



Frank Burguera
California Motorcycles
Oliva, Spain

Informe sobre la exportación de las pequeñas empresas en España

Promoción del crecimiento y la resiliencia

Abril 2026



La tecnología digital, combinada con los modelos de mercado de comercio electrónico (ecommerce), está ampliando las oportunidades económicas disponibles para pequeñas empresas independientes y emprendedores en todo el mundo. Esto es especialmente cierto en España, que cuenta con la quinta población más grande de Europa y cada vez más conectada digitalmente, una base tecnológica en crecimiento compuesta por empresas y trabajadores cualificados, un tejido vibrante de pequeñas y medianas empresas (pymes) que están mostrando una creciente receptividad a las oportunidades online, y productos valiosos para consumidores de todo el mundo

eBay, líder mundial en comercio, está promoviendo la igualdad de condiciones y empoderando a pequeñas empresas en toda España para que, colectivamente, alcancen a consumidores en

más de doscientos mercados internacionales de exportación.¹ Está demostrando su valor para las pymes emprendedoras en España, ayudándolas a exportar más, incluso hacia mercados de consumo valiosos que no figuran entre los principales destinos de las empresas españolas tradicionales.

El análisis del comercio transfronterizo en este informe se basa en datos que abarcan las transacciones realizadas en el mercado de eBay en 2024, salvo que se indique lo contrario. Al analizar las actividades de pequeñas empresas en eBay, los datos se limitaron a transacciones realizadas por empresas registradas en España con ventas anuales iguales o superiores a 9.240 euros (equivalentes a 10.000 dólares estadounidenses) en el mercado de eBay.² En este informe, estos vendedores se denominan “pequeñas empresas en eBay.”

Digitalización de las pymes y comercio: componentes esenciales de la estrategia económica de España

Las microempresas y las pymes desempeñan un papel enorme en la economía española, ya que representan el 99 % de su tejido empresarial³, el 61 % del empleo⁴ y el 61 % del valor añadido.⁵ Las empresas con 10 o menos trabajadores, incluido el propietario, constituyen casi el 93 %⁶, y en el sector minorista, que representa una mayor proporción de la economía española que en la mayoría de los Estados miembros de la UE, es aún más intensivo en microempresas, con la mitad de ellas sin personal asalariado y el 48 % empleando a menos de 10 personas.⁷ Sin embargo, como ocurre en toda Europa, la productividad de las pequeñas empresas en España es inferior a la de las empresas de mayor tamaño.⁸ Durante casi una década, la digitalización y la internacionalización han sido dos de las principales estrategias del Gobierno español para impulsar aumentos sostenibles de la productividad y el crecimiento de las pequeñas empresas.⁹

La digitalización está firmemente consolidada como componente central de la estrategia económica española. El país se sitúa por encima de la media global de la Unión Europea en muchos indicadores del Índice de Economía y Sociedad Digital de la UE (DESI), incluyendo con frecuencia posiciones superiores a las de otras grandes economías del bloque.¹⁰ España se encuentra entre los países líderes en el despliegue de infraestructuras digitales, incluidas la fibra óptica y la tecnología 5G, y la comunidad empresarial, incluidas las pymes, continúa avanzando de forma constante en digitalización, con casi tres de cada cuatro pymes declarando un nivel básico de intensidad digital en 2024.¹¹ Se prevé que la economía digital represente el 40 % del PIB de España en 2030.¹² Sin embargo, pese a los avances significativos en la

digitalización básica empresarial, incluidos los logros mediante iniciativas públicas como el Kit Digital, Retech y el fondo Next Tech, las pymes españolas tienen dificultades para aprovechar plenamente su potencial digital debido a una limitada concienciación, comprensión y capacitación de los empleados, necesarias para implementar eficazmente herramientas digitales avanzadas.¹³ Como resultado, acelerar la adopción por parte de las pymes de tecnologías avanzadas como la IA, la infraestructura en la nube y la analítica de datos sigue siendo una prioridad.¹⁴

La internacionalización es una prioridad estratégica paralela para España. Las pequeñas empresas siempre han afrontado barreras significativas al comercio transfronterizo, con desafíos “internos” como restricciones financieras y barreras de conocimiento, y desafíos “externos” como la complejidad regulatoria y logística y la inestabilidad global.¹⁵ Sin embargo, un número creciente de estudios ha confirmado que la digitalización a nivel empresarial, y facilitadores como el acceso a banda ancha y las plataformas digitales, permiten a las pymes acceder más fácilmente a mercados internacionales y mostrar sus productos y servicios a una audiencia global sin necesidad de presencia física.¹⁶ Por ello, la UE sigue avanzando con la internacionalización y la digitalización como dos estrategias prioritarias para lograr incrementos sostenibles de productividad y crecimiento en las pymes.¹⁷

