

LA RESPUESTA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ESPAÑOLAS A LOS CAMBIOS DEL COMERCIO MUNDIAL (2008-2010)

Este artículo ha sido elaborado por María Jesús González, Antonio Rodríguez y Patrocinio Tello, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

Introducción

Uno de los elementos que caracterizó la recesión global de 2009 fue el desplome del comercio mundial. Así, frente a una caída del 0,5 % del PIB mundial en dicho año, las importaciones de bienes registraron un descenso mucho más significativo, del 13 % en términos reales, y generalizado por áreas geográficas¹. Son muchos los trabajos que han intentado identificar los factores que podrían haber explicado esa caída tan notable de los flujos de comercio internacional a nivel agregado, que, en todo caso, estuvo muy vinculada a la agudización de la crisis financiera desencadenada tras la quiebra de *Lehman Brothers* en septiembre de 2008. Tras la fuerte disminución del comercio mundial en el cuarto trimestre de 2008 y el primero de 2009, las importaciones de bienes volvieron a mostrar gradualmente un cierto dinamismo, más intenso en el caso de los países menos desarrollados. España no fue ajena a estos movimientos del comercio internacional, de modo que las exportaciones de bienes también cayeron con fuerza a finales de 2008 y comienzos de 2009, pero luego se recuperaron con rapidez.

Hasta el momento son pocos los trabajos que han abordado el impacto del colapso del comercio mundial en este período reciente sobre la base de empresas exportadoras españolas². Un análisis del comportamiento de la dinámica de la salida y entrada de empresas españolas en los mercados exteriores durante la crisis podría aportar evidencia sobre los determinantes del descenso de las exportaciones y sobre el carácter más o menos duradero de la recuperación actual. Una disminución de las exportaciones que hubiera sido debida al abandono de los mercados exteriores por parte de las empresas habría sido más difícil de superar que una explicada por la reducción de la cantidad media exportada por cada una de ellas, que podría estar asociada a la debilidad de la demanda y, por tanto, sería susceptible de revertirse al recuperarse esta. Asimismo, sería interesante identificar las características diferenciales que presentaron las empresas que resistieron mejor la crisis y se recuperaron posteriormente con mayor rapidez, con el fin de conocer las claves que podrían permitir un mejor comportamiento del sector exportador en el futuro. Este análisis es muy pertinente en las presentes circunstancias, pues el deterioro de las perspectivas de crecimiento mundial, y en particular en la zona del euro, se empieza a sentir de nuevo en los flujos de comercio.

Este artículo explora el comportamiento de las empresas españolas exportadoras de bienes durante la crisis del comercio mundial y su posterior recuperación. En la siguiente sección se analiza la dinámica de las empresas exportadoras (entrada, salida y permanencia) y se obtiene la contribución de los *márgenes intensivo* y *extensivo* a esa dinámica de las exportaciones. A continuación se identifican las empresas que han mostrado un mejor comportamiento en dicho período y sus principales características. Finalmente, se presentan algunas conclusiones.

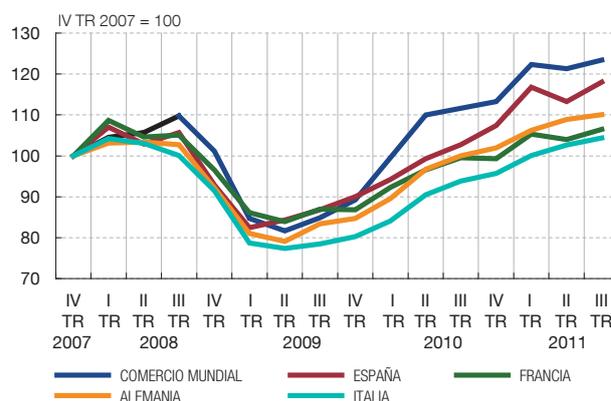
1 Aunque la recesión se inició en el otoño de 2008, en términos de las cifras anuales solo se percibe con claridad en los datos de actividad y de comercio en 2009.

2 En De Lucio et ál. (2011a) se describen la evolución del número de empresas exportadoras españolas y del volumen exportado, en términos nominales, en el período III TR 2008-III TR 2009, y la contribución de los *márgenes extensivo* e *intensivo* a dicha evolución.

