

# Artículos de Prensa

Madrid, Junio de 2013  
Análisis Económico

Newsletter ICO

Mónica Correa  
Economista Senior  
de la Unidad de España  
de BBVA Research

## Las exportaciones en España: una cuestión de empresas

A medida que se profundiza en el proceso de globalización comercial, la reorientación de recursos domésticos destinados a la exportación se perfila como factor indispensable para acabar con la crisis y con la perspectiva de un futuro de bajo crecimiento. Las economías avanzadas inciden en la necesidad de competir en los mercados internacionales con el objeto de satisfacer la creciente demanda del mundo emergente.

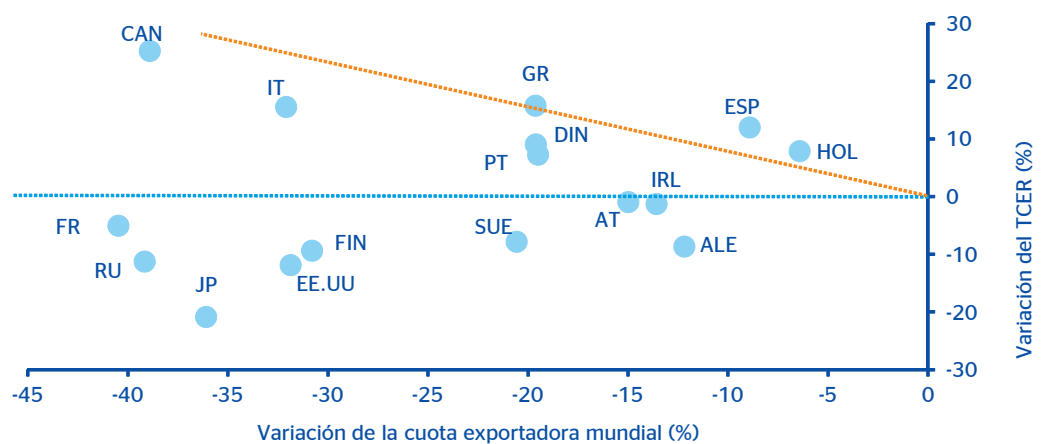
La entrada de potencias mundiales como China e India en el comercio global ha alterado la composición -geográfica y sectorial- de las exportaciones de los países industrializados, a la vez que sus mercados domésticos han debido adaptarse a un nuevo contexto de mayor competencia. ¿Cómo se ha desenvuelto la economía española en un ambiente de creciente competencia en los mercados internacionales?

Si bien desde finales de la década de los 90 la economía española siguió un patrón de crecimiento insostenible a medio plazo -basado en la inversión en bienes no comerciables (principalmente inversión residencial), el endeudamiento externo y, lo más preocupante, las escasas ganancias en productividad- las exportaciones de bienes y servicios mantuvieron el pulso a los tiempos.

En los diez años previos al desencadenamiento de la crisis en 2008, el peso de las exportaciones en el PIB se estabilizó alrededor del 26% (18% bienes y 8% servicios), cifra elevada dada la fuerte reasignación de recursos hacia el mercado interior.

Gráfico 1

Variación acumulada de la cuota exportadora y de los precios relativos de exportación, bienes y servicios, 1999-2011 (%)



Fuente: BBVA Research a partir de Comisión Europea y OMC

Además, tras el desplome del comercio mundial en 2009, las exportaciones españolas han crecido a tasas muy superiores a las del PIB en casi todos los sectores productivos, sobrepasando su nivel anterior a la crisis, y aumentando considerablemente su peso sobre el conjunto de la actividad económica (32% en 2012). Este comportamiento ha supuesto una pérdida de cuota exportadora en los mercados mundiales muy inferior a la registrada por las principales economías desarrolladas.

## Las exportaciones españolas avanzan en el nuevo marco internacional de comercio

Las primeras estimaciones de 2012 indican que, desde la entrada en el euro, la economía española ha perdido un 13% de su cuota exportadora, pérdida claramente inferior a la registrada por Francia (-40%), Reino Unido (-40%), Italia (-35%) o Estados Unidos (-29%), y sólo mejorada por Holanda (-9%). Desde un punto de vista macroeconómico, se puede concluir que las exportaciones españolas se han desenvuelto bien en el nuevo marco internacional de comercio. ¿Qué factores explican este buen comportamiento?

El primer factor a analizar cuando se aborda la competitividad exterior de los bienes y servicios que produce una economía es el precio. Paradójicamente, la economía española perdió competitividad-precio a un ritmo elevado desde la entrada en el euro.

Sin embargo, un análisis pormenorizado de esta evidencia empírica revela que otros determinantes, no relacionados con el precio, han sido más importantes para la evolución de la cuota de exportaciones españolas durante el período analizado, compensado los efectos negativos de los precios de exportación y distinguiendo a la economía española del resto de países desarrollados.

Más concretamente, se trata de determinantes circunscritos al ámbito de decisión de la empresa y que han dado forma y fondo al proceso de internacionalización en España. Así, las empresas exportadoras cuentan con una serie de características distintivas, vinculadas a una mayor competitividad, si se comparan con las características de las empresas no exportadoras.

## Las empresas exportadoras son más proclives a invertir en I+D

Además de ser significativamente más grandes, las empresas exportadoras presentan niveles de productividad real y de capital físico real por empleado superiores, dependen en mayor medida de trabajadores cualificados en su estructura productiva, tienen una menor tasa de temporalidad, y son más proclives a invertir en actividades de I+D y en adopción de tecnología extranjera.

La participación extranjera en empresas exportadoras es, en promedio, muy superior a la participación extranjera en empresas no exportadoras, disfrutan de una mayor cuota en el mercado doméstico, y dependen en menor medida de la deuda bancaria a largo plazo para financiar sus actividades.

La combinación adecuada de todas estas características retroalimentó el proceso de internacionalización durante la década previa al estallido de la crisis en 2008, ha propiciado la recuperación de las exportaciones durante la crisis y ha contribuido a mejorar la posición de las empresas españolas en los mercados emergentes. En este sentido, España cuenta con la ventaja de ser una de las economías con un sector exportador de los más diversificados del mundo tanto en lo que se refiere a la variedad de los productos como al número de países a los que exporta, superando a la media mundial en los índices de complejidad y de conectividad de sus exportaciones.

En paralelo, el progresivo proceso de diversificación geográfica, resultado de las decisiones estratégicas de las empresas, ha supuesto una reducción significativa del peso de las exportaciones de bienes cuyo destino es la UEM (situándose, por primera vez desde su existencia, por debajo del 50%) y un correspondiente aumento del peso de las exportaciones destinadas a otros mercados en fuerte expansión. ¿Es factible para la economía española mantener el buen quehacer exportador?

Tras décadas de expansión cabría pensar en la posibilidad de que el papel del comercio mundial como fuente de crecimiento de la demanda de los bienes y servicios producidos en las economías desarrolladas esté llegando a su fin. Sin embargo, la clase media de una buena parte de la economía mundial está bien por aparecer o bien por consolidarse, aspecto que, en ausencia de perturbaciones significativas, anticipa el buen comportamiento de la demanda mundial de bienes y servicios a medio plazo.

En este contexto, y como resultado del buen quehacer de los últimos años, el tejido empresarial exportador en España se encuentra bien posicionado para hacer frente a esta nueva etapa de expansión comercial, en especial, si continúa incidiendo en ganar tamaño, invertir en capital físico e I+D+i, mejorar su capital humano, diferenciar sus productos así como incrementar el contenido tecnológico de éstos, y diversificar sus estrategias de financiación.