

# Sobre exportaciones y competitividad\*

Oscar Bajo Rubio  
Universidad de Castilla-La Mancha

## **Resumen**

*A la hora de analizar las exportaciones de un país, se tiende a relacionar la evolución de estas con la competitividad de su economía. En este artículo se estudia la relación entre exportaciones y competitividad desde un punto de vista principalmente macroeconómico, concluyendo que lo verdaderamente relevante para el análisis de la evolución de las exportaciones no es la competitividad entendida como los precios relativos de la economía en cuestión, sino la productividad de las empresas exportadoras.*

**Palabras clave:** exportaciones, competitividad, productividad.

**Clasificación JEL:** F10, F14, F41.

## **Abstract**

*When analysing the exports of a country, it is customary to relate their evolution to the competitiveness of its economy. In this paper, we discuss the relationship between exports and competitiveness from a mostly macroeconomic point of view, concluding that what is truly relevant for the study of the evolution of exports is not competitiveness measured as the relative prices of the economy under analysis, but the productivity of the exporting firms.*

**Keywords:** exports, competitiveness, productivity.

**JEL classification:** F10, F14, F41.

## **1. Introducción**

El análisis de las exportaciones de un país constituye un tema de gran interés y actualidad por su influencia en la evolución de la economía, tanto en el corto como en el medio y largo plazo. Por otra parte, en las discusiones de política económica, bien sea en los medios de comunicación, en las instancias gubernamentales e incluso en los círculos académicos, la evolución de las exportaciones suele asociarse de una manera un tanto acrítica con la competitividad de la economía del país, medida a través de los precios relativos con respecto a otro país o grupo de países (o, lo que es lo mismo, una medida del tipo de cambio real).

En este artículo estudiaremos la relación entre exportaciones y competitividad desde un punto de vista principalmente macroeconómico, concluyendo que lo verdaderamente relevante a la hora de analizar la evolución de las exportaciones no

---

\* El autor desea agradecer la ayuda de Rafael Myro en la obtención de los datos y la de Carlos Gómez en la realización de los gráficos, así como la financiación del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad a través del proyecto ECO2016-78422-R.

es la competitividad entendida como los precios relativos de la economía en cuestión, sino la productividad de las empresas exportadoras. Para ello examinaremos sucesivamente las estimaciones disponibles de funciones agregadas de exportación y las distintas acepciones del término «competitividad» para, después de un breve análisis de la experiencia española en los últimos años, finalizar con una serie de consideraciones sobre la mejor manera de impulsar las exportaciones en economías desarrolladas.

## 2. Exportaciones y competitividad: aspectos macroeconómicos

Las estimaciones tradicionales de funciones agregadas de exportación identifican dos determinantes principales de éstas: la renta mundial y una variable representativa de la competitividad, aproximada por alguna medida del tipo de cambio real. Este enfoque se basa en el modelo de sustitutos imperfectos, que supone que las exportaciones no son sustitutos perfectos de los bienes internos. Dicho supuesto puede justificarse dadas las diferencias de precios existentes entre los bienes manufactureros, que constituyen el principal componente del comercio internacional; el importante papel desempeñado por el comercio intraindustrial daría un apoyo adicional a esta hipótesis. De la misma manera que en la teoría convencional de la demanda, el agente importador se comporta como un consumidor que maximiza la utilidad, sujeto a una restricción presupuestaria.

Así pues, la función de demanda resultante caracterizaría la cantidad de exportaciones demandada por el resto del mundo como una función positiva del nivel de renta exterior y del precio de los bienes producidos en el resto del mundo que sustituyen a las exportaciones, y una función negativa del precio de las exportaciones. El supuesto adicional de que la elasticidad-precio de la oferta de exportaciones es infinita permitiría estimar la función de demanda a través de métodos econométricos uniecuacionales. En Goldstein y Khan (1985) se ofrece un completo análisis de los problemas teóricos y metodológicos asociados con la estimación de funciones agregadas de comercio exterior.

Para el caso español se han estimado funciones agregadas de exportación por parte de diversos autores. El rasgo común a todas ellas es que obtienen (en línea, por otra parte, con la mayoría de las estimaciones realizadas para otros países) una mayor elasticidad de las exportaciones agregadas con respecto a la renta mundial que con respecto a la competitividad. En otras palabras, si bien las exportaciones agregadas se verían afectadas por la evolución de la competitividad de los productos españoles, sería cuantitativamente más importante la influencia de las variaciones en el nivel de renta del resto del mundo; véanse, por ejemplo, Bajo y Montero (1995) o Buisán y Gordo (1997). Las estimaciones más recientes corroboran la mayor importancia relativa de los indicadores de demanda respecto a los precios relativos (Arencibia *et al.*, 2017).