EXPORTACIONES DE BIENES. PERÍODO I TR 2000-III TR 2011 (a)



EXPORTACIONES DE BIENES. PERÍODO IV TR 2007-III TR 2011 (b)



FUENTES: CPB (Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis), Eurostat y Ministerio de Economía y Competitividad.

- a Datos trimestrales reales en base 2000. Ajustados de estacionalidad.
- b Datos trimestrales nominales ajustados de estacionalidad.

La dinámica de las empresas españolas exportadoras de bienes durante la crisis del comercio mundial y la recuperación posterior

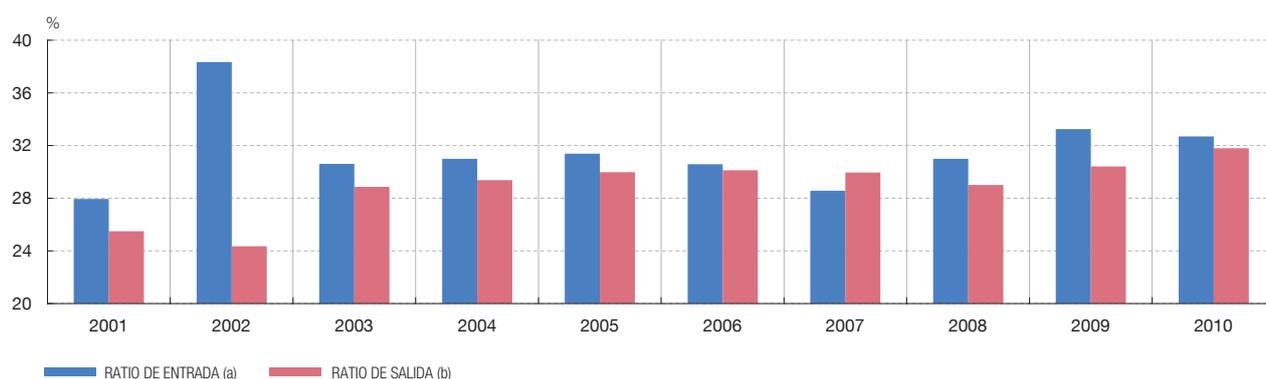
En España, al igual que en la mayoría de los países desarrollados, las exportaciones de bienes registraron en 2009 una caída muy intensa (-10,8 % en términos reales). A pesar de ello, las ventas al exterior mostraron un comportamiento menos desfavorable que en las principales economías desarrolladas en 2009, y también están registrando una recuperación más rápida e intensa desde entonces (véase gráfico 1). Así, en 2010 las exportaciones de bienes crecieron un 13,9 %, lo que permitió que la cuota de mercado de los productos españoles aumentara ligeramente en dicho año³. Esta situación se ha mantenido durante los nueve primeros meses de 2011, con un aumento interanual de las exportaciones de bienes del 12,6 %, si bien en los meses más recientes se empieza a percibir cierta ralentización en el ritmo de crecimiento.

Aunque la información a nivel de empresa sobre el volumen y destino de sus exportaciones tiene carácter confidencial, el Departamento de Aduanas proporciona datos sobre la evolución del número total de empresas exportadoras de bienes en un año dado, de las que comienzan a exportar en dicho año y de las que abandonan los mercados exteriores. Según esta información, el número de empresas exportadoras españolas aumentó tanto en 2009 como, en menor medida, en 2010 (un 6,1 % y un 2 % anual, respectivamente). En ambos períodos se incrementaron tanto el número de empresas que iniciaron su actividad exportadora (un 15 % en 2009 y un 3 % en 2010) como el de aquellas que la abandonaron (un 11 % y un 13 %, respectivamente). Como consecuencia de este abandono, los ratios de salida de la actividad exportadora aumentaron hasta situarse algo por encima del 30 % en 2009 y 2010 (véase gráfico 2). La ratio de entrada, que en 2009 se encontraba en el 33 %, se moderó ligeramente en 2010, lo que podría estar reflejando la decisión de las empresas de posponer la penetración en mercados exteriores tras la crisis de 2008 y la gran incertidumbre acerca de las perspectivas económicas mundiales⁴. A este aplazamiento podrían

³ Véase García y Tello (2011).

