

¿Se ha producido un milagro exportador en España?*

Juan de Lucio**, Raúl Mínguez**, Asier Minondo*** y Francisco Requena****

Algunos autores han calificado de milagroso el crecimiento de las exportaciones españolas a partir de 2009. Para contrastar la validez de esta afirmación, en este trabajo identificamos qué elementos del desempeño exportador español son comunes al periodo anterior a la crisis y al periodo posterior a la crisis, y qué elementos son específicos a esta última etapa. Entre los elementos comunes hallamos el ritmo de crecimiento de las exportaciones, la cuota de España en las exportaciones mundiales y la expansión de las exportaciones españolas a mercados no tradicionales. Entre los elementos distintivos, destacamos el fuerte incremento de la tasa de apertura por exportaciones, el saldo positivo de la balanza comercial, y el aumento tanto del número de exportadores regulares como de las relaciones de exportación regulares. Desde 2009 las empresas exportadoras españolas han hecho un gran esfuerzo por diversificar sus exportaciones a nuevos mercados y productos. Aunque hablar de milagro exportador puede ser exagerado, si esta base exportadora más amplia se consolida, España logrará un aumento permanente en el valor de sus exportaciones.

Entre los años 2009 y 2016, el valor de las exportaciones españolas de bienes y servicios creció un 51%. Este fuerte aumento se produjo, además, en un contexto en el que los destinos tradicionales de las exportaciones españolas cre-

cieron de forma moderada. Por ello, autores como Eppinger *et al.* (2018) han calificado de milagroso el desempeño exportador español durante este periodo, un apelativo que ha recibido amplia cobertura por varios medios de comunicación

* Agradecemos al Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria por darnos acceso a los datos de exportación. Agradecemos la financiación recibida por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (MINECO ECO2015-68057-R y ECO2016-79650-P, cofinanciado con FEDER), del Departamento de Educación, Política Lingüística y Cultura del Gobierno Vasco (IT885-16), y de la Generalitat Valenciana (Prometeo 2017/052).

** Universidad Nebrija.

*** Universidad de Deusto.

**** Universidad de Valencia.

nacionales¹. El objetivo de este trabajo es analizar el desempeño exportador español desde 2009, tras la conocida como Gran Recesión, y compararlo con los años anteriores a la crisis. Este contraste nos permite identificar qué elementos son comunes a la etapa más reciente y a la etapa anterior, y qué elementos son distintivos del periodo que comienza con la Gran Recesión, y así valorar si realmente se ha producido un milagro exportador.

En la primera parte del trabajo, examinamos el desempeño exportador mediante seis indicadores: el valor de las exportaciones, la cuota de España en las exportaciones mundiales, el destino de las exportaciones españolas, la tasa de apertura por exportaciones, el saldo de la balanza comercial y el número de exportadores y de relaciones de exportación. Nuestro análisis muestra que: (i) el ritmo de crecimiento de las exportaciones españolas fue similar antes y después de la crisis, y que este es comparable al de los países de la Unión Europea 15 (UE-15); (ii) desde 2009, España ha perdido cuota en las exportaciones mundiales de bienes y servicios, y se aleja del máximo alcanzado en 2003; y (iii) los mercados no tradicionales han seguido ganando peso en las exportaciones españolas. Asimismo, identificamos dos rasgos distintivos de la etapa que comienza con la Gran Recesión: (i) se produce un aumento muy importante de la tasa de apertura por exportaciones; y, (ii) observamos un crecimiento en el número de exportadores y de relaciones comerciales regulares a partir de la crisis económica. Además, y aunque no sea estrictamente un indicador de desempeño exportador, destacamos el hecho de que, a diferencia de periodos anteriores, la recuperación económica no ha generado un déficit en la balanza comercial.

Para complementar el análisis anterior, en la segunda parte del trabajo descomponemos el crecimiento de las exportaciones de mercancías españolas en sus diferentes márgenes, y comparamos el periodo anterior y posterior a la crisis. En ambas etapas, la contribución de las relaciones de exportación regulares es muy importante

y de magnitud similar. Sin embargo, durante la etapa más reciente la contribución de las nuevas relaciones de exportación al crecimiento ha sido muy notable. Este resultado indica que un rasgo distintivo de la etapa más reciente es el esfuerzo de las empresas españolas para encontrar nuevos clientes en nuevos mercados o productos. Nuestros análisis muestran que los esfuerzos de diversificación se han dirigido a los mercados de la UE-15, y se han concentrado en sectores en los que España tiene una marcada ventaja comparativa revelada.

En resumen, nuestro análisis muestra que en el periodo 2009-2016, el desempeño exportador de España tiene elementos comunes a los de la etapa anterior, pero también elementos distintivos. Si atendemos solamente al ritmo de crecimiento de las exportaciones, parece exagerado hablar de milagro exportador español. Sin embargo, si se consolida la expansión de la base exportadora que se ha producido durante los últimos años, España podrá aumentar de forma permanente el valor de sus exportaciones. En resumen, aunque todavía no podemos hablar claramente de un milagro exportador, tenemos los elementos para se produzca.

El desempeño exportador antes y después de la crisis

En esta sección analizamos diferentes indicadores del desempeño exportador antes de la crisis y a partir de la crisis. Este contraste nos ayuda a identificar qué elementos son comunes a ambos periodos y cuáles son distintivos de la etapa que comienza con la Gran Recesión.

