	11,3	21,6	42,0
Entrada neta	1,1	5,7	13,3	27,2
• Entrada	2,6	14,7	27,8	40,8
• Salida	-1,5	-9,0	-13,1	-13,6
Diversificación de cartera	1,1	5,6	8,7	14,9
• Nuevo producto	0,5	1,0	1,1	1,1
• Nuevo país	3,8	10,2	14,3	15,8
• Nuevo producto y país	0,4	1,1	1,5	1,8
• Nueva combinación de producto-país	1,2	2,4	2,9	2,8
• Desaparece producto	-0,5	-0,7	-0,6	-0,4
• Desaparece país	-2,9	-6,5	-6,6	-4,1
• Desaparece producto y país	-0,4	-1,0	-1,3	-1,0
• Desaparece combinación de producto-país	-1,0	-1,9	-2,0	-1,0
Contribución porcentual (%)				
• Variación total	100	100	100	100
• Intensivo	60	53	47	33
• Entrada neta	20	24	32	43
• Diversificación de cartera	20	23	21	24
Pro memoria:				
Volumen del comercio del año base que permanece en el año final	94,6%	75,9%	59,2%	37,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas- Agencia Tributaria.

La Tabla 1 ofrece varios resultados interesantes. En primer lugar, el crecimiento de los distintos componentes aumenta según se amplía el periodo de análisis del comercio. Para el plazo más largo disponible, las exportaciones

umentan un 62,6 por ciento, avance debido en 42,0 puntos porcentuales a las relaciones que no existían al inicio del periodo. Esto supone una elevada movilidad y dinamismo de las relaciones comerciales internacionales.

En segundo lugar, observamos que el crecimiento en el corto plazo está dominado por el margen intensivo; sin embargo, en el medio y largo plazo el margen extensivo juega un papel creciente. El margen intensivo pasa del 60 por ciento cuando se calcula en términos interanuales al 47 por ciento cuando el ejercicio se refiere a décadas, mientras que la contribución del margen extensivo avanza del 40 al 53 por ciento para los mismos plazos (1 y 10 años).

Por otra parte, dentro del extensivo la contribución de la entrada es el componente que más crece y el que soporta en mayor medida el avance de la entrada neta, que pasa de aportar al crecimiento lo mismo que la diversidad a aportar casi el doble para los plazos más largos. Finalmente, la diversificación ve aumentar su contribución notablemente por la incorporación de nuevos países; las variaciones más intensas dentro del componente de diversidad son las correspondientes a modificaciones del porfolio de países de una empresa (entrada o salida). Por ejemplo, la aportación que realizan las empresas que incorporan un país a su cartera de países de destino es alrededor de 10 veces superior a la contribución de las que añaden un producto. La ratio es similar cuando se consideran productos y países que desaparecen, es decir, la variación es mucho más intensa para países que para productos. En general, los componentes con mayor variación son los referidos a los destinos de las exportaciones. El hecho de que el número de países sea superior (alrededor de 200) a los 99 productos analizados no explica por sí solo esta mayor presencia de las variaciones derivadas de la incorporación o salida de países, pues un porcentaje elevado de las transacciones se concentra en pocos países.⁸

En resumen, cuando el intervalo de años utilizado para calcular el crecimiento es más amplio, la aportación del margen extensivo es porcentualmente superior, impulsada principalmente por una mayor aportación de la entrada neta. Este hecho estilizado, sin embargo, no permite extraer conclusiones sobre los cambios

⁸ En el anexo se proporciona detalle completo, en línea con el presentado en Lucio *et al.* (2011a), de las aportaciones en términos nominales y las contribuciones porcentuales a la variación total de las exportaciones de los distintos márgenes para crecimientos de lustros y décadas (disponibles también los resultados de las variaciones interanuales bajo petición a los autores). Como resultados adicionales a partir de la información del anexo podemos destacar: en primer lugar, la normalización es adecuada para facilitar la interpretación de la información; en segundo lugar, los periodos cortos de tiempo están sujetos a elementos coyunturales que dotan de mayor variabilidad a las observaciones concretas, difuminando la tendencia subyacente. Finalmente, se observa que los años más intensos de la crisis presentan datos distorsionados, especialmente 2009, elemento que sugiere la posibilidad de mantener estas oscilaciones fuera del análisis para evitar interpretaciones incorrectas.

que podrían haberse producido en los márgenes tras el colapso del comercio mundial.

3. LA CONTRIBUCIÓN DE LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS: COMPARACIÓN ENTRE PERIODOS

En esta sección queremos estudiar la evolución dinámica de los márgenes, con especial atención a la contribución de la entrada neta de empresas al crecimiento de las exportaciones en el periodo anterior y posterior a la crisis del comercio mundial. Los objetivos que se persiguen son, primero, contrastar si la crisis ha tenido consecuencias sobre el modelo de crecimiento de las exportaciones españolas y, segundo, comprobar si la contribución al crecimiento del aumento de la base exportadora es mayor en el periodo posterior al colapso del comercio mundial frente al periodo anterior al mismo.

