

Análisis de la empresa exportadora por tamaño

CEOE

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

Índice

Resumen ejecutivo	4
Introducción	5
La evolución del comercio internacional	6
El papel del sector exterior en la economía española	8
Las empresas en las exportaciones según su tamaño	13
Anexo estadístico.....	21

1. RESUMEN EJECUTIVO

- En un contexto de notable dinamismo del comercio mundial, el comportamiento del sector exterior español sigue sorprendiendo positivamente, con una excepcional evolución de las exportaciones que permite que siga manteniendo su cuota de comercio mundial y un crecimiento más equilibrado. Esto contribuye a seguir acumulando superávit por cuenta corriente en el actual ciclo económico de recuperación.
- El tejido empresarial español es el verdadero artífice de esta favorable evolución del sector exterior después del colapso del comercio mundial en 2009. Por ello, en este trabajo se presentan las principales conclusiones del análisis del comportamiento de la empresa exportadora española según su tamaño, a través de datos de la Agencia Tributaria para el periodo 2010-2015 (último dato disponible).
- Según la información de la Agencia Tributaria, **solo el 3% de las empresas de menos de 200 trabajadores participan en el sector exportador, mientras que más de la mitad de las firmas de más de 200 trabajadores tienen clientes en el exterior.** Además, **dentro de las empresas pequeñas y medianas, se observan importantes diferencias: del total de micropymes (empresas de hasta 9 trabajadores), solo el 2% realiza exportaciones, cifra que se eleva al 41% para empresas medianas, de 50 a 200 trabajadores.**
- En términos de volumen, **las micropymes exportaron el 11% del total, las pequeñas empresas el 14%, mientras que las empresas medianas respondieron por el 24% de las exportaciones.** Por su parte, las grandes empresas fueron responsables de un poco más de la mitad del volumen total exportado.
- Por sectores, **las pymes exportan la mayoría del flujo correspondiente al comercio al por mayor, y también, en especial las medianas, abundan en el sector de alimentación bebidas y tabaco,** ambos con una importante cuota en las exportaciones españolas. Por su parte, **las grandes empresas absorben la mayoría de los flujos del sector exportador de manufacturas** en sentido amplio, que ostenta el mayor peso en el total de exportaciones, así como dentro de este, **en subsectores como el automóvil, la industria química y la farmacéutica, o el sector de coquerías y refino de petróleo.**
- Además, **la estabilidad de la actividad exportadora es menor en las pymes, sobre todo entre las más pequeñas.** Para el conjunto del período 2010-2015, se observa cómo las empresas exportadoras estables y no estables se incrementaron en todos los grupos de tamaños. La diferencia radica en que para las micropymes y las pequeñas, fue más rápido el aumento de las exportadoras no estables que el de las estables, seguramente porque el proceso de salida al exterior fue más necesario en la época de crisis y, por tanto, más intenso entre estos grupos de empresas. Por su parte, en las empresas medianas y grandes el aumento de las exportadoras estables ha superado ya al de las no estables.
- **La mayoría de las empresas concentran sus exportaciones en muy pocos países (más de la mitad en un solo país, y el 80% en dos países como mucho).** Esta falta de diversificación dificulta su supervivencia internacional a largo plazo, pues las torna más vulnerables ante eventuales shocks. Además, y a pesar de que existen más empresas que exportan a un solo país en 2015 con respecto a 2010, el volumen exportado por las mismas ha descendido.

2. INTRODUCCIÓN

El sector exportador de bienes y servicios ha tenido un papel esencial en el periodo de crisis y no ha dejado de crecer en los últimos años. De hecho, tras el periodo de doble recesión, el PIB no recuperó los niveles (en volumen) del año 2008 hasta el segundo trimestre de 2017. Sin embargo, las exportaciones en 2017 fueron un 31,8% superiores a las de 2008 (en volumen) y un 40,4% superiores en términos nominales, lo que refleja una evolución mucho más dinámica de las mismas frente a otros componentes del PIB. De hecho, en 2017 alcanzó un peso del 34% del PIB, máximo histórico. Este avance de las exportaciones ha permitido tener un patrón de crecimiento más equilibrado, acumulando cinco años de superávit por cuenta corriente.

Para analizar el comportamiento de las empresas exportadoras, habitualmente se utiliza como fuente de información el ICEX, de la que se obtiene unos datos muy relevantes sobre el número y estabilidad de las empresas exportadoras. Además de esta fuente, existe la información de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), que recoge una serie de estadísticas que permiten conocer algunos rasgos adicionales de las empresas implicadas en el proceso exportador, aunque el último dato disponible es del año 2015.

Con esta información, el objetivo de este trabajo es analizar el papel que han tenido las empresas que forman parte del tejido exportador español en función de su tamaño (medido a través del número de asalariados), poniendo especial foco en la comparativa entre las pymes y las grandes empresas. Además, se realiza un breve análisis de la diversificación geográfica de las exportaciones a nivel empresa, atendiendo al número de países de contrapartida con los que comercia cada firma. El periodo de análisis abarca desde 2010 a 2015.

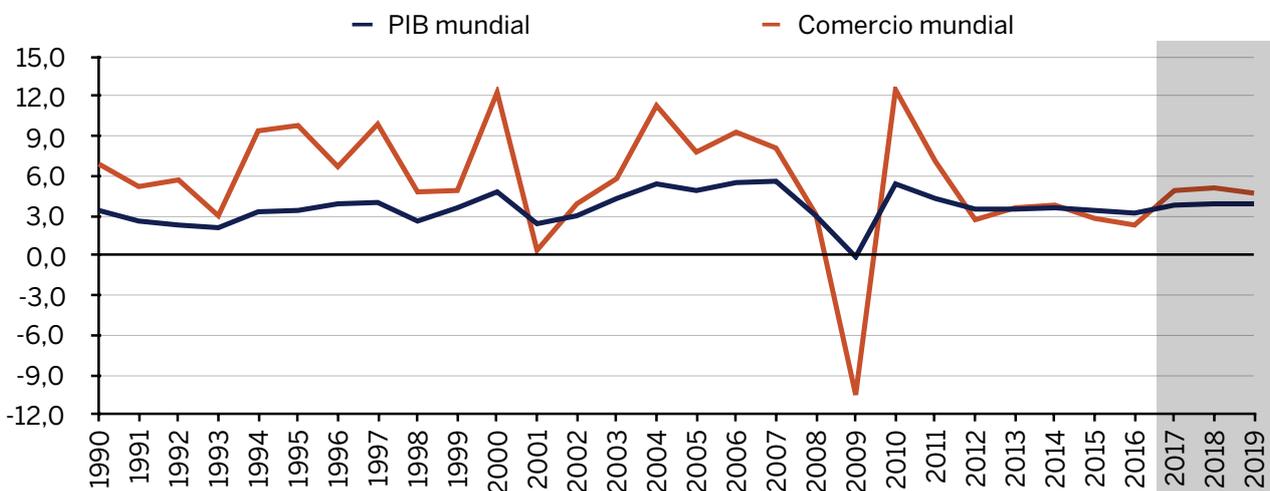
3. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En 2017, el comercio mundial de bienes y servicios recuperó vigor, con tasas de crecimiento que se sitúan alrededor del 4,9%, lo que supone el mayor ritmo desde el año 2011. Además, ha vuelto a crecer a tasas superiores al PIB mundial en 2017, que aumentó un 3,8%, según las previsiones del Fondo Monetario Internacional de abril de 2018.

Que el comercio supere en crecimiento al PIB supone una mayor especialización de los países en la elaboración de aquellos bienes y servicios en los que son más productivos. No obstante, en la evolución del comercio mundial también influyen otros factores, al margen de la especialización productiva de los países, como son la inversión, la propia globalización de la economía, o los procesos de creación de cadenas de valor a nivel global, favorecidas por el descenso en los costes de los transportes y las mejoras de las comunicaciones.

En el gráfico se observa como en la etapa anterior a la crisis financiera, el crecimiento del comercio mundial ha sido notablemente mayor al del PIB mundial, con relaciones que doblaban dicho crecimiento (ratio de 2,1) en la década de los años 90 y ratios de 1,5, en promedio, entre los años 2000 y 2007. En esta etapa, las economías en desarrollo elevaron notablemente su participación en el comercio mundial, con una presencia destacada de Asia, encabezada por China que se incorporó a la OMC en 2001, aunque en los años previos ya había adoptado diferentes medidas para expandir su comercio y facilitar la afluencia de inversiones.

Evolución del PIB y del comercio mundial. Tasas de crecimiento reales.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI.

Posteriormente, con la crisis financiera y la debilidad de la economía mundial, se acrecientan las tendencias proteccionistas en muchos países. Esto, unido al descenso de los precios del crudo, la contención de la inversión y el cambio de modelo de crecimiento en China, que persigue que el consumo interno gane peso frente a las exportaciones, se tradujo en una reducción del ritmo de crecimiento del comercio mundial.

Entre los años 2012 y 2017, la tasa media de crecimiento del comercio mundial ha sido ligeramente superior al 3%, mientras que entre los años 1990 y 2007 el crecimiento medio del comercio mundial fue del 7%. En estos últimos años la ratio entre el crecimiento del comercio mundial y el crecimiento del PIB ha sido de 1, frente al 1,5 de los primeros años del siglo XXI y frente a ratios superiores al 2 en los años 90.

Para los próximos años, las previsiones del FMI apuntan que la economía mundial mantendrá un tono positivo, con crecimientos del PIB alrededor del 3,9% e incrementos del comercio mundial algo superiores, en concreto, del 5,1% para el año 2018 y se desacelerará hasta el 4,7% en el año 2019. No obstante, esta institución advierte del riesgo de crecientes tensiones comerciales que puedan conducir a un aumento de políticas proteccionistas, que a su vez afectaría negativamente al crecimiento tanto del comercio como del PIB mundial. En este sentido, preocupa particularmente las nuevas políticas arancelarias en Estados Unidos y sus tensiones con China y con la Unión Europea, que están derivando en incrementos recíprocos de aranceles y denuncias cruzadas ante la OMC, situación que extiende el temor a que pudiera desembocar en una guerra comercial entre los principales bloques económicos mundiales.

Según el FMI, los grandes exportadores del mundo son EE.UU y China, con una cuota del 10,8% y 10,7%, respectivamente, en 2016 (último dato disponible). No obstante, el bloque de la Eurozona tiene la mayor cuota mundial, con un 26,3% en su conjunto. Entre los países europeos destaca Alemania, con un peso del 7,8% en las exportaciones mundiales, mientras que España alcanzó el 2% en 2016, similar al de la India o México. Entre los países avanzados, Japón se aproxima al 4% de cuota mundial, mientras que Reino Unido está en el entorno del 3,5%.

Cuotas de Exportación mundial

	2016
Economías avanzadas	64,4
Estados Unidos	10,8
Eurozona	26,3
Alemania	7,8
Francia	3,5
Italia	2,7
España	2,0
Resto eurozona	10,3
Japón	3,9
Reino Unido	3,6
Canadá	2,3
Otras economías avanzadas	17,5
Economías en desarrollo	35,6
Rusia	1,6
China	10,7
India	2,1
Brasil	1,1
México	1,9
Resto	18,2

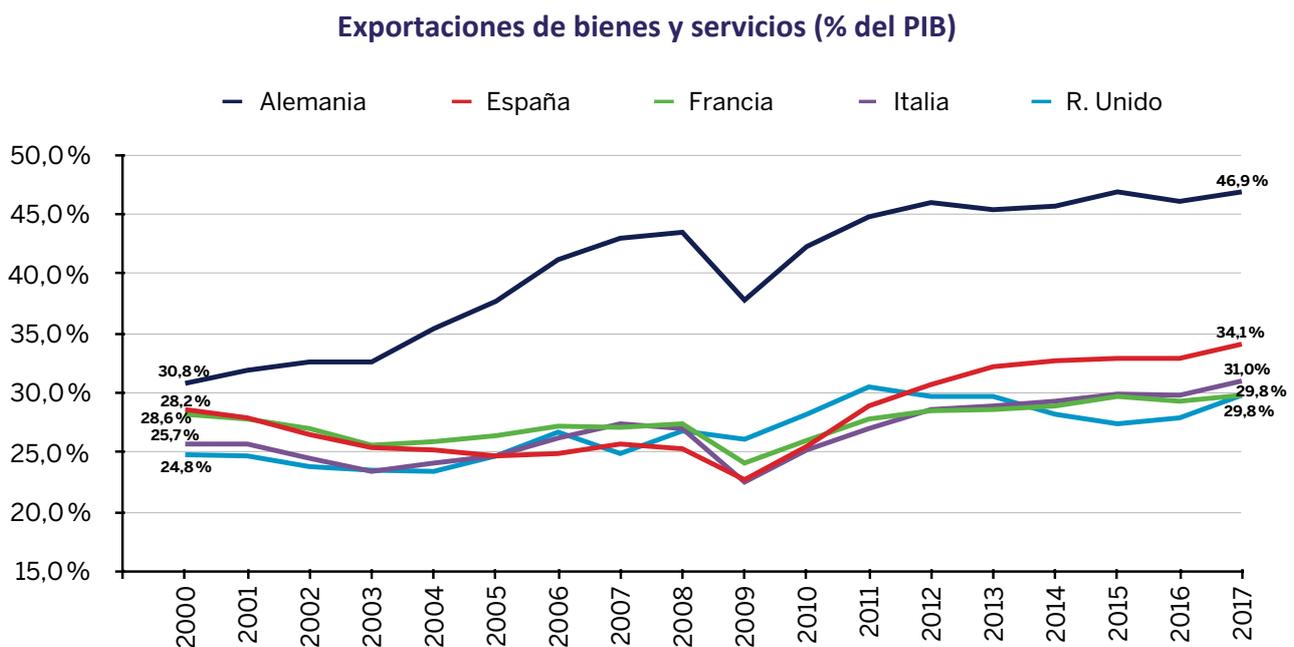
Fuente: FMI.