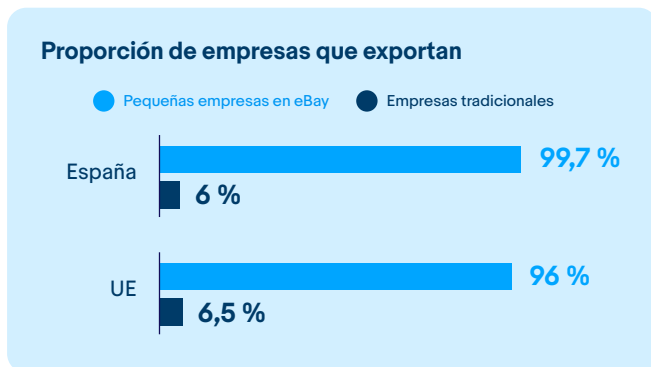
España ha estado plenamente alineada con esta combinación de políticas de la UE. El plan original de internacionalización del país para 2017-2027¹⁸ estableció la digitalización como pilar principal bajo el «Eje 2», y esta relevancia se reforzó en la actualización

de la estrategia del Gobierno para 2024-2025¹⁹, que amplió la digitalización de objetivo sectorial a un «principio rector transversal» que sustentará todo el apoyo público al comercio, en particular para las pymes. La investigación sobre las pymes españolas respalda esta estrategia, mostrando que un mayor nivel de digitalización empresarial se correlaciona positivamente con el comercio transfronterizo al incrementar el acceso tanto a clientes como a proveedores y mejorar la productividad operativa.²⁰

eBay está comprometido con ayudar a pequeñas empresas y emprendedores en España a exportar con tranquilidad. Apoyamos a los vendedores en España de varias formas importantes, incluyendo asistencia personalizada, herramientas para facilitar envíos y pagos transfronterizos, ayuda para la «resolución de incidencias» en cuestiones como devoluciones y cancelaciones de pedidos, asistencia en español, así como otros servicios de traducción e identificación y trabajo para resolver posibles desafíos regulatorios. Las siguientes secciones presentan resultados basados en los datos comerciales más recientes disponibles en el mercado de eBay para ilustrar el nivel de actividad exportadora de las pequeñas empresas en eBay en España y confirmar este importante vínculo entre digitalización y comercio.

Proporción de pequeñas empresas en eBay que exportan

En España, el 99,7 % de las pequeñas empresas en eBay fueron exportadoras en 2024.²¹ Esta tasa de exportación superó la de las pequeñas empresas en eBay situadas en el conjunto de la Unión Europea. También resulta destacable cómo este extraordinario éxito exportador se compara con el de las empresas de la economía tradicional, donde solo el 6 % de las empresas españolas y el 6,5 % de las empresas tradicionales de la UE son exportadoras.²²



Número medio de mercados internacionales de destino

El número medio de mercados internacionales alcanzados por una pequeña empresa en un año constituye una medida clave de la actividad y el alcance exportador. Tradicionalmente, exportar a un nuevo mercado internacional implicaba nuevos «costes de entrada», lo que llevaba a que las empresas más pequeñas, con presupuestos más reducidos, exportaran a menos mercados que las empresas más grandes con mayores recursos financieros.²³ eBay rompe en gran medida este vínculo histórico entre tamaño empresarial y alcance exportador. Las pequeñas empresas en eBay en España alcanzaron una media de 25 mercados de exportación distintos en 2024²⁴, superando ampliamente la media de cinco mercados de exportación de las empresas españolas tradicionales y de las empresas tradicionales en el conjunto de la UE.²⁵ Este desempeño exportador de las pequeñas empresas en eBay en España volvió a superar la media global de la UE para pequeñas empresas en eBay, que fue de 18 mercados de exportación.