Así, por ejemplo, en Bajo y Torres (1992) se intentaba explicar el crecimiento de las exportaciones agregadas experimentado durante los cinco primeros años de la adhesión de España a la entonces Comunidad Europea, a partir de las elasticidades estimadas en Fernández y Sebastián (1989). La estimación seleccionada aproximaba el nivel de renta mundial por las importaciones de los países industrializados deflactadas por su índice de valores unitarios, y la competitividad por la relación entre el índice de valores unitarios de las exportaciones españolas y el índice de valores unitarios de las exportaciones mundiales, corregido este último por el tipo de cambio peseta-dólar. A partir de las cifras del crecimiento acumulativo del comercio de los países industrializados y la evolución de la competitividad en relación al resto del mundo registradas durante el periodo 1986-1990, la primera variable explicaba un incremento de las exportaciones totales de un 65,3 por 100, mientras que la segunda explicaba un descenso de un 32,9 por 100. Ambos efectos explicaban conjuntamente, pues, un crecimiento de las exportaciones de un 32,4 por 100, que aproximaba bastante bien el crecimiento realmente experimentado durante el periodo, un 30 por 100.

Así pues, cuando se aplicaba este enfoque al crecimiento de las exportaciones españolas durante el periodo 1986-1990, el incremento de las exportaciones originado en un mayor nivel de renta mundial resultaba aproximadamente el doble que la disminución de las mismas derivada de la pérdida de competitividad de los productos españoles experimentada en el citado periodo.

Más recientemente, a raíz de la crisis económica que comenzó en 2008, se ha señalado en determinados círculos que los países «periféricos» del Sur de Europa miembros de la eurozona (Grecia, Italia, Portugal y España) sufrían un problema de competitividad. En particular, estos países habrían experimentado antes de la crisis un mayor incremento en sus precios y salarios en comparación con los del Norte de Europa, lo que les habría llevado a perder competitividad con respecto a estos últimos. Y, como la pertenencia a la eurozona elimina la posibilidad de devaluar sus monedas, se ha argumentado que el ajuste debería venir a través de una disminución de los salarios y los precios en los países del Sur de Europa. En otras palabras, estos países deberían llevar a cabo una «devaluación interna».

En un intento de contrastar esta hipótesis, en Bajo *et al.* (2016) se estimaban ecuaciones para el saldo de la balanza comercial de Grecia, Italia, Portugal y España, tanto para el comercio total como para el realizado con la Unión Europea (UE), y utilizando tres medidas alternativas del tipo de cambio efectivo real (como variable aproximativa de la competitividad), esto es, en términos de los índices de precios de consumo, precios de exportación y costes laborales unitarios, para el periodo 1994:1-2014:4 (1999:1-2014:4 para el comercio con la UE). Si bien los coeficientes estimados para los niveles de renta nacional y exterior tenían los signos esperados y eran claramente significativos, ello no era generalmente cierto para las distintas medidas de competitividad. Por otra parte, este resultado, es decir, que los niveles de demanda serían más relevantes que los precios relativos a la hora de explicar la evolución de los flujos comerciales, tampoco debería sorprender demasiado. En efecto,

hace ya cuarenta años Kaldor (1978) mostraba cómo aquellos países que habían aumentado en mayor medida su participación en el comercio mundial entre 1956 y 1976 (Alemania Occidental, Japón, Italia) eran precisamente aquellos que habían experimentado un mayor incremento en sus costes laborales unitarios relativos, es decir, aquellos cuya competitividad se habría deteriorado más; este es el resultado conocido como «paradoja de Kaldor».

En relación con lo anterior, en los últimos años ha surgido un debate acerca de la posible desconexión entre tipos de cambio y comercio como resultado de la expansión de las cadenas globales de valor o, lo que es lo mismo, la fragmentación internacional de la producción, que llevaría a que las diferentes etapas del proceso productivo de un determinado bien o servicio se lleven a cabo en diferentes países. De esta manera, la creciente participación de las empresas en las cadenas globales de valor podría debilitar la relación entre tipos de cambio y comercio, ya que ahora una depreciación del tipo de cambio únicamente mejoraría la competitividad de una fracción del valor de las exportaciones finales.

Este tipo de argumento se ha sugerido como posible explicación de por qué la depreciación del yen asociada con la política económica seguida por el primer ministro Shinzo Abe (la llamada «Abenomics») no se tradujo en una mejora significativa del saldo comercial de Japón, en la medida en que las empresas japonesas habrían trasladado la producción de los bienes menos diferenciados a sus sucursales en el exterior, mientras que los bienes más diferenciados se habrían seguido produciendo en Japón (Shimizu y Sato, 2015). Desde un punto de vista más general, algunos trabajos recientes han analizado empíricamente la posible desconexión entre tipos de cambio y comercio para una serie de países. Así, por ejemplo, Ollivaud *et al.* (2015), Ahmed *et al.* (2017), Lewis (2017) o De Soyres *et al.* (2017) obtienen evidencia en favor de una respuesta decreciente en los últimos años de los volúmenes de comercio a las variaciones del tipo de cambio. Sin embargo, resultados en sentido contrario son los de Leigh *et al.* (2017), que apuntan a la estabilidad en el tiempo de las elasticidades-precio estimadas para los flujos comerciales, con evidencia limitada del efecto de las cadenas globales de valor. Los autores sugieren, como justificación de este último resultado, que el comercio relacionado con las cadenas globales de valor habría aumentado solo gradualmente, de manera que la mayor parte del comercio mundial sería todavía comercio convencional.

