

José Antonio Alonso Rodríguez\*

# EL SECTOR EXTERIOR EN LA RECUPERACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: ALGUNOS DESAFÍOS

*En la evolución del sector exterior se reflejan las fortalezas y debilidades competitivas de la economía española. Entre esas debilidades figura la dificultad para hacer compatible el crecimiento intenso del PIB con la preservación del equilibrio externo. En los últimos tiempos, las exportaciones españolas han tenido un comportamiento positivo, convirtiendo al sector exterior en el componente más dinámico de la demanda, aunque este papel se ha visto levemente dañado tras el comienzo de la recuperación. Constituye una cuestión fundamental saber si aquel resultado positivo marca un cambio relevante en el comportamiento de la economía española o si, por el contrario, el desequilibrio se acrecentará a medida que se consolida el crecimiento. Contestar a esa pregunta obliga a considerar los aspectos macroeconómicos y empresariales de la competitividad.*

**Palabras clave:** sector exterior, saldo comercial, equilibrio corriente, exportaciones, importaciones, restricción externa al crecimiento.

**Clasificación JEL:** E12, E13, F13, F32, F41, O40.

## 1. Introducción

El proceso de modernización institucional y productiva vivido por la economía española a lo largo del último medio siglo ha venido acompañado de una continuada senda de liberalización, apertura e integración económica internacional. En el pasado, España se había caracterizado por sus elevadas barreras protectoras y su limitada capacidad de proyección exterior: un rasgo que anclaba sus raíces muy atrás en la historia y que había perdurado más allá de coyunturas, etapas históricas y regímenes

políticos. Sin embargo, en los últimos cincuenta años, se puso fin a ese rasgo a través de la promoción de una activa senda de apertura internacional, que si bien fue titubeante en sus dos primeras décadas, adquirió un ritmo e intensidad notable tras los años ochenta, como consecuencia del proceso de integración en la Unión Europea. El proceso liberalizador adoptó, en todo caso, una senda secuencial y se desplegó primero, en el ámbito comercial, para alcanzar posteriormente, ya con el final de los ochenta, a las transacciones financieras.

Se trataba de un cambio obligado por nuestra adscripción como miembros de pleno derecho de la Unión Europea, pero comportaba un desafío notable para la economía española que había de transitar desde unos

---

\* Catedrático de Economía Aplicada. Universidad Complutense de Madrid.

elevados grados de protección a niveles de apertura semejantes a las economías más competitivas de nuestro entorno. Si se juzga por los resultados obtenidos en el período, habrá que reconocer que la prueba se superó de forma notablemente exitosa. En general, el sector exterior se constituyó en una poderosa palanca para alentar el crecimiento y la transformación de la economía española lo que no quiere decir, sin embargo, que no subsistan importantes problemas que la economía española habrá de subsanar si quiere aprovechar más plenamente las potencialidades que brinda un mercado internacional más amplio y competido.

Una consecuencia del proceso aludido es que el sector exterior ha adquirido una relevancia creciente en la vida económica nacional. No solo por la magnitud de las transacciones que acoge, sino también porque sus saldos reflejan, de una manera nítida, las fortalezas y debilidades competitivas de nuestra economía. De hecho, en el sector exterior se identifican tanto factores importantes de progreso como restricciones relevantes para la sostenibilidad del crecimiento. El efecto se ha producido en ambos sentidos: el empuje de la demanda externa logró atenuar la atonía de la demanda interna en buena parte de las etapas de tono más recesivo de la economía española; y, a la inversa, hubo momentos en que la sostenibilidad del proceso expansivo se vio amenazada por la dimensión adquirida por el desequilibrio exterior.

La evolución más reciente de la economía española no hace sino confirmar esta doble función. La senda de prolongada expansión que se inicia a finales de los noventa fue acompañada por un progresivo agravamiento del desequilibrio exterior, que alcanzó cifras históricas en los momentos previos a la crisis. Tras el *shock* recesivo, el saldo corriente se recompuso muy rápidamente, convirtiendo a la demanda exterior en el componente más dinámico de la demanda, lo que ayudó a atenuar los efectos más severos de la recesión. Los datos de finales de 2014 y las previsiones de 2015 confirman el inicio de una todavía frágil, pero visible, recuperación. Acompañando a ese proceso ha habido un cambio en la contribución al crecimiento de las demandas internas

y externas, tornándose positiva la primera y levemente negativa la segunda.

