

El *misterio* de las exportaciones o por qué no echamos de menos la peseta

Gonzalo García Andrés*

El buen comportamiento de las exportaciones españolas de bienes y servicios desde la entrada en la Unión Monetaria Europea no se corresponde con el fenómeno de pérdida de competitividad vía precios de la producción española, y que culminó con una apreciación real acumulada del 22% en términos de costes laborales unitarios. El misterio de las exportaciones se explica a través de los factores que han hecho posible un cambio estructural de la calidad de la oferta española, por el buen desempeño de las grandes empresas, la diversificación, la acumulación de conocimientos y capacidades derivados del anterior ciclo inversor y la innovación, todo ello en un entorno altamente competitivo.

El aumento de las exportaciones españolas y la generación de superávits en la balanza por cuenta corriente son objetivos fundamentales para alcanzar tasas de crecimiento económico que permitan estimular la creación de empleo y reducir el abultado volumen de deuda externa de la economía española. Sin embargo, el logro de estos objetivos se verá comprometido si todo se focaliza en la reducción de los costes laborales. El verdadero desafío se juega en la capacidad de reasignar recursos hacia las actividades comerciables, aumentar el tamaño de las empresas y potenciar la innovación y la competencia.

Cuando a mediados de los años noventa el viejo anhelo de la integración monetaria europea tomó forma, el debate entre economistas en España arrojaba una conclusión bastante unánime: la economía española se beneficiaría de estar en la línea de salida de este nuevo e irreversible impulso al proyecto de integración económica. No es que se obviaran las renuncias que conllevaba formar parte del euro sino que, en

general, se consideraba que unirse a una zona de estabilidad monetaria permitiría dejar atrás los costes de la inestabilidad macroeconómica y acceder al capital a un coste menor, facilitando el proceso de convergencia real.

En el debate más amplio, muchos economistas, en particular los anglosajones, advertían entonces de los riesgos de crear una moneda única

* Técnico Comercial Economista del Estado.

Agradezco los comentarios recibidos de Luis Martí Esplugues, Luis Martí Álvarez y Álvaro Sanmartín.

incumpliendo todos los rasgos que caracterizarían una zona monetaria óptima (Mundell, 1961; De Grauwe, 1993). Entre los posibles costes para los países que entraran se citaba la pérdida del instrumento de ajuste del tipo de cambio nominal. Aplicado a la economía española, el argumento advertía sobre el riesgo de no poder compensar una apreciación real sostenida mediante una devaluación, como se había hecho de manera sistemática en las décadas previas. El euro podría ser además una moneda fuerte y, a falta de flexibilidad en precios y salarios, solo con un aumento fuerte del desempleo se podría corregir una apreciación real excesiva¹.

La evolución de la economía española dentro del euro podría interpretarse como una confirmación del argumento anterior. Durante los primeros ocho años de existencia del euro, los índices agregados de precios y costes crecieron más rápido en España que en sus socios comerciales, mientras el déficit corriente llegó a acercarse al 10% y la deuda externa se elevaba con rapidez en relación al PIB. Según muchos análisis, la doble recesión y el fuerte aumento del paro desde 2008 están muy relacionados con el encarecimiento relativo de los bienes y servicios españoles debido a la pérdida acumulada de competitividad. Al final sí que habría una razón para echar de menos la peseta...

Pero la validez de esta interpretación se enfrenta al *misterio* de las exportaciones (Antrás, 2010). A pesar de la pérdida de competitividad reflejada en los índices agregados de precios y costes, el comportamiento relativo de la exportación española ha sido bueno. El presente artículo aborda este fenómeno mediante el análisis de la evolución de distintas medidas de competitividad y de las cuotas de mercado de la exportación española en nuestros principales socios comerciales. Los objetivos son explorar en qué medida la imposibilidad de corregir mediante una devaluación la pérdida de competi-

tividad ha resultado costosa y ayudar a entender qué factores pueden explicar la paradoja que subyace al *misterio*.

La evolución de la competitividad dentro del euro

Competitividad es una de esas palabras que se utiliza profusamente en el discurso sobre política económica a pesar de designar un concepto complejo y muy difícil de aprehender. En última instancia se trata de una medida de la calidad de la oferta de una economía en relación a la del resto de economías con las que comercia. Tiene que ver por tanto con factores cuantitativos como la productividad del trabajo, los costes, los márgenes y los precios; pero también con factores cualitativos como la marca, la diferenciación de los bienes y servicios o el marco institucional.

La manera convencional de medir la evolución de la competitividad es utilizar índices agregados de precios y costes, en gran medida por la disponibilidad y comparabilidad de los datos (Crespo, Pérez-Quirós y Segura, 2012). Añadiendo el tipo de cambio y ponderando por el peso de los intercambios con cada socio comercial se obtiene el tipo de cambio efectivo real, un indicador sintético útil para conocer la evolución agregada relativa de los precios y costes españoles desde el nacimiento del euro.

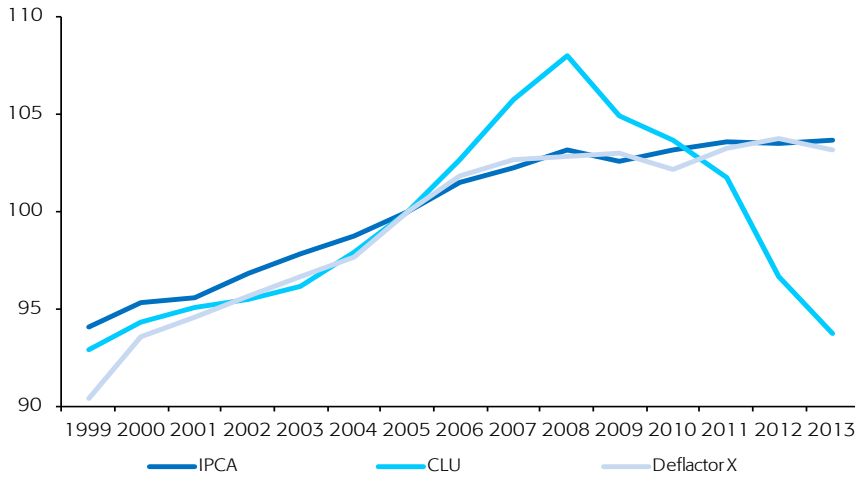
En los gráficos 1 y 2 se puede observar la evolución del tipo de cambio efectivo real (TCER) con datos de la Comisión Europea, utilizando tres medidas distintas de precios y costes y dos grupos de países de referencia: 37 países industrializados² y la eurozona. A su vez, el gráfico 3 recoge la apreciación real máxima acumulada desde la entrada en el euro, también con esas tres medidas.

