

Grandes exportadores en España: principales características

Juan de Lucio

Universidad de Alcalá de Henares

Raúl Mínguez

Cámara de Comercio de España
y Universidad de Nebrija

Asier Minondo

Universidad de Deusto

Francisco Requena

Universidad de Valencia

Marzo de 2023

1. Motivación

La empresa es la unidad económica final que lleva a cabo la actividad exportadora de bienes y servicios de un país. Por ello las actuaciones de política de promoción de las exportaciones van orientadas a expandir la base de empresas exportadoras, facilitar su supervivencia y estimular su posterior crecimiento en el exterior. Junto a este esfuerzo de la política comercial exterior para ampliar la base exportadora y favorecer el crecimiento de sus exportaciones, la política comercial también debe tener en cuenta que un número relativamente pequeño de empresas de gran tamaño (industriales o de servicios) representa una parte muy importante de la actividad exportadora de un país. La relevancia de las empresas de mayor dimensión en el comercio internacional es un patrón común a países desarrollados y en vías de desarrollo.

Según los datos de AEAT-Aduanas, el número de operadores de exportación en España se ha incrementado de manera sostenida en los últimos 25 años, pasando de 62.725 operadores en 1997 a 235.200 en 2021; es decir, la base exportadora se ha multiplicado casi por 4. Los registros de comercio exterior recogen todas las transacciones declaradas independientemente de que sean de

empresas o de cualquier otro operador internacional, incluyendo personas físicas. La gran mayoría de los nuevos operadores son de pequeña dimensión. Por estos motivos es frecuente considerar solo aquellos operadores (empresas) que exportan más de 10.000€ al año. En este caso, el número de empresas exportadoras se reduce significativamente, pasando de 33.922 en 1997 a 51.591 en 2021, lo que supone un incremento del 52,1% (1,7% interanual) del número de exportadores. Sin embargo, independientemente del stock y del crecimiento en las empresas exportadoras, la mayor parte del valor de las exportaciones se lleva a cabo por un número reducido de empresas. Por ejemplo, en España, las 100 empresas más exportadoras concentran aproximadamente el 38% de todas las exportaciones de mercancías a lo largo del periodo 1997-2021.

En este documento presentamos los estadísticos descriptivos más relevantes que se han obtenido sobre la importancia de las grandes empresas exportadoras españolas en el comercio exterior; así mismo, resumimos los principales resultados de investigación sobre el papel que esas pocas empresas exportadoras tienen en el desempeño exportador de España. A modo de resumen los resultados más destacables de este trabajo son:

- El peso de las grandes empresas exportadoras en el valor de las exportaciones agregadas nacionales es elevado y estable a lo largo del tiempo.
- Existe una cierta rotación, aunque baja, de empresas en los puestos de mayor volumen de exportación. Los exportadores que acaban ocupando posiciones top realizan una contribución positiva y significativa al crecimiento de las exportaciones de España.
- Las empresas de mayor dimensión afectan a la ventaja comparativa de España y las variaciones en sus ventas al resto del mundo se pueden convertir en oscilaciones en las exportaciones agregadas.

El resto del documento se estructura de la siguiente manera. La sección 2 presenta los datos utilizados y hace un repaso de los principales mensajes que se obtienen del análisis descriptivo de la actividad exterior de los grandes exportadores españoles. La sección 3 comenta los principales resultados de investigación en relación con el papel que juegan las empresas de mayor dimensión en la actividad exterior de la economía española. Finalmente, la última sección presenta algunas conclusiones y orientaciones de política económica.

2. Datos y principales descriptivos

Las operaciones de compra y venta de bienes realizadas entre el territorio español y el resto del mundo se recogen en el registro de transacciones exteriores gestionado por Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria. Se dispone para el análisis de un código anónimo por empresa que permite seguir al operador transversal y longitudinalmente. Utilizando este identificador anónimo, se puede analizar para cada empresa el porcentaje que representa del total del valor comercializado y la evolución de las empresas con mayores exportaciones totales.

