

Algunas claves del éxito de las exportaciones españolas

Rafael Myro*

El crecimiento de las exportaciones españolas durante la reciente crisis económica se ha interpretado en ocasiones como el resultado de la búsqueda de mercados exteriores ante la atonía de la demanda interna. Sin embargo, tomando una perspectiva temporal más dilatada se observa que la positiva evolución de las exportaciones se enmarca en una larga trayectoria expansiva que alcanza sus mayores logros en el decenio de 1990 y que preludia, también en esos años, la posterior etapa de madurez. Todo ello es el resultado de una profunda transformación de la estructura productiva de la economía española y de las bases tecnológicas y organizativas de las empresas que la integran, obligadas a responder al reto de una mayor exposición del mercado español a la competencia internacional derivada de la integración europea y de la globalización. Con todo, para lograr una senda de crecimiento más estable y sostenido es preciso incrementar la orientación exportadora de las empresas españolas, contribuyendo así también a aumentar su eficiencia y su productividad.

El deterioro de la situación económica española que se produjo a lo largo de 2008 y la pronunciada disminución del PIB durante 2009, ligeramente más reducida que la que tuvo lugar en otros países desarrollados, pero acompañada de una desmesurada destrucción de empleo, creó alarma sobre la fortaleza de nuestro sistema productivo, extendiendo la preocupación acerca de su debilidad, algo frecuente en épocas de crisis, y no solo en España.

Esta preocupación ya había acompañado la formidable expansión económica de los años

precedentes, a tenor de la marcha de algunos indicadores clave. En particular, el déficit en los intercambios de bienes y servicios con el resto del mundo, pero también el tímido progreso de la productividad del trabajo, una variable fundamental sobre la que se asienta el crecimiento económico de las naciones. Ambos rasgos favorecieron el diagnóstico de que nuestra economía poseía graves problemas de oferta, de calidades y precios de sus productos, que obstaculizaban su crecimiento y competitividad.

Apenas recuperado el aliento tras el *shock* sufrido, la búsqueda de aspectos positivos en el

* Universidad Complutense de Madrid.

desolador panorama creado por una crisis de la que solo ahora comienza España a recuperarse condujo a políticos y analistas económicos a fijarse en las exportaciones, que, para sorpresa de la mayoría, crecían a un ritmo bastante elevado, algo que los más escépticos atribuyeron a la búsqueda en el exterior por parte de las empresas de los mercados que no tenían dentro, dada la atonía de la demanda interna; es decir, a un paliativo coyuntural que no empañaba el diagnóstico de un débil sistema productivo.

Sin embargo, la realidad es que, desde 2009 hasta 2013, el sostenimiento de la actividad económica española se basó en las exportaciones, que aun sin devaluación volvieron a desempeñar un papel motor de la recuperación económica tras una crisis. Pero, lejos de lo que se cree, su crecimiento no obedece a milagro alguno. Es el fruto de una larga y afortunada trayectoria de orientación de las empresas españolas hacia los mercados del resto del mundo, en respuesta a la globalización económica, cuyas principales rasgos y claves me propongo repasar en las páginas que siguen¹.

Las exportaciones durante la crisis

Tras el brusco desplome de la actividad económica en 2009, que afectó al comercio mundial, dado su alcance general, y su mayor intensidad en los países desarrollados, las exportaciones españolas comenzaron a crecer a ritmos elevados, hasta el punto de que al cierre de 2015 fueron un 22% más elevadas en volumen que en 2007, último año de la etapa expansiva que acompaña al inicio del nuevo siglo. En términos de variaciones anuales, los años transcurridos con posterioridad a 2010 han registrado aumentos superiores al 4,5%, medidos en volumen, esto es, descontado el efecto de las alteraciones en los precios. Este notable ascenso ha contribuido de forma decisiva a evitar un desplome de la actividad económica

de mayor envergadura, sosteniendo los niveles de empleo de la población activa.

El ascenso de las ventas exteriores es también elevado en términos comparados, supera en algunas décimas al que ha registrado como media Alemania, el país europeo líder en exportación, y en un punto porcentual al de la UE-15, el conjunto de países formado por aquellos que pertenecían a la Unión Europea en 1995, los más desarrollados de entre los comunitarios. No es pues extraño que las exportaciones se hayan convertido en la mejor referencia que han podido exhibir los gobiernos españoles. Ni que su comportamiento haya obligado a a dirigir una mirada más atenta al sistema productivo español.

Sorprende también ese aumento de las exportaciones españolas porque el principal mercado al que se dirigen, el europeo, ha sentido con especial intensidad la crisis económica. Como consecuencia, la expansión en el exterior ha debido apoyarse en los mercados emergentes, en los que las empresas españolas poseen una menor implantación. Este hecho, al tiempo que advierte acerca del retraso de las compañías españolas en la diversificación de mercados, revela también su notable adaptación a un entorno cambiante. Como consecuencia, las diferencias de actividad, eficiencia y rentabilidad entre las empresas que exportan y las que no lo hacen ha crecido durante los años de crisis².