Como señalábamos, la base de datos presentada permite analizar uno de los argumentos más utilizados para explicar el éxito de la evolución reciente del comercio exterior de la economía española: el incremento de la base exportadora. Según esta hipótesis, el importante aumento del número de empresas exportadoras ocasionaría un crecimiento del valor exportado que a su vez habría contribuido significativamente a la mejora en el corto plazo del desequilibrio comercial. Esta evolución favorable podría mantenerse en el medio plazo si estas empresas recientemente incorporadas al comercio internacional permanecen exportando e incrementan paulatinamente sus ventas al exterior. El argumento apuntaría a un cambio del modelo de crecimiento del sector exterior español, con mayor peso de la entrada de empresas en los mercados internacionales. En este sentido, parece oportuno analizar plazos largos de crecimiento, pues esta hipótesis señalaría un cambio estructural y no coyuntural. Por este mismo motivo, tal y como se mencionaba anteriormente, es oportuno dejar fuera del análisis las importantes variaciones producidas en 2009.

La disponibilidad de información para el periodo posterior a la crisis es de seis años: de acuerdo con este intervalo temporal se puede calcular una ventana posterior a la crisis (2010-2015) y otras dos ventanas anteriores al colapso mundial del comercio sin solapar años. De esta manera tendríamos tres periodos de seis años y se quedaría fuera del análisis, por lo atípico de su información, el año 2009 correspondiente al colapso del comercio mundial. Además, dada la elevada volatilidad de las relaciones comerciales en el corto plazo, un periodo de seis años es adecuado para evitar las oscilaciones de años concretos y permite disponer de información sobre la evolución a medio plazo.

La Tabla 2 presenta las contribuciones que en términos porcentuales realizan cada uno de los márgenes en cada periodo; en concreto, se facilita la aportación porcentual de cada componente al crecimiento tanto en términos absolutos como relativos. Además, se proporcionan las tasas de variación tanto en términos del

año base como la variación absoluta en relación con el año final, en ambos casos se observa una desaceleración de las exportaciones. De la información de la Tabla 2 se pueden extraer al menos cuatro mensajes de interés:

1. La contribución del margen intensivo y extensivo, que era equilibrada en el periodo 1997-2002, ha ido decantándose gradualmente hacia una mayor contribución del margen intensivo, tanto en términos absolutos como relativos. Esta variación ha sido gradual.
2. Dentro del margen extensivo, el deterioro se observa principalmente en el componente de entrada neta de nuevos exportadores. Esta evolución no es específica del periodo postcrisis, sino que ya se producía en el intervalo inmediatamente anterior a la misma.
3. En lo que hace referencia a la entrada neta: en términos absolutos el componente de entrada de nuevas empresas se ha deteriorado sustancialmente, mientras que el de salida ha permanecido bastante estable tanto en comparación con el avance total del comercio como en relación con el volumen comercializado en el año final. En definitiva, el incremento del tejido empresarial exportador no ha derivado en una mayor aportación de estas empresas al crecimiento del comercio, sino que, por el contrario, ha descendido de manera sustancial.
4. La contribución de la diversificación, que empeoró en términos relativos en el periodo inmediatamente anterior al colapso del comercio, se ha recuperado durante los últimos años. En particular, la ampliación de la cartera de nuevos países de destino de las exportaciones mantiene un papel relevante (ver anexo).

Tabla 2
Contribución al crecimiento de los márgenes para diferentes periodos

	1997-2002	2003-2008	2010-2015
Variación absoluta (millones euros)	39.847	51.108	63.461
Distribución en porcentaje	100%	100%	100%
Intensivo	50,0%	61,4%	70,1%
Extensivo	50,0%	38,6%	29,9%
Entrada neta	31,7%	23,3%	10,2%
Entrada	64,2%	54,5%	43,9%
Salida	-32,5%	-31,1%	-33,7%
Diversificación	18,3%	15,3%	19,7%
Variación absoluta / Valor del comercio año final	29,9%	27,0%	25,4%
Intensivo	14,9%	16,6%	17,8%
Extensivo	15,0%	10,4%	7,6%
Entrada neta	9,5%	6,3%	2,6%
Entrada	19,2%	14,7%	11,1%
Salida	-9,7%	-8,4%	-8,6%
Diversificación	5,5%	4,1%	5,0%
Crec. Absoluto/Valor del comercio año inicial	42,7%	37%	34%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas- Agencia Tributaria.

Dado que la contribución relativa de las nuevas empresas exportadoras a la expansión de las ventas exteriores ha disminuido con el paso del tiempo, parece oportuno identificar qué factores pueden explicar este comportamiento.