Adicionalmente se dispone de información relativa al producto de la operación, al país con el que

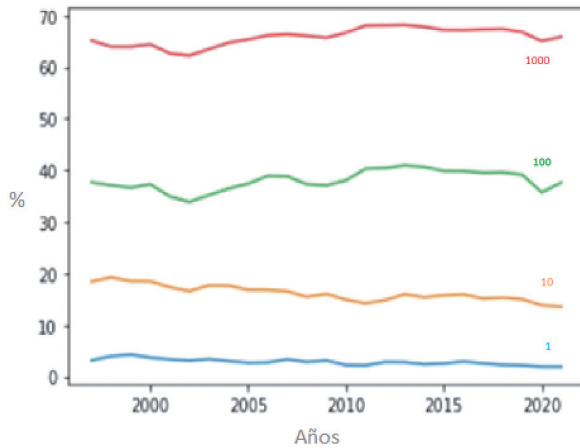
se realiza la transacción y la provincia desde la cual exporta la empresa para los últimos 25 años, desde 1997 a 2021. Con estos datos vamos a proporcionar seis mensajes sobre el papel que juegan las grandes empresas exportadoras en el comercio exterior de España.

2.1. Mensaje 1. Las exportaciones españolas están concentradas en unas pocas personas

El gráfico 1 muestra el peso de las empresas top exportadoras por grupos (1, 10, 100 y 1.000 empresas) a lo largo del periodo 1997-2021. En media anual, la empresa top exportadora es responsable de aproximadamente un 2,9% del total de exportaciones de España. Los 10 primeros exportadores concentran el 16,2% de las ventas al exterior, las 100 empresas que más vendieron al exterior representan el 38,0% y las primeras 1.000 empresas concentran el 65,8%. Los datos de concentración de las exportaciones son similares a los que se observan en otros países y a los obtenidos para España relativos a la concentración de la producción y el empleo, lo que sugiere que los elementos que subyacen a esta concentración son de carácter estructural y no específicos a las exportaciones.

A nivel tendencial, se observa un ligero descenso en la concentración de las exportaciones para el grupo de 10 mayores empresas, y un aumento cuando se considera un número de empresas más amplio (100 o 1.000 empresas). Desde el punto de vista cíclico, no se identifican grandes oscilaciones en la concentración de las exportaciones derivadas de los ciclos económicos. Sí se puede observar que, en las grandes crisis del comercio (en 2020 la COVID, en 2008 la crisis financiera internacional y en 2000 el estallido de la burbuja tecnológica) las empresas grandes reducen más sus ventas que el resto de los exportadores y por ello desciende ligeramente la concentración de las exportaciones en estas empresas. Esta evolución apunta a dos hipótesis: la primera es que la reducción de las ventas en el comercio global origina que las empresas de mayor dimensión, consolidadas y con muchas relaciones comercia-

Gráfico 1: Evolución del porcentaje del total de exportaciones de bienes correspondiente a los mayores exportadores para el periodo 1997-2021



Fuente: elaboración propia con datos de AEAT-ADUANAS.

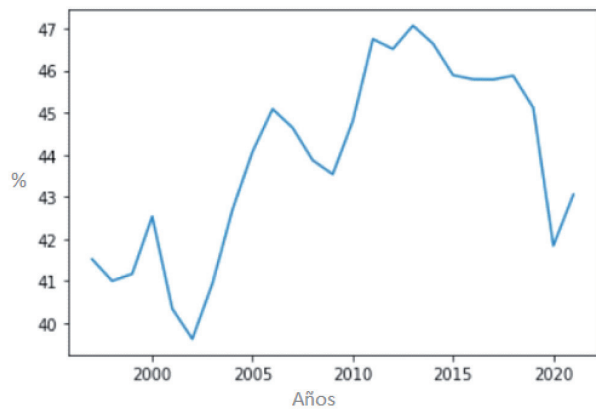
les en curso, vean reducir su comercio más que el conjunto del sector exterior, pues tienen menos margen para avanzar en la internacionalización y compensar la caída (ver apartado dedicado a "Crecimiento de las exportaciones-márgenes"). La segunda hipótesis estaría señalando a un comportamiento procíclico que amplifica los *shocks* de comercio (ver apartado "Fluctuaciones de las exportaciones").

El peso de los grandes exportadores tampoco se ha visto afectado por el fuerte incremento del número de empresas que comercian con el exterior ni por la corrección estructural del déficit exterior que ha experimentado la economía española en la segunda mitad del periodo analizado.