Proporción de pequeñas empresas en eBay que alcanzan 10 o más mercados internacionales distintos

Para ofrecer otra medida de la escala de la actividad exportadora de las pequeñas empresas en eBay, calculamos la proporción que exportó a 10 o más mercados internacionales. Al igual que en el indicador anterior, nuestros resultados muestran que las pequeñas empresas en eBay desafían el modelo tradicional de exportación, con el 77 % de las pequeñas empresas en eBay en España alcanzando el umbral de 10 mercados de exportación.²⁶ Una vez más, el resultado de las pequeñas empresas españolas en eBay superó el de las pequeñas empresas en eBay basadas en la UE, que se sitúa en el 59 %.

Pequeñas empresas españolas en eBay que son “Vendedores Globales”

Aunque se trata de una medida no tradicional de la escala y el alcance de la actividad exportadora, hemos calculado el alcance continental de las pequeñas empresas en eBay.²⁷ Clasificamos como «Vendedor Global» a una empresa con ventas en cuatro o más continentes en un año. Un notable 51 % de las pequeñas empresas en eBay en España alcanzó el umbral de «Vendedor Global» en 2024.²⁸ En comparación, el 30 % de las pequeñas empresas en eBay basadas en la UE alcanzó este umbral.

La comunidad de pequeñas empresas en eBay en España es un gigante exportador virtual

Si se observa la exportación colectiva de las pequeñas empresas en eBay en España, el número total de mercados internacionales alcanza un asombroso total de 203 mercados.²⁹ Estas cifras se comparan favorablemente con el alcance exportador de las mayores marcas de consumo del mundo.³⁰ En conjunto, la comunidad de pequeñas empresas en eBay en España exhibe el alcance de un auténtico gigante exportador global.



Principales categorías de productos exportados por las pequeñas empresas en eBay en España³¹

- | | |
|---------------------------|-----------------------------------|
| 1. Recambios de automóvil | 6. Coleccionables |
| 2. Hogar y Jardín | 7. Ropa, Calzado y Accesorios |
| 3. Joyería y Relojes | 8. Empresa, Oficina e Industria |
| 4. Juguetes y Juegos | 9. Informática |
| 5. Salud y Belleza | 10. Móviles y Telefonía Doméstica |

Herramienta de compatibilidad de eBay para vendedores de piezas de automóviles

eBay Fitment, también conocido como compatibilidad de piezas, es una herramienta potente que permite a los vendedores listar piezas compatibles con múltiples vehículos en un único anuncio. En lugar de crear anuncios separados para cada vehículo, los vendedores pueden proporcionar detalles clave como marca, modelo, año y otras especificaciones, garantizando que todos los vehículos compatibles aparezcan en los resultados de búsqueda. Esto ahorra tiempo, aumenta la visibilidad y reduce las probabilidades de devoluciones por problemas de compatibilidad, ayudando a los vendedores a ofrecer una mejor experiencia al cliente.

Para los compradores, el proceso es igualmente sencillo gracias a la herramienta MyGarage de eBay. Al introducir la marca, modelo y año de su vehículo, los compradores pueden filtrar los resultados de búsqueda para mostrar únicamente los artículos que coincidan con su vehículo. Esto elimina las conjeturas y minimiza el riesgo de adquirir piezas incorrectas. MyGarage garantiza una experiencia de compra fluida y eficiente, permitiendo a los compradores encontrar rápidamente piezas compatibles, ahorrando tiempo y esfuerzo. En conjunto, eBay Fitment mejora el proceso de compra y venta, conectando los recambios adecuados con los vehículos adecuados.

Las pequeñas empresas en eBay en España están utilizando estas herramientas con gran éxito y, colectivamente, exportan productos de recambio de automóvil a 189 países y territorios en todo el mundo.

Más mercados principales de exportación promueven el crecimiento y la resiliencia

La diversificación es una estrategia empresarial y de política económica ampliamente reconocida para reducir riesgos, promover la estabilidad y afrontar mejor una amplia gama de perturbaciones externas.³² Facilitar las ventas en más mercados amplía la diversificación exportadora. Esta diversidad aporta múltiples beneficios, incluyendo la reducción de la vulnerabilidad frente a recesiones económicas externas y perturbaciones adversas en el comercio internacional.³³ A nivel nacional, un aumento en la diversidad de las exportaciones se ha correlacionado positivamente con un mayor crecimiento económico y una menor volatilidad exportadora.³⁴