¹ El exministro de Economía y Hacienda Miguel Boyer, que había sido miembro del Comité Delors que elaboró el plan para la integración monetaria en 1989, provocó una polémica de corta duración a principios de 1996 al cuestionar la conveniencia de que España entrara en 1999. En un acto con otros exministros señaló, según recogió la prensa, que la Unión Monetaria era "un experimento sin posibilidad de dar marcha atrás, en el que una depresión económica pasará a ser la única manera de corregir una desviación de la competitividad".

² Los 28 de la Unión Europea más Estados Unidos, Canadá, México, Japón, Suiza, Noruega, Australia, Nueva Zelanda y Turquía.

Gráfico 1

Tipo de cambio efectivo real frente a la eurozona
(2005=100)



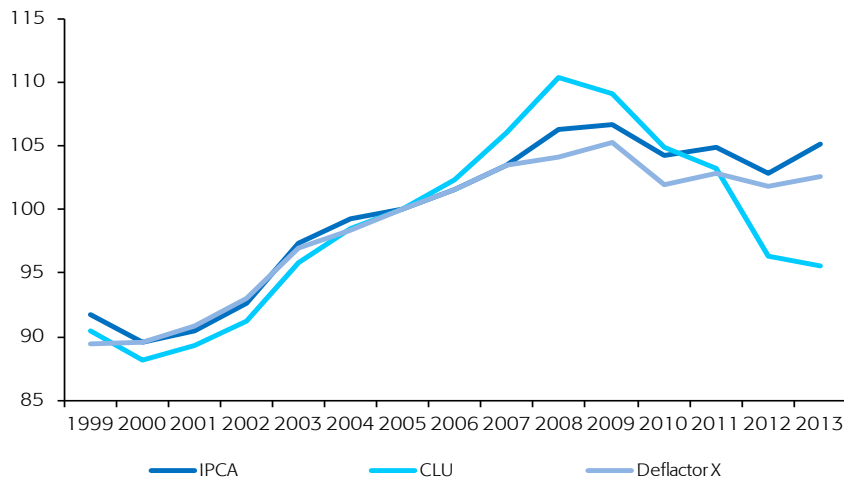
Nota: Una subida del índice indica una pérdida de competitividad.
Fuente: Comisión Europea.

Desde la fijación irrevocable de los tipos de cambio entre las monedas que formaron el euro, el tipo de cambio efectivo nominal con estos países no ha variado, de manera que los cambios en la competitividad han venido dados exclusivamente por las variaciones de precios y de costes. Las medidas basadas en precios muestran un encarecimiento gradual pero sostenido de

los bienes y servicios españoles frente a los de los países que forman parte del euro. En términos del Índice de Precios de Consumo Armonizado (IPCA), la apreciación real acumulada se sitúa en el 10%; sin embargo, si se emplea el deflactor de las exportaciones (Deflactor X), la pérdida de competitividad acumulada roza el 15% (un resultado aparentemente contra intuitivo, pues se supone

Gráfico 2

Tipo de cambio efectivo real frente a 37 países
(2005=100)



Fuente: Comisión Europea.

que la mayor exposición a la competencia limita el crecimiento de los precios de los bienes que se exportan respecto al resto).

El índice a partir de los costes laborales unitarios (CLU) también muestra una apreciación real acumulada que llega hasta el 16% en 2008; sin embargo, en este caso, la crisis produce una sensible corrección, pues desde ese año los costes laborales unitarios relativos caen un 13%. La destrucción de empleo y el rebote en la tasa de crecimiento de la productividad aparente del trabajo no son ajenos a esta corrección en términos del coste laboral por unidad de producto.

Al incorporar al resto de países de la UE y a las nueve economías adicionales que componen el grupo de 37, la magnitud del encarecimiento relativo de la producción española de bienes y servicios se acentúa. Después de una mejora de competitividad tras la creación de la Unión Monetaria asociada a la depreciación del euro frente al dólar, se inicia un periodo de pérdida de competitividad que culmina en 2008 con una apreciación real acumulada que alcanza el 22% en términos de costes laborales unitarios. La corrección que produce la crisis afecta en este caso a las tres medidas utilizadas; el resultado es una pérdida de competitividad en todo el periodo que se queda

en tan solo el 5,6% si atendemos a los costes laborales unitarios, pero sube hasta el 15% con el IPCA y el deflactor de las exportaciones.