Por otra parte, no es un menor motivo de asombro para quienes creen que la capacidad de exportación de España se basa en el turismo el que las exportaciones de bienes supongan un 67% del total y hayan mostrado una ejecutoria particularmente brillante, con aumentos cercanos al 5% anual en el mismo período. En realidad, el turismo aporta alrededor de un 14% de los ingresos por exportaciones de bienes y servicios, y ha crecido de forma moderada en los años de crisis, reflejando la difíciles circunstancias de los principales consumidores europeos, alemanes, británi-

¹ Este trabajo resume partes de mi libro, Myro (2015).

² Eppinger *et al.* (2015) ilustran el buen comportamiento diferencial de las empresas exportadoras españolas que recuerda el que exhibieron las alemanas en la década anterior a la crisis.

cos y franceses. Añádase a esto que las ventas al exterior de los servicios no turísticos, superiores en volumen a las de servicios turísticos, han crecido más rápidamente.

De lo que acaba de señalarse, no debe concluirse que el turismo no es relevante. Es una industria capital, en la que España sobresale, situándose en los primeros puestos mundiales por ingresos y número de turistas recibidos, que ha registrado un nuevo récord de entradas en 2015, con la llegada de 68 millones de personas. La relevancia de esta industria estriba sobre todo en que ofrece siempre un saldo de sus operaciones con el resto del mundo muy positivo, que permite financiar una parte el déficit que se registra en el comercio de bienes, hoy en niveles mínimos, debido a la retracción de la demanda interna.

El crecimiento de las exportaciones en los últimos años no solo se ha debido a que las principales empresas exportadoras han aumentado las ventas en los mercados en que se encuentran implantadas, sino también a que se ha extendido la oferta española al exterior con nuevas empresas, nuevos productos y la penetración en nuevos mercados.

La situación de parálisis del mercado interno, debida al proceso de ajuste del endeudamiento de familias, empresas y administraciones públicas, ha supuesto sin duda un incentivo a la búsqueda de nuevos mercados en el exterior. De hecho, algunas estimaciones otorgan relieve a este factor en los años más recesivos, comenzando en 2009. Pero los estímulos principales han venido de la expansión de los mercados de los países en desarrollo hasta 2013, en que muestran los primeros signos de desaceleración, así como así como de una reducción del valor del euro hasta 2012. En 2013 y 2014, la moneda europea se apreció, como consecuencia del superávit de Alemania y del conjunto de la Unión Europea en su comercio exterior, así como de la aplicación de una política monetaria menos expansiva en la eurozona que la

desplegada por EE.UU. o el Reino Unido, que ofrecía mayores remuneraciones a los activos financieros. Este factor se unió al lento aumento del comercio mundial para frenar las exportaciones españolas en el verano de 2014. La posterior depreciación del euro, junto con la reducción de los precios del petróleo, ha favorecido su recuperación en los meses siguientes, pero no con el brío deseable, pues el comercio mundial muestra signos de estancamiento, habiendo crecido en 2015 en torno al 2%, menos que el PIB mundial, algo que hacía mucho tiempo que no ocurría, si se exceptúa el año 2009 (Jääskelä y Mathews, 2015; Gros, 2016).

Una última característica merece apuntarse: el crecimiento de las exportaciones españolas en estos últimos años no solo se ha debido a que las principales empresas exportadoras han aumentado las ventas de sus productos en los mercados en los que se encuentran implantadas (esto es lo que los economistas denominan *margen intensivo*), sino también a que se ha extendido la oferta española al exterior con nuevas empresas, nuevos productos y la penetración en nuevos mercados (*margen extensivo*). En particular, ha crecido continuamente el porcentaje de pequeñas y medianas empresas que exportan, aunque aún es bajo; las empresas de más de 200 trabajadores lo hacen ya en una proporción muy elevada. Según la información suministrada por ICEX España Exportación e Inversiones, el número de empresas exportadoras con una facturación en el exterior superior a 50.000 euros ha crecido a tasas superiores al 3% en los años posteriores a 2010. También ha aumentado, aunque a un ritmo inferior, el número de las que lo hacen con regularidad.

Al mismo tiempo, se ha incrementado el número de empresas situadas en el grupo de cabeza, tanto aquellas cuyas ventas al exterior en 2014 superaban los 50 millones de euros pero no llegaban a los 250 (casi 500), como las que superan esta última cifra (101), afianzándose su peso en la exportación total, con las empresas Telefónica, Repsol, Inditex, Bayer Hispania, Cepsa, Seat, Abengoa y Corporación Gestamp situadas en los primeros puestos.