⁴ Cuando una empresa toma la decisión de abrir nuevos mercados, parte de la inversión requerida (como la realización de estudios de mercado, el establecimiento de la red comercial o adaptación del producto) se acomete con anterioridad al inicio de la exportación, de modo que el impacto de variables que condicionan la decisión de exportar (como las expectativas sobre la situación económica mundial o el acceso a financiación externa) puede reflejarse con retraso en los ratios de entrada. En este sentido, el menor crecimiento en 2010 de las empresas que comienzan a exportar bienes podría reflejar con retraso las malas condiciones del año anterior.

PERÍODO 2001-2010



FUENTE: Departamento de Aduanas.

a Calculado como el cociente (entre exportadoras) $\text{Empresas nuevas}_n / (\text{Empresas nuevas}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1})$.

b Calculado como el cociente (entre exportadoras) $\text{Empresas salientes}_n / (\text{Empresas salientes}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1})$.

también haber contribuido las dificultades de algunas empresas — en particular, las de menor tamaño⁵ — para obtener recursos financieros con los que cubrir los costes necesarios para acceder a nuevos mercados. Con todo, la información relativa a 2011, referida al conjunto de los nueve primeros meses del año, muestra un aumento del número de empresas exportadoras (un 11 % interanual), lo que sugiere que las exportaciones españolas a nivel agregado han continuado beneficiándose de la expansión de la demanda mundial.

Dado el elevado flujo de entrada y salida de empresas observado en el período considerado, resulta interesante analizar en qué medida la evolución de las exportaciones de bienes obedece a la variación del número de empresas que exportan (*margen extensivo*), o bien a las variaciones en las ventas realizadas por las empresas exportadoras (*margen intensivo*). En la literatura se han utilizado diferentes aproximaciones para calcular la contribución de los *márgenes extensivo e intensivo* a la evolución de las exportaciones. En este trabajo se va a seguir la metodología adoptada en Buono et ál. (2008), según la cual la referencia no es la empresa sino la relación comercial, definida como el flujo comercial entre una empresa y un país determinado. Este enfoque permite estimar de un modo más preciso ambos márgenes. Las aproximaciones que toman como referencia la empresa (en vez de la relación comercial) dan lugar a que la creación o la destrucción de relaciones comerciales por parte de empresas que permanecen en la muestra entre dos años consecutivos se asignen al *margen intensivo*, cuando lo correcto sería al *extensivo*⁶. Asimismo, el empleo de la información a nivel de empresa-país (relación comercial) nos permite realizar un análisis geográfico de los márgenes, tal y como veremos más adelante. Para el cálculo de estos márgenes se va a utilizar la información sobre transacciones con el exterior de las empresas españolas que sirve de base al Banco de España para la elaboración

5 Algunos de los trabajos disponibles a nivel internacional que utilizan datos de empresas encuentran que el papel de la financiación externa está relacionada con el sector de actividad de la empresa y con su tamaño. Véase Bricongne et ál. (2009).

6 Con todo, el *margen intensivo* continuaría incluyendo las ventas de un nuevo producto que realiza una empresa en un país en el que ya está presente. Sin embargo, cabe esperar que este sesgo sea reducido, ya que el número de productos que comercializa una empresa se mantiene relativamente estable entre dos años consecutivos.

	Promedio 2001-2007	2008	2009	2010
Número de empresas	53.321	28.416	25.205	25.619
Número de relaciones comerciales (b)	175.376	79.672	69.325	71.924
Volumen exportado (millones de euros)	152.432	190.322	151.680	170.893
Número medio de países de destino de las exportaciones por empresa	3,29	2,80	2,75	2,81
Número de relaciones comerciales creadas (b)	73.068	–	29.896	33.886
Número de relaciones comerciales destruidas (b)	71.874	–	40.243	31.287

FUENTE: Banco de España, a partir de la estadística de Balanza de Pagos.

a En el año 2008 se elevó el umbral de simplificación de declaración por transacción-país hasta 50.000 euros (desde 12.500 euros), lo que afecta a la comparabilidad con el período 2001-2007. Por este motivo no se presenta la información relativa a las relaciones comerciales creadas (destruidas) en el año 2008, ya que se encuentra sesgada significativamente a la baja (alza).

b Las relaciones comerciales se definen a nivel empresa-país.

de la Balanza de Pagos⁷. Esta información se ha analizado teniendo en cuenta los datos anuales⁸. En el cuadro 1 se resume la información sobre el número de empresas que integran la base de datos y el de relaciones comerciales en el período objeto de análisis⁹.