### **3. Pero, ¿qué es la competitividad?**

El enfoque macroeconómico, si bien resulta útil a la hora de identificar las grandes tendencias que influyen sobre el nivel de exportaciones, tiene el inconveniente de ocultar la información relativa a los diferentes sectores económicos. En efecto, los comportamientos particulares de cada sector de cara a la exportación pueden ser notablemente distintos entre sí, ya que en ellos influirían factores tales como su evolución histórica, sus características tecnológicas y, en especial, las

estrategias empresariales. Pero antes deberíamos precisar qué se entiende por «competitividad».

En Kaldor (1978) ya se señalaba que las medidas habituales de competitividad, basadas tanto en los costes laborales unitarios como en los precios de exportación, «son arbitrarias y no un indicador adecuado de la verdadera posición competitiva de un país» (Kaldor, 1978, 106). Incidiendo en esta línea, Krugman (1994a) concluye que la palabra competitividad no tiene sentido cuando se aplica a las economías nacionales, pues los países no compiten entre sí de la misma manera que lo hacen las empresas: los Estados Unidos y Japón no son competidores «en el mismo sentido que Coca-Cola compite con Pepsi» (Krugman, 1994a, 29). El énfasis en la competitividad de los países no deja de ser un argumento simplista, que se traduciría en pensar que la culpa de nuestros males la tienen siempre otros países: el comercio internacional no es un juego de suma cero; véase Krugman (1994a) para una discusión más amplia. Lamentablemente, estas observaciones siguen siendo de enorme actualidad a raíz de la elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos.

Por otra parte, a la hora de medir la competitividad se pueden utilizar dos enfoques alternativos (Alonso, 1992), que se podrían denominar, respectivamente, competitividad precio y competitividad estructural.

La aproximación tradicional consiste en suponer que las diferencias de competitividad entre países se manifiestan en sus precios relativos, lo que no haría sino reflejar el principio de la ventaja comparativa en el comercio internacional. De esta manera, la competitividad precio vendría dada por un índice de precios relativos expresados en una moneda común, del tipo

$$\frac{P \text{ } tc}{P^*}$$

donde  $P$  y  $P^*$  representarían un índice de precios del país analizado y un índice de precios ponderado de los países de referencia, respectivamente, y  $tc$  sería una medida del tipo de cambio, definida como número de unidades de moneda extranjera por unidad de moneda nacional.

Así pues, la competitividad del país analizado mejoraría cuando disminuyese el índice anterior, lo que ocurriría si los precios del país aumentasen menos que los exteriores, o si el tipo de cambio se depreciase; o, en otras palabras, puesto que dicho índice no es sino un tipo de cambio real, la competitividad mejoraría cuando el tipo de cambio real se depreciase. El índice, por otra parte, se puede construir utilizando distintas aproximaciones para  $P$  y  $P^*$ , como índices de precios de consumo, precios de exportación, costes laborales unitarios, etc.

Como señala Alonso (1992), esta medición de la competitividad toma como punto de partida dos supuestos básicos: por una parte, que los precios reflejan apropiadamente las condiciones de coste en que se producen los bienes; y, por otra parte, que, aunque los bienes comerciados internacionalmente no sean necesariamente homogéneos, los precios constituyen el mecanismo fundamental de la competencia.

Este último supuesto, sin embargo, ha sido puesto en cuestión a partir de los años 1980 por las llamadas nuevas teorías del comercio internacional, que subrayan la importancia de la heterogeneidad de los productos; véanse Krugman (1979,1981) y Helpman (1981). En particular estas teorías destacan el importante papel desempeñado por las economías de escala, internas a las empresas, en un contexto de diferenciación de los productos. De acuerdo con estos modelos, cada bien diferenciado tendería a producirse en un único lugar, con objeto de aprovechar las economías de escala; y la deseabilidad de las distintas variedades del bien por parte de distintos consumidores constituiría un incentivo para su intercambio independientemente de las diferencias de precios, ya que las diferentes variedades de un mismo bien serían en la práctica bienes diferentes. Más recientemente, las «nuevas» nuevas teorías del comercio internacional, desarrolladas a partir del trabajo pionero de Melitz (2003), se basan en el supuesto de heterogeneidad de las empresas, lo que hace que las empresas exportadoras tengan un mayor tamaño y mayores niveles de productividad que las empresas que no exportan. De esta manera, las empresas más productivas tenderán a entrar en los mercados de exportación, forzando a las empresas menos productivas a concentrarse en el mercado interno, y a las empresas improductivas a salir del mercado. Por lo tanto, las empresas que son relativamente más productivas serán más propensas a exportar.