Una larga trayectoria expansiva

Por sorprendente que pueda considerarse, la positiva evolución de las exportaciones en los últimos años se enmarca en una trayectoria de largo alcance que se inicia en 1960, cuando la economía española abandona las orientaciones autárquicas prevalecientes en los veinte años que siguen a la Guerra Civil e inicia un periodo de rápida expansión, aprovechando la edad dorada del crecimiento europeo posterior a la Segunda Guerra Mundial. En realidad, será la entrada de España en la Comunidad Económica Europea la que exponga de manera más intensa a las empresas españolas a la competencia internacional, obligándolas a buscar un sucedáneo del mercado interior en los mercados exteriores.

En efecto, la consolidación de la industrialización española durante los decenios de 1960 y 1970 se realizó en un marco de elevada protección del mercado nacional. La profunda crisis del decenio de 1970, derivada del alza de los precios del petróleo y otras materias primas y de la adopción por parte de los países desarrollados de políticas monetarias y fiscales restrictivas para controlar las tensiones inflacionistas creadas, espoleó a las empresas a orientarse cada vez más al exterior. Finalmente, la integración en Europa abrió por completo el mercado español a los países vecinos y obligó a las empresas españolas a una profunda reconversión, que fue apoyada por medidas fiscales favorecedoras de su reequipamiento.

La adhesión de España a la Europa comunitaria en 1986 supuso, en fin, un drástico desmantelamiento de sus barreras proteccionistas frente a los restantes países miembros, que se produjo de forma gradual durante los siete años siguientes, hasta 1993. Fueron estos años también de construcción del Mercado Único Europeo, mediante la eliminación de las barreras no arancelarias que restringían la competencia dentro del ámbito comunitario, desde los puestos fronterizos, que encarecían el envío de mercancías al exterior, hasta las especificaciones sanitarias o de seguridad, que disfrazaban sendas actuaciones de protección de los mercados nacionales. De forma que

las empresas españolas se enfrentaron a un proceso de cambio de enorme envergadura, la apertura total del mercado nacional a las empresas de otros países comunitarios.

Todo proceso de apertura a la competencia internacional introduce a las empresas en un escenario de mayor rivalidad con sus competidoras de todo el mundo, empujándolas a aumentar sus niveles de eficiencia y su especialización productiva. Abandonan para lograrlo la producción de aquellos bienes o servicios en los que son menos hábiles y eficientes para centrarse en aquellos otros que saben hacer mejor, que son más singulares y diferentes de los de sus rivales, o que obtienen a un menor precio. La resultante de este proceso es un mercado internacional más abierto y competitivo, con mayor variedad de productos y menores precios.

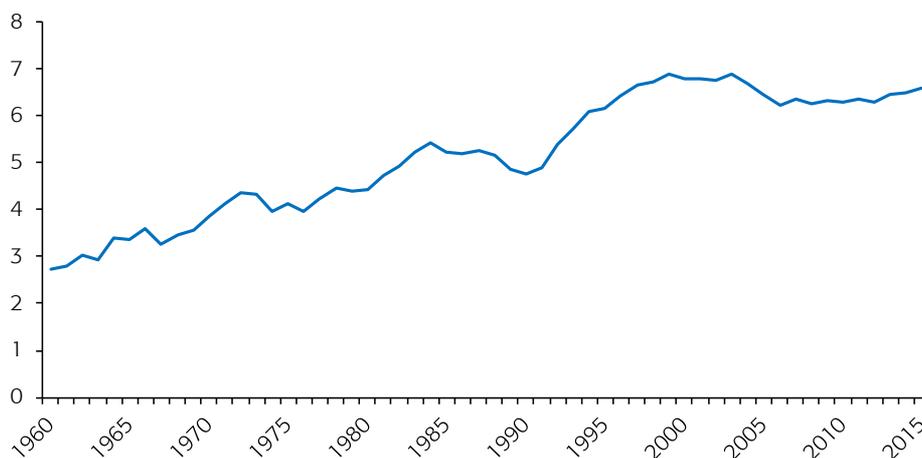
Normalmente, este proceso es beneficioso para el país que lo afronta, como ya apuntara Adam Smith, porque los consumidores acceden a una mayor variedad de bienes a menor precio y las empresas se enfrentan a nuevas oportunidades de negocio. Las menos eficientes desaparecen, pero las más eficientes producen con menores costes y encuentran mercados más amplios para sus productos. La orientación hacia esos nuevos mercados es una estrategia obligada de supervivencia, porque habrán de compartir su espacio en el mercado interior con las empresas de otros países que acceden a él, ofreciendo nuevas variedades de productos. Sin embargo, es, al mismo tiempo, una oportunidad para consolidar sus productos y avanzar hacia otros nuevos, fabricados con tecnologías relacionadas, aprovechando la información recibida de los nuevos consumidores y de las empresas rivales.