La ecuación (3) presenta la descomposición del número de empresas entrantes en tres componentes:

$$\begin{aligned} \text{Valor entrada} &= \frac{\text{Valor entrada}}{\text{N}^\circ \text{Transac.}} \cdot \frac{\text{N}^\circ \text{Transac.}}{\text{Empresa ent.}} \cdot \frac{\text{Empresa ent.}}{\text{Empr. totales}} \cdot \text{Empr. totales} = \\ &= \text{Valor medio trans} \cdot \text{Media trans por empr} \cdot \text{Tasa entrada} \cdot \text{Emp. Totales} \end{aligned} \quad (3)$$

Donde el primer término es el valor medio de cada transacción de las empresas que inician ventas al resto del mundo; el segundo término es el número medio de transacciones (producto/país) con las que se inician en los mercados internacionales; y el tercer término es la tasa de entrada o número de empresas que empiezan a exportar dividido por todas las empresas que exportan.

Igualmente, la salida de empresas y su efecto sobre el comercio total se divide en componentes similares: (1) el valor medio de las transacciones que realizaban las empresas que desaparecen; (2) el número medio de transacciones por empresa, y, (3) la tasa de salida. De nuevo, acabamos multiplicando todo por las empresas exportadoras totales en el año final.

La Tabla 3 presenta los resultados de esta descomposición para los tres periodos considerados. A destacar:

- La tasa de entrada en el periodo más reciente es más elevada mientras que el valor medio por transacción es significativamente más reducido; en lo referente a la salida de empresas, la tasa de salida se ha incrementado, aunque más erráticamente y en menor medida, y el valor medio por transacción se ha mantenido estable.
- En lo que se refiere al promedio de transacciones por empresa: en las empresas nuevas se ha mantenido estable mientras que se ha reducido gradualmente en las empresas salientes.

Tabla 3

Descomposición de la entrada neta de las empresas exportadoras

	Nuevas empresas			Empresas salientes		
	1997-2002	2003-2008	2010-2015	1997-2002	2003-2008	2010-2015
Valor entrada y salida (mill. €)	25.595	27.835	27.890	-12.944	-15.919	-21.410
-Valor medio transac. (miles €)	1,05	1,19	0,62	0,85	0,82	0,89
-Transac, medias por empr. (nº)	4,2	3,7	4,2	4,9	3,6	3,5
-Tasa entrada o salida (%)	64,8	62,0	72,2	34,4	54,0	46,4
-Nº de empresas exportadoras	90.082	101.395	147.378	90.082	101.395	147.378

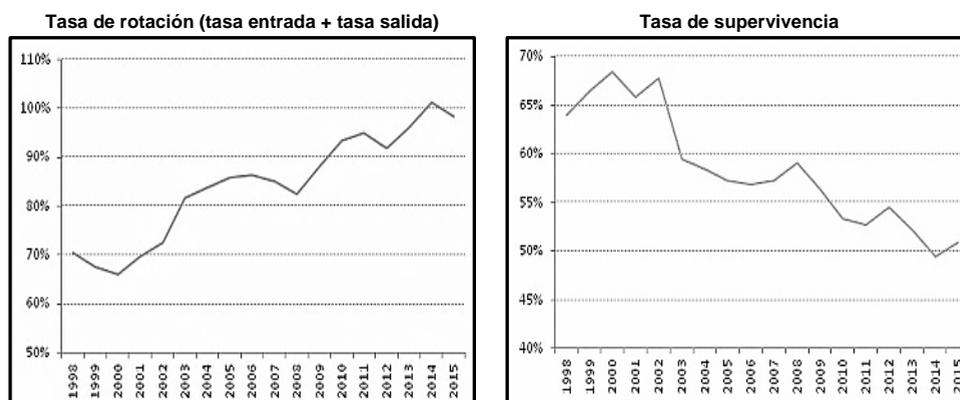
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas-Agencia Tributaria.

En conjunto, los resultados apuntan a que las empresas nuevas han reducido su dimensión relativa en relación con las que salen como consecuencia de un menor valor exportado en cada transacción. En los periodos anteriores al colapso del comercio mundial el valor medio intercambiado por las empresas que entraban era superior al de las empresas que salían. Esta importante caída en el valor medio negociado por transacción se ve parcialmente compensada por una tasa de entrada mayor. En cualquier caso, todo ello tiene como consecuencia una contribución decreciente de las nuevas empresas al aumento global de las exportaciones y una menor aportación de la entrada neta de empresas, como señalaba la sección precedente.

Asimismo, conforme muestra la Figura 3, resulta destacado que la tasa de rotación (tasa de entrada más tasa de salida) ha aumentado progresivamente⁹. El incremento de la tasa de rotación conlleva una menor vida media de las empresas en los mercados exteriores. Además, Cebeci *et al.* (2012) señalan que las tasas de entrada y salida se correlacionan positivamente entre sí y negativamente con las tasas de supervivencia. Por estos motivos, parece relevante analizar también la tasa de supervivencia¹⁰, en la que se observa una disminución durante el periodo analizado. En suma, en la Figura 3 podemos observar el ascenso de la tasa de rotación y el descenso simultáneo de la probabilidad de supervivencia; Besedeš y Prusa (2011) destacan la importancia de la supervivencia en la explicación del crecimiento del comercio.