En 2009, la mayor parte del descenso que registraron las exportaciones de bienes españolas (–23 % en términos nominales, según los datos a nivel de empresa-país de la Balanza de Pagos) vino explicado, sobre todo, por la caída del margen intensivo (en torno al 87 % del total), esto es, por la disminución del valor medio exportado por cada empresa a cada país y, en mucha menor medida, por el margen extensivo, es decir, por el abandono de mercados (un 13 % del total) (véase gráfico 3)¹⁰. Estos resultados son similares a los que se obtienen para otros países y también en algunos trabajos realizados para el caso español¹¹. Las empresas grandes son las que contribuyeron en mayor medida al descenso de las exportaciones en 2009: concretamente, el 5 % de las mayores empresas exportadoras de la muestra —que representan en torno al 77 % del total de las exportaciones españolas— explicaría aproximadamente el 70 % de dicho descenso¹². El segundo panel del gráfico 3 ilustra que el descenso del margen intensivo se debe, sobre todo, a la disminución del valor medio exportado a países desarrollados y, en mucha menor medida, a las ventas a los países en vías de desarrollo, en línea con el mejor comportamiento de la demanda en

7 Es importante tener en cuenta que en el año 2008 se elevó el umbral de simplificación de declaración por transacción-país hasta 50.000 euros, que introduce una ruptura en la serie, por lo que la comparación con el año 2007 está sesgada. A modo de ejemplo, como resultado de esta elevación, si la venta que una empresa realiza a un país en 2008 por encima de 50.000 euros pasa a ser de 40.000 euros en 2009, en la base de datos utilizada se considera que la relación comercial de esa empresa con ese país ha desaparecido (impacto negativo sobre el *margen extensivo*), mientras que antes de 2008, al ser el umbral de 12.500 euros, dicha relación comercial seguiría existiendo en la serie (impacto negativo sobre el *margen intensivo*).

8 Aunque el empleo de datos anuales no permite tratar de forma diferenciada el inicio del colapso del comercio mundial en el cuarto trimestre de 2008, la estacionalidad que presentan los datos de comercio exterior, por un lado, y el que algunas empresas exportan solo en algunos meses/trimestres del año, por otro, no recomiendan el uso de datos de frecuencia inferior.

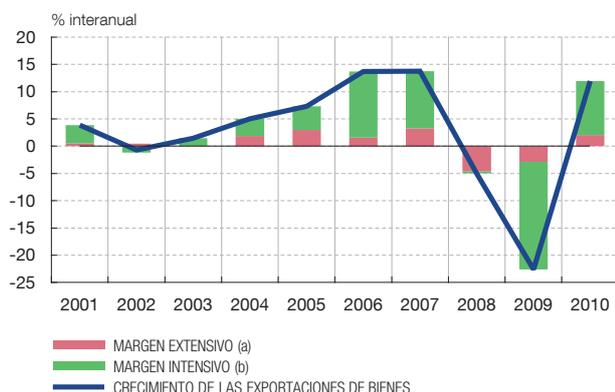
9 Según la base de datos empleada en este artículo, el número de relaciones comerciales se redujo un 13 % en 2009 y aumentó un 3,7 % en 2010, frente a una reducción del 11,3 % en el número de empresas en 2009 (del –1,9 % en el número medio de países a los que exporta una empresa) y a un aumento del 1,6 % en 2010 (del 2,1 % en el número de destinos).

10 Para el cálculo de las contribuciones se ha seguido la aproximación propuesta en Buono et ál. (2008), o tasas de crecimiento medias (*mid-point growth rates*), lo que permite tener en cuenta en cada momento la contribución a la variación de las relaciones que se extinguen en cada período.