El gráfico 1 refleja de forma diáfana cómo España realiza el proceso descrito, mostrando la evolución del peso de sus exportaciones sobre las del conjunto de la UE-15. Esta cuota pasa de un valor inferior al 3% en 1960 a otro cercano al 7% en la actualidad, cifra que se aproxima ya al peso de España en la producción del área que se toma como referencia, que es algo superior al 10%. No

Gráfico 1

Participación de España en las exportaciones de bienes y servicios de la UE-15

(Precios constantes, en porcentaje)



Fuente: Eurostat.

consigue igualarlo, desde luego, pero este es un rasgo que comparte con Francia, Italia y Reino Unido. Su explicación reside en que Alemania se encuentra más volcada al comercio exterior que todos estos países, y absorbe un porcentaje proporcionalmente mayor de éste, lo que también sucede a los países de menor dimensión, los cuales necesitan más de las exportaciones para conseguir economías de escala en su producción.

Merece la pena detenerse en algunos detalles de la trayectoria española. Por ejemplo, el rápido ascenso de la cuota de exportación española hasta la crisis iniciada en 1973, que recibió un estímulo del Acuerdo Preferencial firmado con la Comunidad Económica Europea, muy favorable a los intereses españoles. El decenio que sigue constata la imperiosa necesidad de buscar mercados alternativos en el exterior, que se atempera desde 1985, como consecuencia de la recuperación de la demanda interna. La década de 1990, en la que se cierra la construcción del Mercado Único Europeo abierta en 1987, marca el período de mayor expansión de las exportaciones españolas, que crecen a una tasa media anual del 10 % en volu-

men (11% las de bienes). Este ascenso recibe un estímulo considerable de tres devaluaciones de la peseta en los primeros años, que corrigieron la sobrevaloración con la que esta moneda se incorporó al Sistema Monetario Europeo (preludio de la unidad monetaria europea) en 1989.

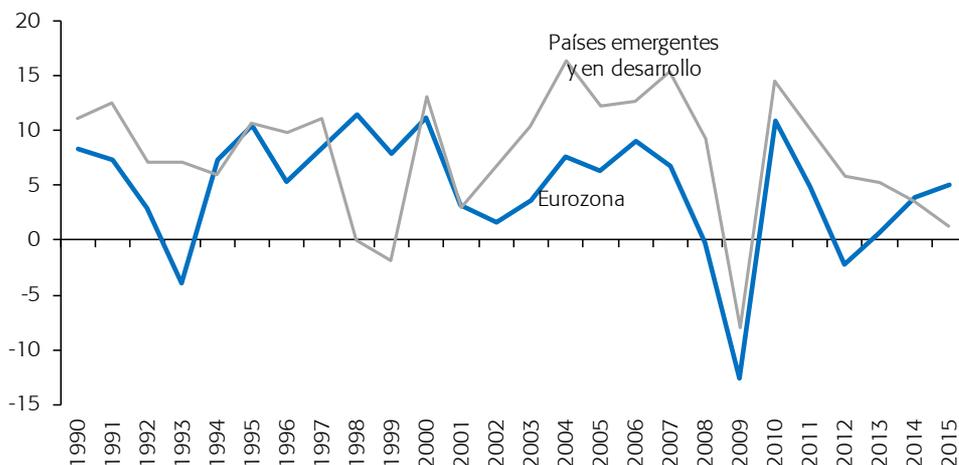
En la década de 2000 se aminora el ritmo de aumento de las exportaciones de los países desarrollados, también el de España, sin que esto signifique el paso a una tasa muy reducida: un 4,3% en volumen, un punto porcentual de aumento por encima del avance anual del PIB. Es un ritmo apreciable que, sin embargo, no permitió sostener la cuota de España en el conjunto de las ventas exteriores comunitarias, en claro descenso desde 2003. La crisis actual ha favorecido su recuperación, cerrándose 2015 con un porcentaje del 6,5%, cerca del máximo logrado en 2003 (6,9%). La razón principal de la disminución de la cuota española entre los años 2003 y 2008 no reside en el mayor alza de los costes laborales españoles, como se ha argumentado con frecuencia desde el Banco de España³, ni en el elevado ritmo de expansión de la demanda interna, sino

³ En el período mencionado, las exportaciones españolas crecen más que las francesas o italianas e igual que las británicas.

Gráfico 2

Evolución de las importaciones de bienes

(Tasas anuales de variación, en porcentaje)



Fuente: FMI.

en la concentración de las exportaciones españolas en los países de la Unión Europea, cuyas compras exteriores de bienes se desaceleraron en ese período, al contrario de lo que sucedió en los países emergentes (gráfico 2). Países mejor posicionados en Asia que España, en particular Alemania, consiguieron aumentos sensiblemente superiores de sus ventas exteriores. Aunque las empresas españolas se dirigieron cada vez más a estos nuevos mercados emergentes, no pudieron aprovechar el elevado potencial expansivo de éstos en los años citados, algo que, en cambio, sí han logrado después de 2010.

La gran transformación del decenio de 1990

El decenio de 1990 merece sin duda especial atención por los ritmos de expansión de las exportaciones alcanzados. Es el período en el que parece consolidarse todo lo gestado en el anterior, de adhesión a la Europa comunitaria, y preludia la última etapa de madurez, la década de 2000.