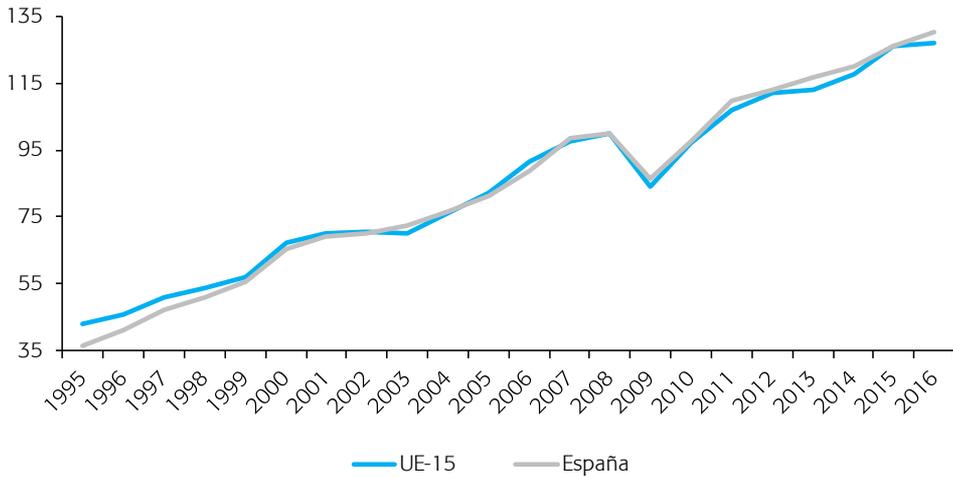
El primer indicador que presentamos es el valor de las exportaciones de bienes y servicios de España durante el periodo 1995-2016 (gráfico 1). Entre 2009 y 2016, las exportaciones de bienes y servicios crecieron en España un 51%. Como se puede observar en el gráfico, parte del crecimiento que se produce a partir de 2009 es una

¹ Véase, como ejemplos, <https://www.elconfidencial.com/economia/2015-04-13/espana-vive-un-milagro-exportador-tras-la-crisis-financiera>; <http://www.blogscapitalbolsa.com/article/12931/el-milagro-de-la-economia-espanola.html>

Gráfico 1

Exportaciones de bienes y servicios, 1995-2016

(Base 100 en 2008)



Fuente: Cálculo de los autores a partir de los datos de Eurostat.

recuperación de los niveles de exportación que se habían alcanzado antes de la crisis. Las exportaciones españolas crecieron a una media anual del 5% durante el periodo 2010-2016. Este ritmo de crecimiento es inferior al obtenido durante los seis años anteriores a la crisis (6%), y sustancialmente inferior al alcanzado durante el periodo

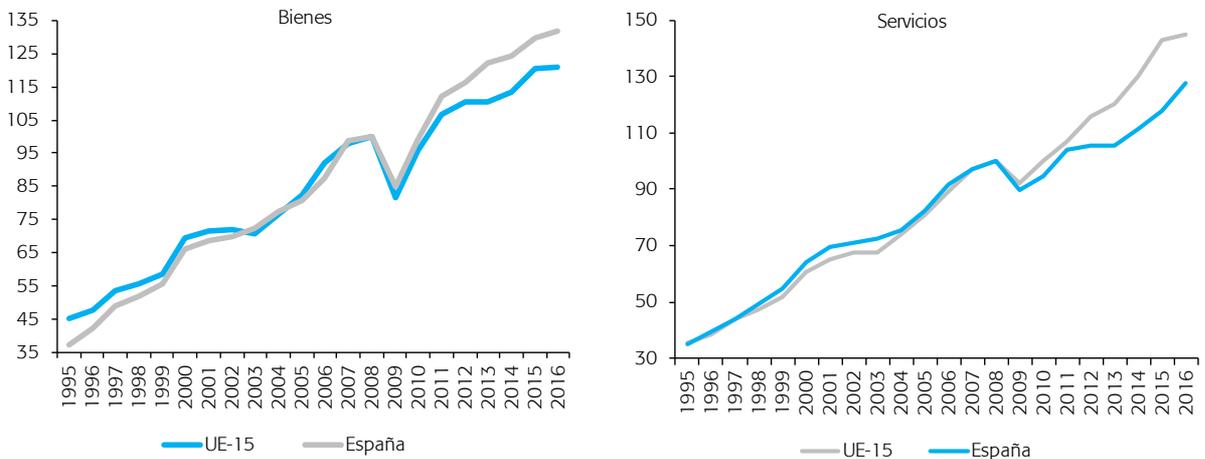
1995-2008 (8%). El gráfico también muestra que la evolución de las exportaciones de bienes y servicios en España ha sido similar a la de los países de la UE-15.

En el gráfico 2 distinguimos la evolución de las exportaciones de bienes y las exportaciones

Gráfico 2

Exportaciones de bienes y exportaciones de servicios, 1995-2016

(Base 100 en 2008)



Fuente: Cálculo de los autores a partir de los datos de Eurostat.