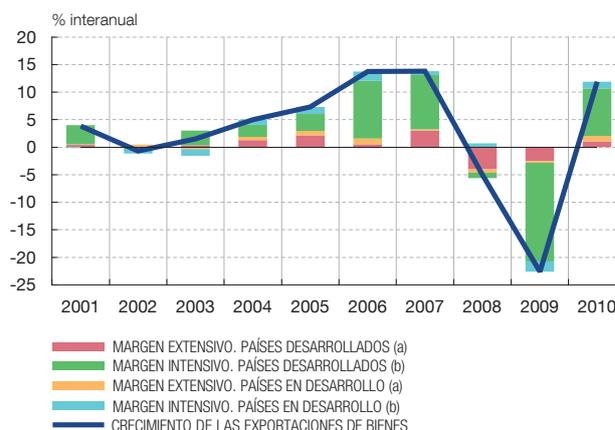
11 Bricongne et ál. (2009) para Francia, Behrens et ál. (2010) para Bélgica, y De Lucio et ál. (2011a) para España.

12 De Lucio et ál. (2011b) encuentran una relación positiva entre el tamaño de las empresas y la caída de las exportaciones.

PERÍODO 2001-2010



PERÍODO 2001-2010



FUENTES: Banco de España, a partir de la estadística de Balanza de Pagos.

- a Se define el margen extensivo como la contribución al incremento (descenso) del valor exportado derivado de un aumento (retroceso) del número de países a los que una empresa exporta o relaciones comerciales «empresa-país destino».
- b Se define el margen intensivo como la contribución al incremento (descenso) del valor exportado derivado de un aumento (retroceso) de la cantidad exportada por cada empresa a cada país.

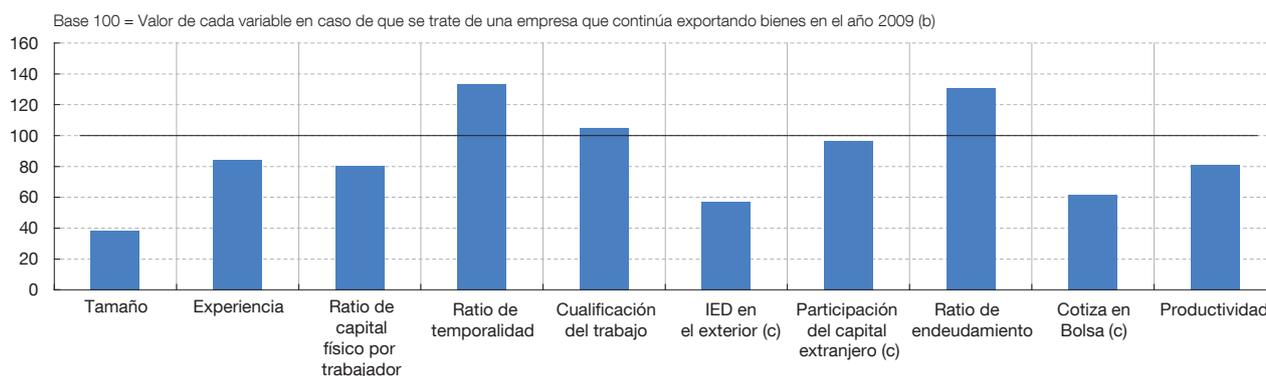
esos países. Por su parte, en consonancia con las mejores perspectivas de crecimiento de las áreas emergentes, por un lado, y los mayores costes de entrada en estos mercados —más alejados geográfica y culturalmente—, por otro, la contribución al margen extensivo del abandono de estos mercados ha sido prácticamente nula. El análisis anterior sugiere que el grueso de las empresas exportadoras españolas aguantó el severo descenso del comercio mundial, con escaso abandono de los mercados en los que ya estaban establecidas, lo que facilitó la recuperación posterior de sus ventas en el exterior.

Los datos relativos a 2010 confirman que la recuperación de las exportaciones de bienes españolas se apoyó, sobre todo, en el aumento del margen intensivo, que explicó en torno al 83 % del incremento de las exportaciones totales, mientras que las nuevas relaciones comerciales formalizadas solo explicaron el 17 % restante. Finalmente, la desagregación geográfica apunta a que la recuperación del margen intensivo se debió al aumento de la cantidad media exportada a países desarrollados, que son los que habían contribuido en mayor medida al descenso de las exportaciones españolas en el año 2009. La rapidez con la que las ventas exteriores han respondido a la recuperación de la economía mundial sugeriría que fueron factores de demanda y no de oferta, más relacionados con un deterioro de la base exportadora, los que habrían explicado la mayor parte del descenso de las exportaciones en 2009. En el caso del margen extensivo, se observa un incremento de las relaciones comerciales mantenidas con los países tanto desarrollados como en vías de desarrollo, aunque el número total de relaciones comerciales no ha recuperado todavía el nivel previo a la crisis.