Vemos cómo lo relevante a la hora de medir la competitividad serían otros aspectos distintos del precio, tales como la calidad, el diseño, los servicios posventa, etc.; todo lo cual a su vez estará enormemente influido por los procesos de difusión y adaptación de la tecnología. Más aún, estos modelos predicen una menor influencia de los precios sobre el saldo comercial, ya que aquellos países que experimentan mayores tasas de crecimiento «expanden su participación en los mercados mundiales, no reduciendo los precios relativos de sus bienes, sino expandiendo la gama de bienes que producen a medida que sus economías crecen» (Krugman, 1989, 1039). Como es obvio, y dada la heterogeneidad de los factores que se encuentran detrás de este concepto, la medición de la competitividad según este enfoque (la que se podría denominar competitividad estructural) no es una tarea sencilla. Entre los indicadores más utilizados se encuentran el crecimiento relativo de la producción con respecto a una serie de países de referencia, así como alguna medida de los resultados comerciales, bien a través del cálculo de cuotas de exportación (esto es, la participación de las exportaciones del país en las de un conjunto de países) o del saldo comercial en relación a alguna otra variable (como la demanda interna, la producción o el comercio total).

#### **4. Algunos comentarios sobre el caso español**

Como hemos mencionado anteriormente, de acuerdo con la «sabiduría convencional», puesto que los países del Sur de Europa, y en particular España, habrían experimentado en los años anteriores a la crisis un mayor incremento en sus precios

y salarios en comparación con los países del Norte de Europa, se haría necesaria una «devaluación interna» que les permitiera recuperar su pérdida de competitividad. Ello a su vez permitiría aumentar las exportaciones y, a su vez, restablecer los niveles de actividad y, a medio plazo, las tasas de crecimiento.

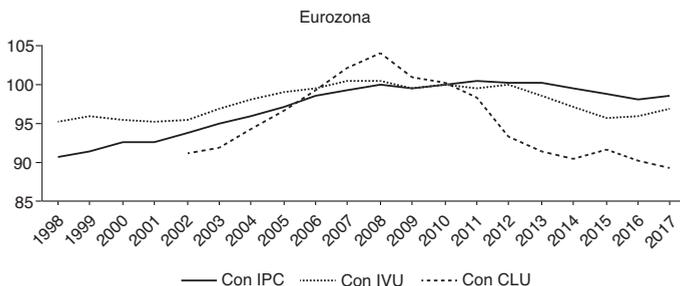
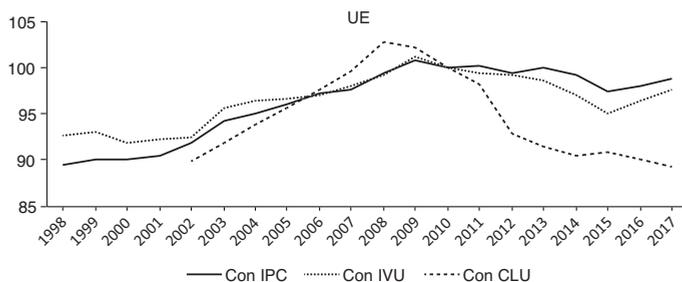
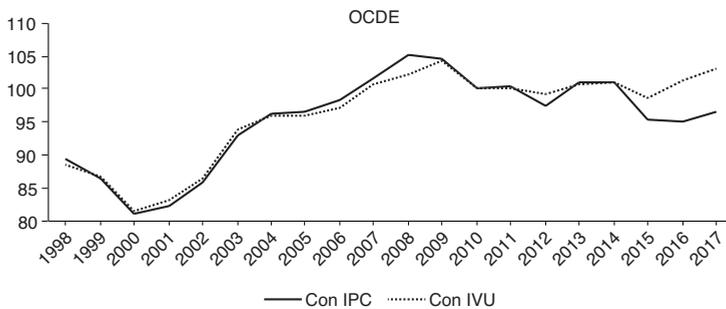
¿Hasta qué punto tendría sentido este planteamiento? Vamos a comparar a continuación un indicador de competitividad precio: los índices de tendencia de competitividad elaborados por la Secretaría de Estado de Comercio, con un indicador de competitividad estructural: las cuotas de exportación. La comparación se llevará a cabo para el periodo 1998-2017 (es decir, la crisis y los diez años anteriores), y para las tres áreas más relevantes para el comercio exterior español: la OCDE (en este caso, para el periodo 2005-2017), la UE y la eurozona. Las exportaciones a dichas áreas supusieron un 78, un 68 y un 55 por 100, respectivamente, de las exportaciones españolas totales a lo largo del citado periodo. Por otra parte, los índices de tendencia de competitividad se presentan utilizando alternativamente como indicador de precios los índices de precios de consumo, los índices de valor unitario de las exportaciones y los costes laborales unitarios; en este último caso, los datos comienzan en 2002 y están disponibles solamente para la UE.

Así pues, en los Gráficos 1 y 2 se muestran los índices de tendencia de competitividad de España frente a la OCDE, la UE y la eurozona durante la crisis, así como la evolución de las cuotas de España en las exportaciones de bienes de la OCDE, la UE y la eurozona en el mismo periodo. Como puede verse, el perfil seguido por los índices de tendencia de competitividad es similar en los tres casos: cuando se mide a través de los índices de precios de consumo o los índices de valor unitario de las exportaciones, la competitividad precio empeora continuamente hasta la crisis, manteniéndose después o, en todo caso, mejorando muy ligeramente; sin embargo, cuando se mide a través de los costes laborales unitarios, el perfil es mucho más brusco: empeora con más fuerza antes de la crisis y mejora de manera significativa después. Lo anterior no hace sino reflejar el hecho de que las empresas han utilizado la caída experimentada por los costes laborales unitarios tras la crisis para aumentar sus márgenes de beneficio, por lo que los precios relativos apenas han disminuido (Uxó *et al.*, 2014). A su vez, las cuotas de exportación muestran una tendencia creciente a lo largo del periodo, con una ligera caída en los años centrales (aproximadamente, 2007-2009) que se recupera con creces posteriormente.