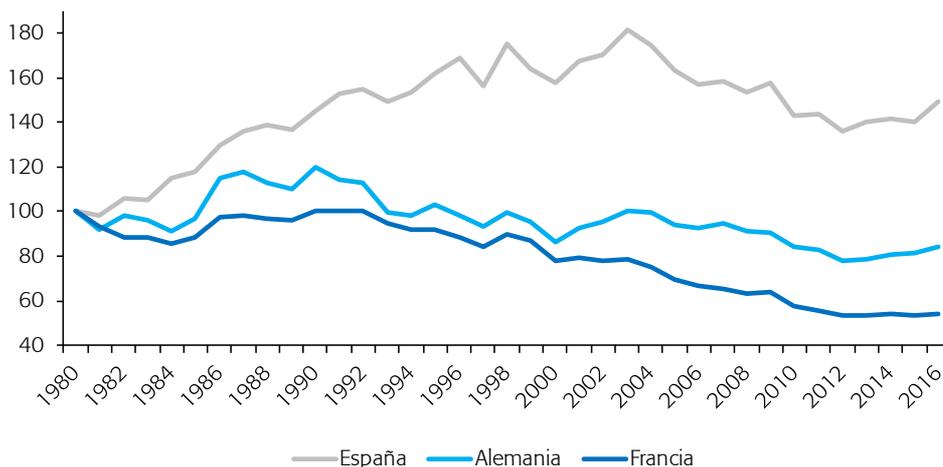
de servicios. Como en el gráfico anterior, observamos un aumento de las exportaciones españolas tanto de bienes como de servicios a partir del año 2009. Sin embargo, los ritmos de crecimiento no son superiores a los alcanzados antes de la crisis. Para los bienes, el ritmo de crecimiento de las exportaciones en España a partir de 2009 ha sido superior al de los países de la UE-15; sin embargo, en los servicios las exportaciones españolas han crecido a un menor ritmo que en la UE-15. En suma, los gráficos 1 y 2 muestran que no hay diferencias notables en el ritmo de crecimiento de las exportaciones antes y después de la crisis, y entre España y los países de la UE-15.

El gráfico 3 muestra la evolución de la participación de España en las exportaciones mundiales de bienes y servicios durante el periodo 1980-2016. Para facilitar el análisis, hemos otorgado el valor 100 al índice de participación en 1980. España gana peso en las exportaciones mundiales desde 1980 a 2003. En concreto, durante este periodo, la tasa de participación de España pasa del 1,3% al 2,4% de las exportaciones mundiales. A partir

de ese momento, se produce una caída, que se mantiene hasta el año 2012; en el periodo 2013-2016 vuelve a crecer la participación de España en las exportaciones mundiales. De acuerdo a este indicador, si ha existido un milagro exportador español, éste se produjo en la década de 1980 y de 1990. Este milagro es, si cabe, más notable si tenemos en cuenta que se produce cuando China irrumpe en el mercado internacional². El gráfico muestra también que el crecimiento de la participación de España en las exportaciones mundiales de bienes y servicios coincide con una caída en la participación de Alemania y, de forma más acusada, de Francia.

Algunos autores han destacado que durante los últimos años ha crecido el peso de los mercados no tradicionales como destino de las exportaciones españolas (García-Legaz, 2016). Para contrastar este argumento, el gráfico 4 muestra el peso de diferentes destinos en las exportaciones españolas de mercancías durante el periodo 1995-2016. Si tomamos a la UE-15 como referencia del mercado tradicional de las exportacio-

Gráfico 3
Participación en las exportaciones mundiales de bienes y servicios, 1980-2016
(Base 100 en 1980)



Fuente: Cálculo de los autores a partir de los datos de la Organización Mundial de Comercio.

² La participación de China en las exportaciones mundiales de bienes y servicios pasó del 0,9% en 1980 al 11,1% en 2016, un crecimiento del 1200%.

nes españolas, observamos que, efectivamente, su peso se ha reducido de un 72% del total de exportaciones de mercancías en el año 1995, a un 61% en el año 2016. Sin embargo, el gráfico muestra que el peso de la UE-15 comienza a caer antes de estallar la crisis. Como referencia de los mercados no tradicionales, elegimos los países incluidos en los planes integrales de desarrollo de mercado (PIDM) del Ministerio de Economía,

desarrollados, como Australia, EE.UU., Japón y Singapur; países emergentes, como Brasil, China, Filipinas, India, Indonesia, México, Sudáfrica y Turquía; países mediterráneos cercanos geográficamente a España como Argelia y Marruecos; y países petrolíferos como Arabia Saudí, Bahrein, Catar, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait y Omán. La participación de estos mercados crece del 13% en 1995 al 19% en el año 2016. Sin embargo, no observamos que durante la crisis se haya producido una aceleración en el ritmo de crecimiento en la participación de estos mercados en las exportaciones de mercancías españolas.

La participación de España en las exportaciones mundiales de bienes y servicios aumentó con especial intensidad en la década de 1980 y 1990. Se trata de un hecho muy notable porque se produce cuando China irrumpe en el mercado. Adicionalmente, ese crecimiento coincide con una caída de la participación de Alemania y, de forma más acusada, de Francia.