4. EL PAPEL DEL SECTOR EXTERIOR EN LA RECUPERACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Con el comportamiento anteriormente descrito del comercio mundial en los últimos años, cabe destacar la evolución del sector exterior de la economía española, que ha desempeñado un papel fundamental, tanto para frenar la caída de la economía durante la crisis como para apoyar la recuperación cuando por fin se ha producido.

Tras la crisis, el PIB no recuperó los niveles (en volumen) del año 2008 hasta el segundo trimestre de 2017. Sin embargo, las exportaciones en 2017 fueron un 31,8% superiores a las de 2008 (en volumen) y un 40,4% superiores en términos nominales, indicando una evolución mucho más dinámica de las mismas frente a otros componentes del PIB.

Este crecimiento diferencial se ha visto reflejado en el peso de las exportaciones en el total de la economía. Así, en el año 2008 las exportaciones suponían el 25,3% del PIB en España y en 2017 alcanzaron el 34,1% del PIB.



Fuente: AMECO Database. Comisión Europea.

Dentro de los bienes exportados, los productos de alimentación tienen un importante peso en el total de nuestras exportaciones españolas y una gran reputación a nivel internacional por su calidad y variedad. No obstante, hay otros sectores que tienen mucha importancia en el total de nuestras exportaciones.

Los principales sectores, en función de su peso respecto del total de exportaciones, son los Bienes de equipo (cuyas exportaciones representan el 20,3% del total), Alimentación, bebidas y tabaco (un 16,5% del total), el sector del Automóvil (un 16,3% del total), y los Productos químicos (14,0% del total). Estos cuatro sectores concentran dos tercios de nuestras exportaciones. Además, estos sectores, a excepción del Automóvil, que registra cierto estancamiento, han experimentado notables avances en los últimos años y continuaron haciéndolo en 2017 con crecimientos del 9,2% en el caso de los Bienes de equipo, del 7,8% para los Productos químicos y del 6,3% en el caso de la Alimentación.

Distribución porcentual de las exportaciones españolas por productos

	2000	2017
Bienes de equipo	21,8%	20,3%
Alimentación, bebidas y tabaco	13,7%	16,5%
Sector automóvil	21,8%	16,3%
Productos químicos	10,4%	14,0%
Manufacturas de consumo	10,2%	10,2%
Semimanufacturas no químicas	11,2%	10,1%
Productos energéticos	3,7%	7,1%
Materias primas	2,0%	2,6%
Bienes de consumo duradero	3,5%	1,6%
Otras mercancías	1,7%	1,3%
TOTAL	100,0%	100,0%

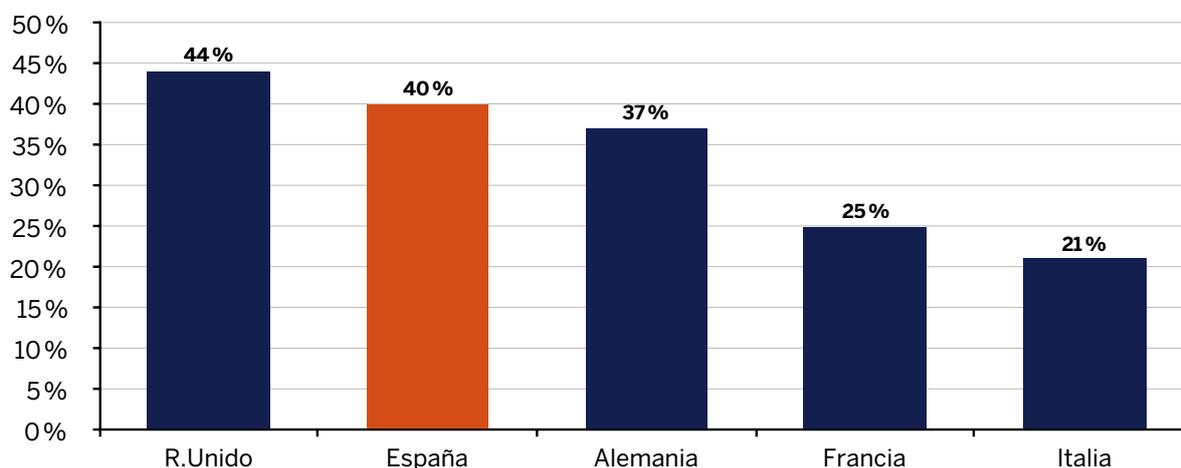
Fuente: Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

Por otro lado, la exportación de servicios, tanto turísticos como no turísticos, ha mantenido una evolución muy favorable durante los años después de la crisis. Acumulando un crecimiento del 31,5% y del 41,7% entre 2008 y 2017 para los servicios no turísticos y turísticos, respectivamente. Dentro de los servicios no turísticos, los principales servicios exportados en 2017 se corresponden con Servicios empresariales (32,6%), Transporte (26,8%) y Telecomunicaciones, informática e información (16,9%).

El 39,3% de las exportaciones de servicios no turísticos se concentran en la zona euro, el 53% en la UE y el 62,8% en el total de Europa. Fuera de Europa, el principal destino es América, con el 23,3% del total de las exportaciones de servicios no turísticos.

El notable crecimiento de las exportaciones españolas durante los últimos años, tanto en términos nominales como reales, pone de manifiesto la competitividad de las empresas y de los productos y servicios nacionales en los mercados extranjeros. Además, resulta relevante el hecho de que nuestra economía haya mantenido su cuota mundial en exportaciones, a pesar de la fuerte expansión de las exportaciones de los países emergentes, mientras que otros socios comunitarios han perdido peso de forma evidente durante los últimos años. En concreto, la cuota de España en el total de exportaciones mundiales en 2017, según las primeras estimaciones, se situaría en el 1,9% para los bienes, mientras que, en el caso de las exportaciones de servicios, la cuota sería del 2,8%.

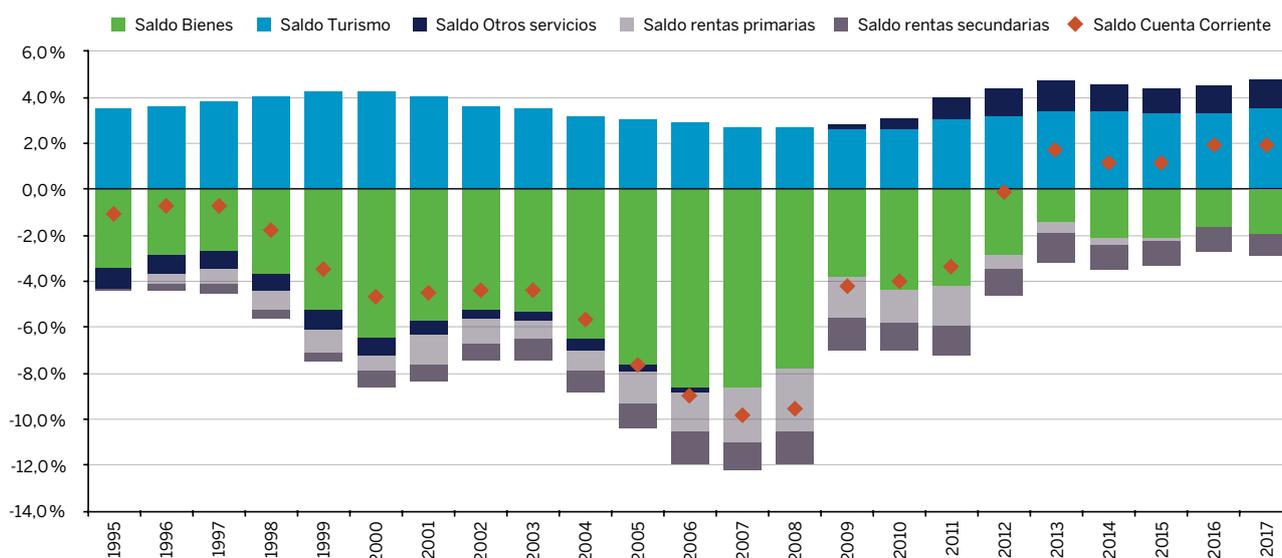
Crecimiento acumulado de la exportación de bienes y servicios entre 2000 y 2017



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea, AMECO.

Además, uno de los rasgos más relevantes del actual ciclo económico de recuperación de la economía española es que el crecimiento del PIB viene acompañado de un superávit en la balanza corriente, a pesar de que la demanda interna ha alcanzado un notable vigor. Esto es algo inédito en la economía española, dado que, históricamente, en el momento de recuperación de la demanda interna, se incurría en déficit de la balanza de pagos.

Evolución del saldo por cuenta corriente en España (% del PIB)



Fuente: elaboración propia a partir del Banco de España.

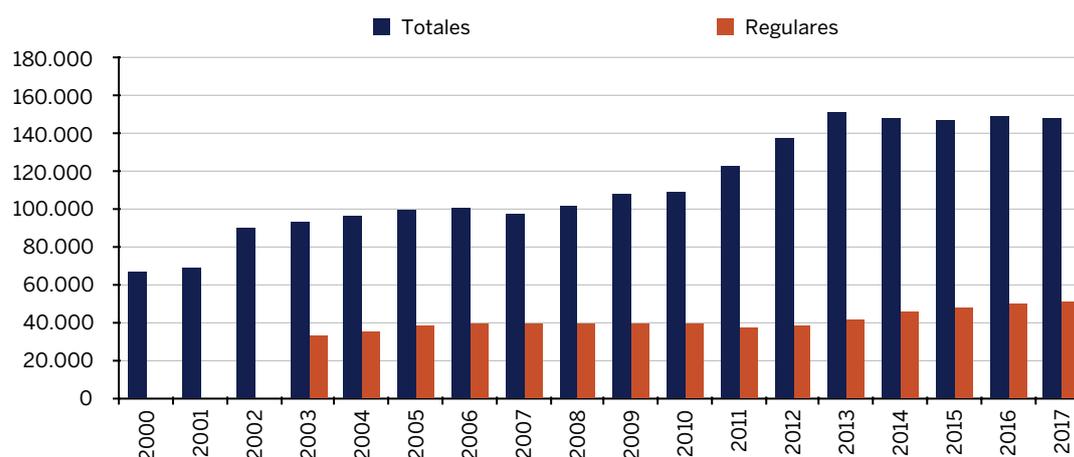
El saldo positivo de la balanza corriente registrado desde 2013 se explica, principalmente, por el descenso del déficit comercial y por el cambio de signo de la balanza de otros servicios. Como se puede observar en el gráfico anterior, el componente que históricamente ha tenido una mayor influencia negativa ha sido el de Bienes. En concreto, en el año 2007, el saldo deficitario de la balanza de bienes suponía el 8,6% del PIB. En la actualidad el saldo de la balanza de bienes continúa siendo negativo (-1,9% del PIB en 2017), pero sin duda ha sido el componente que ha sufrido una mayor corrección en los últimos años y gracias al cual se ha podido producir el cambio a un saldo por Cuenta Corriente positivo.