Figura 3

Tasas de rotación (izquierda) y supervivencia (derecha) - datos interanuales



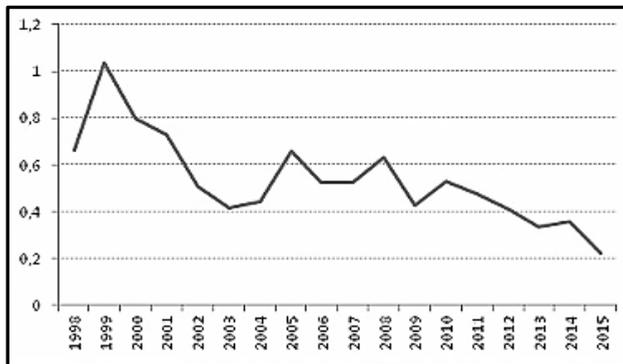
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas-Agencia Tributaria.

⁹ Definimos tasa de entrada (salida) como el porcentaje de empresas que entran (salen) en un año determinado sobre el total de empresas existentes ese año concreto.

¹⁰ Definimos tasa de supervivencia como el porcentaje de empresas de un año determinado que siguen activas al año siguiente, por ejemplo, el 64% de empresas de 1997 siguen activas en 1998.

Aunque la tasa de supervivencia se redujera, mientras fuese suficientemente creciente el número de transacciones medias de las empresas entrantes o el valor medio de cada transacción, podríamos observar una vida media inferior de las relaciones, pero un volumen de comercio creciente. En este sentido, es conveniente analizar la evolución del valor medio por transacción (el número de transacciones medias por empresa ha permanecido relativamente estable). De acuerdo con la Figura 4, el valor medio ha caído significativamente durante lo que llevamos de década; en concreto entre 2010 y 2015 se ha reducido a la mitad.

Figura 4
Valor medio por transacción
(miles de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas-Agencia Tributaria.

En definitiva, a la caída de la tasa de supervivencia del tejido exportador se añade un valor medio por transacción en trayectoria descendente, lo cual, junto con la estabilidad del número de transacciones por empresa, avala una contribución relativa en retroceso de las compañías entrantes.

4. LA CONCENTRACIÓN EMPRESARIAL DEL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

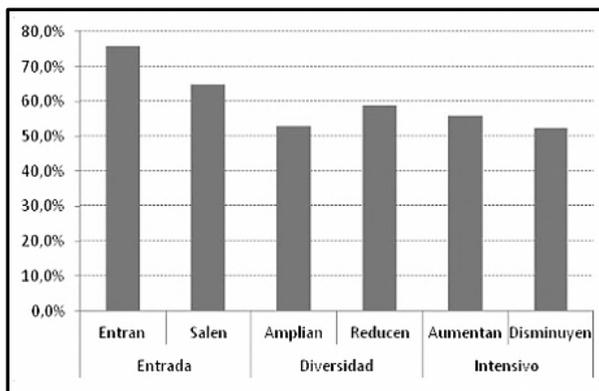
¿Son muchas o pocas empresas las que contribuyen al crecimiento de las exportaciones españolas? En esta sección analizamos el papel que juegan un número limitado de empresas en la contribución de cada uno de los márgenes al crecimiento de las exportaciones españolas.

Varios trabajos recientes analizan el papel que tienen unas pocas compañías en la evolución agregada de las exportaciones de un país (Eckel y Yeaple, 2015; Freund y Pierola, 2015; Marin *et al.*, 2015). Si son pocas empresas las que determinan la evolución de los márgenes, observaríamos que el número total de empresas que se incorporan a los mercados exteriores es prácticamente irrelevante

para la evolución del comercio agregado, pues lo que determina la trayectoria de cada uno de los márgenes es un grupo reducido de grandes empresas con comportamientos muy dinámicos. En este sentido, podría resultar que un grupo reducido de exportadores destacados determinase la evolución conjunta del comercio exterior, siendo el número de empresas entrantes poco relevante para determinar el volumen comercializado. Para analizar esta hipótesis se ha calculado qué parte de los márgenes está concentrada en el 1 por ciento de empresas que experimentan mayores variaciones dentro de cada margen. El ejercicio se ha realizado para periodos de crecimiento de cinco años, en línea con lo expuesto anteriormente. La Figura 5 representa el valor de las medianas. Se identifican varios hechos estilizados:

- La concentración de los márgenes de crecimiento en un número reducido de empresas es elevada: un 1 por ciento de las empresas concentra, para cada uno de los márgenes, más de la mitad de la variación total del margen.
- La contribución de las empresas de mayor dimensión exportadora es más elevada en el margen extensivo y es especialmente intensa en la entrada de empresas. El 1 por ciento de las empresas explica tres cuartas partes de la contribución de la entrada de empresas al crecimiento en un lustro.
- Con el paso del tiempo parece existir una concentración más elevada en todos los márgenes (ver anexo). Dentro del componente de entrada se observa que durante el periodo inmediatamente posterior a la crisis la concentración disminuyó ligeramente; sin embargo, siguió siendo la más elevada y los últimos datos podrían estar apuntando a un nuevo repunte de la concentración.