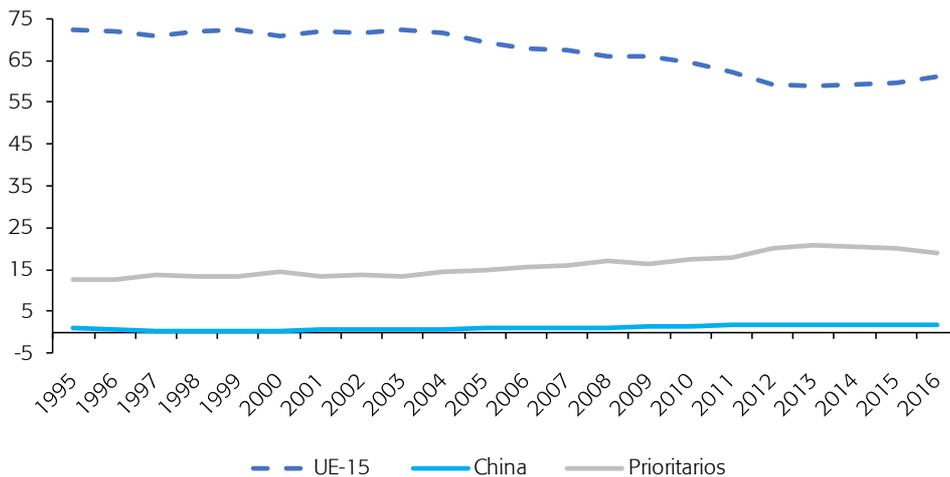
Aunque ya está incluido en el grupo de mercados no tradicionales, debido al gran peso que ha adquirido en la economía mundial, el gráfico también muestra, de forma independiente, el peso de China como destino de las exportaciones españolas. A pesar de que este mercado ha doblado su participación en las exportaciones españolas, todavía su peso en 2016 era pequeño (2%). Sin embargo, en este mercado sí se produce una aceleración en el ritmo de crecimiento a partir del año 2008³. En

Industria y Competitividad del Gobierno de España en el año 2015. Este programa incluye a países

Gráfico 4

Peso de diferentes destinos en las exportaciones españolas de mercancías, 1995-2016

(Porcentaje sobre el total de exportaciones)



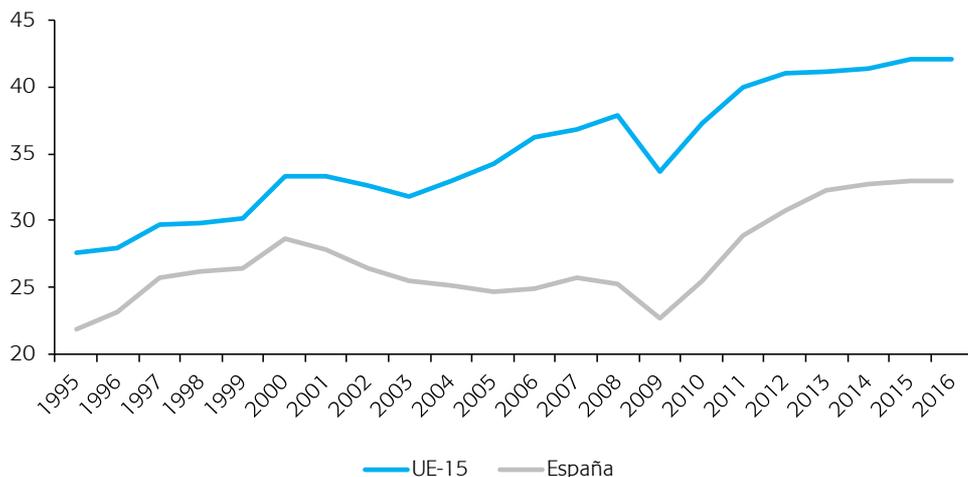
Fuente: Cálculo de los autores a partir de los datos de Aduanas.

³ El peso de China como destino de las exportaciones españolas creció a una tasa media anual del 1,4% entre 1995 y 2008, y del 6,4% entre 2008 y 2016.

Gráfico 5

Tasa de apertura de las exportaciones, 1995-2016

(Exportaciones de bienes y servicios/PIB)



Fuente: Cálculo de los autores a partir de los datos de Eurostat.

resumen, los mercados no tradicionales han ido ganando peso en las exportaciones españolas. Sin embargo, este crecimiento en la participación ya se estaba produciendo antes de la crisis.

Hay tres variables que sí apuntan a un cambio de tendencia en el sector exterior español a partir de la crisis. La primera es la tasa de apertura por exportaciones de la economía española. Como muestra el gráfico 5, a partir del año 2009 observamos un crecimiento muy acusado de la tasa de apertura, que pasa del 23% en 2009 al 33% en 2016. Además, la crisis marca claramente un cambio de tendencia en la tasa de apertura por exportaciones. Entre los años 2000 y 2009, la tasa de apertura se redujo del 29% al 23%, y se separó de la tendencia de la UE-15 durante ese periodo. En cambio, a partir de 2009 se produce un crecimiento muy notable. El gráfico también muestra que la tasa de apertura de España es menor que la de la UE-15. Sin embargo, esto se debe al mayor tamaño de la economía española con relación a la media de la UE-15. Si comparamos la tasa de apertura por exportaciones de España con la de los otros países grandes (Alemania, Francia,

Italia y Reino Unido), solamente Alemania supera a España en este indicador.