Sin duda, las exportaciones han jugado un papel clave en la minoración del déficit del saldo de Bienes, ya que han experimentado un notable crecimiento durante todo el periodo de recuperación. No obstante, las importaciones también han aportado mucho a esta mejoría del déficit exterior, moderando de forma notable su crecimiento tanto en términos nominales como en reales. En concreto, destaca el limitado avance de las importaciones con respecto a otros periodos expansivos, en los que el crecimiento de las importaciones prácticamente ha triplicado el de la economía. En términos nominales, que es el concepto que determina la evolución del déficit, claramente el avance de las importaciones se ha visto minorado por el descenso de los precios de los bienes importados, fundamentalmente en el caso de los bienes energéticos y con mayor intensidad en el periodo 2014-2016. No obstante, además del factor precio, se observa en los últimos años un avance más moderado de las importaciones en términos reales, que puede obedecer a cambios en la estructura por productos de los bienes importados.

Ahora que la actividad alcanza tasas de crecimiento notables y la demanda interna cobra mayor dinamismo, parece que uno de los principales retos para la economía española será continuar creciendo sin generar de nuevo déficit exterior. Para ello, es fundamental que las exportaciones sigan creciendo a buen ritmo y, en este ámbito, la evolución de su margen extensivo y de su margen intensivo cobra importancia.

En lo que se refiere al margen extensivo (o variación del número de empresas que exportan), vendrá determinado por las decisiones de las empresas, principalmente en las pymes, dado que las empresas grandes, en general, ya son exportadoras habituales. En este sentido, el número de empresas exportadoras ha crecido notablemente, pasando de 66.278 en el año 2000 a 101.395 en el año 2008 y a 161.454 en 2017, según la información del ICEX. Esto supone un crecimiento de casi el 60% entre 2008 y 2017. Además, el número de empresas exportadoras regulares (aquellas que han exportado en los últimos cuatro años consecutivos) ha mostrado una tendencia claramente creciente, pasando de 39.641 en 2008 a 50.562 en 2017, tal y como señala el propio ICEX.

Evolución del número de empresas exportadoras



Fuente: ICEX. Perfil de la empresa exportadora española.

Sin embargo, persiste la elevada concentración de las exportaciones de nuestra economía en un número reducido de empresas, si bien en los últimos años se ha atenuado ligeramente. Así, en el año 2017, el 67,5% de nuestras exportaciones fueron realizadas por 1.000 empresas, frente al 68,1% del ejercicio 2013.

Por otro lado, el patrón exportador de las empresas españolas ha cambiado en los últimos años, adaptándose al proceso de globalización y permitiendo una mayor diversificación en la estructura geográfica de nuestras exportaciones (margen intensivo), creciendo especialmente el número de empresas que exportan a zonas geográficas fuera de Europa y con un mayor potencial de crecimiento, mientras que el número de empresas que exporta a la Eurozona y al resto de Europa ha descendido.

Esta tendencia se ha mantenido una vez consolidada la recuperación, ya que las empresas españolas, o buena parte de ellas, han comprendido y asumido que la exportación es una actividad vital para su desarrollo, y en muchos casos para su supervivencia. La última crisis ha puesto claramente de relieve que han sido las empresas que estaban internacionalizadas las que han podido afrontar mejor las consecuencias de la caída del mercado interno.

De esta manera, la Unión Europea, y de igual modo la Eurozona, han ido perdiendo peso, desde cuotas del 69% para la primera y 56% para la segunda, que poseían en el año 2008, hacia el 65,7% y el 51,6% que ostentan en 2017.

En su lugar, los flujos de exportaciones se han orientado paulatinamente hacia áreas geográficas pujantes. Este ha sido el caso de Asia, que ha elevado su peso desde un 6% a un 9,3%, o de África, que pasó de ocupar un 3% a un 6,4% del total de las exportaciones españolas, entre el 2008 y el 2016. La nota menos positiva la pone el continente americano, ya que ni América del Norte ni América Latina han conseguido incrementar su participación en las exportaciones de España, más bien al contrario.

A su vez, dentro de la Unión Europea, nuestros socios comerciales principales en 2017 son Francia (con un 15,0% de cuota), Alemania (con un 11,2%), Italia (8,0%), Reino Unido (6,8%) y Portugal (7,2%). No obstante, de los citados países, solo Alemania y Reino Unido han conseguido mantener, e incluso incrementar ligeramente, su peso en el total del flujo exportador de España. El resto de principales economías europeas han ido cediendo peso en favor de un escenario geográfico más fragmentado para las exportaciones españolas, también dentro de Europa, dispersándose entre países que apenas contaban con participación significativa anteriormente, como República Checa (0,9% de cuota actualmente), Rumanía (0,8%), Hungría (0,6%), o Bulgaria (0,6%) entre otros.

	2017
Principales proveedores	
1 Alemania	12,9%
2 Francia	11,0%
3 China	8,5%
4 Italia	6,7%
5 Estados Unidos	4,6%

	2017
Principales clientes	
1 Francia	15,0%
2 Alemania	11,2%
3 Italia	8,0%
4 Reino Unido	6,8%
5 Portugal	7,2%

Fuente: Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.
Para más información, ver anexo estadístico.

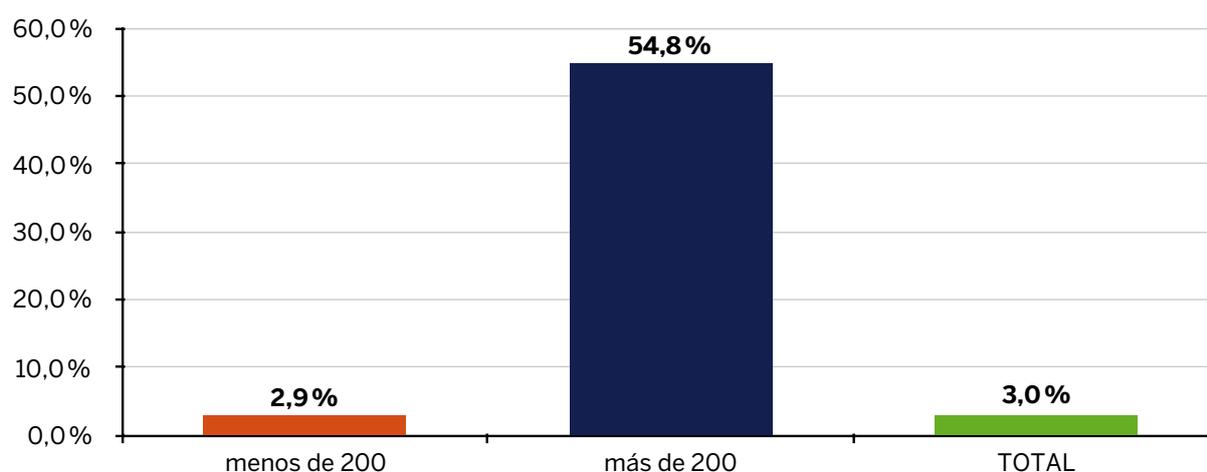
5. LAS EMPRESAS EN LAS EXPORTACIONES SEGÚN SU TAMAÑO

La Agencia Estatal de Administración Tributaria (en adelante AEAT) recoge una serie de estadísticas que permiten conocer algunos rasgos de las empresas implicadas en el proceso exportador, cuyo análisis aporta una visión más desagregada. En este apartado, se estudia el papel de las empresas que forman parte del tejido exportador español en función de su tamaño (medido a través del número de asalariados, que es, por otra parte, el criterio más habitual), poniendo especial foco en la comparativa entre las pymes y las grandes empresas. Además, se realiza un breve análisis de la diversificación geográfica de las exportaciones a nivel empresa, atendiendo al número de países de contrapartida con los que comercia cada firma.

Las empresas de menos de 250 trabajadores suponían en el año 2015 el 97,7% del total de empresas exportadoras, albergando algo menos del 50% del total del volumen de producción exportado. Esta proporción de pymes en el total de empresas exportadoras supone una reducción con respecto a la participación observada para el conjunto de la economía, donde el número de pequeñas y medianas empresas se eleva al 99,9% del total.

Así, **solo el 3% de las empresas de menos de 200 trabajadores participan en el sector exportador, mientras que más de la mitad de las firmas de más de 200 trabajadores tienen clientes en el exterior.** El gran predominio —en número— del primer grupo de empresas hace que, atendiendo al total de empresas de la economía, la proporción de estas que vende al exterior se sitúe también en torno al 3%, como muestra el siguiente gráfico. En cifras absolutas y según los datos disponibles en AEAT, en 2015 había en total en torno a 96.000 empresas exportadoras, de las cuales 93.000 eran empresas de menos de 200 trabajadores.

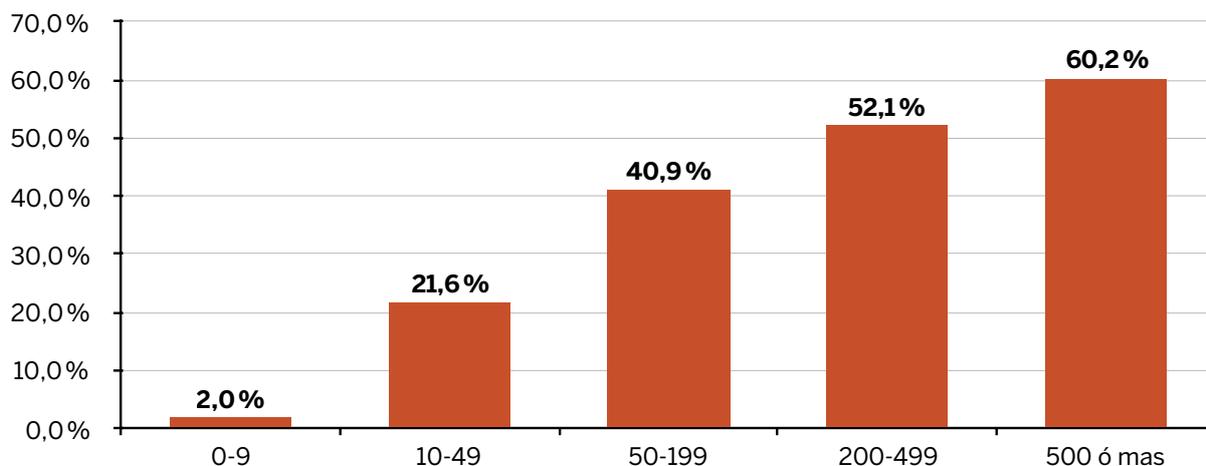
Proporción de empresas exportadoras sobre el total de empresas por tamaño (según número de asalariados)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (DIRCE) y de la Agencia Tributaria (AEAT).

Además, dentro de las empresas pequeñas y medianas, se observan importantes diferencias: del total de micropymes (empresas de hasta 9 trabajadores) solo el 2% —cerca de 62.000— realiza exportaciones, cifra que se eleva al 41% para empresas medianas, de 50 a 200 trabajadores, lo que en términos absolutos supone alrededor de unas 31.000 compañías. El siguiente gráfico evidencia que conforme aumenta el tamaño empresarial, se incrementa la tendencia a participar en el exterior.

Proporción de empresas exportadoras sobre el total de empresas por tamaño (según número de asalariados)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (DIRCE) y de la Agencia Tributaria (AEAT).

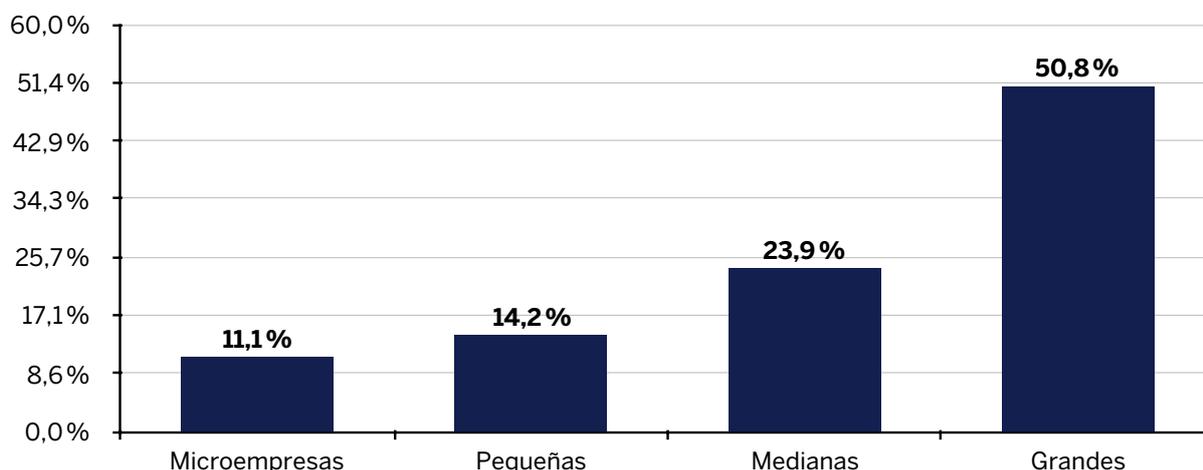
Número de empresas en España según tamaño. Año 2015.