Figura 5
Contribuciones a los márgenes del 1% de empresas en un lustro. Mediana



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas-Agencia Tributaria.

5. CONCLUSIONES

Este trabajo investiga el papel de la base exportadora como determinante del crecimiento de las exportaciones españolas, haciendo uso de información a nivel de empresa.

Los resultados muestran que la contribución de las nuevas empresas exportadoras es creciente cuanto aumenta el número de años utilizados para calcular la variación del comercio; para plazos más amplios se incrementa el peso que tiene la aportación de las nuevas empresas.

Sin embargo, cuando se analiza la evolución antes y después de la crisis se observa que las empresas que se inician en la exportación han realizado una aportación cada vez menor al crecimiento de las ventas al exterior de España. Este hecho es debido a una reducción del valor medio por transacción de las nuevas empresas y a un descenso de la probabilidad de supervivencia en la actividad exportadora. Esta evolución se contrapone a la hipótesis del creciente papel de las nuevas empresas exportadoras en la evolución positiva del sector exterior español.

Asimismo, se observa que la contribución de los distintos márgenes está muy concentrada en un número reducido de empresas y, en general, ha aumentado con el paso tiempo. Es decir, tanto los márgenes como las relaciones comerciales están altamente concentradas y con una tendencia a incrementarse. En concreto, el 1 por ciento de empresas exportadoras es responsable de más del 75% de la variación correspondiente al margen de entrada, lo que pone de manifiesto el papel destacado que juega un número muy reducido de nuevas empresas.

En conjunto, la reducción de la aportación de la entrada neta al crecimiento y la elevada concentración del margen extensivo ligado a la entrada neta implica que el incremento de la base exportadora no es el único, ni el más importante, determinante del crecimiento del comercio durante el periodo más reciente. Para que esto fuera así deberíamos haber conseguido más empresas de comportamiento destacado (superestrellas), mayores tasas de supervivencia y/o volúmenes medios crecientes de exportación de las empresas entrantes a los mercados exteriores.

Sobre esta base, es posible perfilar algunas implicaciones de los resultados desde el punto de vista de la política económica de apoyo a la internacionalización empresarial. Las actuaciones enfocadas en la iniciación deberían tener presente la capacidad de permanencia en los mercados de exportación y los volúmenes medios con los que las compañías se inician en la exportación. En este sentido, las políticas de promoción de la exportación deberían dirigirse hacia las compañías de alto crecimiento y a la atracción de empresas multinacionales con gran presencia en los mercados exteriores, puesto que estas compañías exportan desde un primer momento grandes volúmenes y registran una elevada capacidad de supervivencia. Por otra parte, las políticas de reducción de aranceles y otras

barreras a la iniciación en el comercio parecen tener un recorrido menor para apoyar la internacionalización de manera generalizada y deberían centrarse en países y productos específicos y diferenciados, en los que las barreras son más elevadas (Rauch, 1999). De igual manera, las políticas de crecimiento del tamaño de la empresa tienen un papel relevante para apoyar la evolución de las ventas al exterior, dado su efecto positivo sobre sus ventas al exterior.

Los resultados también parecen sugerir algunos elementos útiles de cara a la selección y formalización de modelos teóricos que reflejen el comportamiento actual de las empresas en los mercados exteriores. Los modelos que tengan en cuenta la concentración de la exportación al estilo de Neary (2010), utilizando la teoría del oligopolio, o el de Eaton, Kortum y Sotelo (2012), por su capacidad de explicar efectos agregados en el comercio a partir de shocks específicos en grandes empresas, tienen mayor sustento empírico. El incremento de la base exportadora simultáneo a una reducción de la exportación media por transacción de las nuevas empresas implica que los costes de entrada (fijos y variables) a los mercados exteriores podrían haberse reducido, facilitando la incorporación de nuevas empresas (presumiblemente de pequeña dimensión).

En conjunto, el fuerte aumento del número de empresas exportadoras no parece ser la razón más importante detrás del notable avance de las exportaciones en el periodo 2010-2015. Al mismo tiempo, se observa que unas pocas empresas en cada margen tienen una contribución muy elevada en el crecimiento de las exportaciones españolas en ese periodo. Esto apunta a la necesidad de más trabajos que investiguen la importancia que tienen unas pocas empresas con grandes ventas al exterior en la evolución de las exportaciones del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ÁLVAREZ, R., y SÁEZ, C. (2014). "Post financial crisis and exports expansion: Micro-evidence from Chilean exporters". *MPRA Munich Personal RePEc Archive Paper 60637*.
- BEHRENS, K., CORCOS, G., y MION, G. (2013). "Trade crisis? What trade crisis?". *Review of economics and statistics*, 95(2), 702-709.
- BERNARD, A.B., JENSEN, J.B., REDDING, S.J. y SCHOTT, P.K. (2009). "The margins of US trade". *American Economic Review: Papers & Proceedings* 99, nº 2, 487-93.
- BESEDEŠ, T., y PRUSA, T. J. (2011). "The role of extensive and intensive margins and export growth". *Journal of Development Economics*, 96(2), 371-379.
- BRICONGNE, J. -C., FONTAGNÉ, L., GAULIER, G., TAGLIONI, D. y VICARD, V. (2010). "Exports and Sectoral Financial Dependence. Evidence on French Firms During the Great Global Crisis". *European Central Bank Working Paper Series No. 1227*, July.

