

## FOCUS · Las exportaciones españolas se consolidan

La debilidad de la demanda interna durante la recesión impulsó a muchas empresas a salir al exterior, de modo que el número de exportadores aumentó de 100.000 a 150.000 entre 2010 y 2013. Este incremento de la base exportadora es muy significativo porque, con los años, parte de estas empresas se convierten en exportadores regulares,<sup>1</sup> que son, como veremos a continuación, los que verdaderamente impulsan el crecimiento de las exportaciones.

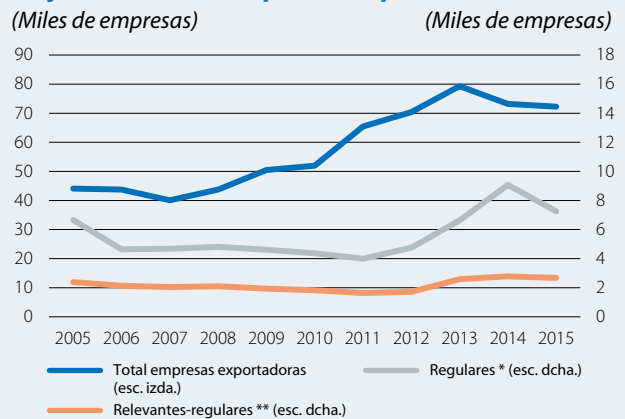
Comenzar a exportar es una decisión muy arriesgada para las empresas, ya que durante los primeros años la probabilidad de supervivencia en el mercado exterior es muy reducida: más de la mitad de las empresas que empiezan a exportar cesan su actividad en el exterior durante los dos primeros años y la mayoría de los fracasos ocurren en los cuatro o cinco años iniciales.<sup>2</sup> En España, según nuestras estimaciones, la tasa de supervivencia en el mercado exterior se ha mantenido relativamente estable durante la última década, alrededor del 12%,<sup>3</sup> lo cual, unido al fuerte aumento del número de empresas que comenzaron a exportar tras la crisis, ha propiciado que tanto el flujo de nuevos exportadores regulares como el de nuevos exportadores relevantes-regulares<sup>4</sup> haya crecido notablemente en los últimos tres años (véase el primer gráfico).

El aumento del stock de exportadores regulares, que pasó de 38.000 en 2012 a 48.000 en 2015, es especialmente importante, puesto que, una vez que las empresas superan el umbral de los cuatro años y se consolidan en el mercado externo, es más probable que aprovechen las economías de escala para incrementar el número de destinos a los que exportan y para intensificar las ventas en los mercados donde ya trabajan. Esto es, que hagan crecer tanto su margen extensivo como el intensivo. En cuanto al margen extensivo, no sorprende el hecho de que las empresas de mayor tamaño exporten a un mayor número de países, pero cabe destacar que, entre 2010 y 2015, ampliaron sus destinos en cinco países en promedio, mientras que las más pequeñas se mantenían estables, en 1,5 destinos por empresa. En cuanto al margen intensivo, puesto que el tamaño de un porcentaje considerable de las empresas que comenzaron a exportar era menor, el valor medio exportado por el total de empresas no ha crecido desde 2006. Sin embargo, sí que lo ha hecho el de los exportado-

res relevantes, un 35%, y especialmente el de los relevantes-regulares, un 44% (véase el segundo gráfico). Entre estos últimos, si bien es cierto que parte del incremento responde a que las grandes multinacionales españolas han intensificado sus ventas, también se explica por las nuevas empresas que se han convertido en relevantes-regulares.<sup>5</sup>

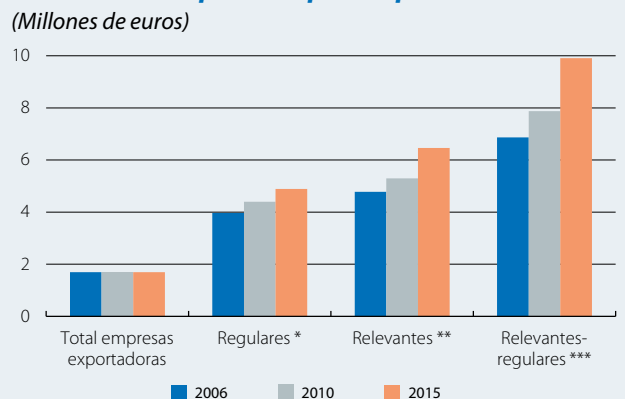
Finalmente, el flujo de nuevos exportadores de 2013-2015, un 20% superior al de 2010-2015, presagia que, con una tasa de supervivencia constante, el número de exportadores regulares crezca en los próximos años. Al experimentar crecimientos en sus márgenes intensivo y extensivo superiores al resto, serán capaces de impulsar las exportaciones españolas en el futuro a un ritmo elevado como el actual, superior al promedio de la década anterior a la crisis.

### Flujos de nuevas empresas exportadoras



**Notas:** \* Regulares: empresas que han exportado en los últimos cuatro años.  
 \*\* Relevantes-regulares: empresas que han exportado > 50.000 € en los últimos cuatro años.  
**Fuente:** CaixaBank Research, a partir de datos del ICEX.

### Valor medio exportado por empresa



**Notas:** \* Regulares: empresas que han exportado en los últimos cuatro años.  
 \*\* Relevantes: empresas que exportan más de 50.000 €.  
 \*\*\* Relevantes-regulares: empresas que han exportado > 50.000 € en los últimos cuatro años.  
**Fuente:** CaixaBank Research, a partir de datos del ICEX.

1. Empresas que han exportado en el año de referencia y en los tres anteriores.
2. Véase Besedes, T. y T. Prusa (2011), «The role of extensive and intensive margins and export growth», Journal of Development Economics.
3. Definimos la tasa de supervivencia como el número de empresas que se convierten en regulares en el periodo t dividido por el número de empresas que comienza a exportar en t-3. Nuestra estimación es coherente con la de otras economías desarrolladas como EE. UU. o la eurozona, según Besedes y Prusa.
4. Los exportadores relevantes-regulares son los que han exportado más de 50.000 euros en los últimos cuatro años.

5. Prueba de ello es que el valor medio exportado por empresa de las nuevas relevantes-regulares triplica el de las relevantes-regulares que cesan su actividad exportadora.