Número de asalariados	Exportadoras	Total de la economía	% exportadoras sobre el total
0-9	61.939	3.053.761	2,0%
10-49	23.864	110.619	21,6%
50-199	7.121	17.431	40,9%
200-499	1.740	3.340	52,1%
500 ó mas	1.039	1.727	60,2%
TOTAL	95.703	3.186.878	3,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (DIRCE) y de la Agencia Tributaria (AEAT).

En términos de volumen, las micropymes exportaron el 11% del total, las pequeñas empresas el 14%, mientras que las empresas medianas respondieron por el 24% de las exportaciones. Por su parte, las grandes empresas fueron responsables de un poco más de la mitad del volumen total exportado.

Volumen de exportaciones por tamaño empresarial (% del total)



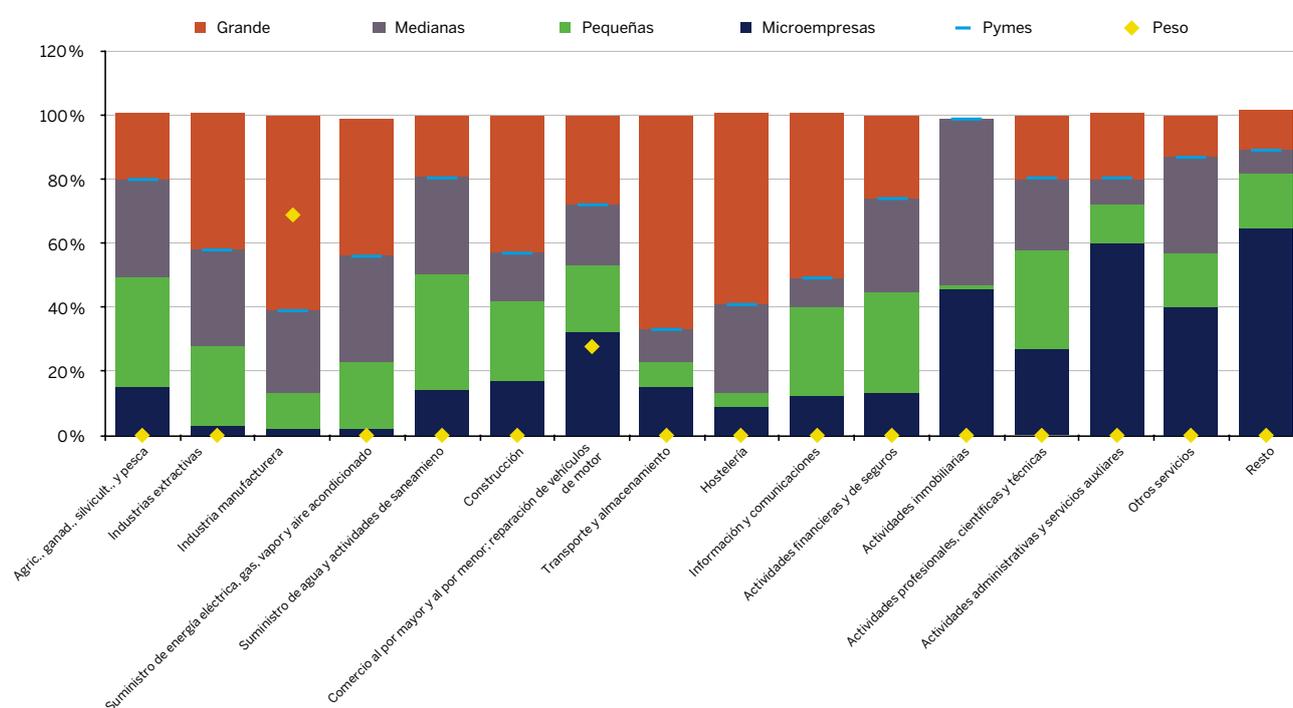
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (DIRCE) y de la Agencia Tributaria (AEAT).

Detrás de esta menor propensión a exportar de la pequeña y mediana empresa subyacen, de acuerdo a la literatura existente al respecto, algunos factores asociados al tamaño que favorecen la expansión internacional de las empresas de mayor dimensión, entre otros: (i) la cantidad de recursos disponibles, tanto financieros como no financieros (personal, conocimiento), (ii) la capacidad de asumir riesgos y enfrentarse a entornos de incertidumbre o (iii) la posibilidad de aprovechar economías de escala.

Análisis sectorial

A nivel sectorial, **las grandes empresas preponderan en el volumen exportado de la industria de manufacturas, sector que concentra más de dos tercios del total de exportaciones.** Por su parte, **las pymes albergan el 72% de las ventas al exterior que se encuentran bajo la rúbrica de “comercio”, el segundo sector más relevante (28% del total).**

Exportaciones de los distintos sectores por tamaño empresarial



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT.

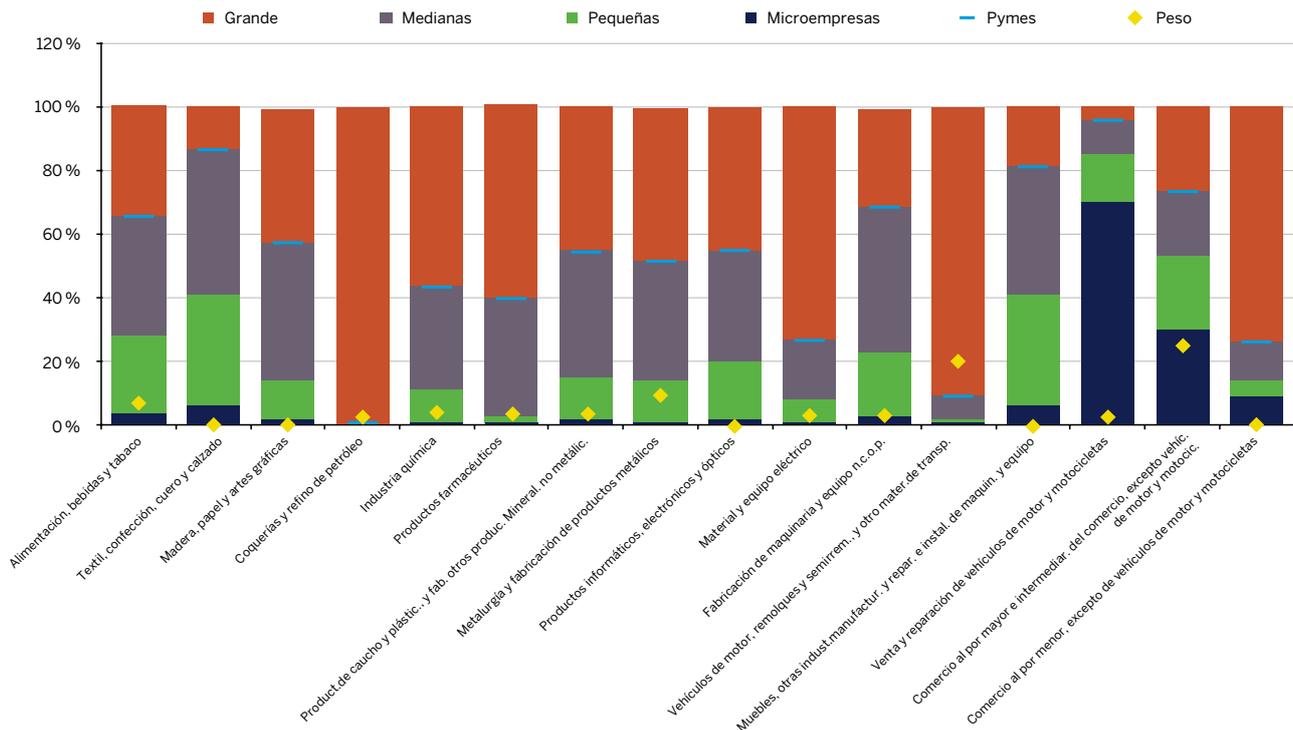
Del resto de sectores, que apenas suman en agregado el 5% de las exportaciones totales:

- Las micropymes tienen la mayor cuota de exportaciones en *actividades administrativas y servicios auxiliares*, así como en *otros servicios*.
- Las pequeñas empresas dominan, en términos de volumen exportado, en *agricultura, ganadería, silvicultura y pesca*; *suministro de agua y actividades de saneamiento*; además de en *actividades financieras y de seguros*, y *actividades profesionales, científicas y técnicas*.
- Las firmas de tamaño mediano ostentan la mayor participación relativa en ventas al exterior en el sector de *actividades inmobiliarias*.
- Las grandes compañías destacan en *transporte y almacenamiento*; *hostelería*; e *información y comunicaciones*.

Desagregando los dos sectores principales de las exportaciones españolas (ver gráfico siguiente), manufacturas y comercio, se puede concluir que las ventas al exterior de las grandes empresas son mayoritarias en los sectores del *automóvil* (el sector con más peso en las exportaciones de manufacturas); *coquerías y refino de petróleo* (donde las empresas de más de 500 trabajadores responden prácticamente por el total de exportaciones del sector); así como otros sectores relevantes en la estructura exportadora de la economía española, como la *industria química* y la *farmacéutica*, y también la *industria de material y equipo eléctrico*.

Por su parte, destaca el predominio de cuota exportadora que ostentan las pymes sobre las grandes empresas en uno de los sectores más destacados en el flujo exportador, como es el de alimentación, bebidas y tabaco; además de en otros sectores menos protagonistas en las ventas al exterior como *textil, cuero y calzado; madera, papel y artes gráficas; o fabricación de muebles, otras industrias manufactureras y reparación e instalación de maquinaria*. En estos sectores, la mayor participación la albergan las empresas medianas especialmente, pero también tienen un papel destacado las pequeñas.

Exportaciones de los sectores de manufacturas y comercio por tamaño de la empresa



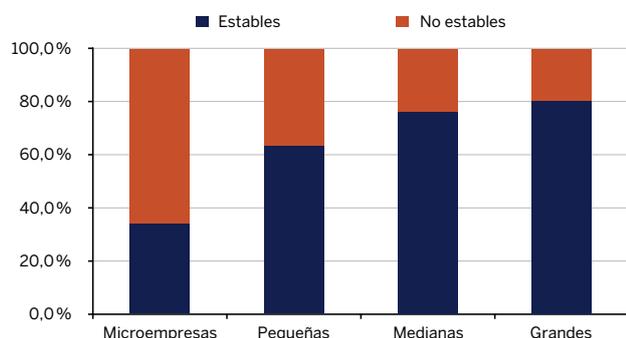
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT.

Tamaño empresarial y estabilidad en las exportaciones

Como evidencia el gráfico siguiente, **las pymes españolas tienen una menor continuidad en sus exportaciones que la que muestran las grandes empresas**. En concreto, son los tramos de empresas de menor tamaño, (micropymes y pequeñas empresas) las que presentan una proporción más reducida de exportadores estables¹ (menos de un 40%, y poco más del 60%, respectivamente), no habiendo diferencias muy significativas a partir de este tamaño (el 76% de las empresas medianas eran estables en 2015, frente al 80% en el caso de las grandes). En el gráfico inferior derecho, se observa como son las empresas estables las que aportan el grueso del volumen de producción en la estructura exportadora del país, por lo que tienen una relevancia crítica a la hora de estudiar la evolución del comportamiento de las exportaciones.

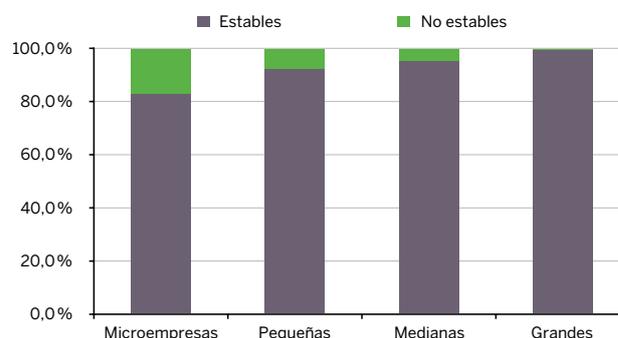
¹ Aquellas empresas que en el año de referencia y en los tres años previos presentaron al menos una declaración de Intrastat o DUA en el flujo referido. Es decir, aquellas que han exportado durante los últimos cuatro años consecutivamente.