- BRICONGNE, J., FONTAGNÉ, L., GAULIER, G., TAGLIONI, D., y VICARD, V. (2012). "Firms and the global crisis: French exports in the Turmoil". *Journal of International Economics*, 87(1), 134-146.
- BRICONGNE, J.-C., FONTAGNÉ, L., GAULIER, G. y VICARD, V. (2011). "An Analysis of the Dynamics of French Firms' Exports from 2000 to 2009: Lessons for the Recovery". En Filippo di Mauro y Benjamin R. Mandel (Ed.): *Recovery and Beyond. Lessons for Trade Adjustment and Competitiveness*. European Central Bank.
- CEBECI, T., FERNANDES, A. M., FREUND, C., y PIEROLA, M. D. (2012). "Exporter dynamics database". *World Bank Policy Research Working Paper* 6229.
- DE LUCIO, J., MÍNGUEZ-FUENTES, R., MINONDO, A., y REQUENA-SILVENTE, F. (2011a). "The extensive and intensive margins of Spanish trade". *International Review of Applied Economics*, 25(5), 615-631.
- DE LUCIO, J., MÍNGUEZ-FUENTES, R., MINONDO, A., y REQUENA-SILVENTE, F. (2011b). "Comercio internacional y crisis económica: un análisis microeconómico para España, Información Comercial Española". *Revista de Economía*, 878, Mayo, 145-158.
- EATON, J., KORTUM, S. y SOTELO, S. (2012). *International Trade: Linking Micro and Macro*, NBER Working Paper 17864, National Bureau of Economic Research, Inc.
- ECKEL, C. y YEAPLE, S. R. (2015). *Is bigger better? Multi-product firms, labor market imperfections, and international trade*. Mimeo.
- EPPINGER, P. S., MEYTHALER, N., SINDLINGER, M.-M. y SMOLKA, M. (2015). "The great trade collapse and the Spanish export miracle: firm-level evidence from the crisis". *IAW Discussion papers*, 120, April 2015.
- FONTAGNÉ, L. y GAULIER, G. (2009). "French exporters in the global crisis". En Richard Baldwin (Ed.): *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*. London: Centre for Economic Policy Research (CEPR), 143-150.
- FREUND, C., y PIEROLA, M. D. (2015). "Export superstars". *Review of Economics and Statistics*, 97(5), 1023-1032.
- GARCÍA-LEGAZ, J. (2016). "Logros y retos del sector exterior de la economía española". *Revista Economistas*, núm. 148, 6-9.
- GONZÁLEZ, M. J. y MARTÍN, C., (2015). "La internacionalización de las pymes españolas: principales desarrollos y determinantes". *Boletín Económico BdE* Diciembre pp. 43-53.
- MARIN, D., SCHYMIK, J. y TSCHKE, J. (2015). "Europe's exports superstar - it's the organisation!". *Bruegel Working Paper* 2015/05.
- NEARY, P. (2010). "Two and a Half Theories of Trade". *The World Economy*, 33: 1-19.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2015). *Estadísticas del comercio internacional 2015*. Ed. OMC, Ginebra (Suiza).
- RAUCH, J. E. (1999). "Networks versus markets in international trade". *Journal of International Economics*, 48(1), 7-35.
- WAGNER, J. (2012). "The granular nature of the great export collapse in German manufacturing industries, 2008/2009". *Economics Discussion Papers* 2012-50, Kiel Institute for the World Economy (IfW).
- WAGNER, J. (2016). "A survey of empirical studies using transaction level data on exports and imports". *Review of World Economics*, 152(1), 215-225.

Anexo

Información básica de la base de datos utilizada

Año	Empresas	Valor total (Mill. €)	Transac. totales
1997	62.725	93.419	397.352
1998	59.674	99.849	355.747
1999	60.790	104.788	363.281
2000	66.278	124.177	396.499
2001	69.307	129.771	411.456
2002	90.082	133.267	531.855
2003	93.279	138.119	540.488
2004	96.401	146.924	553.513
2005	99.232	155.004	563.469
2006	100.177	170.438	580.159
2007	97.418	185.023	586.449
2008	101.395	189.227	598.214
2009	107.579	159.889	597.327
2010	109.363	186.780	625.227
2011	123.128	215.230	747.458
2012	137.528	226.114	826.399
2013	151.160	235.814	881.608
2014	147.845	240.581	919.517
2015	147.378	250.241	953.103

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas-Agencia Tributaria.