2.2. Mensaje 2. Hay poca rotación entre los grandes exportadores

Para analizar si son las mismas empresas las que concentran el comercio en los distintos años, se han calculado cuántas empresas han figurado entre los 100 mayores exportadores en los 25 años analizados. De las 2.500 empresas posibles (25 años a 100 empresas por año) que podrían haber sido top 100 en los 25 años del periodo, solamente 356 empresas han ocupado en algún año una de estas posiciones top 100. En términos de duración en el *ranking* de los 100 mayores exportadores, cada empresa ha estado un promedio de 7 años (aunque ha exportado casi todos los años entre 1997 y 2021 - 17,5 años de media). Las empresas que se posicionan con mayores exportaciones son, por lo tanto, empresas que han exportado otros años y que, en general, permanecen en estos puestos de elevada exportación de manera recurrente. Estas 356 empresas han concentrado entre el 40 y el 47% de las exportaciones anuales durante todo el periodo, con una media del 43,8% (ver Gráfico 2). La mayoría de estas 356 empresas son empresas muy consolidadas que ya venían exportando grandes volúmenes antes de alcanzar el top 100.

Gráfico 2: Porcentaje de las exportaciones de bienes de las empresas que en algún momento del periodo 1997-2021 han sido top 100 (356 empresas distintas)



Fuente: elaboración propia con datos de AEAT-ADUANAS.

2.3. Mensaje 3. La concentración de las exportaciones en pocas empresas también se manifiesta a nivel de producto, región de origen y país de destino

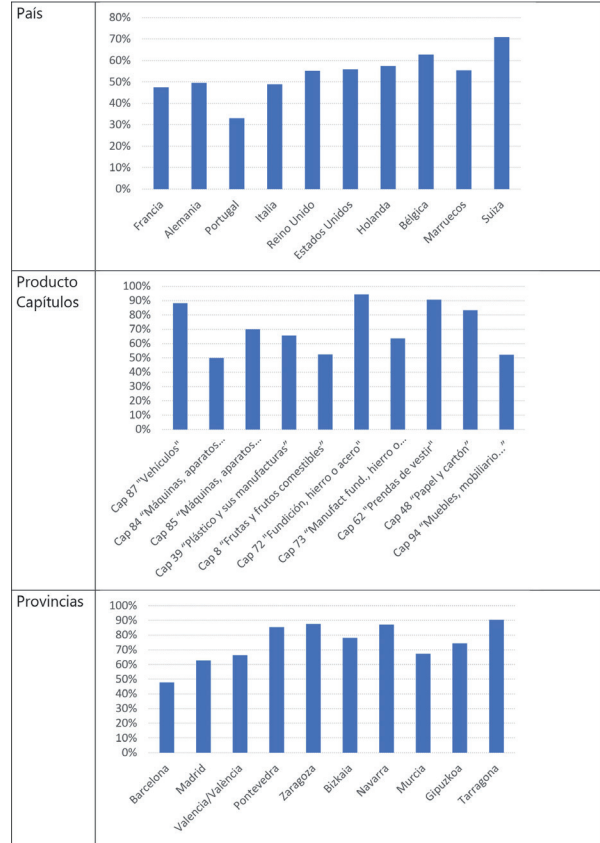
En general, la concentración de las exportaciones en las empresas top aumenta cuando se reduce la escala de análisis, bien sea a nivel de producto exportado, provincia de origen de la exportación o país de destino.

El Gráfico 3 presenta la concentración de las exportaciones en las 100 empresas de mayor dimensión exportadora para los 10 principales países y productos con mayor comercio. Se observa que la concentración es superior a la media de la economía española. Por países, gráfico superior, para los 10 principales destinos, la concentración media es del 53,6%. En Suiza la concentración alcanza el 70,9%.

Por productos (capítulos) entre los 10 productos más comerciados, ver gráfico intermedio, la concentración es más elevada en "Fundición, hierro y acero" (capítulo 72, concentración del 94,4%), y en "Prendas de vestir" (capítulo 62, concentración del 90,6%). En "Vehículos" (capítulo 87), el principal producto de exportación de España, la concentración es del 88,3%. En media los 10 principales productos tienen una concentración del 71%. La concentración también es elevada por provincias, gráfico inferior. Si a nivel nacional la concentración de las top 100 era del 38,0% en media para el periodo analizado, la concentración de las 100 principales empresas a nivel provincial es del 88,3%. En el Gráfico 3 se puede observar que en Tarragona la concentración media, en el periodo de 25 años analizado, es del 90,4%; en algunas provincias es incluso superior, alcanzando su máximo en Soria con el 99,95%.