En efecto, el decenio anterior, el de 1980, en el que se produce la entrada de España en lo que hoy es la Unión Europea, se caracteriza por

un notable ascenso de las exportaciones españolas dirigidas hacia esa zona. España realiza por fin su sueño de incorporarse a Europa, y también lo hacen sus empresas, penetrando en los mercados comunitarios. El gráfico 3, que se refiere tan solo al comercio de bienes, muestra el formidable ascenso de la proporción de las exportaciones dirigidas a la Europa comunitaria (las intracomunitarias), que casi llegan a doblar su peso en el total. La apertura del mercado europeo para los productos españoles fue, por tanto, bien aprovechada por las empresas, que buscaron contrarrestar la inevitable pérdida de mercado interior, en favor de las empresas de otros países comunitarios.

Finalizada esta década de integración europea, algo más del 70% de las exportaciones españolas se dirigían ya al espacio comunitario, pudiendo darse por culminada una primera fase de internacionalización de muchas empresas, sobre todo de las más grandes, que les permitió aprovechar las ventajas comparativas que poseían, basadas sobre todo en sus menores costes laborales, a la par que acometían una profunda transformación de sus productos y técnicas productivas.

Sin embargo, como ya se ha señalado, será el decenio de 1990 el que registre la mayor expan-

sión de las exportaciones españolas, con tasas de avance en volumen del 10% anual, que duplican las del decenio anterior. No es un comportamiento exclusivo de España, también caracteriza a los

El decenio de 1990 registró la mayor expansión de las exportaciones españolas. Es el periodo en el que se consolida todo lo gestado en el decenio anterior y prelude la posterior etapa de madurez. El porcentaje de empresas de menos de 200 trabajadores que exportan casi se duplicó, mereciendo resaltarse el aumento de las de menos de 100 trabajadores, con cambios muy intensos en sectores que hoy son claves en la exportación.

demás países de la periferia comunitaria, sobre todo a Irlanda y Grecia, en pronunciado contraste con Francia, Alemania o Italia, con un atenuado ritmo de aumento de sus ventas exteriores.

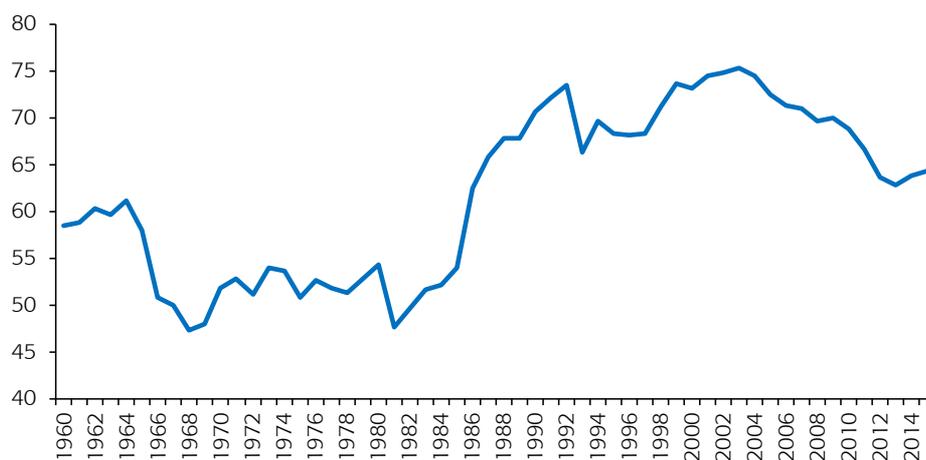
Durante este decenio privilegiado, muchas empresas de menos de 200 trabajadores realizaron su salida al exterior, siguiendo la estela marcada en la década anterior por las grandes. Con los datos que ofrece la *Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE)*, que elabora la Fundación SEPI, el porcentaje de empresas de menos de 200 trabajadores que exportan casi se duplicó durante el decenio estudiado, mereciendo resaltarse sobre todo el aumento de las más pequeñas de ese colectivo, las de menos de 100 trabajadores⁴. Este cambio, por lo demás, fue intenso en los sectores que hoy son claves en la exportación, alimentos, textil, química, maquinaria y material de transporte.

No menos trascendental fue el cambio que tuvo lugar en la intensidad exportadora de los diferentes tipos de empresas, es decir en el porcentaje de su producción que destinan a los mercados exteriores. El colectivo que se transformó más fue el de las grandes empresas, las de más

Gráfico 3

Importancia de las exportaciones de bienes dirigidas a la UE

(Porcentaje del total)



Fuente: Eurostat.