Características de las empresas exportadoras que mostraron mayor resistencia ante la crisis del comercio mundial

El análisis realizado apunta a que las empresas españolas reaccionaron de forma distinta al declive del comercio mundial: mientras que algunas abandonaron los mercados exteriores, la mayoría redujo el volumen exportado e, incluso, algunas incrementaron su presencia exterior, en un contexto de debilidad de la demanda interna. Dado que el crecimiento a largo plazo de las exportaciones depende en buena medida de la evolución de la base exportadora, resulta interesante identificar qué características presentan las

MEDIANA DEL AÑO 2009 (a)



FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registros Mercantiles.

- a Debido a la no disponibilidad de toda la información relativa a la Central de Balances y Registros Mercantiles del año 2009, los valores de las características representadas se refieren al año 2008.
- b En el caso del tamaño, por ejemplo, debe interpretarse que el correspondiente a las empresas que dejaron de exportar en el año 2009 es un 62 % inferior al de las que continuaron exportando en dicho año.
- c Para estas variables el estadístico representado es la media muestral.

empresas que mejor se han comportado durante esta etapa tan convulsa del comercio mundial¹³.

Son muchos los estudios empíricos, tanto a nivel internacional como con datos de empresas españolas, que corroboran que las empresas exportadoras son más eficientes y productivas que el resto, lo que les permite acometer los costes de penetración en nuevos mercados y, además, afrontar con éxito la intensa competencia internacional. Sin embargo, la disponibilidad de trabajos que analicen las características que presentan las empresas exportadoras que mejor se comportan ante un *shock* externo negativo, como el último colapso del comercio mundial, es reducida. En este artículo se emplea la base de datos construida por el Banco de España, que ya se utilizó en trabajos anteriores, aunque ampliada para que la unidad de referencia sea la relación comercial y no la empresa, y que aglutina la información procedente de tres fuentes estadísticas: la Balanza de Pagos, la Central de Balances y las Cuentas Anuales depositadas por las empresas españolas en los Registros Mercantiles¹⁴. La base de datos ha sido actualizada para incluir la información relativa a las empresas que exportaron en el período 2008-2010.

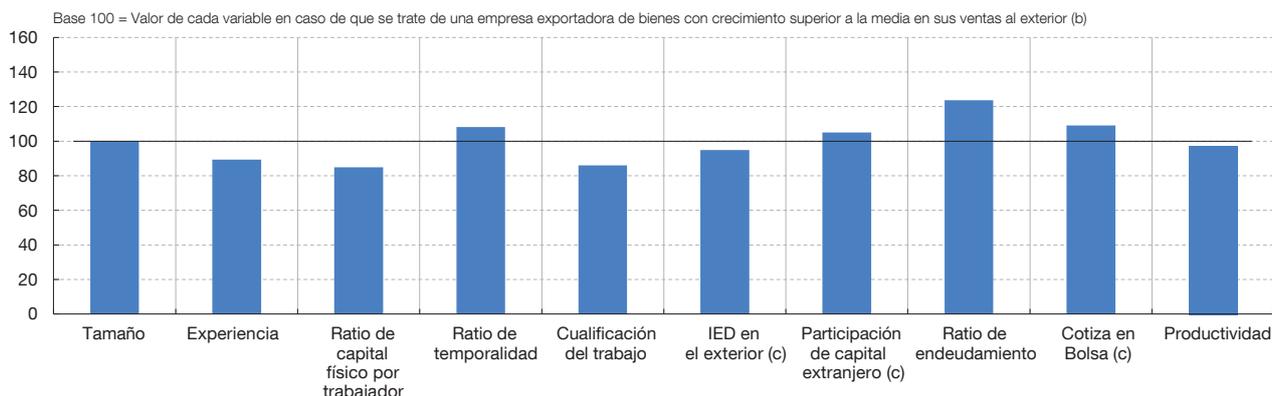
Esta base de datos se utilizó en el pasado para delimitar las características que distinguen a las empresas que exportan de las que no lo hacen, encontrándose que aquellas se caracterizan por su mayor tamaño, cualificación de los empleados, productividad del trabajo e intensidad innovadora. Asimismo, presentan una menor ratio de temporalidad y una diversidad más elevada en sus fuentes de financiación. También realizan en mayor proporción actividades de inversión extranjera directa (IED) y están más participadas por capital extranjero¹⁵. En este artículo se comparan los valores que dichas variables toman en las empresas españolas que