Empresas exportadoras estables y no estables por tamaño (% sobre el total de empresas)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT.

Empresas exportadoras estables y no estables (% sobre el volumen de exportaciones)



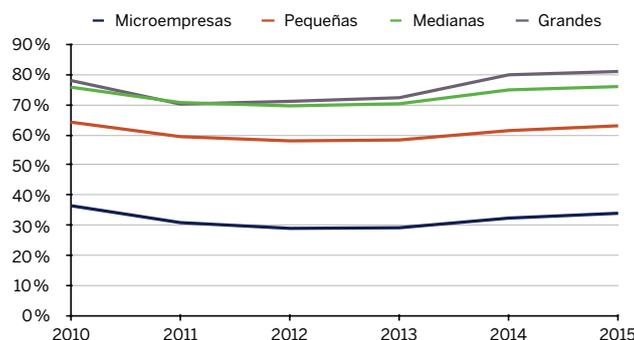
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT.

Algunos estudios que abordan esta cuestión plantean que la mayor experiencia adquirida en los mercados internacionales (reflejada en el número de años de presencia en el exterior) permite consolidar la posición de la empresa, aumentando el volumen promedio intercambiado. A su vez, la probabilidad de supervivencia en el comercio exterior es mayor entre las compañías que efectúan transacciones de cuantías elevadas².

Al estudiar la evolución entre 2010 y 2015 de la proporción de empresas exportadoras en función del tamaño empresarial, se observa un patrón compartido, con una primera fase de descenso, explicada por el intento de muchas empresas de compensar la atonía de la demanda interna con ventas en el exterior, que provocó un aumento de las exportadoras no regulares superior al de las regulares. Posteriormente, a partir de 2013, comienza a revertirse este movimiento, conforme se fue asentando la recuperación: la proliferación de exportadoras no regulares se ralentiza, mientras continúan estabilizándose más exportadoras gracias a la experiencia adquirida en los años previos.

A finales de 2015, la proporción de micropymes y pequeñas empresas exportadoras estables aún se situaba por debajo de la de 2010, mientras que medianas y grandes empresas ya habían superado los valores del año de referencia inicial.

Proporción de empresas exportadoras regulares por tamaño

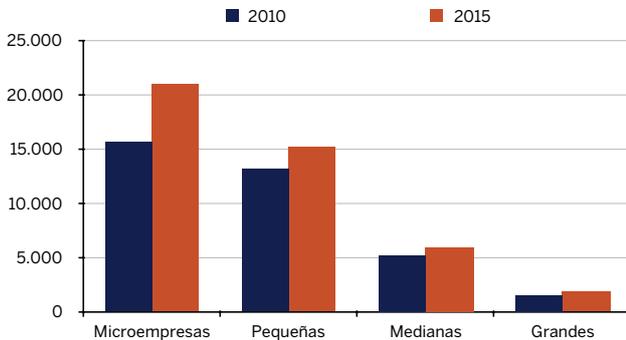


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT.

Para el conjunto del período 2010-2015, se observa que, en realidad, ambos tipos de exportadores (estables y no estables) se incrementaron en dicho lustro en todos los grupos de tamaños. La diferencia radica en que para las micropymes y las pequeñas, fue más rápido el aumento de las exportadoras no estables que el de las estables, seguramente porque el antedicho proceso de salida al exterior fue más necesario, y por tanto más intenso entre estos grupos de empresas. Por su parte, con las empresas medianas y grandes ocurre lo contrario: el aumento de las exportadoras estables ha superado ya al de las no estables.

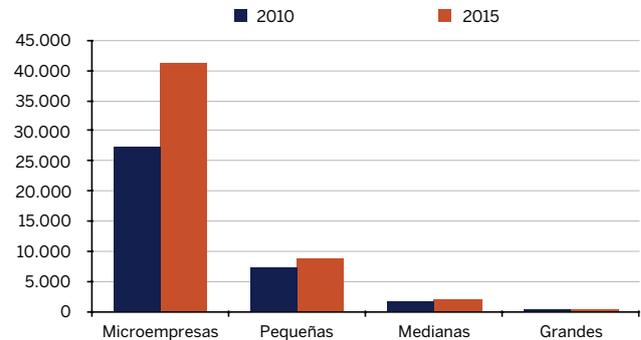
² De Lucio J.J. y Mínguez R.; 2006: "Demografía de la empresa española exportadora e importadora".

Número de exportadoras estables por tamaños: 2010 Vs 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT.

Número de exportadoras no estables por tamaños: 2010 Vs 2015

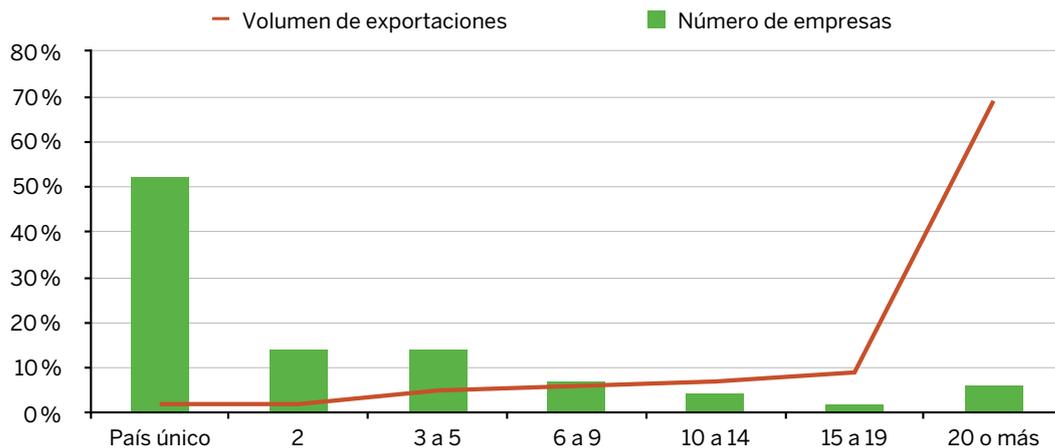


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT.

Diversificación geográfica a nivel empresa

En este apartado, se aborda la cuestión de la diversificación de las exportaciones, desde un enfoque “micro”, a nivel de cada empresa, prestando atención al número de países que cada compañía tiene como contrapartida en sus exportaciones. Los resultados del análisis evidencian que **más de la mitad de las firmas tienen como socio comercial en sus exportaciones a un único país, y un 80% concentraba a todos sus clientes extranjeros en 1 ó 2 países como mucho**. Justo las conclusiones opuestas que se obtienen cuando se atiende al volumen exportado: las empresas con un único socio comercial apenas representaron el 2,4% del total de exportaciones, mientras que las empresas con clientes de sus exportaciones en más de 20 países, que solo representaban el 6% del total de empresas, facturaban casi el 70% del total de exportaciones.

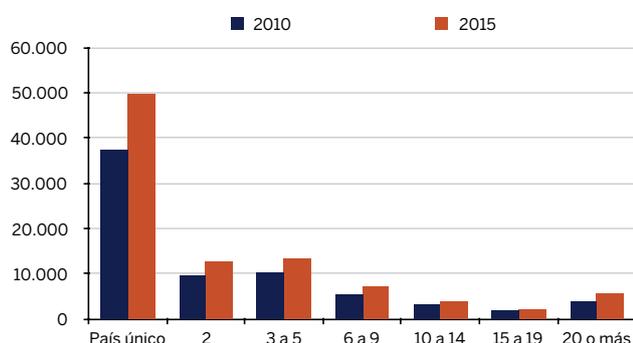
Número de empresas exportadoras y volumen exportado en función del número de países de contrapartida (% del total)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT.

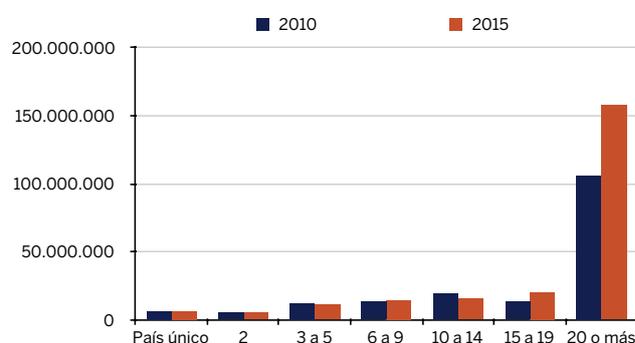
Además, desde el año 2010 se observa que la proporción del número de empresas que se sitúa en cada bloque de países de contrapartida apenas ha variado, mientras que el volumen de ingresos ha tendido a aumentar para los grupos de empresas que venden sus bienes y servicios en muchos países, y a descender para los tramos con menos socios comerciales. De hecho, aunque casi 12.000 empresas más, hasta las casi 50.000, vendían a un solo país en 2015 con respecto a 2010, el volumen exportado en términos absolutos para este grupo de exportadores descendió ligeramente: desde los 5.698 millones en 2010 hasta los 5.525 millones en 2015.

Número de empresas exportadoras en función del número de países de contrapartida



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT.

Volumen de exportaciones en función del número de países de contrapartida (miles de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT.

El hecho de que el número de empresas que exportan a un único país haya aumentado, y además, al mismo ritmo que el resto de grupos de empresas (todos ellos se incrementaron), lejos de ser algo negativo, debe ser analizado con moderado optimismo: en términos netos, **las empresas con un solo socio de contrapartida aumentan porque cada vez más nuevas empresas se lanzan a vender al mercado exterior, y no porque empresas que antes contaban con varios socios comerciales pierdan parte de su diversificación (ya que todos los segmentos de empresas crecen).**

La nota negativa se encuentra al analizar el volumen exportado. No tanto por el hecho de que haya disminuido el peso en el volumen de ventas de las empresas que exportan a un solo país, ya que en un contexto donde todos los grupos de empresas han crecido, podría ser coherente que aquellas con un único país de contrapartida en sus exportaciones, muchas de ellas nuevas —o irregulares— en la actividad exterior, cedieran cuota frente al resto de grupos de empresas donde el grueso de las mismas cuenta con mayor experiencia y estabilidad en su actividad internacional. Sino más bien porque **las empresas que venden a un solo país en el exterior han experimentado una pérdida de volumen exportado en términos absolutos, a pesar de ser muchas más.**

La falta de diversificación de las exportaciones a nivel empresa, compromete la supervivencia en los mercados internacionales, y por tanto, la estabilidad de una parte del tejido exportador español. Un informe del Banco de España³ analiza la relación que existe entre ambos factores, concluyendo, entre otras cosas, que las empresas estables suelen estar más diversificadas (gracias a su experiencia internacional previa). Algo que también se da en sentido inverso: la diversificación reduce la vulnerabilidad de la empresa ante perturbaciones negativas en algún mercado concreto, elevando la probabilidad de supervivencia para su actividad en el exterior.

³ Galán, E. y Martín C.; 2012: "La estabilidad de las relaciones comerciales de las empresas exportadoras españolas: un análisis microeconómico de sus determinantes".

Anexo Estadístico

- Francia
- Alemania
- Italia
- Portugal
- Reino Unido
- UE
- EE.UU.
- Japón
- México
- Brasil
- Rusia
- India
- China
- Sudáfrica

FRANCIA

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	1
Proveedor	2

Cobertura %	
2013	139,0
2014	129,3
2015	128,6
2016	126,8
2017	124,9

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

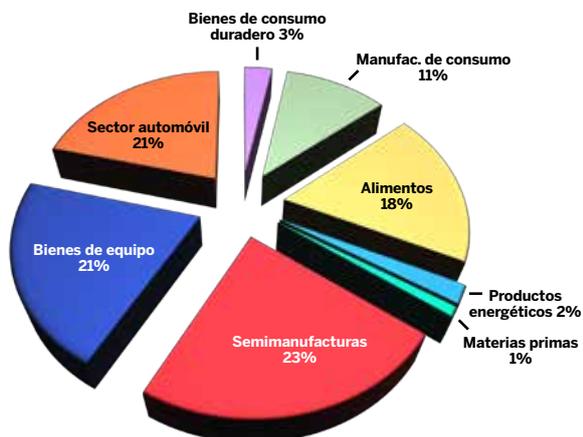
Para Francia:

Principales proveedores	2017
1 Alemania	19%
2 Bélgica	10%
3 Holanda	8%
4 Italia	8%
5 España	7%

Principales clientes	2017
1 Alemania	15%
2 España	8%
3 Estados Unidos	8%
4 Italia	7%
5 Reino Unido	7%

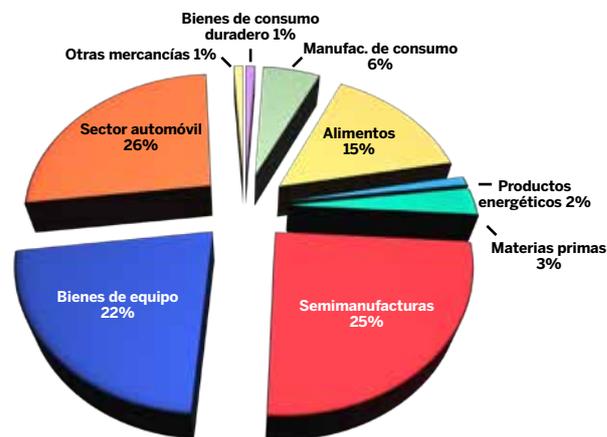
Datos: EUROSTAT.