Constatado ese dato, resulta pertinente preguntarse por el papel que está llamado a desempeñar el sector exterior en el futuro más inmediato de la economía española. ¿Será capaz de actuar como palanca para la consolidación de la recuperación en curso? Y, de forma más exigente, ¿podrá alentar un sólido crecimiento de medio y largo plazo? O, por el contrario, ¿se reproducirán las debilidades de períodos precedentes, trasladando en forma de desequilibrio creciente la tendencial recuperación de la demanda interna?

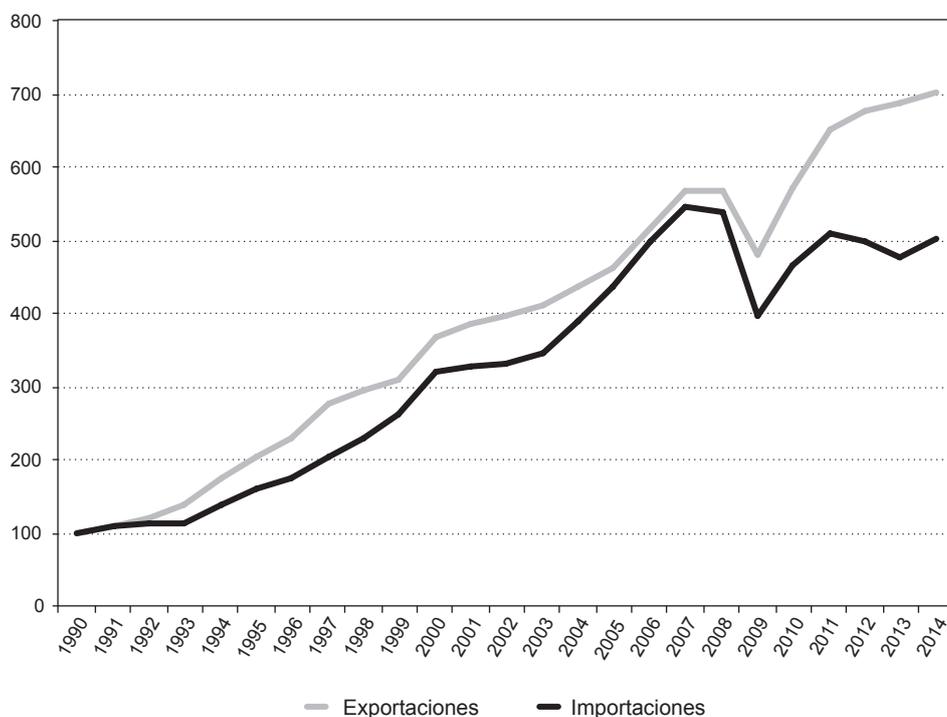
A contestar estas preguntas se orienta el presente artículo, fijando la atención muy especialmente en el comportamiento de los flujos corrientes. El artículo se estructura en tres grandes apartados adicionales a esta introducción. El primer apartado hace balance del comportamiento dinámico del comercio español en los últimos años; los dos siguientes apartados se orientan a discutir los factores de competitividad de la economía española, adoptando primero un enfoque macroeconómico y luego, empresarial. Finalmente, el artículo termina con una breve sección de balance.

## 2. Evolución del comercio

### Una visión agregada

Empecemos por constatar el destacable comportamiento dinámico que ha tenido el comercio de bienes y servicios en las últimas décadas. En 1990, las exportaciones de bienes estaban cerca de los 34.000 millones de euros; en 2014, esa cifra estaba próxima a los 239.000 millones, ambas magnitudes expresadas en términos corrientes. Quiere esto decir que la tasa de crecimiento medio anual acumulativo ha sido de 8,4 por 100. La tendencia marca un claro ascenso a lo largo del período, que solo se interrumpe en 2009 como consecuencia de los efectos de la crisis económica. La tendencia de las importaciones es igualmente ascendente (pasa de 51 a 260.000 millones de euros), si bien a un

**GRÁFICO 1**  
**EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES EN TÉRMINOS CORRIENTES (1990=100)**



FUENTE: Balanza de Pagos, Banco de España, Ministerio de Economía y Competitividad.