En definitiva, vemos cómo la pérdida de competitividad precio de las exportaciones españolas antes de la crisis no ha sido obstáculo para que haya aumentado continuamente su cuota en las principales áreas a las que se dirigen; y que esta tendencia ha continuado posteriormente a pesar de que no se hayan producido ganancias significativas de competitividad precio, al menos cuando esta se mide utilizando los índices de precios de consumo o los precios de las exportaciones. La paradoja de Kaldor, pues, seguiría siendo válida.

¿Qué factores se encontrarían detrás de este comportamiento tan favorable de las exportaciones españolas, no interrumpido además por la crisis? En general, puede decirse que no se debe a la necesidad de destinar al exterior las ventas que no se

**GRÁFICO 1**  
**ÍNDICES DE TENDENCIA DE COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA FRENTE**  
**A LA OCDE, LA UE Y LA EUROZONA 1998-2017 (2010=100)**



FUENTE: Secretaría de Estado de Comercio.

**GRÁFICO 2**  
**CUOTAS DE ESPAÑA EN LAS EXPORTACIONES DE BIENES DE LA OCDE,**  
**LA UE Y LA EUROZONA, 1998-2017**  
 (%)



FUENTE: OCDE y Eurostat.

pueden realizar en el interior, dada la debilidad de la demanda interna en los primeros momentos de la crisis; sino, por el contrario, a una decidida apuesta de las empresas españolas por la internacionalización (Álvarez y Vega, 2017). Más específicamente, Myro (2015, 147-148) destaca una serie de factores que explicarían el favorable comportamiento de las exportaciones españolas, entre los que destacan los siguientes:

- Una composición de la oferta de productos crecientemente adaptada a la estructura de la demanda mundial.
- Una calidad apreciable de los bienes ofrecidos, en particular en relación a su precio, acompañada de una adecuada diferenciación de los productos vendidos.
- Una buena combinación de viejos y nuevos mercados de destino.
- Unas empresas exportadoras caracterizadas por una elevada eficiencia comparada.
- Por último, cabría añadir la creciente incorporación de las empresas españolas a las cadenas globales de valor.

En relación con este último punto, Gandoy y Díaz Mora (2017) destacan cómo la incorporación a las cadenas globales de valor permite aumentar la eficiencia productiva y la competitividad de las empresas participantes, sin que por ello se vean necesariamente deteriorados los saldos comerciales o los niveles de empleo. Sí que es cierto, sin embargo, que la participación en cadenas globales de valor tiene efectos sobre la composición del empleo, afectando negativamente al empleo menos cualificado, a las tareas más rutinarias y, en general, al sector manufacturero. Volveremos más adelante sobre este tema.

En páginas anteriores mencionábamos cómo las «nuevas» nuevas teorías del comercio internacional destacaban la importancia del mayor tamaño y la mayor productividad de las empresas exportadoras en relación con las empresas que no exportan. El caso español no es una excepción, como se analiza en detalle en Myro (2013). Así, por ejemplo, más de la mitad de las exportaciones españolas las realizan empresas de más de 500 trabajadores, las cuales constituyen menos de un 1 por 100 del total de las empresas manufactureras con más de 10 empleados. A su vez, el 5 por 100 de las empresas más exportadoras llevan a cabo el 75 por 100 de las exportaciones totales, si bien la intensidad exportadora (medida como la proporción entre exportaciones y ventas totales) más elevada no se da en las empresas más grandes, sino en las medianas y medianas-grandes (es decir, entre 100 y 500 trabajadores); véase Myro (2013, cap. 5). Por otra parte, se ha señalado que las empresas exportadoras españolas, no solamente serían más productivas que las que no exportan, sino que dentro de aquéllas habría un conjunto de grandes empresas que serían significativamente más productivas que el resto de las exportadoras, e incluso que las grandes empresas exportadoras en otros países de la eurozona. En definitiva, la solidez de las exportaciones españolas tendría mucho que ver con la elevada competitividad de este reducido número de empresas; véase Antràs (2010).

Un aspecto interesante derivado de las «nuevas» nuevas teorías del comercio internacional, son los conceptos de margen «intensivo» y «extensivo» en el comercio internacional. Así, en el margen intensivo los volúmenes de comercio cambian dentro de las relaciones comerciales existentes, mientras que en el margen extensivo el cambio en los volúmenes de comercio se debe a la creación de nuevas relaciones comerciales. Pues bien, en el caso español el crecimiento de las exportaciones se habría producido, no solo en el margen intensivo, al aumentar las empresas exportadoras sus ventas en los mercados en los que ya se hallaban implantadas; sino también en el margen extensivo, al incorporarse a la actividad exportadora nuevas empresas, nuevos productos y nuevos mercados de destino para los mismos (Myro, 2015). El margen extensivo, además, habría desempeñado un papel clave a la hora de explicar las diferencias en el crecimiento de las exportaciones entre las diferentes regiones (Minondo y Requena, 2012).