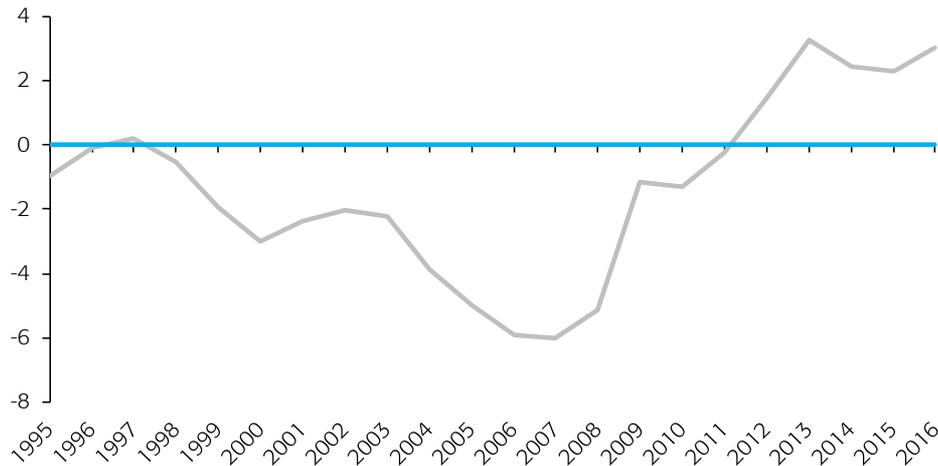
La segunda variable que muestra un cambio de tendencia a partir de la crisis económica es el saldo de la balanza comercial. Como muestra el gráfico 6, durante la década de 2000 se produjo un empeoramiento muy notable de la balanza comercial, cuyo déficit alcanzó un récord en 2007, al situarse en el 6% del PIB. A partir de ese año, se produce un ajuste muy importante, y la balanza comercial pasa a tener superávit a partir de 2012. Gran parte del ajuste se debió a la enorme caída de las importaciones, provocada por la profunda recesión que experimentó la economía española entre 2009 y 2013. El verdadero cambio de tendencia se produce a partir de ese año. A pesar de la recuperación de la economía española, el saldo de la balanza comercial ha seguido siendo positivo. Como señala García-Legaz (2016), este hecho es inédito en la economía española.

El tercer elemento que marca un cambio de tendencia con respecto a etapas anteriores es el crecimiento del número de empresas exportado-

Gráfico 6

Saldo de la balanza comercial, 1995-2016

(En porcentaje del PIB)



Fuente: Cálculo de los autores a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística.

ras y de las relaciones de exportación regulares. Definimos como exportadoras a las empresas que exportan, al menos, 1.500 euros en un año⁴. Las relaciones de exportación se definen como una

relación de exportación regular es una combinación de una empresa, un producto y un destino que se ha mantenido viva, de forma ininterrumpida, durante cuatro años.

A pesar de la recuperación de la economía española, el saldo de la balanza comercial ha seguido siendo positivo, un hecho inédito en anteriores etapas de recuperación económica.

combinación de una empresa, un producto y un destino. Por ejemplo, las exportaciones de bicicletas que realiza una empresa española a Francia es una relación de exportación empresa-producto-país. Para identificar los productos utilizamos la clasificación a ocho dígitos de la Nomenclatura Combinada⁵. Asimismo, definimos como exportadores regulares a las empresas que exportan de forma ininterrumpida durante cuatro años. Una

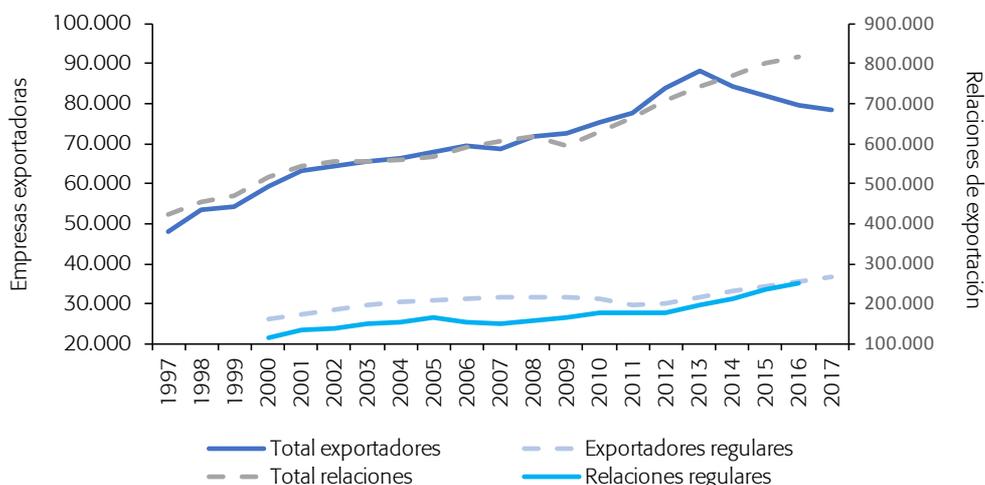
Como muestra el gráfico 7, desde el año 1997, se produce un crecimiento en el número de empresas exportadoras. En concreto, el número de empresas exportadoras pasa de 48.056 en 1997 a 79.643 en 2016. El crecimiento en el número de exportadores se acelera durante la crisis (2010-2013); sin embargo, durante el periodo de recuperación (2013-2016), se reduce el número de exportadores. La evolución durante estos últimos años estaría explicada por empresas que comienzan a exportar cuando caen sus ventas en el mercado doméstico, pero que dejan de exportar al recuperarse la demanda interna. Los análisis econométricos con datos de empresas realizados por Almunia *et al.* (2018) y de Lucio *et al.* (2018b) avalan esta hipótesis.