Descomposición de la variación absoluta de las exportaciones españolas por lustros

Porcentaje de la variación en un lustro debida a:

	Entrada neta	Diversificación neta	Entrada + diversificación Extensivo neto	Intensivo neto
1997-2002	31,7%	18,3%	50,0%	50,0%
1998-2003	31,8%	23,1%	54,9%	45,1%
1999-2004	25,2%	23,0%	48,2%	51,8%
2000-2005	34,9%	15,2%	50,1%	49,9%
2001-2006	30,5%	12,5%	43,0%	57,0%
2002-2007	22,5%	15,5%	38,0%	62,0%
2003-2008	23,3%	15,3%	38,6%	61,4%
2004-2009	48,0%	34,4%	82,4%	17,6%
2005-2010	34,8%	25,3%	60,1%	39,9%
2006-2011	25,1%	28,8%	53,9%	46,1%
2007-2012	23,4%	32,9%	56,4%	43,6%
2008-2013	13,9%	28,7%	42,6%	57,4%
2009-2014	13,9%	21,3%	35,2%	64,8%
2010-2015	10,2%	19,7%	29,9%	70,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas-Agencia Tributaria.

Descomposición de la variación absoluta de las exportaciones españolas por lustros
(Miles de millones de €)

Años	Nuevos exportadores (A)	Exportadores que desaparecen (B)	Entrada neta A-B =(EN)	Diversificación Nuevo producto – país 1+2+3+4 = 10	– Nuevo producto (1)	– Nuevo país (2)	– Nuevo producto y país (3)	– Nueva combinación países y productos preexistentes (4)	Producto-país retirado I+II+III+IV = X	– Producto retirado (I)	– País retirado (II)	– Producto y país retirado (III)	– Desaparece combinación pero no el producto ni el país (IV)	Diversificación neta 10+X = (DN)	Margen extensivo neto EN+DN = (MEN)	Margen intensivo producto-país aumenta (I)	Producto-país disminuye (II)	Margen intensivo neto I-II = (MIN)	Variación total de las exportaciones MEN + MIN
97-02	25.595	-12.944	12.651	20.580	1.427	14.806	1.366	2.981	-13.303	-858	-8.666	-1.633	-2.146	7.277	19.928	40.283	-20.364	19.919	39.847
98-03	26.213	-14.043	12.170	21.192	1.704	14.949	2.264	2.275	-12.356	-890	-8.318	-1.360	-1.788	8.836	21.006	39.216	-21.952	17.264	38.270
99-04	23.771	-13.150	10.621	21.654	1.838	14.365	2.239	3.212	-11.948	-863	-7.723	-1.290	-2.072	9.706	20.327	45.508	-23.698	21.810	42.137
00-05	24.824	-14.061	10.763	21.342	1.226	14.688	1.436	3.992	-16.659	-1.124	-10.999	-1.572	-2.964	4.683	15.446	47.097	-31.715	15.382	30.828
01-06	26.707	-14.294	12.413	23.255	1.669	15.501	2.122	3.963	-18.180	-1.380	-12.637	-1.418	-2.745	5.075	17.488	54.976	-31.798	23.178	40.666
02-07	26.834	-15.214	11.620	26.469	1.821	18.579	1.651	4.418	-18.445	-1.347	-12.706	-1.222	-3.170	8.024	19.644	65.387	-33.275	32.112	51.756
03-08	27.835	-15.919	11.916	27.687	1.911	19.704	1.999	4.073	-19.867	-1.503	-12.889	-2.258	-3.217	7.820	19.736	65.091	-33.719	31.372	51.108
04-09	23.400	-17.183	6.217	23.431	1.508	15.835	2.312	3.776	-18.970	-1.392	-11.560	-2.877	-3.141	4.461	10.678	44.993	-42.706	2.287	12.965
05-10	28.889	-17.833	11.056	27.279	1.645	17.902	2.505	5.227	-19.232	-1.336	-12.193	-2.037	-3.666	8.047	19.103	52.440	-39.766	12.674	31.777
06-11	30.472	-19.240	11.232	31.594	1.507	22.163	2.124	5.800	-18.684	-1.305	-11.524	-1.699	-4.156	12.910	24.142	65.623	-44.972	20.651	44.793
07-12	30.278	-20.644	9.634	35.928	1.895	25.837	2.751	5.445	-22.404	-1.665	-13.547	-2.221	-4.971	13.524	23.158	70.559	-52.624	17.935	41.093
08-13	29.035	-22.556	6.479	38.020	2.229	27.001	2.553	6.237	-24.652	-1.529	-15.194	-2.006	-5.923	13.368	19.847	75.217	-48.479	26.738	46.585
09-14	29.152	-17.974	11.178	37.354	2.559	25.689	2.732	6.374	-20.166	-1.295	-12.245	-2.237	-4.389	17.188	28.366	87.482	-35.157	52.325	80.691
10-15	27.890	-21.410	6.480	36.854	2.273	25.468	2.815	6.298	-24.347	-1.464	-13821	-3.990	-5.072	12.507	18.987	86.069	-41.595	44.474	63.461

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas-Agencia Tributaria.