Operar en varias plataformas de ecommerce, en lugar de en una o dos, es otra estrategia de diversificación para reducir riesgos y ampliar el crecimiento. Operar en múltiples plataformas reduce el riesgo de exposición a desaceleraciones económicas en los mercados o regiones asociados a un único proveedor de plataforma.³⁵ También reduce la vulnerabilidad frente a las políticas, infraestructuras o capacidades de un único proveedor de servicios de mercado online.³⁶ Es importante destacar que la diversidad de plataformas es una estrategia alcanzable de reducción de riesgos y crecimiento para empresas de todos los tamaños, y que incluso empresas muy pequeñas demuestran ser hábiles al operar simultáneamente en múltiples plataformas de ecommerce.³⁷

Los datos de exportación de eBay muestran cómo las pequeñas empresas españolas están utilizando nuestra plataforma de mercado online para aumentar sus ventas más allá de los principales mercados de exportación de las empresas tradicionales del país. Al comparar los 10 principales mercados de exportación de las empresas tradicionales de España³⁸ con los 10 principales mercados

de exportación de las pequeñas empresas en eBay en España³⁹, se observa que tres de los principales mercados de exportación en eBay no están incluidos entre los 10 principales mercados tradicionales de España. La capacidad del mercado global de eBay, que ofrece igualdad de condiciones, para impulsar exportaciones más allá de los mercados europeos tradicionales de España, queda reflejada en el fuerte crecimiento de las exportaciones en eBay hacia México, Argentina, Emiratos Árabes Unidos, India y Argelia.⁴⁰

Principales mercados de exportación tradicionales de España vs. principales mercados de exportación en eBay

Los 10 principales mercados de exportación para empresas tradicionales

- | | |
|----------------|-------------------|
| 1. Francia | 6. Estados Unidos |
| 2. Alemania | 7. Bélgica |
| 3. Italia | 8. Países Bajos |
| 4. Portugal | 9. Marruecos |
| 5. Reino Unido | 10. China |

Los 10 principales mercados de exportación para pequeñas empresas en eBay

- | | |
|-------------------|---------------------|
| 1. Alemania | 6. Austria |
| 2. Francia | 7. Portugal |
| 3. Italia | 8. Australia |
| 4. Estados Unidos | 9. Suiza |
| 5. Reino Unido | 10. Bélgica |

Nota: Los mercados de exportación de las pequeñas empresas en eBay en negrita son aquellos que no figuran entre los 10 principales mercados de las empresas tradicionales.



Adrián Nicolás

Desguaces Renault
Murcia

Desguaces Renault es una empresa familiar en Murcia que se remonta a tres generaciones, fundada por el abuelo de Adrián en 1970 y actualmente copropiedad de Adrián y su primo. Desguaces Renault desmonta vehículos antiguos y reacondiciona o recicla sus piezas funcionales, vendiendo piezas sostenibles a precios asequibles en toda la UE. Hace más de 5 años, incluso decidieron empezar a vender sus piezas de coches de segunda mano en todo el mundo utilizando mercados online. Hoy, Desguaces Renault es uno de los vendedores más reputados de eBay.



Visita la tienda de Adrián

“eBay nos permitió transformar una empresa familiar local en un proveedor internacional de bienes, con la mayor parte de nuestro inventario enviándose fuera de España.”



Nuevos vendedores, “scale-ups” y vitalidad económica

El nacimiento de nuevas empresas se ha considerado durante mucho tiempo un factor clave para la creación de empleo y el crecimiento económico. La creación de empresas “incrementa la competitividad de la población empresarial de un país” al estimular la innovación y facilitar la adopción de nuevas tecnologías.⁴¹ Un estudio de 2022 del Banco Central Europeo concluyó que el crecimiento de la productividad es mayor en empresas jóvenes en comparación con empresas maduras, mientras que un pequeño porcentaje de «jóvenes superestrellas» impulsa la mayor parte del crecimiento agregado de la productividad mediante modelos de negocio innovadores.⁴²

La importancia de las nuevas empresas para el crecimiento global de la productividad pone cada vez más de relieve el fenómeno de las “scale-ups,” término utilizado para describir empresas, a menudo pequeñas, de rápido crecimiento.⁴³ Su éxito suele basarse en un alto nivel de innovación e intensidad digital. Son líderes en

productividad laboral, rentabilidad e inversión, y contribuyen de manera desproporcionada a la creación de empleo, superando con frecuencia las aportaciones de grandes empresas.⁴⁴ Las empresas exportadoras escalan con mayor frecuencia, y las scale-ups exportan con mayor frecuencia.⁴⁵ La Encuesta Económica de la OCDE sobre España de 2025 señala que facilitar el “scale-up” de las pymes, por ejemplo mediante la mejora del acceso a la financiación, la reducción de las cargas regulatorias y el impulso de herramientas digitales avanzadas, la innovación y la inversión en capacidades, es fundamental para que España logre la convergencia de ingresos con sus países homólogos.⁴⁶