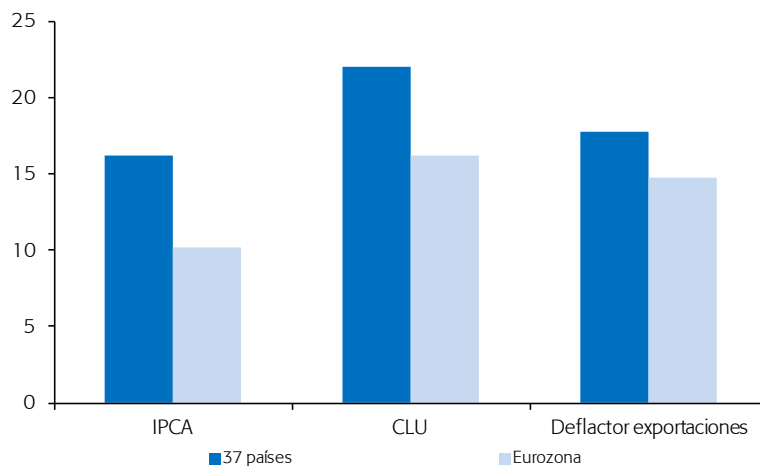
Hay varios elementos interesantes para la reflexión en estos datos:

- *Se observan escasas diferencias entre los índices de precios de consumo agregados y los índices del deflactor de las exportaciones.* En principio cabría suponer que la intensa y sostenida expansión de la demanda interna en España en los años previos a la crisis podría haber creado una brecha entre los precios de los bienes no comerciables y el precio de los bienes de las exportaciones y otros bienes comerciables, más sometidos a la competencia internacional. De hecho, en economías muy abiertas, una forma alternativa de expresar el tipo de cambio real es mediante el cociente de los índices de precios de bienes comerciables y bienes no comerciables. Cuando los no comerciables se encarecen, aumenta la rentabilidad de producirlos y se detraen recursos hacia estos sectores (servicios, inmobiliario).
- *El efecto de los cambios en la productividad sobre los costes laborales unitarios ha*

Gráfico 3

Apreciación real máxima acumulada (desde la entrada en el euro)

(%)



Fuente: Comisión Europea.

producido un resultado de ida y vuelta en la competitividad-coste agregada, con una pérdida acentuada en la fase más aguda de la burbuja inmobiliaria y una mejora intensa durante la crisis. Se trata de un ejemplo de cómo el ciclo y los cambios en la composición por sectores del empleo y de la producción pueden alterar las medidas de competitividad basadas en agregados. La intensidad de la destrucción de empleo en la construcción residencial mejora las cifras agregadas de productividad, pero no supone una mejora directa de la capacidad de competir del resto de la economía (aunque puede tener efectos beneficiosos indirectos a través del menor coste en los factores de producción).

- *Utilizando como referencia las medidas basadas en precios, los cambios en la competitividad han sido bastante moderados en los últimos ocho años. No se han dado intensas fluctuaciones en el tipo de cambio real, lo que quizá no debería sorprender dentro de una unión monetaria y en un entorno internacional de estabilidad de precios.*

Los primeros años del euro han coincidido además con una aceleración del aumento del peso en la producción y el comercio mundiales de

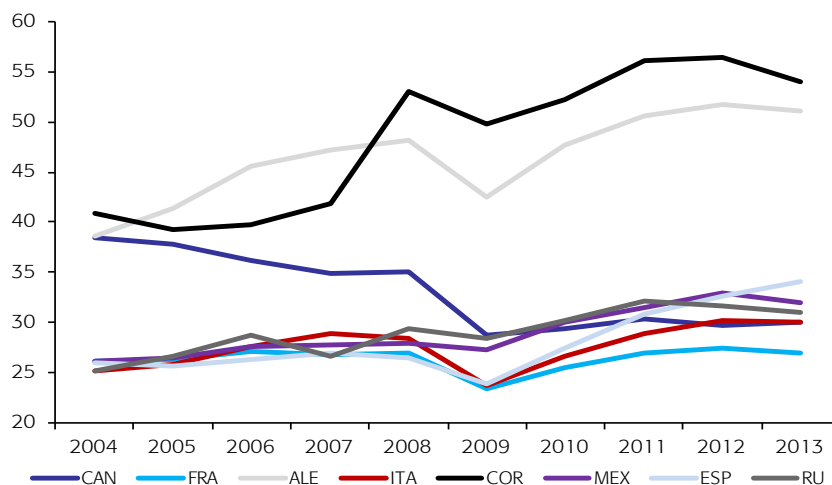
los países emergentes. Para una economía como la española, que exporta una parte modesta de productos de alta tecnología (10,5% de media en la primera década del euro) mientras los sectores de tecnología baja como los alimentos o el textil tienen todavía un peso considerable (el 20,2% de media en el mismo periodo (García y Tello, 2011)), la competencia de países con costes laborales inferiores resultaba una amenaza adicional. Añadida a la pérdida de competitividad, el resultado podría haber sido catastrófico.

El sorprendente desempeño de las exportaciones

Los datos muestran que no solo no se ha producido una debacle de los productos y servicios españoles en el exterior, sino que su evolución ha sido relativamente positiva, a pesar de un entorno macroeconómico adverso para vender fuera. Y no estamos hablando de un fenómeno puramente cíclico asociado al desplome de la demanda interna y la compresión de los costes y los márgenes consecuencia de la crisis. Es cierto que las exportaciones de bienes han crecido un 25% desde 2009; pero lo sorprendente es que el dinamismo de las exportaciones de bienes y ser-

Gráfico 4

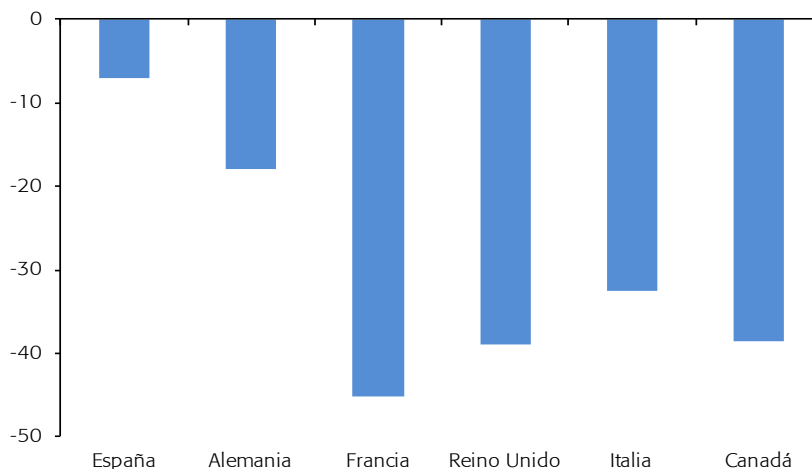
Exportaciones de bienes y servicios (% PIB)



Fuente: : Banco Mundial.