⁴ Este valor umbral reduce notablemente el número total de empresas exportadoras cada año pero no afecta al valor agregado de exportación.

⁵ Debido a que la Nomenclatura Combinada experimenta cambios en la clasificación de productos cada año, hemos utilizado el algoritmo de Van Beveren, Bernard y Vandebussche (2012) para obtener una clasificación de productos estable durante el periodo de análisis.

Gráfico 7

Empresas exportadoras y relaciones de exportación, 1997-2016



Fuente: Cálculo de los autores a partir de los datos de Aduanas.

Las relaciones de exportación también aceleran su ritmo de crecimiento a partir de 2010. A diferencia de las empresas exportadoras, este ritmo de crecimiento no se frena al recuperarse la demanda interna. El crecimiento de las relaciones de exportación podría explicarse también, en una primera etapa, por la caída de la demanda doméstica. Las nuevas empresas exportadoras crean

Muchas empresas han retornado a sus mercados tradicionales al recuperarse la demanda, pero otras han descubierto que pueden competir de forma regular en nuevos mercados internacionales.

nuevas relaciones de exportación, y las empresas que ya exportaban generan nuevas relaciones de exportación para compensar la caída de sus ventas domésticas. Por ejemplo, de Lucio *et al.* (2018b) muestran que, cuando se produce una caída en la demanda doméstica, las empresas aumentan más sus exportaciones a través de nuevas relacio-

nes de exportación que mediante las relaciones de exportación ya existentes.

Sin embargo, es llamativo que muchas de estas nuevas relaciones de exportación no hayan desaparecido al recuperarse la demanda interna. Según de Lucio *et al.* (2018a), la crisis forzó a muchas empresas, que eran reacias a entrar a nuevos mercados, a exportar para mantener su actividad y sobrevivir. Asimismo, empresas que ya exportaban se vieron obligadas a encontrar nuevos clientes ofreciendo nuevos productos o entrando en nuevos mercados. Muchas de estas empresas han retornado a sus mercados tradicionales al recuperarse la demanda, pero otras han descubierto que pueden competir de forma regular en nuevos mercados internacionales. Este comportamiento estaría en línea con el crecimiento que se observa en el número de exportadores y de relaciones de exportación regulares a partir de la Gran Recesión. Igualmente, de Lucio *et al.* (2018a) muestran que el crecimiento en el número de exportadores ha sido superior en las industrias donde mayor fue la entrada de nuevas empresas durante la crisis.

Los márgenes de crecimiento de las exportaciones españolas antes y después de la crisis

Para complementar el análisis realizado anteriormente, en esta sección descomponemos el crecimiento de las exportaciones españolas en sus diferentes márgenes en el periodo anterior a la crisis, y a partir de la crisis. Siguiendo la metodología introducida por Bernard *et al.* (2009), el cambio en el valor de las exportaciones se puede deber a la entrada neta de nuevas empresas exportadoras, a la diversificación en la cartera de productos y destinos de las empresas existentes, y a la variación en el valor de las relaciones comerciales que ya existían. Los dos primeros componentes representan el margen extensivo, y el tercer componente el margen intensivo⁶.

El cuadro 1 presenta la contribución de cada uno de los márgenes al crecimiento de las exportaciones. Durante el periodo 2009-2016 las exportaciones españolas crecieron en 92.280

millones de euros. Este incremento absoluto de las exportaciones es un 59% superior al registrado en el periodo anterior a la crisis (2001-2008). El margen intensivo fue el que más contribuyó al crecimiento de las exportaciones. Este margen recoge el cambio en el valor de las relaciones de exportación, definidas como combinaciones empresa+producto+destino que ya existían en 2009 y que seguían activas al final del periodo. La diversificación también tuvo una contribución muy importante al crecimiento de las exportaciones durante este periodo. Este margen incluye todas las relaciones de exportación que no existían en 2009 y que fueron introducidas por los exportadores regulares durante el periodo 2009-2016. La gran contribución de este margen al crecimiento indica que muchas empresas exportadoras realizaron un gran esfuerzo por ampliar su cartera de productos y destinos en los mercados foráneos a partir de 2009.

Como destacábamos en el gráfico 7, durante el periodo 2009-2013 aumentó el número de

Cuadro 1

Descomposición del crecimiento de las exportaciones

	Cambio absoluto exportaciones (millones de euros)		Contribución porcentual	
	2001-2008	2009-2016	2001-2008	2009-2016
Empresas				
Entran	37.683	38.411		
Salen	-20.949	-26.273		
Margen extensivo empresas	16.734	12.137	28,9	13,2
Diversificación				
Nuevas relaciones	54.582	73.329		
Relaciones que mueren	-37.894	-35.518		
Margen extensivo diversificación	16.688	37.811	28,8	41,0
Relaciones estables				
Aumentan ventas	52.321	77.027		
Disminuyen ventas	-27.784	-34.695		
Margen intensivo	24.537	42.332	42,3	45,9
Total	57.959	92.280	100,0	100,0

Nota: El margen extensivo tiene dos componentes: empresas que entran y salen del mercado de exportación, y diversificación en la cartera de productos y destinos de las empresas existentes. A su vez, el margen intensivo se define como la expansión o contracción en el valor de las relaciones comerciales ya existentes a nivel de empresa-producto-país.