La OCDE constató que el 38 % de las pymes con menos de 5 años se convirtieron en scale-ups, frente a solo el 22 % de las empresas maduras.⁴⁷ En este informe clasificamos a una pequeña empresa en eBay como «Nuevo vendedor» cuando el vendedor alcanzó el estatus de pequeña empresa en 2024 y cuatro años o menos vendiendo en eBay. Un sólido 26 % de las pequeñas empresas españolas en eBay fueron nuevos vendedores.

CONCLUSIÓN

El Gobierno español ha apostado por estrategias de crecimiento basadas en la digitalización y la internacionalización que reconocen el papel central que desempeñan las pequeñas empresas en la sociedad española. eBay, líder global en comercio electrónico (ecommerce) que promueve la igualdad de condiciones para el éxito exportador, está alineado con esta estrategia al ayudar a pymes con competencias digitales en toda España a triunfar en el escenario global. Las plataformas son centrales en el ecosistema de comercio electrónico de España y, una vez online, incluso las empresas más pequeñas pueden operar en múltiples plataformas para ampliar sus oportunidades de crecimiento y reducir riesgos mediante la

diversificación. El valor de eBay como plataforma de crecimiento y diversificación de las exportaciones es claro.

Casi todas las pequeñas empresas en eBay en España son exportadoras, y muchas realizan ventas cada año a compradores en decenas de mercados de alto valor. En conjunto, exportaron a 203 mercados en todo el mundo, un alcance global que supera al de muchas corporaciones multinacionales. Por último, eBay aporta diversidad a la lista de los principales mercados de exportación tradicionales de España, lo que favorece la resiliencia tanto de las pequeñas empresas individuales como de la economía española en su conjunto.