⁴ En el decenio posterior, el de 2000, el número de empresas que exporta avanza mucho más lentamente, salvo en el colectivo entre 20 y 50 trabajadores, que quedó rezagado durante la década anterior. Pero de nuevo se han observado grandes avances en el porcentaje de empresas exportadoras en el marco de la actual crisis, que ha forzado su salida al exterior.

de 200 trabajadores. Partían de la misma intensidad exportadora que las pequeñas (en torno al 20% de la producción), que suele considerarse un umbral relativamente bajo, con pocos efectos de transformación de las bases productivas de las empresas, y por consiguiente, con reducida capacidad de armarlas para hacer frente a la competencia global. A lo largo de la década de 1990, ese porcentaje se incrementó hasta el 35%, con grandes aumentos en todos los sectores que hoy son claves en la exportación, con la excepción de alimentos, bebidas y tabaco, que sigue aquejado de una baja intensidad exportadora. Con este cambio, las empresas de mayor tamaño asumieron una clara orientación exportadora. Por lo que respecta a las de menos de 200 trabajadores, también avanzaron en su intensidad en la exportación, aunque en una medida menor, consiguiendo el umbral del 25% que según una reciente investigación resulta decisivo⁵. El nuevo siglo apenas alteró estos logros, hasta la llegada de la crisis.

La exportación española ha seguido una trayectoria de afianzamiento paulatino, guiada por un grupo de grandes empresas, al que se han ido añadiendo otras de tamaños menores de forma gradual, siguiendo un camino que culmina con la implantación en otros países y la creación de un círculo virtuoso entre exportación e inversión exterior.

Tras esta transformación que tuvo lugar en la década de 1990, la internacionalización de las empresas españolas en su vertiente de exportación alcanzó ya ciertamente un nivel elevado, pero seguía dependiendo fundamentalmente de los mercados de la Unión Europea. La década posterior, la que abre el nuevo siglo, se caracteriza por la extensión a nuevos mercados, disminuyendo sensiblemente el peso de los comunitarios, así como por la introducción de nuevos productos y la mejora en su calidad. También por dar paso a

una nueva y superior etapa de internacionalización de las grandes empresas, la implantación productiva en otros países, a través de la inversión en el exterior, que transforma las empresas españolas en multinacionales, un proceso en buena medida protagonizado por compañías encuadradas en las actividades de servicios, banca, telecomunicaciones y energía, pero también seguido por empresas industriales pertenecientes a diversas actividades (metalurgia, productos de minerales no metálicos, química, automoción y alimentos), que ha ejercido efectos favorables sobre la exportación.

Así pues, la exportación española, y aún de forma más amplia, la internacionalización de las empresas españolas, ha seguido una trayectoria de afianzamiento paulatino, guiada por un grupo de grandes empresas, al que se han ido añadiendo otras de tamaños menores, que de forma gradual se han dirigido, primero, a los mercados cercanos geográfica y culturalmente, para extenderse después por una buena parte del planeta. Es quizá la senda más común de internacionalización, realizada en un marco exigente y con buenos resultados.

Es también el camino señalado por la Escuela de Uppsala, el cual postula que la exportación es un camino difícil, que se inicia mediante un paulatino aumento del peso de los mercados exteriores en la actividad de las empresas, que les dota de experiencia para finalmente acometer su implantación en otros países, como compañías multinacionales, en un círculo virtuoso entre exportación e inversión exterior, dos actividades que se refuerzan mutuamente.

Exportaciones, recuperación económica y nuevo modelo de crecimiento

Detrás de la brillante ejecutoria de la exportación española se encuentran un conjunto de razo-

⁵ A partir de este umbral, las empresas parecen conseguir ganancias mayores de productividad, comportándose como las multinacionales, y diferenciándose de aquellas que no exportan o lo hacen por una cuantía inferior (Merino de Lucas, 2012).

nes que pueden sintetizarse brevemente como sigue:

- Una composición de la oferta de productos crecientemente adaptada a la estructura de la demanda mundial. En efecto, nuestra especialización en un *mix* de tecnologías alta, media y baja ha funcionado muy bien. En alta, los medicamentos, en media, los automóviles, la química y la maquinaria mecánica, y en baja, las metálicas básicas, y sobre todo, el sector agroalimentario. Valorando las exportaciones por sus niveles de sofisticación, siguiendo los trabajos de Ricardo Hausman y César Hidalgo, la mitad de ellas pertenece a grupos de media-alta y alta sofisticación (Alvarez y Vega, 2016).
- Una calidad apreciable de los bienes ofrecidos, sobre todo medida con relación al precio, y un extenso número de bienes diferenciados en sus características de los de otros rivales.
- Una buena combinación de viejos y nuevos mercados. Si bien es verdad que la estructura geográfica de nuestras exportaciones adolece de una mayor implantación en países asiáticos y en el norte de América, a pesar de los esfuerzos realizados en estos últimos años, la orientación hacia la UE ha actuado de forma expansiva hasta recientemente, y volverá a hacerlo en cuanto esta zona vuelva a crecer, dada la desaceleración del aumento del PIB en los emergentes. Naturalmente, ello no debe hacer desistir de los esfuerzos de penetrar en los mercados de estos.
- Un nutrido grupo de empresas exportadoras con elevada eficiencia comparada, que ha acometido ya la fase más avanzada de internacionalización, cual es el establecimiento de filiales en un amplio número de países.
- La creciente habilidad y capacidad de las empresas españolas para incorporarse a

cadena global de valor, que ha otorgado una estabilidad mayor a sus ventas exteriores (Gandoy, 2015)

Medido con respecto al PIB, el valor de las exportaciones españolas supone en la actualidad el 34%, cifra que sobrepasa a las de Francia o Italia. También en el caso de las mercancías, en el que la posición española no es tan holgada como en los servicios, se han superado los niveles de Francia, con acercamiento a los de Italia, de un 24%.