¹³ Véanse Schott (2009) y Bernard et ál. (2009) para Estados Unidos.

¹⁴ Una descripción detallada de la información procedente de la combinación de estas tres fuentes estadísticas y de sus limitaciones se encuentra en Martín y Rodríguez (2009 y 2011). La base de datos resultante de combinar la información procedente de estas tres estadísticas presenta una serie de limitaciones (de las que la más importante es el sesgo que presenta hacia las grandes empresas no financieras) que deben tenerse en cuenta a la hora de extraer las conclusiones.

¹⁵ Véanse Martín y Rodríguez (2009 y 2011).

MEDIANA DEL AÑO 2010 (a)



FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registros Mercantiles.

- a Debido a la no disponibilidad de la información relativa a la Central de Balances y Registros Mercantiles del año 2010, los valores de las características representadas se refieren al año 2008.
- b En el caso de la ratio de endeudamiento, por ejemplo, debe interpretarse que el correspondiente a las empresas que registraron caídas en sus exportaciones en el año 2010 es un 24 % superior al de las que mostraron un crecimiento superior a la media en sus ventas al exterior en dicho año.
- c Para estas variables el estadístico representado es la media muestral.

continuaron exportando en el año 2009 con los que presentaban las empresas que abandonaron el mercado exterior en el contexto de colapso del comercio mundial (y de crisis interna) según la base de datos mencionada (véase gráfico 4)¹⁶. En general, fueron las empresas más pequeñas, con menor presencia de IED en el exterior, menos productivas y que no cotizan en bolsa las que dejaron de exportar en mayor medida. Se observa también que muestran una ratio de endeudamiento y de temporalidad de sus empleados sensiblemente más elevada. Estos resultados corroboran el que en el caso de las empresas grandes —y de las más productivas— el descenso del volumen exportado vino explicado en mayor medida por el *margen intensivo*, esto es, por la reducción de la cantidad media exportada y no tanto por el abandono de mercados —*margen extensivo*—, mientras que en las empresas de menor tamaño este segundo factor también desempeñó un papel relevante. Esta evidencia es similar a la encontrada en De Lucio et ál. (2011a) para el total de las empresas exportadoras españolas¹⁷.

Centrándonos ahora en tratar de determinar qué tipo de empresas exportadoras aprovechó mejor la recuperación del comercio a partir del 2010, como se puede apreciar en el gráfico 5, el rasgo diferencial fue el grado de endeudamiento (variable que tendió a ser más elevada en términos relativos en las empresas cuyas ventas al exterior continuaron cayendo en dicho año). Esto sugiere que son las empresas más endeudadas las que más problemas han encontrado para beneficiarse de la recuperación de la coyuntura internacional, lo que podría explicarse tanto por la existencia de problemas de acceso a financiación externa como por la necesidad de utilizar los recursos disponibles para sanear sus balances.

15 Véanse Martín y Rodríguez (2009 y 2011).

16 Debido a la no disponibilidad de toda la información de las características de las empresas procedentes de la Central de Balances y de los Registros Mercantiles del año 2009 a la hora de elaborar el presente artículo, se han utilizado los datos que caracterizan una empresa relativos al año 2008. Cabe mencionar que, a la hora de interpretar los gráficos 4 y 5, se debe tener en cuenta que las variables donde se observan diferencias mayores son aquellas que presentan un mayor *gap* (tanto positivo como negativo) respecto al valor de referencia (base 100 en ambos casos).

17 Bricongne et ál. (2009) concluyen que la crisis afectó de forma simétrica a empresas exportadoras francesas grandes y pequeñas una vez que se controla por el sector de actividad y por el grado de diversificación geográfica. Asimismo, encuentran evidencia de que las empresas de sectores más dependientes de la financiación externa fueron también las más afectadas por la crisis.