Gráfico 5

Variación en la cuota de mercado mundial de exportaciones de bienes (1999-2013)



Fuente: AMECO Comisión Europea y elaboración propia.

vicios españoles se mantuvo incluso durante los años en los que se acentuó la apreciación real y la demanda interna crecía con fuerza.

otras economías comparables, tanto dentro como fuera del euro (gráfico 4). Más destacable que el incremento de los últimos años, que en parte se magnifica por la debilidad del PIB, es la estabilidad durante años en los que el PIB nominal estaba creciendo a tasas elevadas.

A pesar de la pérdida de competitividad del sector exterior español ocasionada por el mayor crecimiento relativo de costes y precios hasta 2008, el dinamismo de las exportaciones y el comportamiento de la cuota de mercado reflejan un cambio estructural en la calidad de la oferta española de bienes y servicios.

Las exportaciones de bienes han crecido a una tasa media del 6,9% desde 1995; la cuota de mercado en las exportaciones mundiales en términos nominales ha caído desde la creación del euro, pero solo un 7%. Como se aprecia en el gráfico 5, la caída de otras grandes economías comparables ha sido muy superior, llegando al 45% en el caso de Francia y situándose en el 18% incluso para Alemania.

Estamos por tanto en presencia de un fenómeno de naturaleza estructural, que está reflejando elementos positivos de la calidad de la oferta española desde la entrada en la Unión Monetaria. La Comisión Europea (2014) reconoce que varios indicadores sugieren que se ha producido una mejora estructural de la capacidad de exportación española. Tratemos de ilustrar el fenómeno con datos comparativos de exportaciones de bienes y de servicios.

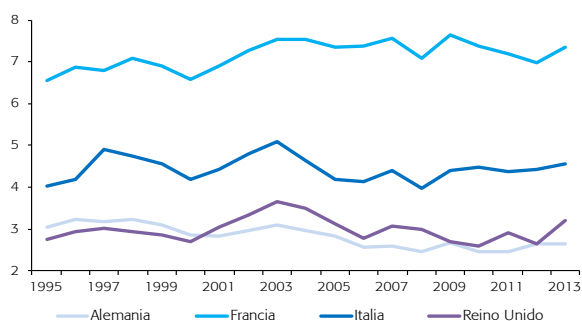
La evolución de las cuotas de mercado de las exportaciones españolas de bienes en algunos mercados señalados permite complementar el dato agregado (gráficos 6a y 6b). En Francia, el primer destino de la exportación española de bienes, la cuota ha subido ligeramente, pasando del 6,9% en 1999 al 7,34% en 2013. En cambio, en el mercado alemán las exportaciones españolas de bienes han perdido cuota, pasando del 3,09% en 1999 al 2,64% en 2013. En el mercado italiano la cuota se ha mantenido, mientras que en el mercado británico ha subido del 2,87% al 3,21%.

Empezando por el peso de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB, España se encuentra en un nivel (34,1% en 2013) muy similar al de

Gráfico 6

Indicadores de precios

6.a - Cuotas de mercado de exportaciones españolas de bienes



Fuente: Datacomex Ministerio de Economía y Competitividad y elaboración propia.

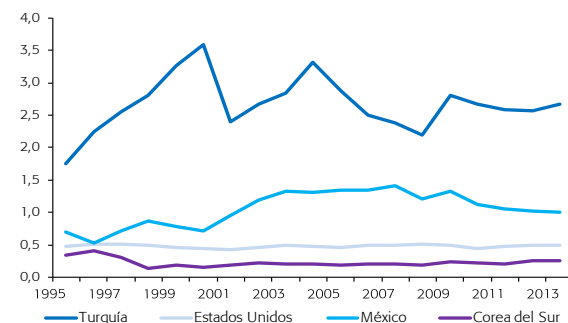
En Estados Unidos, el mercado más grande y competitivo del mundo, la cuota de la exportación española de bienes era modesta a finales de los años noventa, pero se ha mantenido prácticamente invariable desde el inicio de la Unión Monetaria, indicando que los exportadores españoles han conseguido elevar sus ventas al mismo ritmo que el de la demanda sin perder posiciones (Merry del Val, Izaguirre y Pérez, 2013).

En servicios, la cuota de mercado de España en las exportaciones mundiales es mayor que en bienes (3,1% en 2013); aunque también ha experimentado una tendencia decreciente en los últimos años, destaca el aumento del peso relativo de las exportaciones de servicios no turísticos, que suponen ya el 58,4% del total de ingresos por servicios. Dentro de la rúbrica de servicios no turísticos, los más dinámicos son los servicios prestados a las empresas, cuyo peso ha alcanzado el 42,9% del total en 2013, mientras el peso de los servicios de transporte (fletes, pasajeros, transporte aéreo) ha ido disminuyendo hasta situarse por debajo del 30% del total.

La heterogeneidad empresarial y otras posibles explicaciones del misterio

La evidencia econométrica apunta a que la escasa capacidad de los indicadores agregados de

6.b - Cuotas de mercado de exportaciones españolas de bienes



Fuente: Datacomex Ministerio de Economía y Competitividad y elaboración propia.

precios y costes relativos para explicar la variación de las exportaciones es bastante generalizada. Crespo, Pérez-Quirós y Segura (2012) realizan una estimación para diez países entre 1995 y 2011; el resultado es que en la mayoría de los casos, los índices de tipo de cambio efectivo real explican menos del 10% de la varianza de las exportaciones, mientras alrededor del 80% se explica por la evolución del comercio mundial y el 15% restante, por factores reflejados en el comportamiento pasado de las propias exportaciones del país analizado.