REFERENCIAS

- ¹ Incluye países y territorios.
- ² Tipo de cambio de 2024.
- ³ Dirección General de Estrategia Industrial y de la Pyme. “Cifras pyme. Datos de diciembre de 2025.” Gobierno de España: Portal IPYME. Tabla 1. Disponible en: <https://ipyme.org/es-es/publicaciones/Paginas/publicaciones-estudios-categorias.aspx?categoria=cifras>.
- ⁴ Ibid.
- ⁵ Comisión Europea, Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (DG GROW). “Ficha país pymes 2025: España”. 2025. Disponible en: <https://webgate.ec.europa.eu/circabc-ewpp/d/d/workspace/SpacesStore/a94cdd71-f6f6-443c-9802-49794fcca5c/download>.
- ⁶ Dirección General de Estrategia Industrial y de la Pyme. “Cifras pyme. Datos de diciembre de 2025.” Gobierno de España: Portal IPYME. Tabla 1. Disponible en: <https://ipyme.org/es-es/publicaciones/Paginas/publicaciones-estudios-categorias.aspx?categoria=cifras>.
- ⁷ Ondina, Pedro Álvarez. “El papel del comercio minorista en la economía española.” CaixaBank Research. 7 de julio de 2021. Disponible en: <https://www.caixabankresearch.com/en/sector-analysis/retail/role-played-retail-spains-economy>.
- ⁸ OECD (2024), OECD Capital Market Review of Spain 2024: Capital Markets for a Vibrant and Sustainable Spanish Economy and Corporate Sector, OECD Capital Market Series, OECD Publishing, París. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/478ec2f5-en>.
- ⁹ OECD (2025), OECD Economic Surveys: Spain 2025, OECD Publishing, París. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/abc5c435-en>.
- ¹⁰ Comisión Europea. «Herramienta de visualización del DESI de la Década Digital». Disponible en: <https://digital-decade-desi.digital-strategy.ec.europa.eu/>. Nota: Un ejemplo de comparación entre países para el indicador DESI «SMEs selling online» para España, Francia, Alemania, Italia y la media de la UE está disponible en: https://digital-decade-desi.digital-strategy.ec.europa.eu/datasets/desi/charts/compare-countries-progress?indicator=desi_sme_esell&breakdown=ent_sm_xfin&unit=pc_ent&country=EU,FR,DE,IT,ES.
- ¹¹ Gobierno de España. «España consolida su liderazgo digital en Europa, según el Informe sobre el Estado de la Década Digital 2025». La Moncloa. 16 de junio de 2025. Disponible en: <https://www.lamoncloa.gob.es/lang/en/gobierno/news/paginas/2025/20250616-digital-decade-country-report.aspx>.
- ¹² ICEX Invest in Spain. «Starting Up in Spain: Startup ecosystem overview & soft-landing guide for international entrepreneurs». Septiembre de 2025. Disponible en: https://www.investinspain.org/content/dam/icex-invest/documentos/publicaciones/sectores/otros/Starting_Up_in_Spain.pdf.
- ¹³ OECD (2025), OECD Economic Surveys: Spain 2025, OECD Publishing, París. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/abc5c435-en>.
- ¹⁴ Ibid.
- ¹⁵ Izsak, Kincsó; Strauka, Orestas; Borbon, Yari; Zegel, Stijn; Konstantynova, Anastasiia; Technopolis Group. “Study of the European Union SME Internationalisation Strategy: Final Report.” Elaborado para la Comisión Europea, enero de 2025, p. 65. Disponible en: https://single-market-economy.ec.europa.eu/document/download/67fdeffd-6c80-45ff-8b60-75ca57e96289_en.
- ¹⁶ Izsak, Kincsó; Strauka, Orestas; Borbon, Yari; Zegel, Stijn; Konstantynova, Anastasiia; Technopolis Group. “Study of the European Union SME Internationalisation Strategy: Final Report.” Elaborado para la Comisión Europea, enero de 2025, p. 62. Disponible en: https://single-market-economy.ec.europa.eu/document/download/67fdeffd-6c80-45ff-8b60-75ca57e96289_en.
- ¹⁷ Misheva, Galina. “An SME Strategy for a Sustainable and Digital Europe.” European Commission Digital Skills and Jobs Platform. Actualizado el 27 de julio de 2024. Disponible en: <https://digital-skills-jobs.europa.eu/en/actions/european-initiatives/sme-strategy-sustainable-and-digital-europe>.
- ¹⁸ España, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. “Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027.” Secretaría de Estado de Comercio, 2017. Disponible en: https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Documents/Estrategia_Internacionalizacion_2017.pdf.
- ¹⁹ España, Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. “Actualización de la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027.” Secretaría de Estado de Comercio, 2024. Disponible en: https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Documents/Actualizaci%C3%B3n%20de%20la%20Estrategia%20de%20Internacionalizaci%C3%B3n%20de%20la%20Econom%C3%ADa%20Espa%C3%B1ola%202017-2027-1.pdf.
- ²⁰ Añón Higón, Dolores y Bonvín, Daniel. “Digitalisation and trade participation of SMEs.” Small Bus Econ (2024) 62: 857–877. 5 de julio de 2023. Disponible en: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-023-00799-7>.
- ²¹ Los datos de eBay reflejan la proporción de pequeñas empresas en eBay en España en 2024 (aquellas con 9 240 EUR / 10 000 USD o más en ventas en eBay) que exportaron en ese año.
- ²² Fuente para el número total de empresas: Datos de Demografía Empresarial de Eurostat (incluye empresas sin empleados) - Industria, construcción y servicios de mercado (excepto administración pública y defensa; seguridad social obligatoria; actividades de organizaciones asociativas). Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bd_1_form/default/table?lang=en&category=bsd.bd; uente para el número total de empresas que exportan: Datos de Eurostat (Comercio por número de países socios y actividad NACE Rev. 2). Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ext_tec04/default/table?lang=en&category=ext_go_ext_tec; Proporción = (número total de empresas que exportan) / (número total de empresas).