Sin embargo, no son logros suficientes para garantizar un crecimiento elevado y sostenido de la economía española, susceptible de crear empleo a tasas apreciables sin incurrir en desequilibrios exteriores. No debe olvidarse que la expansión de la demanda interna española va seguida de un incremento apreciable de las importaciones. Así, el período de expansión que precede a la crisis reciente se caracterizó por intenso deterioro del saldo del comercio de bienes y servicios (gráfico 4), y por tanto, por la contribución negativa de la demanda externa al crecimiento del PIB, que reflejaba principalmente el desbordado y descontrolado ritmo de aumento de la demanda nacional; además del impacto de algún otro relevante factor, como la notable elevación del valor del euro con respecto al dólar, que encareció los precios españoles y abarató los de otros países competidores⁶.

La recuperación y el crecimiento futuro de la economía española reclaman un mayor peso de las exportaciones. Las ventajas no solo se basan en el mayor equilibrio de las cuentas exteriores, sino también en el incremento de la eficiencia y productividad de las empresas.

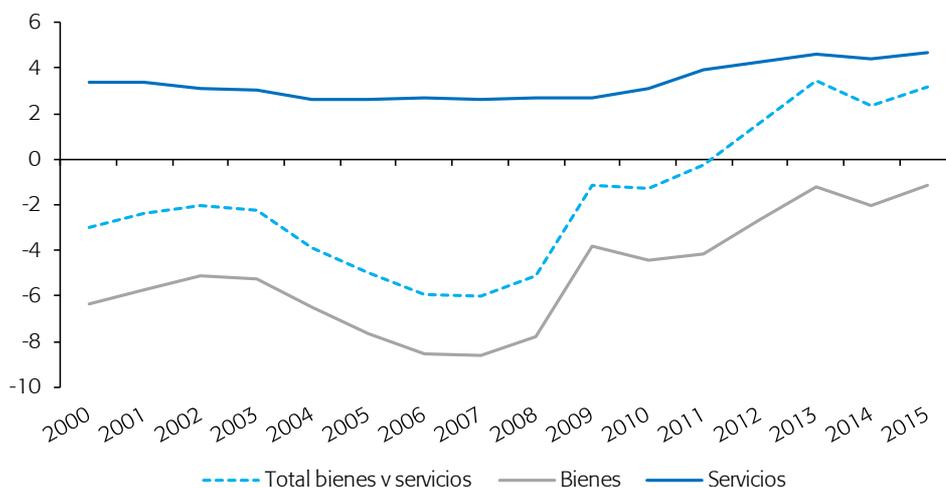
La respuesta al auge de las importaciones en una economía desarrollada es el aumento de las exportaciones, y si éste no se consigue, la conclusión inevitable es que se crece demasiado, y el

⁶ También el alza en los costes laborales unitarios, cuyos efectos muy probablemente son inferiores a los del incremento del valor del euro, que las empresas consideran como algo exógeno y menos previsible.

Gráfico 4

Saldo del comercio de bienes y servicios sobre el PIB

(Porcentajes a precios constantes)



Fuentes: Contabilidad Nacional de España, INE.

control de la demanda nacional se hace necesario. Apenas existe espacio hoy para la sustitución de importaciones por producción propia, reduciendo con ello las compras al exterior. Las economías desarrolladas se especializan en determinadas gamas de productos para conseguir economías de escala y aprovechar sus ventajas relativas de costes (mayores en unas gamas que en otras, dependiendo del precio de sus factores productivos, el trabajo y el capital). La producción difícilmente puede atender las demandas de todas las gamas de productos⁷.

La recuperación de la crisis y el crecimiento futuro de la economía española reclaman un mayor peso de las exportaciones. Por consiguiente, la senda alcista de las ventas al exterior debería continuar en los próximos años, y existe suficiente fortaleza competitiva para lograrlo, lo

que no quita para que sean necesarias sólidas medidas de apoyo, sobre todo en un momento como el actual, de parálisis del comercio mundial. El actual crecimiento de la demanda interna, superior al 3%, tiende a hacer aumentar las importaciones en algo más del 5%, una tasa alcanzable por las exportaciones en condiciones normales, pero no si la economía mundial no acelera su actual ritmo de avance.