En el caso de España, la débil relación entre tipo de cambio real y exportaciones es particularmente marcada, pues de las tres medidas analizadas ninguna supera el 5% de explicación de la varianza según la citada estimación. Correa-López y Doménech (2012) descomponen la variación en la cuota de mercado de los principales países de la UE, EE.UU. y Japón en el periodo 1999-2011 entre la variación de los precios relativos y otros factores distintos del precio. La aportación positiva de estos últimos a la variación de la cuota de mercado en las exportaciones mundiales de España es de seis puntos porcentuales, el valor más alto de la muestra de dieciséis países.

De la misma forma, a pesar de la insistencia de muchos planteamientos de política económica en la importancia de recuperar la competitividad per-

didada, resulta difícil explicar el fuerte incremento de la exportación española desde 2009 como resultado de una depreciación real. Como se observa en los gráficos 1 y 2, solo en el índice que utiliza los costes laborales unitarios la corrección de la apreciación real es significativa, mientras es muy moderada si se atiende al deflactor de las exportaciones.

Partiendo de estas estimaciones, el ejercicio que conviene realizar es una exploración de la naturaleza e importancia de esos otros factores que han permitido a la economía española sortear un entorno de encarecimiento relativo agregado de sus bienes y servicios y fuerte demanda interna, manteniendo una presencia pujante en los mercados exteriores.

La heterogeneidad empresarial

Una primera forma de acercarse a la realidad es abandonar el supuesto de que todas las empresas son iguales en tecnología, costes y demanda. La diversidad es uno de los rasgos que de manera más radical define la estructura de la industria en las economías modernas. Los estudios empíricos tienden a mostrar la existencia de unas pocas empresas grandes en cada industria, algunas medianas y un elevado número de empresas pequeñas. Pero las empresas no solo difieren en su tamaño. Incluso dentro de una misma industria, las diferencias en productividad, beneficios y crecimiento son muy notables y persisten en el tiempo.

El enfoque evolucionista de la economía industrial, asociado con Herbert Simon y, de manera más reciente con Nelson, Winter y Dosi, ha estudiado las causas y determinantes de la diversidad empresarial, asociándola con el proceso de aprendizaje y de acumulación de capacidades en las empresas. Y esta línea de trabajo ha llegado a la conclusión de que hay un grupo de empresas *superiores*, cuyos niveles de productividad y de innovación son mejores a los de la media de sus industrias; estas empresas excelentes suelen ser exportadoras.

Hace algo más de diez años, la heterogeneidad empresarial alcanzó también a la teoría del

comercio internacional, dando lugar a la conocida como *Nueva Nueva Teoría del Comercio Internacional* (Melitz, 2003; Melitz y Redding, 2012). La idea era estudiar cómo la diversidad probada de la población empresarial afectaba a las causas y a las consecuencias del comercio. Los resultados agregados en términos de precios, costes y flujos comerciales son así el resultado de lo que ocurre en distintos tipos de empresas; y la propia exposición al comercio afecta a la composición de la población y a los resultados de las empresas con distintos niveles de productividad.

El buen desempeño de las exportaciones españolas depende principalmente de la competitividad de las grandes empresas.

Frente a los efectos estáticos de la ventaja comparativa, las economías de escala o la diferenciación, esta perspectiva se acerca más a la de la evolución de un ecosistema: hay distintas especies cuya población va cambiando en función de su aptitud relativa.

Una de las conclusiones preliminares es que las empresas excelentes no son solo exportadoras, sino también importadoras; otra conclusión interesante es que el comercio induce una recomposición sectorial, impulsando la salida de las empresas menos productivas y facilitando la expansión de las más productivas. El tipo de vínculo causal entre la productividad de la empresa y la exportación ha sido objeto también de análisis; en principio parece que la exportación no es causa sino efecto del nivel de productividad alcanzado por la empresa. No obstante, también se ha encontrado evidencia de que la exportación tiende a reforzar las bases para el crecimiento de la productividad de la empresa.

Antràs, Rodríguez y Segura (2010) adoptan esta perspectiva para aventurar una explicación al misterio de las exportaciones españolas. Utilizando datos del compendio de productividad de la OCDE de 2008, descubren que las empresas grandes españolas son más productivas que sus

competidoras de otros grandes países europeos e igual de productivas que las empresas grandes estadounidenses. Al mismo tiempo (y no sin relación con lo anterior), los costes laborales unitarios de las grandes empresas españolas habrían crecido durante los años anteriores a la crisis mucho menos que los costes laborales unitarios agregados de la economía española.

Dado que entre las empresas grandes abundan las empresas exportadoras, los autores consideran que el buen desempeño de las exportaciones españolas de bienes y servicios puede explicarse, al menos en parte, por el protagonismo de empresas grandes excelentes. Señalan que es posible demostrar que la evolución de las exportaciones agregadas depende en gran medida de la competitividad de las empresas grandes³.

La diferencia entre la economía española y la alemana no deriva de que las empresas exportadoras españolas sean menos productivas o menos competitivas, sino de que en España hay menos empresas grandes y exportadoras.

La hipótesis del trabajo citado cobra más fuerza con estudios adicionales como el de la base de datos EFIGE (*European Firms in a Global Economy*), un proyecto liderado por el *think tank* Bruegel que pretende elaborar indicadores comparables para siete países europeos (España entre ellos) basados en encuestas a empresas y orientados a las actividades de internacionalización. Comparando los márgenes intensivo y extensivo (porcentaje de la producción exportada y probabilidad de exportar, respectivamente) por tamaños, Altomonte *et al.* (2011) constatan que las diferencias en los resultados agregados de exportación no dependen de las diferencias entre las empresas que exportan, sino de la diferente estructura

industrial de cada país. Es decir, que la diferencia entre la economía española y la alemana no deriva de que las empresas exportadoras españolas sean menos productivas o menos competitivas, sino de que en España hay menos empresas grandes y exportadoras.