REFERENCIAS

- ²³ Roberts, Mark J.; Tybout, James R. "Directions in Development: What Makes Exports Boom?". Banco Mundial, 1997; Bernard, Andrew; Wagner, Joachim. "Export Entry and Exit by German Firms." Review of World Economics, 2001; Bernard, Andrew; Jensen, J. Bradford. "Entry, Expansion, and Intensity in the U.S. Export Boom, 1987-1992." Review of International Economics, 2004.
- ²⁴ Los datos de eBay reflejan el número medio de mercados internacionales alcanzados por las pequeñas empresas en eBay en España en 2024 (aquellas con 9 240 EUR / 10 000 USD o más en ventas en eBay) que exportaron en ese año.
- ²⁵ Número medio de mercados internacionales de destino alcanzados por los exportadores = ((número de empresas que comercian con 1 país)*1 + (número de empresas que comercian con 2 países)*2 + (número de empresas que comercian con 3 a 5 países)*4 + (número de empresas que comercian con 6 a 9 países)*7,5 + (número de empresas que comercian con 10 a 14 países)*12 + (número de empresas que comercian con 15 a 19 países)*17 + (número de empresas que comercian con 20 o más países)*25) / ((número de empresas que comercian con 1 país) + (número de empresas que comercian con 2 países) + (número de empresas que comercian con 3 a 5 países) + (número de empresas que comercian con 6 a 9 países) + (número de empresas que comercian con 10 a 14 países) + (número de empresas que comercian con 15 a 19 países) + (número de empresas que comercian con 20 o más países)). Fuente para (i) número de empresas que comercian con 1 país; (ii) número de empresas que comercian con 2 países; (iii) número de empresas que comercian con 3 a 5 países; (iv) número de empresas que comercian con 6 a 9 países; (v) número de empresas que comercian con 10 a 14 países; (vi) número de empresas que comercian con 15 a 19 países; (vii) número de empresas que comercian con 20 o más países, utilizando los datos más recientes disponibles por país: Datos de la OCDE sobre Comercio por características de la empresa (TEC): Conjunto de datos IV - TEC por número de países socios. Disponible en: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TEC4_REV4.
- ²⁶ Los datos de eBay reflejan la proporción de pequeñas empresas en eBay en España en 2024 (aquellas con 9 240 EUR / 10 000 USD o más en ventas en eBay) que exportaron a 10 o más mercados internacionales en ese año.
- ²⁷ A efectos de este análisis, las ventas se asignaron a compradores en uno de seis continentes: América del Norte, América del Sur, Europa, Asia, África y Australia. Cuando una pequeña empresa en eBay exportó a un comprador en un país de un continente, se le atribuyó una exportación a ese continente. Además, cuando una venta de exportación se realiza a un país en el mismo continente que el vendedor, esa venta se contabiliza como una exportación a ese continente (por ejemplo, una venta de un vendedor español en eBay a un comprador en Polonia es una exportación a un mercado europeo).
- ²⁸ Los datos de eBay reflejan la proporción de pequeñas empresas en eBay en España en 2024 (aquellas con 9 240 EUR / 10 000 USD o más en ventas en eBay) que exportaron a cuatro o más continentes en ese año.
- ²⁹ Los datos de eBay reflejan el número total de mercados internacionales distintos (países y territorios) alcanzados colectivamente por las pequeñas empresas en eBay en España en 2024 (aquellas con 9 240 EUR / 10 000 USD o más en ventas en eBay) que exportaron en ese año.
- ³⁰ Véase: Heineken. "Our Global Presence." Enero de 2026. Disponible en: <https://www.theheinekencompany.com/our-global-presence>; Tefi Alonso. "How Diageo Became One of the World's Largest Alcohol Producers." Strategy Factory by Cascade, noviembre de 2022. Disponible en: <https://www.cascade.app/strategy-factory/studies/diageo-strategy-study>; Nike, Inc. "We Are Global." Enero de 2026. Disponible en: https://media.corporate-ir.net/media_files/IROL/10/100529/nike-gs09/global.html Volkswagen Group. «Green Finance Framework». Octubre de 2022. Disponible en: <https://www.volkswagen-group.com/en/publications/corporate/volkswagen-groupgreen-finance-framework-2022-2112>.
- ³¹ Los datos de eBay reflejan las 10 principales categorías de productos exportadas (en función de las ventas) por las pequeñas empresas en eBay en España en 2024 (aquellas con 9 240 EUR / 10 000 USD o más en ventas anuales en la plataforma marketplace de eBay) que exportaron en ese año.
- ³² Por ejemplo, Brenton, Paul; Gillson, Ian; Sauvé, Pierre. "Economic Diversification: Why Trade Matters." Trade for Development News, Enhanced Integrated Framework, junio de 2019. Disponible en: <https://enhancedif.org/en/news/economic-diversification-why-trade-matters>; Hess, Heiko. "Export Diversification and Economic Growth." Commission on Growth and Development Working Paper Series, Documento de trabajo n.º 21, 2008. Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/e8eb01ea-1588-5e80-83cd-a0b9c51c685f/content>; Zhu, Min. "Diversification and Structural Transformation for Growth and Stability." Intervención en conferencia del FMI, 2013. Disponible en: <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2013/spr/pdf/zhu.pdf>.
- ³³ OCDE; Organización Mundial del Comercio. "Aid for Trade at a Glance 2019: Economic Diversification and Empowerment." Capítulo 5, 2019. Disponible en: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade19_chap5_e.pdf.
- ³⁴ McIntyre, Alasdair; Li, Xin; Wang, K.; Yun, H. "Economic Benefits of Export Diversification in Small States." Documento de trabajo del FMI n.º 2018/086, abril de 2018. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/04/11/Economic-Benefits-of-Export-Diversification-in-Small-States-45795>.
- ³⁵ Servicio de Comisionados de Comercio, Gobierno de Canadá. "How to diversify your exports." Febrero de 2026. Disponible en: <https://www.tradecommissioner.gc.ca/en/market-industry-info/search-export-theme/how-diversify-exports.html>.
- ³⁶ Schiglinski, Vitaly. "Dangerous Dependence on One Supplier." instinctools, junio de 2016. Disponible en: <https://www.instinctools.com/blog/dangerous-dependence-on-one-supplier/>.
- ³⁷ Lim, Jamilah. "Asia Pacific's Golden Age in Cross-Border E-commerce Has Begun: Here Are the Opportunities." Tech Wire Asia, 15 de diciembre de 2021. Disponible en: <https://techwireasia.com/2021/12/asia-pacificsreaching-the-pinnacle-in-cross-border-trade/>.
- ³⁸ GlobalEdge (2026). "Global Insights." Disponible en: <https://globaledge.msu.edu/countries/spain/tradestats>. Nota: Se trata de un portal creado por el International Business Center y el Eli Broad College of Business de Michigan State University.
- ³⁹ Los datos de eBay reflejan los 10 principales mercados de exportación (países y territorios) de destino (en función de las ventas) para las pequeñas empresas en eBay en España en 2024 (aquellas con 9 240 EUR / 10 000 USD o más en ventas anuales en la plataforma marketplace de eBay) que exportaron en ese año.