Fuente: Cálculo de los autores a partir de los datos de Aduanas.

⁶ Véase de Lucio *et al.* (2011 y 2017) para aplicaciones de esta metodología al caso español.

empresas exportadoras. Sin embargo, la contribución neta de las nuevas empresas exportadoras al crecimiento de las exportaciones durante el periodo 2009-2016 fue menor, tanto en valores absolutos como en valores relativos, al del periodo anterior a la crisis. Estos datos sugieren que las empresas que entraron en el mercado exportador durante la crisis lo hicieron con un valor menor, y tuvieron una menor supervivencia y una mayor rotación, que en el periodo anterior a la crisis.

El cuadro 2 presenta los resultados de la descomposición por destinos. Como en el gráfico 4, tomamos a la UE-15 como referencia de los mercados tradicionales de las exportaciones españolas y los países PIDM como referentes de los no tradicionales. Asimismo, presentamos la descomposición para los países que no pertenecen ni a la UE-15 ni al grupo PIDM (Resto), y para China.

El cuadro 2 muestra que, aproximadamente, la mitad del crecimiento de las exportaciones españolas, tanto en el periodo anterior a la crisis, como en el periodo que comienza con la crisis, se explica por las exportaciones a la UE-15. Además, la contribución de este mercado tradicional al crecimiento de las exportaciones crece durante el periodo de

crisis y recuperación. La contribución de los PIDM al crecimiento se mantiene sobre el 26%, y la de China sobre el 3%. En la UE-15 el margen más importante es el de las relaciones estables, pero el que más crece es el margen de diversificación. En los países PIDM el margen más importante es de la diversificación, pero el que más crece es el de las relaciones estables. En el caso de China, los tres márgenes son importantes, aunque destaca el de las relaciones estables.

A partir de la crisis los sectores que más apoyaron el crecimiento de las exportaciones españolas de bienes fueron las manufacturas de tecnología baja (principalmente productos alimenticios) y las manufacturas de tecnología media-alta (donde destaca la fabricación de automóviles).

Finalmente, realizamos una descomposición del crecimiento de las exportaciones por categorías de productos. Separamos las manufacturas en cuatro categorías: baja tecnología, tecnología media-baja, tecnología media-alta y tecnología alta siguiendo la clasificación de Eurostat⁷. Asimismo,

Cuadro 2

Descomposición del crecimiento de las exportaciones por destinos

Absoluto (millones de euros)	2001-2008				2009-2016			
	UE-15	PIDM	Resto	China	UE-15	PIDM	Resto	China
Empresas	9.188	4.163	3.383	478	6.358	3.166	2.614	831
Diversificación	3.889	6.538	6.261	705	18.083	11.346	8.382	1.019
Estables	14.596	4.376	5.565	313	24541	9.386	8.405	1.117
Total	27.674	15.076	15.209	1.496	48.981	23.898	19.401	2.967
Relativo (%)	2001-2008				2009-2016			
	UE-15	PIDM	Resto	China	UE-15	PIDM	Resto	China
Empresas	15,9	7,2	5,8	0,8	6,9	3,4	2,8	0,9
Diversificación	6,7	11,3	10,8	1,2	19,6	12,3	9,1	1,1
Estables	25,2	7,6	9,6	0,5	26,6	10,2	9,1	1,2
Total	47,7	26,0	26,2	2,6	53,1	25,9	21,0	3,2

Fuente: Cálculo de los autores a partir de los datos de Aduanas.

⁷ Disponible en http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries.

Cuadro 3

Descomposición del crecimiento de las exportaciones por categorías de productos

Panel A Absoluto (millones de euros)	2001-2008						
	Agricultura	Minería y energía	Manufacturas con tecnología				Sin clasificar
			Baja	Media-baja	Media-alta	Alta	
Empresas	9.188	4.163	478	6.358	3.166	2.614	831
Diversificación	3.889	6.538	705	18.083	11.346	8.382	1.019
Estables	14.596	4.376	313	24541	9.386	8.405	1.117
Total	27.674	15.076	1.496	48.981	23.898	19.401	2.967
Relativo (%)							
Empresas	1,3	1,1	1,1	6,7	15,5	-0,5	3,6
Diversificación	0,8	0,3	6,3	11,8	5,4	2,0	2,2
Estables	1,8	0,4	6,2	14,7	11,8	0,0	7,4
Total	3,8	1,9	13,6	33,3	32,7	1,5	13,2
Panel B Absoluto (millones de euros)	2009-2016						
	Agricultura	Minería y energía	Manufacturas con tecnología				Sin clasificar
			Baja	Media-baja	Media-alta	Alta	
Empresas	2.144	687	3.257	1.682	2.480	-79	1.967
Diversificación	1.403	280	7.844	5.635	18.730	3.386	534
Estables	2.428	373	10.463	6.442	16.216	2.321	4.089
Total	5.975	1.340	21.563	13.759	37.426	5.628	6.589
Relativo (%)							
Empresas	2,3	0,7	3,5	1,8	2,7	-0,1	2,1
Diversificación	1,5	0,3	8,5	6,1	20,3	3,7	0,6
Estables	2,6	0,4	11,3	7,0	17,6	2,5	4,4
Total	6,5	1,5	23,4	14,9	40,6	6,1	7,1

Fuente: Cálculo de los autores a partir de los datos de Aduanas.

incluimos una categoría de productos agrícolas, pesca y silvicultura, que denominamos agricultura por brevedad; una categoría de minería y energía; y una categoría de productos sin clasificar⁸.