El patrón geográfico y la especialización sectorial

Otro de los factores candidatos a explicar el *misterio* es la estructura por sectores y por regiones de la exportación española. Como señalamos al principio, nuestro punto de partida no parecía muy halagüeño, ya que al empezar la Unión Monetaria, el 66,6% de las exportaciones españolas de bienes tenía como destino la Unión Europea, cuya tasa de crecimiento se ha situado por debajo de la de la economía mundial, mientras el 20% correspondía a sectores de tecnología baja.

El análisis empírico de la Comisión Europea (2014) apunta a un efecto negativo del patrón geográfico inicial, pero sin embargo, concluye que las exportaciones españolas han mejorado su cuota gracias a la penetración en nuevos mercados, no solo en los grandes países emergentes, sino en otros países de rápido crecimiento de América, África y Oriente Medio. El resultado es que en 2013, el 62,6% de las exportaciones españolas de bienes tiene como destino la Unión Europea⁴. De manera sorprendente, la especialización sectorial inicial habría contribuido positivamente a la evolución de la cuota de mercado según el citado análisis, apuntando a que las empresas españolas han resistido bien la competencia en sectores tradicionales, al tiempo que han aumentado su capacidad de competir y de vender en sectores de mayor contenido tecnológico.

En servicios también parece haber habido una evolución positiva en la especialización sectorial. No es sencillo analizar las causas de este cambio,

³ Este resultado deriva de que la distribución de las empresas españolas manufactureras se aproxima a una distribución de tipo Pareto con coeficiente igual a uno.

⁴ Durante el primer semestre de 2014 el porcentaje de exportaciones destinado a la UE ha aumentado. Por otra parte, las sucesivas ampliaciones de la UE hacen que la comparación subestime ligeramente el avance en la diversificación geográfica de mercados.

aunque no es descartable que tenga una relación con el aumento de la inversión en infraestructuras, puesto que esta genera una demanda de servicios de ingeniería, ligados a la construcción, diseño... que ha facilitado la internacionalización de estas actividades en España. Otra hipótesis es que se hubiera producido un aumento en la calidad del sector servicios español, a medida que se incorporaba mayor capital humano y contenido tecnológico a la oferta. Desde esta perspectiva, una parte del aumento diferencial de los precios de los servicios respecto a los precios de los bienes durante la primera década del euro podría estar reflejando un efecto del tipo Balassa-Samuelson.

Hausman *et al.* (2013) elaboran un *Atlas de la Complejidad Económica* con un enfoque analítico que huye también de la agregación y se centra en el estudio de las redes que forman los flujos de exportación de productos entre países⁵. La idea es que la capacidad de exportación, y la contribución de esta a la renta per cápita de un país, dependerán de dos medidas: la complejidad y la conectividad. La primera mide el grado de exclusividad de los productos que exporta un país; es mayor cuanto menos países exporten ese mismo producto y cuanto más diversificada sea la exportación de estos países. La segunda tiene que ver con la facilidad para que los productos que exporta un país se exporten junto a otros; si hay muchos países que exportan productos químicos cuando exportan también productos farmacéuticos, entonces el sector químico aumenta la conectividad del país⁶.

España no sale mal parada en estas medidas, aunque está lejos de los primeros puestos del *ranking* mundial, que en el caso de la complejidad

lidera Japón. Con datos de 2011, el índice de complejidad económica de Japón es de 2,33 y el de Alemania de 1,98, mientras que España quedaría en 0,95. No obstante, es un valor superior al de las exportaciones mundiales que subraya un rasgo poco conocido de la exportación española: que su grado de diversificación es bastante notable⁷. La conectividad de varios de los sectores con peso en la exportación española también es relativamente alta; cabe destacar los de maquinaria, otros productos químicos y otros productos metálicos.

A pesar de todo lo anterior, Antràs (2010) sostiene que el misterio no se explica por exportar a países con mayor crecimiento o productos con demanda más dinámica. Y aunque parece evidente que la economía española ha conseguido sacar buen partido al patrón de exportación con el que entró en el euro, adaptándolo en la buena dirección, es improbable que este patrón haya sido el factor determinante.

El ciclo de inversión, el aprendizaje por la práctica y la inserción en la economía global

Varios de los enfoques que se han comentado en los puntos anteriores comparten una idea básica: el desempeño de las empresas y el comportamiento de sus ventas en el exterior dependen de los conocimientos y capacidades de estas en relación a los de sus competidoras. La economía española habría conseguido, en las últimas dos décadas, acumular conocimientos y capacidades de producción de bienes y de servicios a un ritmo que se compara positivamente con el de economías similares. Son estos conocimientos y capacidades los que han permitido compensar en parte el dete-

⁵ Se trata de un proyecto de investigación que surge en 2006 en el que colaboran el Grupo de Macro Connections del MIT Media Lab y el Center for International Development de la Universidad de Harvard. Muchos de sus resultados están disponibles en el Observatorio de la Complejidad Económica (<http://atlas.media.mit.edu/>).

⁶ En ambos conceptos parece obviarse la importancia de la diferenciación y de la marca, más allá de la caracterización de los productos. Por ejemplo, los productos de alimentación y de consumo fabricados en Francia o en Italia han logrado un nivel de diferenciación y de marca muy elevado, a pesar de que haya muchos otros países (por ejemplo, España) que exporten el mismo tipo de productos. Habría por tanto que considerar una dimensión de la complejidad y de la conectividad con un componente más subjetivo en la percepción de los productos.