Descomposición de la variación absoluta de las exportaciones españolas por décadas, HS2, replica IRAE
Porcentaje de la variación en una década debido a:

	Entrada neta	Diversificación neta	Entrada+diversificación Extensivo neto	Intensivo neto
1997-2007	36,1%	21,2%	57,2%	42,8%
1998-2008	36,2%	24,9%	61,1%	38,9%
1999-2009	38,6%	24,5%	63,1%	36,9%
2000-2010	41,3%	22,4%	63,7%	36,3%
2001-2011	37,1%	21,1%	58,2%	41,8%
2002-2012	29,2%	23,4%	52,6%	47,4%
2003-2013	29,8%	21,0%	50,8%	49,2%
2004-2014	25,3%	25,4%	50,7%	49,3%
2005-2015	24,2%	22,3%	46,5%	53,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas-Agencia Tributaria.

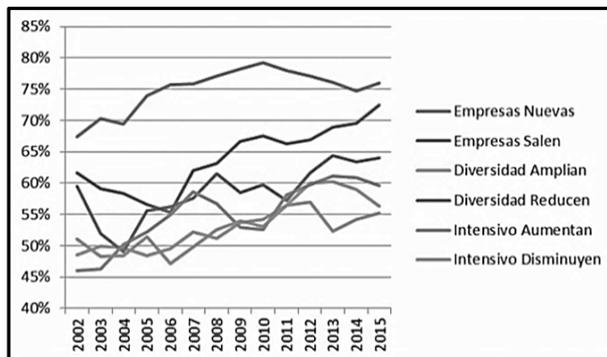
**Descomposición de la variación absoluta de las exportaciones españolas
por décadas, HS2**
(Miles de millones de €)

Años	Nuevos exportadores (A)	Exportadores que desaparecen (B)	Entrada neta A-B =(EN)	Diversificación Nuevo producto – país 1+2+3+4 = 10	– Nuevo producto (1)	– Nuevo país (2)	– Nuevo producto y país (3)	– Nueva combinación países y productos preexistentes (4)	Producto-país retirado I+II+III+IV = X	– Producto retirado (I)	– País retirado (II)	– Producto y país retirado (III)	– Desaparece combinación pero no el producto ni el país (IV)	Diversificación neta 10+X = (DN)	Margen extensivo neto EN+DN = (MEN)	Margen intensivo producto-país aumenta (I)	Producto-país disminuye (II)	Margen intensivo neto i+ii = (MIN)	Variación total de las exportaciones MEN + MIN
97-07	53.986	-20.961	33.025	35.388	1.729	26.128	2.782	4.749	-15.998	-1.445	-10.676	-1.854	-2.023	19.390	52.415	59.639	-20.449	39.190	91.605
98-08	54.778	-22.410	32.368	37.692	2.295	28.172	3.248	3.977	-15.462	-1.181	-10.327	-1.823	-2.131	22.230	54.598	58.067	-23.288	34.779	89.377
99-09	44.435	-23.172	21.263	31.281	1.853	22.914	2.414	4.100	-17.774	-1.079	-11.489	-2.067	-3.139	13.507	34.770	47.234	-26.900	20.334	55.104
00-10	52.061	-26.202	25.859	36.440	2.008	26.623	2.840	4.969	-22.409	-1.447	-14.778	-2.474	-3.710	14.031	39.890	53.853	-31.140	22.713	62.603
01-11	59.838	-28.120	31.718	41.134	2.426	29.694	2.876	6.138	-23.080	-1.358	-14.621	-2.269	-4.832	18.054	49.772	66.746	-31.058	35.688	85.460
02-12	56.731	-29.607	27.124	45.444	2.316	32.565	3.155	7.408	-23.749	-1.357	-14.831	-3.374	-4.187	21.695	48.819	76.497	-32.468	44.029	92.848
03-13	59.668	-30.516	29.152	45.117	2.222	31.880	3.720	7.295	-24.635	-1.131	-15.016	-3.587	-4.901	20.482	49.634	81.315	-33.252	48.063	97.697
04-14	57.255	-33.554	23.701	48.406	2.653	35.123	3.412	7.218	-24.629	-1.312	-16.099	-3.105	-4.113	23.777	47.478	79.888	-33.711	46.177	93.655
05-15	57.323	-34.268	23.055	47.844	2.526	34.032	3.909	7.377	-26.598	-1.718	-15.156	-3.799	-5.925	21.246	44.301	82.773	-31.837	50.936	95.237

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Aduanas-Agencia Tributaria.

Figura A.1

Evolución de la contribución a los márgenes del 1% de empresas. Lustros



Fuente: Elaboración propia.