Por último, mencionaremos los resultados del reciente trabajo de Berthou y Dhyne (2018), quienes estiman la reacción de las exportaciones de las empresas a las variaciones del tipo de cambio real, a partir de una muestra de exportadores de 11 países europeos para el periodo 2001-2011. Si bien las elasticidades medias estimadas eran bastante pequeñas, éstas resultaban menores aún para las empresas mayores y más productivas. Por tanto, en aquellos países con una mayor proporción de empresas pequeñas y poco productivas, las elasticidades de las exportaciones agregadas con respecto al tipo de cambio real serían mayores. Estos resultados, pues, relativizarían más aún el papel de la competitividad precio en la explicación de las exportaciones.

En resumen, vemos cómo la expansión de las exportaciones españolas en los últimos años, resultado último de la internacionalización de las empresas españolas, ha seguido una senda paulatina, iniciada por un conjunto de grandes empresas a las que se han añadido posteriormente otras de menor tamaño, dirigida en un principio a los mercados más cercanos y extendida posteriormente a nuevos mercados y nuevos productos. Y ello a pesar del empeoramiento de la competitividad precio en los años anteriores a la crisis, apenas revertida con posterioridad. Lo relevante para explicar el crecimiento de las exportaciones españolas no es, por tanto, la competitividad precio, sino la productividad.

## **5. Consideraciones finales**

A lo largo de las páginas anteriores hemos visto cómo el concepto de competitividad, y en particular la competitividad medida a través de los precios relativos, no tiene sentido cuando se aplica a los países; sería, por el contrario, un concepto inherente al comportamiento de las empresas. Asimismo, al nivel macroeconómico, a la hora de explicar la evolución de las exportaciones sería más importante el papel de la demanda exterior que el de la competitividad precio. El caso español, por otra parte, muestra cómo es posible aumentar la cuota en las exportaciones de las principales

áreas con las que comercia a pesar del deterioro experimentado en los indicadores de competitividad precio.

En definitiva, todo ello no hace sino poner de relieve la importancia de la productividad. Como dice la conocida frase de Paul Krugman, «la productividad no lo es todo, pero a largo plazo lo es casi todo» (Krugman, 1994b, 11). ¿Y qué se podría hacer para aumentar la productividad? Por ejemplo, la OCDE ha realizado una serie de propuestas, tales como el fomento de la I+D, una mayor difusión de la innovación, transparencia en el diseño de sistemas de patentes para evitar que signifiquen barreras a la entrada, medidas pro-competitivas que favorezcan la entrada en el mercado y permitan a las empresas tener un tamaño suficiente, la protección de los trabajadores frente a los riesgos en el mercado de trabajo, así como favorecer la movilidad de los trabajadores y reducir el desajuste entre ocupaciones (OECD, 2015). En general, podría decirse que todas estas medidas, aunque razonables, son un tanto vagas y sus efectos tendrían lugar más bien en el medio plazo. Este tipo de actuaciones, por otra parte, deberían enmarcarse en una política industrial renovada, tras unos años de abandono por parte de las autoridades, no solo españolas sino en general europeas. El objetivo de dicha política debería ser reforzar el tejido industrial y aumentar su peso en el conjunto de la economía, con objeto de promover el crecimiento de la productividad y la internacionalización de las empresas; véase Myro (2016).

En cualquier caso, lo que sí debería quedar claro es lo que no se debe hacer. En primer lugar, un retorno al proteccionismo. El fomento de las exportaciones es algo deseable por numerosos motivos (Myro, 2015), pero no debe considerarse aisladamente del mantenimiento de una economía mundial abierta. En efecto, en los últimos años se ha producido una reducción de la desigualdad de la renta a nivel global, debida en su mayor parte al rápido crecimiento de China e India, simultáneamente con un aumento de la desigualdad dentro de los países, tanto desarrollados como emergentes (Minondo, 2017). Es cierto, por otra parte, que, a medida que la liberalización del comercio internacional se ha extendido, los efectos redistributivos son cada vez mayores y tienden a contrarrestar las ganancias del comercio; al tiempo que los gobiernos, que tienen un incentivo político a prometer una compensación a aquellos grupos perjudicados por la liberalización, no lo tienen tanto en el momento en que debería hacerse efectiva (Rodrik, 2018a). La creciente desigualdad en los niveles de renta, unida a la reacción violenta frente a los cambios sociales de los últimos años, están en la base del reciente auge de los movimientos populistas en buena parte del mundo (Bajo y Yan, 2018). Y una de las principales recetas económicas de estos movimientos, especialmente visible en el caso de Estados Unidos, es precisamente un retorno al proteccionismo. No obstante, como señala Rodrik (2018a), todo ello no debe impedir que el objetivo de los gobiernos deba ser «reequilibrar la globalización», manteniendo una economía mundial razonablemente abierta y frenando al mismo tiempo los excesos de la globalización.