En definitiva, la concentración en los 100 mayores exportadores a escala país, producto y provincia de origen de las exportaciones es más elevada que para el conjunto de España.

Gráfico 3: Concentración en las 100 principales empresas exportadoras de bienes para los 10 países, 10 productos y 10 provincias con mayores exportaciones



Fuente: elaboración propia. Los principales países, productos y provincias son aquellos que tienen mayor peso acumulado en las exportaciones durante el periodo.

3. Resultados de investigación

A continuación, se presentan resultados de investigación que complementan los hechos estilizados descritos en la sección anterior. En concreto se presentan los resultados sobre el impacto de los grandes exportadores en el crecimiento de las exportaciones, en la ventaja comparativa y en la evolución agregada de las ventas al exterior.

3.1. Mensaje 4. Las 100 empresas más exportadoras al final del periodo aportan el 47% del crecimiento de las exportaciones en 20 años

El crecimiento de las exportaciones puede descomponerse en la aportación que realizan las relaciones comerciales que mantiene la empresa a lo largo del tiempo, más la aportación neta de las relaciones comerciales que cambian (las nuevas relaciones menos las que desaparecen). Se denomina margen intensivo a la variación del comercio originada por las relaciones comerciales que se mantienen. Se conoce como margen extensivo a la variación del comercio originada por la aparición o eliminación de relaciones comerciales.

El Gráfico 4 presenta la contribución porcentual al crecimiento de las exportaciones que corresponde a las 100 mayores empresas, resaltada en un cuadro con un recuadro negro, y la contribución al crecimiento que realizan el resto de los exportadores, sin recuadro. Se han considerado dos situaciones diferentes según la identificación de las empresas más grandes se realice al inicio del periodo o al final del periodo. Se presentan las aportaciones porcentuales medias al crecimiento tomando como referencia tres horizontes temporales: crecimiento interanual, en una década y en dos décadas.

De la observación del gráfico podemos ver claramente que la contribución de las 100 empresas mayores (recuadros con línea negra) es inferior cuando el análisis se centra en las empresas que en el periodo inicial son top 100 (gráfico de la izquierda) y mayor cuando se estudian las que van a acabar siendo top 100 en el periodo final (gráfico a la derecha). Cuando se consideran las empresas que están en el top 100 al inicio del periodo (gráfico de la izquierda) estamos hablando de empresas que están consolidadas y diversificadas y por este motivo han llegado a estos puestos destacados. En este sentido, su vía de crecimiento principal es la de intensificar las relaciones comerciales existentes; por ello la contribución extensiva de las empresas top 100 es cercana a cero. En otras

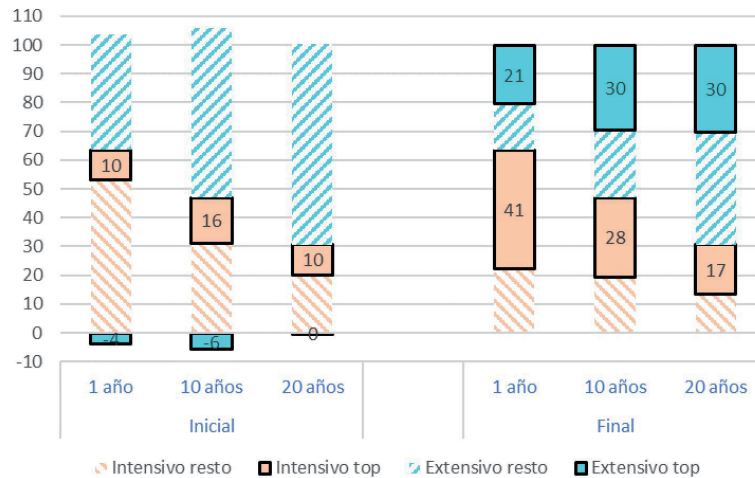
palabras, las empresas que son top 100 al inicio y, por lo tanto, han crecido fuertemente en todas las posibles dimensiones, tanto en el margen extensivo como en el intensivo, una vez alcanzadas estas posiciones de liderazgo solo tienen posibilidad de seguir avanzando en el margen intensivo. Las empresas que serán top 100 al final del periodo analizado (gráfico de la derecha), parten de una posición en la que pueden aprovechar tanto el margen extensivo como el intensivo; así vemos que su margen extensivo supone una contribución del 21% al crecimiento interanual de las exportaciones españolas y hasta el 30% en el crecimiento a lo largo de una o dos décadas. El margen intensivo también se incrementa mucho pudiendo representar el 41% del crecimiento en periodos cortos, de un año, y el 17% para periodos de 20 años. En conjunto, las empresas que alcanzan el top 100 al final de periodo suponen un 62% del crecimiento interanual de las exportaciones, en periodos cortos.