REFERENCIAS

- ⁴⁰ Los datos de eBay constituyen una selección de los 10 principales mercados de crecimiento de exportación extra-UE (países y territorios) (en función del crecimiento absoluto de las ventas durante el período 2020-2024) para las pequeñas empresas en eBay en España (aquellas con 9 240 EUR / 10 000 USD o más en ventas anuales en la plataforma marketplace de eBay) que exportaron durante esos años.
- ⁴¹ "Business Demography Statistics." Eurostat. Octubre de 2026. Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Business_demography_statistics.
- ⁴² Banco Central Europeo. Barrela, Rodrigo; Botelho, Vasco; Lopez-Garcia, Paloma. «Firm Productivity Dynamism in the Euro Area». Boletín Económico del BCE, número 1/2022. Disponible en: https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/focus/2022/html/ecb.ebbox202201_03~1b9bd0b0a9.en.html.
- ⁴³ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). "Unleashing SME Potential to Scale Up: Helping SMEs Scale Up." OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, París, 2025. (La definición de «scale-ups» [a menudo citada por la Comisión Europea] corresponde a pymes con entre 10 y 249 empleados que crecieron a una tasa media de al menos el 10 % anual durante tres años en empleo, facturación o ambos. Disponible en: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/11/unleashing-sme-potential-to-scale-up_a7869b94/ea948a58-en.pdf.
- ⁴⁴ Schulze Brock, P., Katsinis, A., Laguera Gonzales, J., Di Bella, L., Odenthal, L., Hell, M., Lozar, B., y Secades Casino, B. "Annual Report on European SMEs 2024/2025: SME Performance Review." Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Luxemburgo. 2025. Sección 4. Disponible en: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC142263>.
- ⁴⁵ Ibid.
- ⁴⁶ OCDE (2025), OECD Economic Surveys: Spain 2025, OECD Publishing, París. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/abc5c435-en>.
- ⁴⁷ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). "Unleashing SME Potential to Scale Up: Helping SMEs Scale Up." OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, París, 2025. Disponible en: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/11/unleashing-sme-potential-to-scale-up_a7869b94/ea948a58-en.pdf.

ebay

 [ebaypolicy.eu](https://www.ebaypolicy.eu)