⁷ En 2010, cuando comenzó la dislocación de los mercados de deuda pública del área euro, algunas agencias de calificación crediticia comenzaron a utilizar como argumento para sus decisiones de rebaja de la calificación de la deuda española la incapacidad de la oferta española para crecer y exportar una vez pinchada la burbuja en la construcción. Sin duda no habían buceado en los datos de evolución y composición de las exportaciones.

rioro de precios y costes relativos, resistir la competencia de los países emergentes y ganar cuota en nuevos mercados. Aunque los factores que pueden haber contribuido a este aprendizaje son variados y complejos, destacaremos aquí dos de ellos: la inversión y la creciente exposición a la competencia.

El intenso proceso inversor de la economía española hasta la llegada de la crisis ha generado también un efecto positivo de aprendizaje que ha permitido a las empresas acumular capacidades que han sido utilizadas para la exportación, como sucede por ejemplo en el campo de las infraestructuras.

La crisis financiera ha vuelto a evidenciar que la evolución macroeconómica de los países está muy ligada a la cantidad, calidad y modo de financiación de su inversión. La economía española ha venido manteniendo en las últimas tres décadas una tasa de ahorro muy similar a la de la eurozona. Y con la entrada en la Unión Monetaria, la tasa de inversión, que se había situado tradicionalmente entre 2-3 puntos por encima de la tasa de ahorro (oscilando según el ciclo), se disparó hasta alcanzar una media del 27,6% del PIB en los años 2001-2010 según los datos de la Comisión Europea. Parte de este impulso inversor reflejó la promoción y construcción de vivienda hasta niveles difíciles de sostener con el flujo de demanda esperado; pero otra parte de este proceso reflejó el aprovechamiento por parte de las empresas de una bajada sustancial y entonces percibida como permanente en el coste de utilización del capital. No solo para invertir en España, sino también para elevar la Inversión Extranjera Directa, cuyo *stock* pasó del 10% del PIB en 1999 a casi el 50% en 2013. Por otra parte, la inversión pública se mantuvo durante las dos décadas anteriores a la crisis en torno a un punto por encima de la inversión pública de la eurozona.

Dentro de este intenso proceso inversor, las empresas y las administraciones han cometido muchos errores, algunos de ellos muy costosos. La acumulación de inversión en promoción de nuevas viviendas, financiada con crédito bancario hasta llegar a un nivel vivo del 30% del PIB en 2007 explica una parte no desdeñable de los problemas fundamentales posteriores de la economía española. Y la forma en la que se han tomado las decisiones sobre inversión pública en las distintas administraciones ha propiciado la proliferación de inversiones con escasa utilidad social en relación a su coste.

Ahora todo el foco se pone en la deuda y en el peso que supone para la economía, olvidando la importancia del lado del activo en el análisis del balance agregado. Pero el proceso inversor de la economía española ha generado también un efecto positivo de aprendizaje, que ha permitido a las empresas acumular capacidades y lecciones de su experiencia que han utilizado después para exportar a otros países.

El ejemplo que más fácilmente viene a la cabeza es el de las infraestructuras de transporte. Albalate *et al.* (2014) utilizan datos comparativos para corroborar el fuerte aumento de la oferta de infraestructura de transporte en España y sus bajos niveles de utilización en relación a otros países. En alta velocidad ferroviaria, un modo de transporte particularmente costoso, nuestro país tenía en 2013, 52 Km por millón de habitantes, mientras China tenía 6 Km y Francia, 31 Km. A pesar de la escasa racionalidad económica de algunas de estas inversiones, lo cierto es que han permitido a muchas empresas adquirir conocimientos que ahora están rentabilizando a través de proyectos internacionales como el del tren de alta velocidad entre La Meca y Medina en Arabia Saudí⁸.

Hay otros ejemplos. El gasto de las comunidades autónomas españolas en la introducción de tecnologías de la información en sus servicios de salud ha hecho de España uno de los países

⁸ Bel (2012), se felicita de la adjudicación de este contrato a un consorcio español, pero recuerda que se necesitarían siglos de contratos de esta naturaleza para recuperar el coste de la inversión en alta velocidad en España.

más avanzados en este ámbito. Varias empresas consultoras y de tecnologías de la información con experiencia en la ejecución de estos proyectos están ganando contratos en el exterior para hacer lo propio en otros sistemas sanitarios. Llama la atención también cómo varias empresas españolas que trabajan en sectores de tecnología media o baja han conseguido hacer frente a la competencia de países con menores costes laborales combinando la innovación en la gestión con la deslocalización parcial de algunas actividades y el liderazgo en marca y diseño (Inditex es el ejemplo más conocido, pero no el único).

Las empresas españolas de sectores tradicionales han resistido bien la competencia de países con menores costes laborales, combinando la innovación en la gestión, deslocalización parcial de algunas actividades y liderazgo en marca y diseño.

Sin embargo, la inversión por sí sola no es suficiente para el aprendizaje. Debe realizarse en un entorno con suficiente exposición a la competencia para tomar las decisiones adecuadas y para que exista la presión por mejorar, reducir costes y elevar la productividad. En España hay todavía varios sectores de bienes no comerciables en los que el grado de competencia efectiva es muy inferior al que sería deseable. Pero la apertura al exterior, la integración en la Unión Europea y la inversión en el exterior han conseguido exponer a muchas empresas a un elevado grado de competencia, que ha facilitado el aprendizaje a partir de las inversiones.

La mayor competencia puede también incidir positivamente en las exportaciones a través de un abaratamiento del coste de los servicios para las empresas. Correa-López y Doménech (2014) analizan el impacto sobre las exportaciones de una muestra de empresas manufactureras españolas en el periodo 1991-2010 de la liberalización de varios sectores de servicios. El resultado es que los menores precios de servicios como los

de transporte tienen un efecto positivo sobre las exportaciones de las empresas de mayor tamaño.

Conclusiones

Desde que se inició la dura crisis que ha atravesado la economía española hace ya más de un lustro, una de las tesis más repetidas ha enfatizado el coste de la pérdida de competitividad acumulada y la imposibilidad de recurrir al tipo de cambio para recuperarla. Sin embargo, la evolución de las cuotas de exportación en bienes y servicios en los principales mercados y respecto a nuestros principales competidores no avala dicha tesis.