Como muestra el cuadro 3, a partir de la crisis los sectores que más apoyaron el crecimiento de las exportaciones españolas de bienes fueron las manufacturas de tecnología baja (23%) y las

manufacturas de tecnología media-alta (41%). En el primer grupo destacan los productos alimenticios, y en el segundo la fabricación de automóviles. En ambos sectores España tiene una ventaja comparativa revelada muy importante. Aunque los productos de tecnología alta solamente contribuyeron un 6% al crecimiento de las exportaciones en el periodo 2009-2016, su aportación se multiplicó por cuatro con relación al periodo anterior.

⁸ La agricultura recoge los grupos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) 01 al 03; la minería y energía recoge los grupos CNAE 05 al 09 y 35; el grupo de productos sin clasificar agrupa las partidas de la Clasificación Armonizada de Comercio que no tienen equivalente en la CNAE.

Este grupo incluye al sector farmacéutico y al aeronáutico.

Conclusiones

Tras el colapso de 2009, las exportaciones españolas crecieron de forma notable, lo cual ha motivado que algunos autores hayan calificado esta etapa como milagrosa. Si atendemos, solamente, al crecimiento de las exportaciones, durante la última etapa el ritmo de crecimiento de las exportaciones ha sido similar al de la etapa anterior a la crisis, y comparable al de los países de la UE-15. Por ello, puede resultar exagerado hablar de milagro exportador.

Durante la etapa más reciente, el crecimiento de las exportaciones se ha apoyado de forma notable en el esfuerzo de las empresas que ya exportaban en ampliar su gama de productos y mercados. Esta diversificación se ha producido, sobre todo, en los mercados tradicionales de España, y en los sectores en los que España tiene una marcada ventaja comparativa revelada.

Sin embargo, sí han existido elementos que permiten destacar un buen desempeño exportador español a partir de 2009. En primer lugar, la tasa de apertura por exportaciones de la economía española ha aumentado notablemente. En segundo lugar, la recuperación de la demanda interna no ha generado hasta la fecha un déficit en la balanza comercial. En tercer lugar, observamos un crecimiento en el número de exportadores regulares y, especialmente, en el número de relaciones de exportación regulares durante los últimos años.

El análisis de descomposición del crecimiento de las exportaciones muestra que, durante la etapa más reciente, el crecimiento de las exportaciones se ha apoyado de forma notable en el esfuerzo de las empresas que ya exportaban en ampliar su gama de productos y mercados. Esta diversificación se ha producido, mayoritariamente, en los mercados tradicionales de España, y en los secto-

res en los que España tiene una marcada ventaja comparativa revelada.

Si se consolidan los nuevos exportadores y las nuevas relaciones de exportación que nacen con la Gran Recesión, España podrá aumentar de forma permanente el valor de sus exportaciones. Así, España podría transitar de un modelo de crecimiento basado en el mercado interno, y especialmente en la construcción, a otro cimentado sobre la capacidad de competir de sus empresas en los mercados internacionales.

Referencias

- ALMUNIA, M.; ANTRÁS, P.; LÓPEZ-RODRÍGUEZ, D., y E. MORALES (2018), *Venting out: Exports during a domestic slump*, mimeo.
- BERNARD, A. B.; JENSEN, J. B.; REDDING, S. J., y P. K. SCHOTT (2009), "The margins of US trade", *American Economic Review*, 99(2): 487-493.
- DE LUCIO, J. DE; MÍNGUEZ, R.; MINONDO, A., y F. REQUENA (2011), "The extensive and intensive margins of Spanish trade", *International Review of Applied Economics*, 25(5): 615-631.
- (2017), "Los márgenes del crecimiento de las exportaciones españolas antes y después de la Gran Recesión", *Estudios de Economía Aplicada*, 35(1): 43-62.
 - (2018a), *Crisis, experimentation and the emergence of new regular exporters and export relations*, mimeo.
 - (2018b), *The effect of the Great Recession on exports. Evidence from Spain*, mimeo.
- EPPINGER, P. S.; MEYTHALER, N.; SINDLINGER, M. M., y M. SMOLKA (2018), "The great trade collapse and the Spanish export miracle: Firm-level evidence from the crisis", *The World Economy*, 41(2): 457-493.
- GARCÍA-LEGAZ, J. (2016), "Logros y retos del sector exterior de la economía española", *Economistas*, 148: 6-8.
- VAN BEVEREN, I.; BERNARD, A. B., y H. VANDENBUSSCHE (2012), *Concording EU trade and production data over time*, *NBER Working Paper*, 18604, National Bureau of Economic Research.