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

ALEMANIA

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	2
Proveedor	1

Cobertura %	
2013	84,6
2014	77,0
2015	75,2
2016	78,0
2017	79,6

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

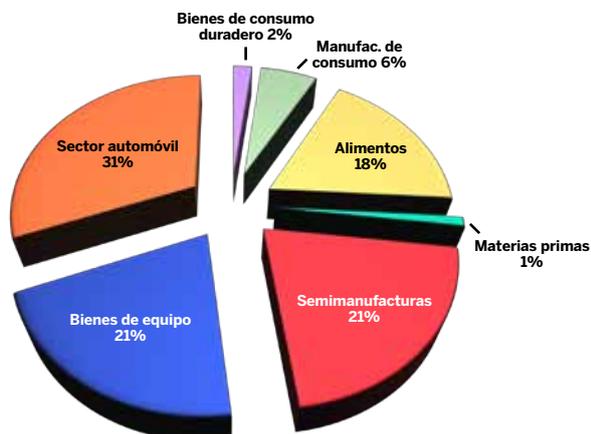
Para Alemania:

Principales proveedores		2017
1	Holanda	14%
2	China	7%
3	Francia	7%
4	Bélgica	6%
5	Italia	5%
12	España	

Principales clientes		2017
1	Estados Unidos	9%
2	Francia	8%
3	Reino Unido	7%
4	Holanda	7%
5	China	7%
11	España	

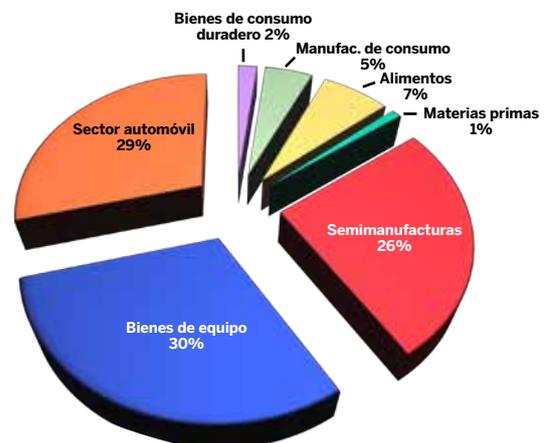
Datos: EUROSTAT.

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

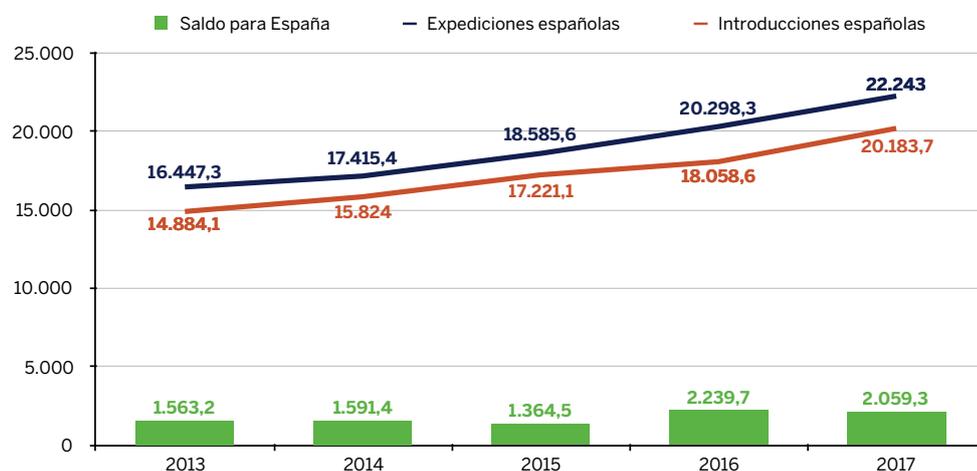
Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

ITALIA

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	3
Proveedor	4

Cobertura %	
2013	110,5
2014	110,1
2015	107,9
2016	112,4
2017	110,2

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

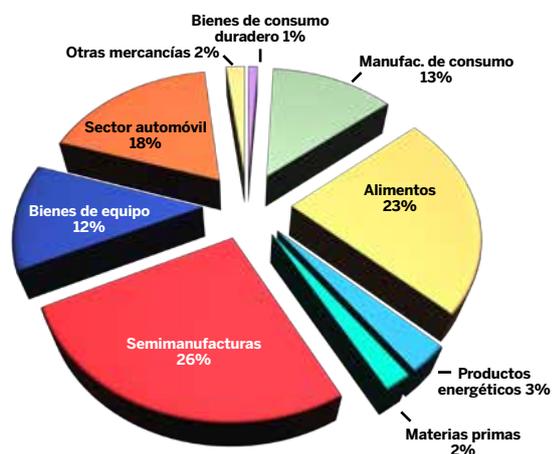
Para Italia:

Principales proveedores		2017
1	Alemania	16%
2	Francia	9%
3	China	7%
4	Holanda	6%
5	España	5%

Principales clientes		2017
1	Alemania	12%
2	Francia	10%
3	Estados Unidos	9%
4	Reino Unido	5%
5	España	5%

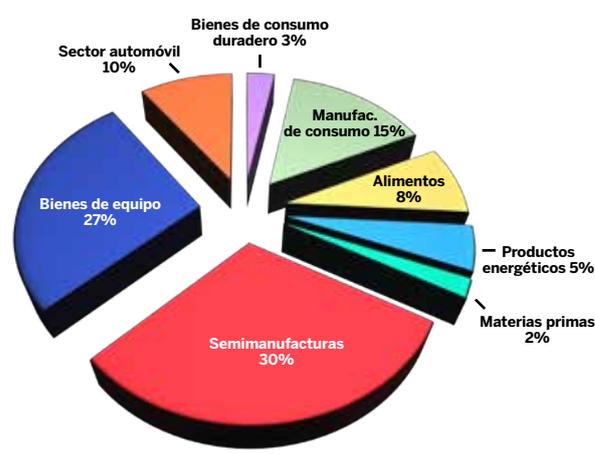
Datos: EUROSTAT.

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

PORTUGAL

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	5
Proveedor	8

Cobertura %	
2013	172,9
2014	174,2
2015	164,3
2016	171,5
2017	180,4

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

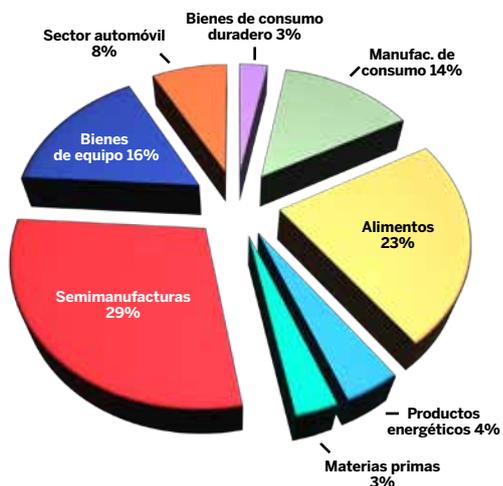
Para Portugal:

Principales proveedores		2017
1	España	32%
2	Alemania	14%
3	Francia	7%
4	Italia	5%
5	Holanda	5%

Principales clientes		2017
1	España	25%
2	Francia	13%
3	Alemania	11%
4	Reino Unido	5%
5	Estados Unidos	5%

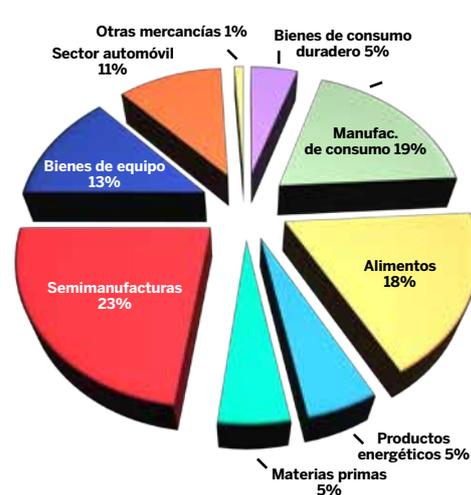
Datos: EUROSTAT.

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

REINO UNIDO

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	4
Proveedor	7

Cobertura %	
2013	161,5
2014	148,2
2015	143,6
2016	171,2
2017	165,6

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

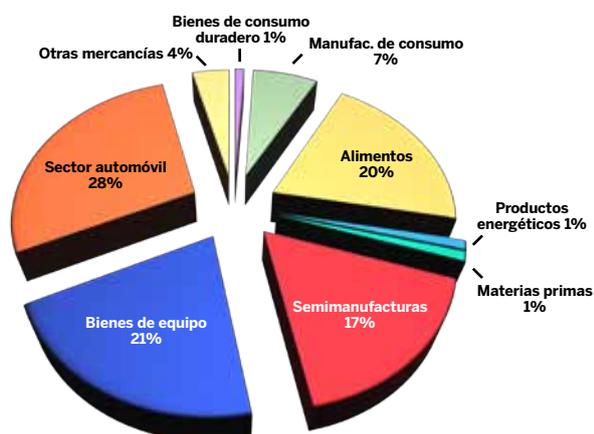
Para Reino Unido:

Principales proveedores		2017
1	Alemania	14%
2	Estados Unidos	9%
3	China	9%
4	Holanda	8%
5	Francia	5%
9	España	

Principales clientes		2017
1	Estados Unidos	13%
2	Alemania	10%
3	Francia	7%
4	Holanda	6%
5	Irlanda	6%
9	España	

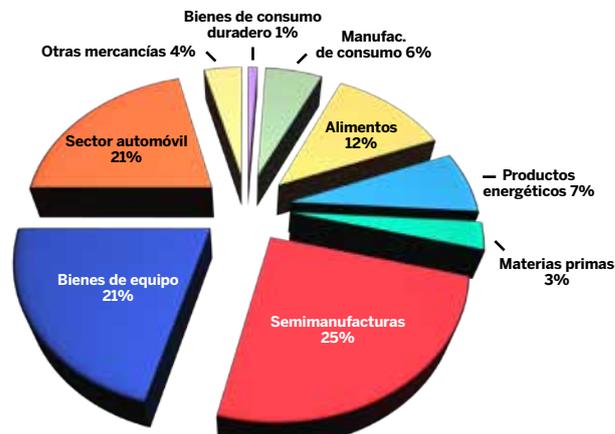
Datos: EUROSTAT.