Por otra parte, lo que no tendría ningún sentido para una economía como la española es pretender competir en los mercados internacionales a base de reducir los

precios de los productos exportados, ante la presencia de China y otras economías del Sudeste de Asia. En este sentido, una estrategia de «devaluación interna» en el marco de las políticas de «austeridad» seguidas en años anteriores, encaminada a reducir los precios y los salarios, no parece lo más adecuado a la luz de lo expuesto en páginas anteriores. Por el contrario, la única estrategia razonable si se desea conseguir un aumento de la productividad y la capacidad exportadora consistiría en el estímulo de la profesionalidad y la eficiencia, la mejora de la calidad de los productos, el desarrollo de los canales de comercialización... En definitiva, producir mejor y saber vender lo que se produce.

Lo anterior, a su vez, estaría relacionado con el funcionamiento del mercado de trabajo. Una situación caracterizada por el predominio de los contratos temporales, condiciones precarias en el puesto de trabajo, bajos salarios... no favorece precisamente una mejora de la profesionalidad y la eficiencia, ni un incremento de la productividad. A este respecto, es conveniente recordar la teoría de los salarios de eficiencia; véase Akerlof y Yellen (1986) para una recopilación de algunas de las principales contribuciones sobre el tema. Esta teoría parte de la hipótesis de que un mayor salario real estimula la productividad de los trabajadores, lo que haría que las empresas estuvieran dispuestas a pagar un salario real por encima del que equilibra el mercado de trabajo. A su vez, a las empresas les convendría pagar un salario más elevado por diversos motivos: incitaría a los trabajadores a realizar bien su trabajo, disminuiría la rotación de la mano de obra, atraería a los trabajadores más capaces, favorecería el compromiso de los trabajadores con la empresa... Más aún, como señala Rodrik (2018b, cap. 4), un crecimiento basado en la industria, al favorecer la concentración de los trabajadores, redundaría en una mayor fuerza reivindicativa de éstos y, en consecuencia, en una mejora de las condiciones de trabajo; lo cual sería más difícil si en la economía predominan las actividades de servicios, que favorecen la dispersión de los trabajadores.

Para finalizar, nótese que las consideraciones anteriores no son algo novedoso. Hace ya más de 25 años, Myro (1992) subrayaba que lo verdaderamente relevante para el futuro de la industria española era aumentar la productividad, y no tanto reclamar moderación salarial. Lamentablemente, en los momentos actuales sigue siendo necesario insistir en este tipo de argumentos: si se desea impulsar las exportaciones, lo importante es «hacer las cosas bien» y no «más baratas»; y para ello es imprescindible mejorar la profesionalidad, la eficiencia y, en última instancia, aumentar la productividad. Y todo ello en el marco de una política industrial que permita revertir el proceso de desindustrialización acontecido en los últimos años (al igual, por otra parte, que en las demás economías europeas) y de un mercado de trabajo que garantice un empleo de calidad.

## Referencias bibliográficas

- [1] AHMED, S.; APPENDINO, M. y RUTA, M. (2017). «Global value chains and the exchange rate elasticity of exports». *The B.E. Journal of Macroeconomics*, 17, 1, 1-24.
- [2] AKERLOF, G. A. y YELLEN, J. L. (eds.) (1986). *Efficiency Wage Models of the Labor Market*. Cambridge University Press, Cambridge.
- [3] ALONSO, J. A. (1992). «Ventajas comerciales y competitividad: Aspectos conceptuales y empíricos». *Información Comercial Española*, 705, 38-76.
- [4] ÁLVAREZ LÓPEZ, M. E. y VEGA CRESPO, J. (2017). «La fortaleza competitiva de la economía española». *Estudios de Economía Aplicada*, 35, 7-34.
- [5] ANTRÀS, P. (2010). «La nueva-nueva teoría del comercio internacional y el comportamiento de las exportaciones españolas». Blog de Economía «Nada es Gratis», FEDEA, 1 de noviembre; disponible en <http://nadaesgratis.es/pol-antras/la-nueva-nueva-teoria-del-comercio-internacional-y-el-comportamiento-de-las-exportaciones-espanolas-2>.
- [6] ARENCIBIA PAREJA, A.; HURTADO, S.; DE LUIS LÓPEZ, M. y ORTEGA, E. (2017). «New version of the quarterly model of Banco de España (MTBE)». Documento Ocasional 1709, Banco de España, Madrid.
- [7] BAJO RUBIO, O. y MONTERO MUÑOZ, M. (1995). «Un modelo econométrico ampliado para el comercio exterior español, 1977-1992». *Moneda y Crédito*, 201, 153-182.
- [8] BAJO RUBIO, O. y TORRES, A. (1992). «El comercio exterior y la inversión extranjera directa tras la integración de España en la CE (1986-90)», en J. Viñals (ed.), *La economía española ante el Mercado Único europeo. Las claves del proceso de integración*. Alianza Editorial, Madrid, 167-228.
- [9] BAJO RUBIO, O. y YAN, H.-D. (2018). «Globalization and populism», en F.-L. T. Yu y D. S. Kwan (eds.), *Contemporary Issues of International Political Economy*. Palgrave Macmillan, Londres, de próxima aparición.
- [10] BAJO RUBIO, O.; BERKE, B. y ESTEVE, V. (2016). «The effects of competitiveness on trade balance: The case of Southern Europe». *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 10, 30, 1-26.
- [11] BERTHOUS, A. y DHYNE, E. (2018). «Exchange rate movements, firm-level exports and heterogeneity». Working Paper 660, Banque de France, Paris.
- [12] BUISÁN, A. y GORDO, E. (1997). «El sector exterior en España». *Estudios Económicos*, 60, Banco de España, Madrid.
- [13] DE SOYRES, F.; FROHM, E.; GUNNELLA, V. y PAVLOVA, E. (2017). «Have exports become less responsive to exchange rate movements? The role of global value chains», presentado en la 19th Annual Conference de la ETSG, Florencia.
- [14] FERNÁNDEZ, I. y SEBASTIÁN, M. (1989). «El sector exterior y la incorporación de España en la CEE: Análisis a partir de funciones de exportaciones e importaciones». *Moneda y Crédito*, 189, 31-73.
- [15] GANDOY JUSTE, R. y DÍAZ MORA, C. (2017). «Cadenas globales de valor: en el punto de mira de la política comercial proteccionista». *Información Comercial Española*, 896, 43-58.
- [16] GOLDSTEIN, M. y KHAN, M. S. (1985). «Income and price effects in foreign trade», en R. W. Jones y P. B. Kenen (eds.), *Handbook of International Economics*, vol. 2. North-Holland, Amsterdam, 1041-1105.