La competitividad precio o coste en términos agregados tiene su importancia; su pérdida sostenida tiende a facilitar el aumento de la penetración en el mercado doméstico de la producción exterior y a incentivar la asignación de recursos hacia sectores de bienes no comerciables. Pero el relato que se obtiene de la evolución de los indicadores agregados de precios y costes no se ajusta a la complejidad de la realidad del desempeño de las empresas españolas en el mercado global.

Como sugieren algunas de las contribuciones teóricas más recientes, la capacidad de exportación tiene que ver más con factores micro e intangibles como el tamaño de las empresas, el conocimiento y la diferenciación, que con los índices agregados de precios relativos. De la misma forma, el desequilibrio exterior español estaría más relacionado con la evolución de la inversión y del crédito que con el crecimiento de los salarios.

Aunque la identificación y la comprensión de esos otros factores que estarían detrás del *misserio* de las exportaciones españolas requieren más investigación, parece que el distinto comportamiento de las empresas según su tamaño, el aprendizaje por la práctica ligado a la inversión y el aumento de las presiones competitivas han sido significativos.

No hay duda de que el aumento de las exportaciones de bienes y servicios y la generación de

superávits primarios por cuenta corriente son objetivos fundamentales para los próximos años, que deben alumbrar una segunda ola de internacionalización de la economía española, tras la primera ola durante los quince años que precedieron a la crisis. Pero conviene no olvidar que este objetivo no se alcanzará poniendo el foco en los costes laborales. El verdadero desafío en este esfuerzo tiene que ver con la capacidad para reasignar recursos hacia actividades comerciables, impulsar el crecimiento de las empresas y potenciar la innovación y la competencia. Se trata de una condición esencial para elevar el crecimiento de la productividad y hacer sostenible la creación de empleo.

Reconozcamos que en esta tarea, la peseta nos sería de poca ayuda... recordémosla con cariño pero sin añoranza.

Referencias

- ALBALATE, D.; BEL, G. y FAGEDA, X. (2014), "When supply travels far beyond demand: Causes of oversupply in Spain's transport infrastructure", *IREA Working Paper* 2014/09.
- ALMONTE, C.; BARBA G.; BUGAMELLI, M.; HORGOS, D.; MAGGIONI, D. y SCHIVARDI, F. (2011), The global operations of European Firms: The Second EFIGE Policy Report, *Bruegel Blueprint Series*.
- ALMONTE, C.; AQUILANTE, T. y OTTAVIANO, G. (2012), "The triggers of competitiveness The EFIGE cross-country report", *Bruegel Blueprint Series*.
- ANTRÁS, P. (2010), *La nueva teoría del comercio internacional y el comportamiento de las exportaciones españolas*, Blog Nada es Gratis de Fedea.
- (2010), *El comportamiento de las exportaciones españolas: Algunos resultados más* Blog Nada es Gratis de Fedea.
- ANTRÁS, P.; RODRÍGUEZ, D. y SEGURA, R. (2010), *Firms in International trade (with an application to Spain)*, mimeo.
- BEL, G. (2012), "Lecciones tras dos décadas de AVE", *Actualidad Económica*, junio.
- CORREA-LÓPEZ, M. y DOMÉNECH, R. (2012), "La internacionalización de las empresas españolas", *Documentos de Trabajo*, 12/29, Servicio de Estudios de BBVA.
- (2014), "Does anti-competitive service regulation hurt exporters? Evidence from manufacturing firms in Spain", *Working Paper*, 14/13.
- CRESPO, A.; PÉREZ-QUIRÓS, G. y SEGURA, R. (2012), "Indicadores de competitividad: la importancia de una asignación eficiente de los recursos", *Boletín Económico del Banco de España*, 2012.
- DE GRAUWE, P. (1993), *Teoría de la Integración Monetaria*, Ediciones Celeste.
- DOSI, G. y NELSON, R. (2010), *Technical Change and Industrial Dynamics as Evolutionary Processes Working Paper*, Laboratory of Economics and Management Sant'Anna School of Advanced Studies.
- EUROPEAN COMMISSION (2010), "Surveillance of Intra-Euro-Area Competitiveness and Imbalances" *European Economy*, 1/2010.
- (2012), "Macroeconomic Imbalances Spain 2012", *European Economy Occasional Paper*, 103.
- (2013), "Macroeconomic Imbalances Spain 2013", *European Economy Occasional Paper*, 34.
- (2014), *Macroeconomic Imbalances Spain 2014*.
- GARCÍA, C. y TELLO, P. (2011), "La evolución de la cuota de exportación de los productos españoles en la última década: el papel de la especialización comercial y de la competitividad", *Boletín Económico del Banco de España*, mayo.
- HAUSSMAN, R. e HIDALGO, D. (2012), "The network structure of economic output", *Journal of Economic Growth*, 2011, Vol. 16 Nº 4: 309.
- HAUSSMAN, R.; HIDALGO, D.; BUSTOS, S.; COSCIA, M.; SIMOES, A. y YILDIRIM, M. (2013), *The Atlas of Economic Complexity: Mapping paths to prosperity*, MIT Press.

MELITZ, M. (2003), "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, Vol 71, N. 6 (noviembre): 1695-1725.

MELITZ, M. y REDDING, S. (2012), "Heterogeneous Firms and Trade", *NBER Working Paper*, 18652.

MERRY DEL VAL, F.; IZAGUIRRE, J. y PÉREZ TELLO, N. (2013), "Las relaciones económicas entre España y Estados Unidos", *Boletín de Información Comercial Española*, 3039.

MUNDELL, R. A. (1961), "A Theory of Optimum Currency Areas", *The American Economic Review*, Vol. 51, N. 4 (sep 1961): 657-665.