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

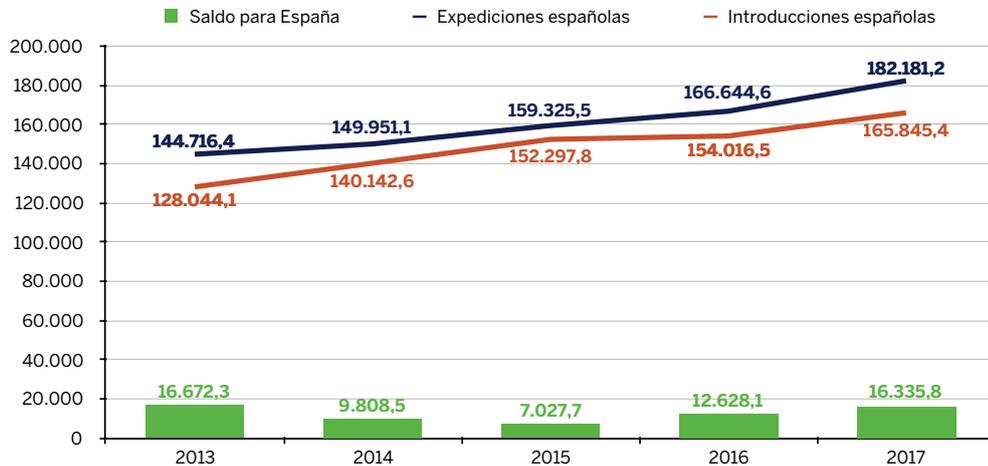
Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

UE

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	1
Proveedor	1

Cobertura %	
2013	113,0
2014	107,0
2015	104,6
2016	108,2
2017	109,9

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

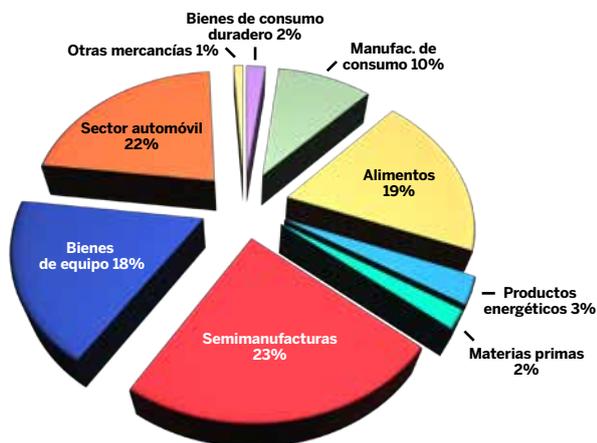
Para UE:

Principales proveedores		2017
1	China	20%
2	Estados Unidos	14%
3	Suiza	8%
4	Rusia	6%
5	Turquía	4%

Principales clientes		2017
1	Estados Unidos	20%
2	China	11%
3	Suiza	8%
4	Turquía	5%
5	Rusia	5%

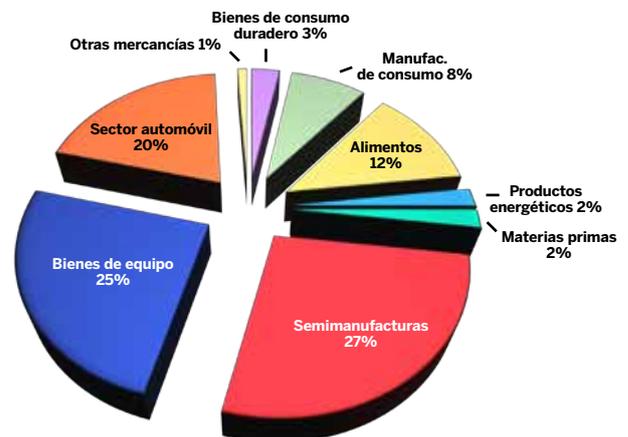
Datos: EUROSTAT.

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

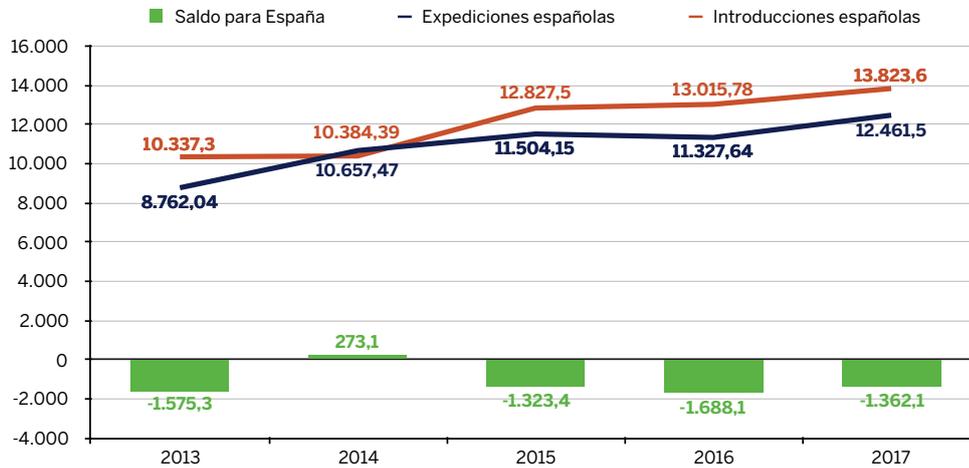
Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

ESTADOS UNIDOS

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	6
Proveedor	5

Cobertura %	
2013	84,8
2014	102,6
2015	89,7
2016	87,0
2017	91,2

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

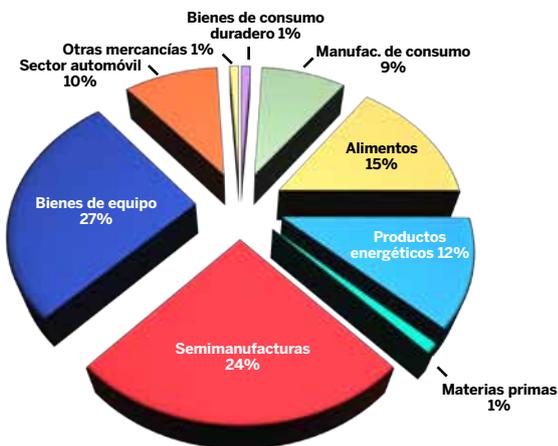
Para Estados Unidos

Principales proveedores		2017
1	China	22,0%
2	México	13,0%
3	Canadá	13,0%
4	Japón	5,9%
5	Alemania	5,1%
25	España	0,7%

Principales clientes		2017
1	Canadá	19,0%
2	México	16,0%
3	China	8,6%
4	Japón	4,4%
5	Reino Unido	3,7%
25	España	0,7%

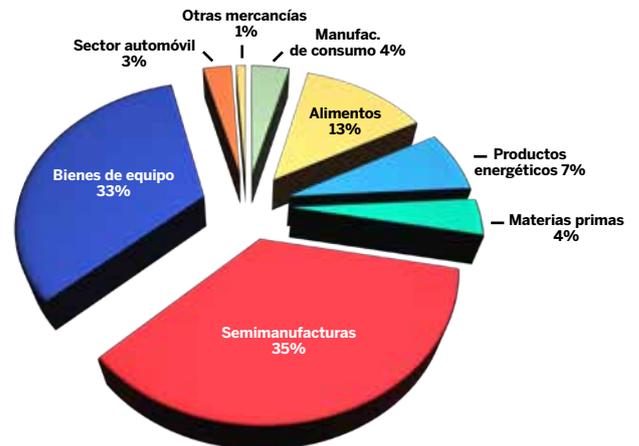
Datos: FMI

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

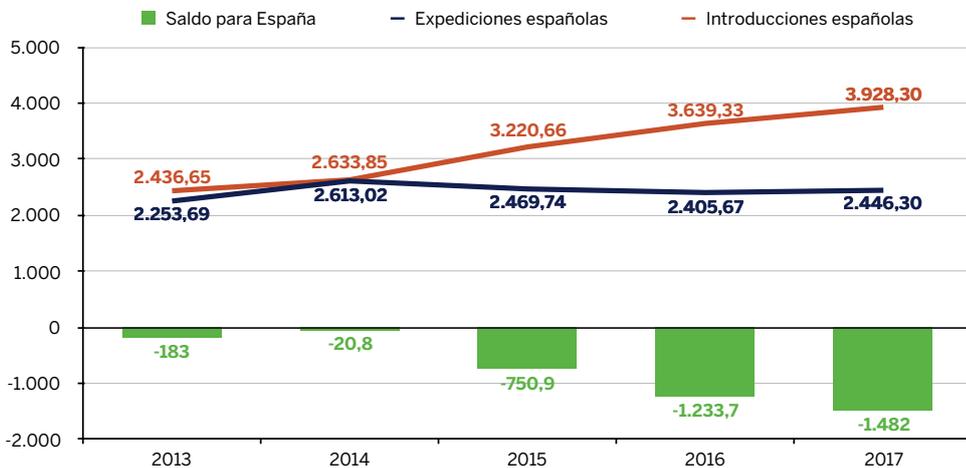
Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

JAPÓN

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	17
Proveedor	15

Cobertura %	
2013	92,5
2014	99,2
2015	76,7
2016	66,1
2017	63,2

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

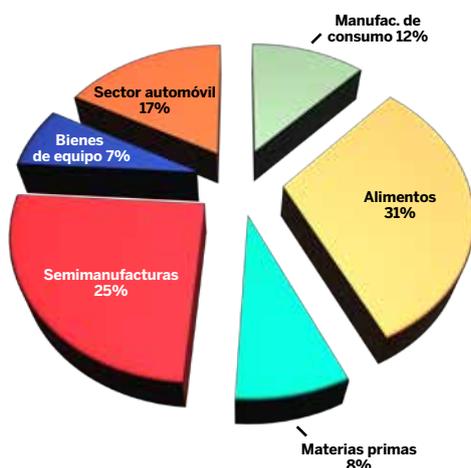
Para Japón:

Principales proveedores		2017
1	China	25,0%
2	Estados Unidos	11,0%
3	Australia	6,0%
4	Corea del Sur	4,4%
5	Arabia Saudí	4,3%
30	España	

Principales clientes		2017
1	Estados Unidos	21,0%
2	China	20%
3	Corea del Sur	8,1%
4	Taiwán	5,4%
5	Tailandia	4,5%
29	España	

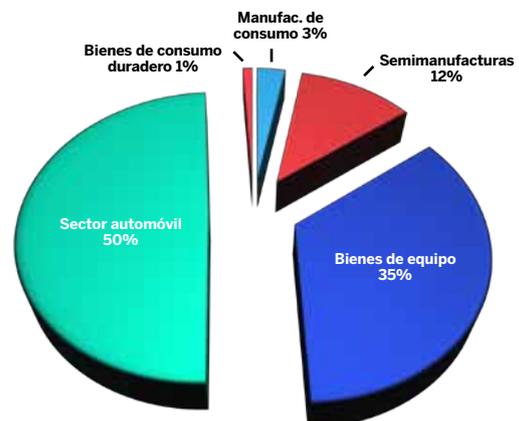
Datos: FMI

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

MÉXICO

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	13
Proveedor	18

Cobertura %	
2013	58,8
2014	71,9
2015	125,3
2016	123,3
2017	65,1

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

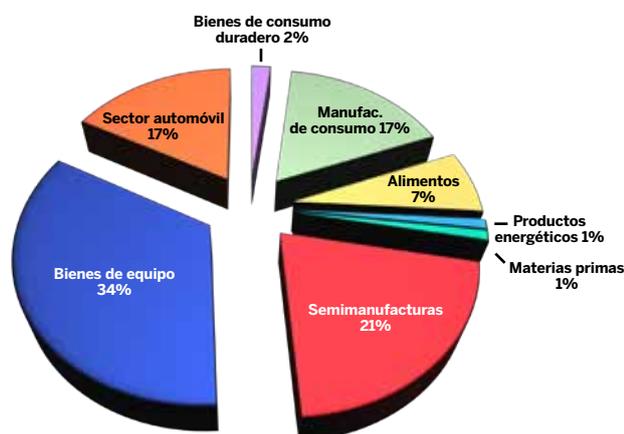
Para México

Principales proveedores		2017
1	Estados Unidos	47,2%
2	China	18,3%
3	Japón	4,4%
4	Alemania	4,0%
5	Corea del Sur	3,8%
12	España	1,2%

Principales clientes		2017
1	Estados Unidos	80,0%
2	Canadá	2,8%
3	Alemania	1,7%
4	China	1,6%
5	España	1,0%

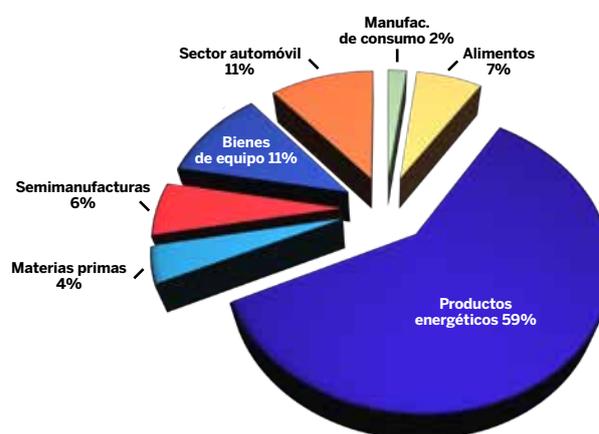
Datos: FMI

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

BRASIL

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	19
Proveedor	22

Cobertura %	
2013	111,6
2014	105,2
2015	87,9
2016	75,6
2017	60,9

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

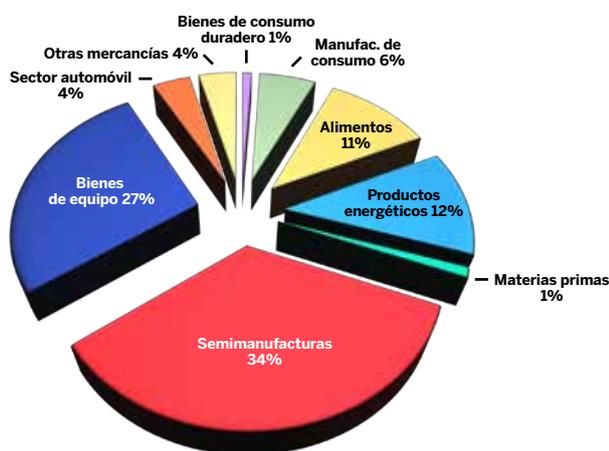
Para Brasil:

Principales proveedores		2017
1	China	18,0%
2	Estados Unidos	17,0%
3	Argentina	6,3%
4	Alemania	6,2%
5	Corea del Sur	3,5%
8	España	1,9%

Principales clientes		2017
1	China	22,0%
2	Estados Unidos	13,0%
3	Argentina	8,2%
4	Holanda	4,3%
5	Japón	2,5%
10	España	1,7%

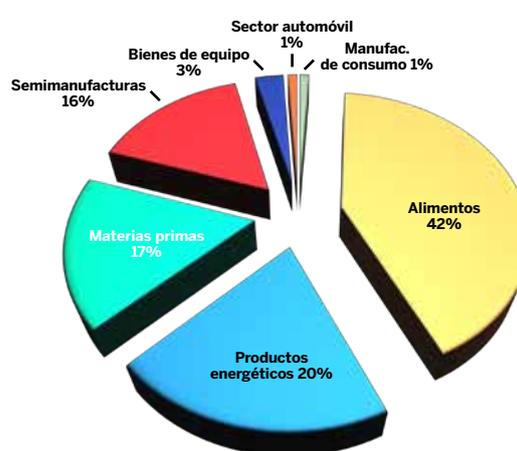
Datos: FMI

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

RUSIA

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	29
Proveedor	20

Cobertura %	
2013	34,5
2014	43,2
2015	49,8
2016	51,2
2017	62,5

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

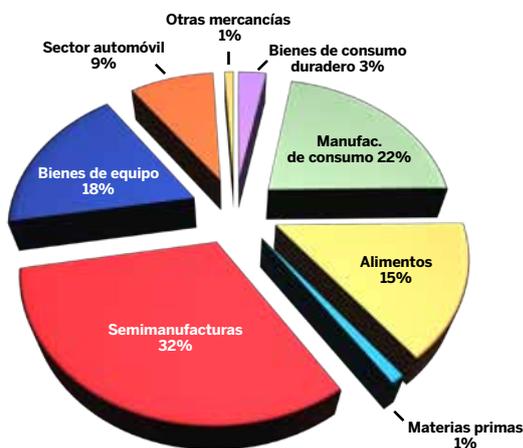
Para Rusia

Principales proveedores		2017
1	China	22,0%
2	Alemania	10,0%
3	Estados Unidos	5,8%
4	Bielorrusia	5,2%
5	Italia	4,5%
19	España	1,4%

Principales clientes		2017
1	China	11,0%
2	Holanda	10,0%
3	Alemania	7,3%
4	Bielorrusia	5,5%
5	Turquía	5,1%
38	España	

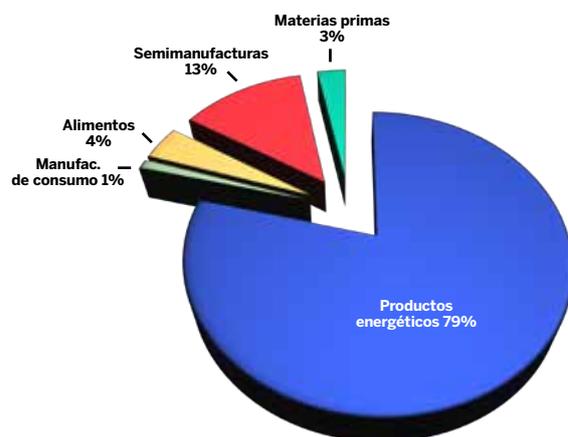
Datos: FMI

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

INDIA

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	37
Proveedor	17

Cobertura %	
2013	46,2
2014	42,9
2015	40,7
2016	36,4
2017	30,8

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

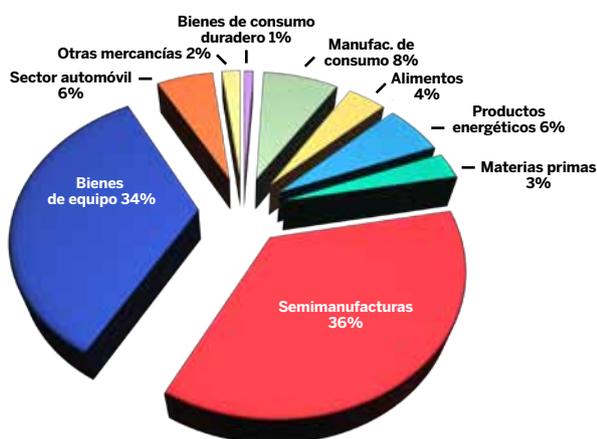
Para India:

2017	
Principales proveedores	
1 China	17,4%
2 Estados Unidos	5,8%
3 EAU	5,1%
4 Arabia Saudí	4,7%
5 Suiza	4,6%
40 España	

2017	
Principales clientes	
1 Estados Unidos	16,2%
2 EAU	9,7%
3 Hong Kong	5,1%
4 China	4,3%
5 Singapur	3,1%
23 España	1,3%

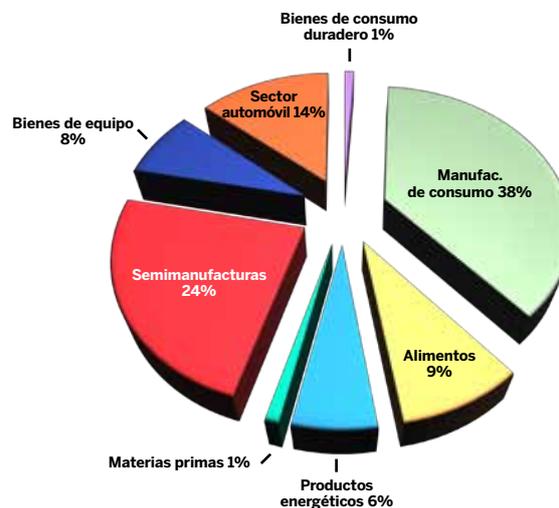
Datos: FMI

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

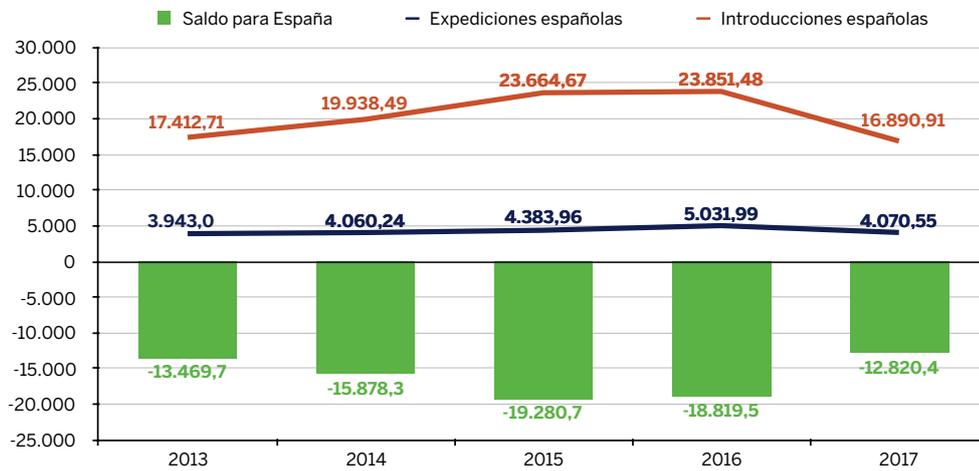
Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

CHINA

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	11
Proveedor	3

Cobertura %	
2013	22,6
2014	20,4
2015	18,5
2016	21,1
2017	24,1

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

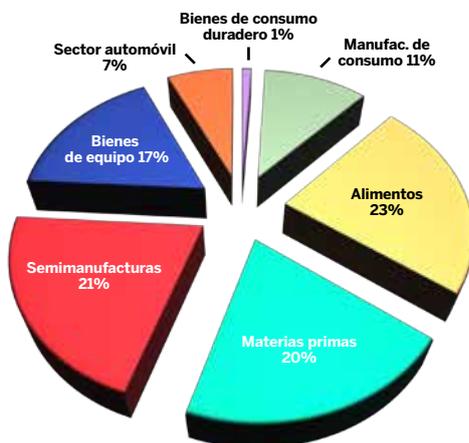
Para China:

	2017
Principales proveedores	
1 Corea del Sur	10,9%
2 Japón	9,9%
3 Taiwan	9,6%
4 Estados Unidos	9,3%
5 Alemania	5,9%
36 España	0,4%

	2017
Principales clientes	
1 Estados Unidos	18,3%
2 Hong Kong	13,8%
3 Japón	6,1%
4 Corea del Sur	4,5%
5 Alemania	3,1%
24 España	1,0%

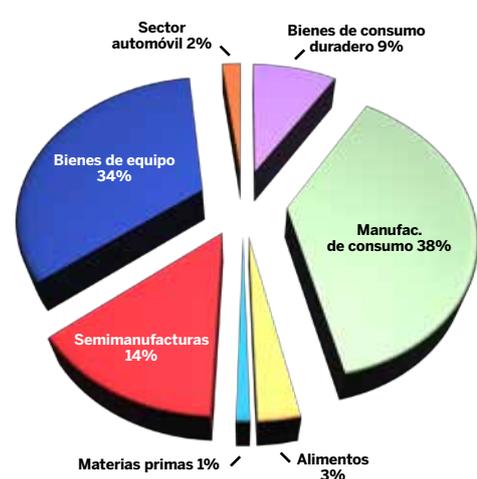
Datos: FMI

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

SUDÁFRICA

Relaciones comerciales



Para España

Cliente	39
Proveedor	47

Cobertura %	
2013	200,3
2014	179,4
2015	130,0
2016	127,9
2017	110,1

Datos: DATACOMEX.

Clientes / Proveedores

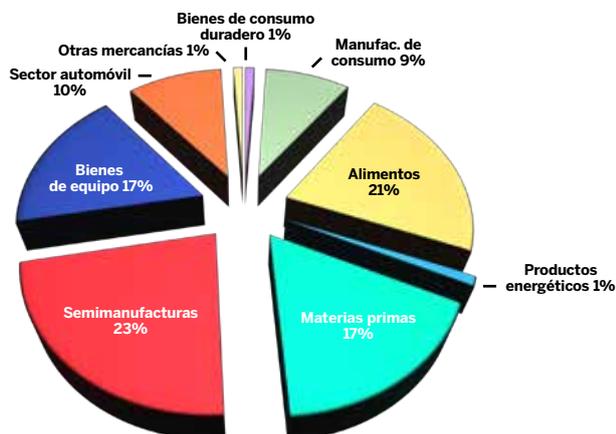
Para Sudáfrica:

Principales proveedores		2017
1	China	18,3%
2	Alemania	11,9%
3	Estados Unidos	6,7%
4	India	4,2%
5	Arabia Saudí	3,9%
13	España	7,8%

Principales clientes		2017
1	China	9,7%
2	Alemania	8,0%
3	Estados Unidos	7,8%
4	Botswana	5,3%
5	Namibia	5,0%
21	España	1,2%

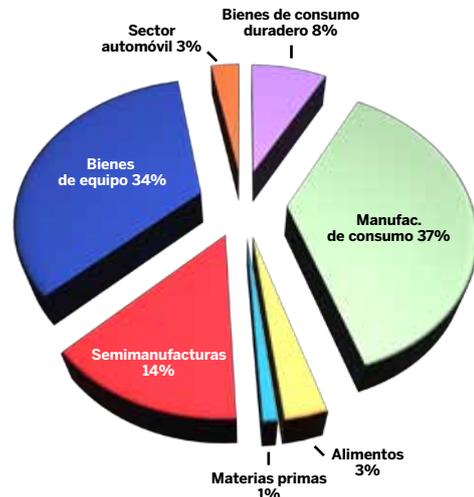
Datos: FMI

Exportaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

Importaciones de España por sector



Datos: DATACOMEX.

Departamento de Asuntos Económicos y Europeos

ceoe

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

**Diego de León, 50 - 28006 Madrid - Tel.: 915 663 400 - Fax: 915 622 562 - ceoe@ceoe.es
ceoe.es**