Conclusiones

A finales de 2008 el comercio internacional sufrió una caída sin precedentes desde la Segunda Guerra Mundial, que afectó, en mayor o menor medida, a todas las regiones. Los escasos estudios que analizan el impacto de la crisis sobre la base de las empresas exportadoras de un país e identifican las características de las empresas que han registrado un comportamiento relativamente más favorable en un contexto tan adverso son interesantes porque sirven para orientar las medidas destinadas a aumentar la resistencia de las empresas en situaciones difíciles y evitar, por tanto, la destrucción de la base exportadora que podría afectar negativamente a la evolución a largo plazo de las ventas al exterior. En el caso español, y en línea con los resultados obtenidos en otros países, se observa que el descenso de las exportaciones de bienes en 2009 se debió, sobre todo, a la reducción de la cantidad media exportada por empresa —especialmente, hacia países desarrollados— y no tanto a la destrucción de las relaciones comerciales previamente establecidas. Este resultado ha favorecido que las exportaciones hayan respondido con rapidez a la posterior recuperación de la demanda exterior, lo que hubiera sido más difícil de lograr en caso de que las empresas hubieran abandonado los mercados exteriores. Asimismo, se observa que los ratios de entrada y salida en la actividad exportadora se han mantenido elevadas (por encima del 30 %), lo que subraya la alta rotación que existe en el número de empresas exportadoras, dominado por las de pequeño y mediano tamaño.

El análisis de las principales características de las empresas exportadoras españolas sugiere que las más pequeñas, las menos productivas, con menor presencia a través de IED en el exterior y una mayor ratio de endeudamiento son las que abandonaron en mayor medida los mercados exteriores durante el colapso del comercio mundial. También en 2010, cuando la demanda mundial se recuperó, las empresas con una mayor ratio de endeudamiento tuvieron un peor comportamiento exportador. Para este grupo de empresas, el saneamiento de sus balances parece crucial para poder contar con recursos con los que afrontar o consolidar su expansión exterior.

19.12.2011.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE ESPAÑA (2010). *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España, 2009*.
- BEHRENS, K., G. CORCOS y G. MION (2010). *Trade crisis? What trade crisis?*, Working Paper n.º 195, National Bank of Belgium.
- BERNARD, A. B., J. B. JENSEN, S. J. REDDING y P. K. SCHOTT (2009). *The margins of US trade*, Working Paper n.º 14662, NBER.
- BRICONGNE, J. C., L. FONTAGNÉ, G. GAULIER, D. TAGLIONI y V. VICARD (2009). *Firms and the global crisis: French exports in the turmoil*, Document de travail, n.º 265, Banco de Francia.
- BUONO, I., H. FADINGER y S. BERGER (2008). *The micro Dynamics of Exporting—Evidence from French firms*, MPRA paper n.º 12940.
- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA (2011). *La empresa exportadora española 2006-2009*.
- DE LUCIO, J., R. MÍNGUEZ, A. MIRONDO y F. REQUENA (2011a). «Comercio internacional y crisis económica: un análisis microeconómico para España», *Tribuna de Economía*, enero-febrero, n.º 858, ICE.
- (2011b). «The intensive and extensive margins of Spanish trade», *International Review of Applied Economics*.
- GARCÍA, C., y P. TELLO (2011). «La evolución de las cuotas de exportación de los productos españoles en la última década: el papel de la especialización comercial y de la competitividad», *Boletín Económico*, mayo, Banco de España.
- ICEX, INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (2011). *Perfil de la empresa exportadora española*.
- MARTÍN, C., y A. RODRÍGUEZ (2009). «Una aproximación a las características de las empresas exportadoras españolas», *Boletín Económico*, mayo, Banco de España.
- (2011). «Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis», *Cuadernos ICE*, n.º 82, de próxima publicación.
- MARTÍN, C., A. RODRÍGUEZ y P. TELLO (2009). «Determinantes principales de la decisión de exportar de las empresas españolas», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España.
- SCHOTT, P. K. (2009). «US trade margins during the 2008 crisis», en Richard Badwin (ed.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, CEPR.