- [17] HELPMAN, E. (1981). «International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach». *Journal of International Economics*, 11, 305-340.
- [18] KALDOR, N. (1978). «The effect of devaluations on trade in manufactures», en N. Kaldor, *Further Essays on Applied Economics*. Duckworth, Londres, 99-116.
- [19] KRUGMAN, P. (1979). «Increasing returns, monopolistic competition, and international trade». *Journal of International Economics*, 9, 469-479.
- [20] KRUGMAN, P. (1981). «Intraindustry specialization and the gains from trade». *Journal of Political Economy*, 89, 959-973.
- [21] KRUGMAN, P. (1989). «Differences in income elasticities and trends in real exchange rates». *European Economic Review*, 33, 1031-1054.
- [22] KRUGMAN, P. (1994a). «Competitiveness: A dangerous obsession». *Foreign Affairs*, 73, 2, 28-44.
- [23] KRUGMAN, P. (1994b). *The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in the 1990s*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- [24] LEIGH, D.; LIAN, W.; POPLAWSKI-RIBEIRO, M.; SZYMANSKI, R.; TSYRENNIKOV, V. y YANG, H. (2017). «Exchange rates and trade: A disconnect?». IMF Working Paper 17/58, International Monetary Fund, Washington, DC.
- [25] LEWIS, L. T. (2017). «How important are trade prices for trade flows?». *IMF Economic Review*, 65, 471-497.
- [26] MELITZ, M. J. (2003). «The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity». *Econometrica*, 71, 1695-1725.
- [27] MINONDO URIBE-ETXEBERRIA, A. (2017). «Comercio internacional y desigualdad». *Información Comercial Española*, 896, 119-128.
- [28] MINONDO URIBE-ETXEBERRIA, A. y REQUENA SILVENTE, F. (2012). «The intensive and extensive margins of trade: Decomposing exports growth differences across Spanish regions». *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Research*, 23, 53-76.
- [29] MYRO, R. (1992). «La competitividad de la industria española», en J. L. García Delgado (coord.), *Economía española, cultura y sociedad: homenaje a Juan Velarde Fuertes*, tomo I. Eudema, Madrid, 775-817.
- [30] MYRO, R. (dir.) (2013). *Fortalezas competitivas y sectores clave en la exportación española*. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- [31] MYRO, R. (2015). *España en la economía global. Claves del éxito de las exportaciones españolas*. RBA, Barcelona.
- [32] MYRO, R. (dir.) (2016). *Una nueva política industrial para España*. Consejo Económico y Social de España, Madrid.
- [33] OECD (2015). *The Future of Productivity*. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- [34] OLLIVAUD, P.; RUSTICELLI, E. y SCHWELLNUS, C. (2015). «The changing role of the exchange rate for macroeconomic adjustment», OECD Economics Department Working Paper 1190, Organisation for Economic Co-operation and Development, París.
- [35] RODRIK, D. (2018a). «Populism and the economics of globalization», *Journal of International Business Policy*, 1, 1-22.
- [36] RODRIK, D. (2018b). *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*. Princeton University Press, Princeton.

- [37] SHIMIZU, J. y SATO, K. (2015). «Abenomics, yen depreciation, trade deficit, and export competitiveness». RIETI Discussion Paper 15-E-020, Research Institute of Economy, Trade and Industry, Tokyo.
- [38] UXÓ, J.; PAÚL, J. y FEBRERO, E. (2014). «Internal devaluation in the European periphery: The story of a failure». Documento de Trabajo DT 2014/2, Departamento de Análisis Económico y Finanzas, Universidad de Castilla-La Mancha, Albacete.