Un crecimiento económico con mayor apoyo en las exportaciones ofrece muchas ventajas adicionales a la ya señalada de sostener un mayor equilibrio en las cuentas exteriores. La primera es la de favorecer el desarrollo de la industria, con innumerables incentivos a la innovación y a la cualificación laboral. Esta es precisamente la gran ventaja que se asocia a la estrategia de reindustrialización que la Comisión Europea ha asu-

⁷ Un ejemplo ilustrará esta cuestión. Si la demanda de automóviles crece, lo hace también la de los modelos más caros y sofisticados, pero ésta no puede ser atendida con una producción nacional que está especializada en gamas medias y bajas, al basarse en ventajas que proceden de menores salarios y no de un elevado desarrollo tecnológico (de hecho, las empresas son de capital extranjero en una proporción muy elevada). Por tanto, la respuesta de España debe ser aumentar las exportaciones de los modelos que fabrica, no tratar de cubrir esas demandas de vehículos sofisticados, que es algo que solo podrá lograr en un plazo más dilatado de tiempo, aumentando el nivel tecnológico de las empresas ubicadas en su territorio. Eso no significa que la producción española no sea competitiva; lo es y mucho, hasta el punto de que su inserción en la gran cadena de montaje europea es cada vez más fuerte, como muestran recientes investigaciones (Córcoles, Díaz Mora y Gandoy, 2012).

mido, estableciendo el ambicioso objetivo de un ascenso del peso de la industria en el total de la producción, en el PIB, del 16% al 20% para 2020. La segunda es el incremento del ritmo de crecimiento, la eficiencia y el esfuerzo de innovación de las empresas exportadoras, cuya evolución se hace además menos sensible al ciclo nacional. La tercera es un mejor conocimiento de los mercados exteriores, que estimula y abarata la internacionalización de otras empresas, ofreciendo un gran apoyo a la política pública de promoción exterior.

Conclusiones

En este artículo se ha descrito el ascenso de las exportaciones españolas durante los años de la crisis económica, valorándolo como sobresaliente en comparación con el de otros países europeos. La fortaleza que muestra ese ascenso descansa en parte en la propia crisis, que constituye un incentivo para buscar mercados en el exterior, pero se asienta sobre todo en una trayectoria de décadas de expansión a tasas elevadas, que recibió un gran estímulo de la adhesión de España a la Unión Europea en 1986 y alcanzó sus mayores logros en el decenio de 1990. Esta trayectoria exitosa ha sido el resultado de una profunda transformación de la estructura productiva de la economía española y de las bases tecnológicas y organizativas de las empresas que la integran, obligadas a responder al reto de una mayor exposición del mercado español a la competencia internacional derivada de la integración comunitaria y de la globalización. Las empresas españolas han alcanzado ya elevados niveles de internacionalización, no solo a través de la exportación, sino a través de la inversión exterior que son el reflejo de una apreciable competitividad de sus producciones, cada vez más adaptadas a la demanda nacional y con creciente calidad y diferenciación.

En todo caso, un crecimiento económico más estable y sostenido exige la continuidad en la orientación de las producciones españolas hacia los mercados exteriores, incrementándose la

intensidad exportadora de las empresas, pues la recuperación de la demanda nacional estimula las importaciones, incrementando el riesgo de una vuelta al desequilibrio en el comercio de bienes y servicios.

Un crecimiento más basado en exportaciones ofrece muchas ventajas, no solo la de su sostenibilidad a ritmos elevados, sino también la de incrementar la eficiencia y productividad de las empresas. Es pues uno de los centros del cambio en el modelo productivo que la sociedad española reclama.

Referencias

- ÁLVAREZ LÓPEZ, E., y J. VEGA (2016), "La sofisticación de las exportaciones españolas", *Blog de Economía Aldea Global*, 14 de abril.
- CÓRCOLES, D.; DÍAZ MORA, C., y R. GANDOY (2012), "La participación en redes internacionales de producción: un factor de estabilidad para las exportaciones españolas", *Economistas*, 130: 83-95.
- EPPINGER, P.S.; MEYTHALER, N.; SINDLINGER, M., y M. SMOLKA (2015), "The Great Trade Collapse and the Spanish Export Miracle: Firm-level Evidence from the Crisis", *Economics Working Papers 2015-10*, Aarhus University.
- GANDOY, R. (2014), "La implicación española en cadenas globales de producción", en ALONSO, J.A., y R. MYRO (dirs.), *Ensayos sobre economía española*, Thomson-Reuters.
- GROS, D. (2016), "Is this the end of globalization?", *World Economic Forum*; <https://www.weforum.org/agenda/2016/03/is-this-the-end-of-globalization>
- JÄÄSKELÄ, J., y T. MATHEWS (2015), "Explaining the slowdown in global trade", *Boletín del Reserve Bank of Australia*, tercer trimestre: 39-46.
- MERINO DE LUCAS, F. (2012), "Firms' internationalization and productivity growth", *Research in Economics*, vol. 66(4): 349-354.
- MYRO, R. (2015), *España en la economía global. Claves del éxito de las exportaciones españolas*, RBA.