Un segundo resultado a destacar, en línea con los resultados de Lucio et al. (2011)¹, es que, a mayor plazo u horizonte temporal, mayor es el peso del margen extensivo (en color azul), independientemente de que se clasifiquen las mayores empresas al final o al principio del periodo. Así vemos que el crecimiento del margen extensivo supone cerca del 70% del crecimiento de las exportaciones españolas en una ventana de 20 años, ligeramente superior al 50% en una ventana de 10 años y del 30% en plazos interanuales.

En resumen, la aportación al crecimiento de las empresas que alcanzan el top 100 se deriva del proceso que las lleva a estos puestos de liderazgo; una vez alcanzada esta posición, se reduce la magnitud de las contribuciones al crecimiento de las exportaciones agregadas tanto por el margen intensivo como por el margen extensivo.

¹ de Lucio, J., Mínguez-Fuentes, R., Minondo, A. y Requena-Silvente, F. (2011). The extensive and intensive margins of Spanish trade. *International Review of Applied Economics*, 25(5), 615-631.

Gráfico 4: Contribución (%) de las top 100 (al inicio y al final del periodo) al crecimiento (interanual, una década y dos décadas) de las exportaciones de bienes de España



Fuente: elaboración propia.

3.2. Mensaje 5. España perdería la ventaja comparativa en el 45% de las exportaciones si el principal exportador del sector desapareciera

Un segundo conjunto de análisis relativo a las empresas de mayor dimensión se preocupa por la sostenibilidad de la ventaja comparativa revelada (VCR) cuando esta descansa en empresas grandes. La VCR mide la especialización exportadora comparando el cociente entre la participación de un producto en las exportaciones de un territorio y este cociente en el resto del mundo. Sabemos² que, si el principal exportador del sector desapareciera, España perdería la VCR en el 45% de sus exportaciones (60% de las industrias). En promedio, el 28% de las exportaciones agregadas en cada provincia se encuentran en sectores en los que el principal exportador determina la VCR³. Además, las provincias con sectores en los que el principal exportador determina la ventaja comparativa tien-

den a exhibir patrones más inestables de especialización exportadora a lo largo del tiempo.

3.3. Mensaje 6. Un evento específico que afecta negativamente a las exportaciones de la principal empresa exportadora en cada provincia explica un 29% de la volatilidad en el crecimiento de las exportaciones provinciales

Un último conjunto de trabajos de investigación se enfoca en los efectos que tiene una perturbación inesperada en las ventas al exterior de las grandes empresas exportadoras sobre las fluctuaciones de las exportaciones agregadas españolas. El análisis de los efectos que la presencia de unas pocas empresas de gran tamaño tiene sobre el ciclo económico se conoce como efecto granular. Se han analizado los efectos que la granularidad tiene sobre el ciclo económico concluyendo que los *shocks* idiosincráticos (circunstancia que afecta de manera específica e inesperada a la empresa) de las 100 mayores empresas son capaces de explicar más de la mitad de la variabilidad del PIB

² Ver, de Lucio, J., Mínguez, R., Minondo, A. y Requena, F. (2017). The granularity of Spanish exports. *SERIEs*, 8(3), 225-259.

³ Ver, de Lucio, J., Mínguez-Fuentes, R., Minondo, A. y Requena-Silvente, F. (2022). "Does the top exporter alter the comparative advantage of subnational exports?", Mimeo.

español en el periodo 1999-2014⁴. En materia de exportaciones un *shock* a la mayor empresa explica un 29% de la variación de las exportaciones y las 5 primeras empresas explican un 33%. A nivel provincial también se observa que un *shock* sobre el principal exportador de la provincia se transmite al conjunto de las exportaciones de la provincia en forma de una mayor volatilidad, y que dicha volatilidad es tanto mayor cuanto mayor es la participación del principal exportador en las exportaciones de la provincia⁵.

4. Conclusiones y recomendaciones

Los datos de comercio a nivel de empresa muestran elevados niveles de concentración de las exportaciones en un número reducido de empresas que permanecen en posiciones destacadas durante varios años. Esta concentración aumenta cuando se reduce el ámbito de análisis. La concentración es más elevada a escala provincial, producto y país que para el total del sector exterior español. Esta concentración parece descansar en elementos estructurales de la economía que trascienden al ámbito de las exportaciones, afectando también a las importaciones, a las ventas domésticas, al empleo o a la inversión.

Las empresas de mayor tamaño exportador contribuyen al crecimiento de las exportaciones en el proceso de alcanzar las posiciones de liderazgo, posteriormente su aportación al crecimiento agregado de las exportaciones es menor y se reduce a los incrementos en las relaciones existentes.

La elevada concentración también tiene efectos sobre la ventaja comparativa que descansa de manera muy significativa en empresas grandes. Esta elevada dependencia de la ventaja compara-

tiva en empresas concretas ocasiona una menor persistencia de la ventaja comparativa.

Finalmente, la concentración en empresas grandes de las exportaciones tiene efectos sobre las fluctuaciones agregadas de las ventas al exterior. Las perturbaciones que experimentan los grandes exportadores determinan en gran medida el comportamiento agregado de las exportaciones. En definitiva, la evolución de las empresas de elevada dimensión exportadora puede tener efectos agregados sobre el crecimiento de las exportaciones, la ventaja comparativa de la economía y las fluctuaciones. Por estos motivos, la presencia de grandes empresas exportadoras debe ser un elemento a considerar en el diseño de políticas económicas. Bien para encontrar ámbitos de mejora en las políticas actuales o bien para diseñar nuevas actuaciones.

Si bien la estructura empresarial que sustenta las exportaciones españolas ha mejorado como consecuencia del mayor número de exportadores regulares (exportan ininterrumpidamente durante al menos cuatro años consecutivos) y una creciente diversidad de productos y destinos, la concentración de las exportaciones en un número muy reducido de empresas no ha variado significativamente durante décadas. La concentración empresarial de las exportaciones es un elemento condicionante de la evolución exterior de nuestra economía y, por lo tanto, de la actuación pública. Desde un punto de vista de política económica, dada la elevada relevancia de las grandes empresas se constata la necesidad de una política específica. En primer lugar, sería necesario favorecer el crecimiento sostenido en el tiempo de las empresas que pueden lograr volúmenes significativos de exportaciones. En este terreno deben estudiarse actuaciones de carácter transversal que promuevan fusiones o que eliminen barreras y estimulen el crecimiento con incentivos de carácter fiscal, laboral, de cobertura de riesgos, etc.

En segundo lugar, junto con las políticas que promueven que las pequeñas y medianas empresas se inicien en la exportación con el objetivo de que algunas alcancen grandes volúmenes de exporta-

⁴ Ver Blanco Arroyo, O. y Alfarano, S. (2016). Granularidad de las Fluctuaciones del Ciclo Económico: El Caso Español. *Revista de Treball, Economia i Societat*, 2016, no 81, p. 1-10.

⁵ Ver de Lucio, J., Mínguez-Fuentes, R., Minondo, A. y Requena-Silvente, F. (2022). "The importance of the top exporter in regional exports", Mimeo.

ción, también es necesario diseñar actuaciones específicas enfocadas en la captación de grandes empresas internacionales que desarrollen su actividad exportadora desde España, la inversión extranjera es un gran impulso a la exportación.

Estas medidas de medio y largo plazo deben ser acompañadas por actuaciones a corto plazo que proporcionen estabilidad a las empresas de mayor dimensión. En este sentido, en tercer lugar, es oportuno identificar actuaciones que permitan una cierta estabilidad de las empresas de muy elevada dimensión, pues la dependencia de las exportaciones de esas empresas tiene efectos negativos tanto en la sostenibilidad de la ventaja comparativa como en la transmisión de perturbaciones específicas de las empresas más exportadoras a las fluctuaciones agregadas. Igualmente, es importante generar el contexto adecuado para que se produzcan los efectos de arrastre (tanto en empresas de bienes como de servicios) y se promueva la diversificación del tejido empresarial exportador.

De lo expuesto se puede concluir también que pequeñas modificaciones de la política económica que afecten el comportamiento de las empresas de mayor dimensión pueden tener efectos importantes, mientras que políticas más extensas con impacto sobre muchas pequeñas empresas pueden tener menos efectos agregados si las empresas grandes permanecen al margen y ninguna de las empresas pequeñas consigue alcanzar tamaños elevados.