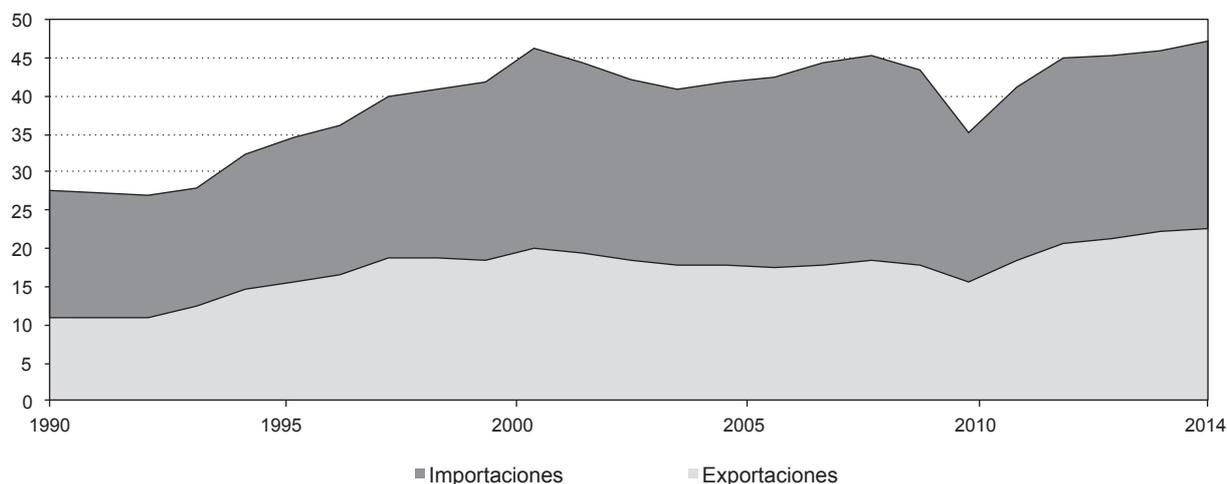
ritmo menor que el de las exportaciones (su tasa de crecimiento medio anual acumulativo es del 6,9 por 100) (Gráfico 1).

En términos del PIB las exportaciones siguieron una tendencia alcista, pasando de suponer el 10,9 al 22,6 por 100 del PIB entre 1990 y 2014. No obstante, el crecimiento más intenso de esta cuota se produjo a comienzos de la década de los noventa (entre 1993 y 1997), como resultado de las ganancias de competitividad asociadas a las devaluaciones de la peseta habidas en ese período (Gráfico 2). Con posterioridad y hasta la crisis, la cuota se mantuvo relativamente estabilizada, como consecuencia tanto de la pérdida de competitividad de la economía española como de la mayor absorción interna

activada por el crecimiento de la demanda doméstica. Tras 2009 y hasta 2014, la cuota se recupera y emprende una nueva y significativa tendencia alcista, convirtiéndose a las exportaciones en uno de los componentes más dinámicos de una atónica demanda.

Por su parte, la cuota correspondiente a las importaciones siguió una tendencia igualmente creciente: pasa del 16,6 al 24,6 por 100 del PIB entre 1986 y 2014. El mayor crecimiento se registra en la etapa expansiva que dominó la segunda mitad de los noventa y la primera mitad de la pasada década. También en este caso, y de forma muy acusada, se percibe el efecto de la crisis, a partir de 2008, con una caída brusca de las compras externas. A partir de 2010, las importaciones se recuperan,

**GRÁFICO 2**  
**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES EN TÉRMINOS DEL PIB**  
**(En %)**



**FUENTE:** Balanza de Pagos, Banco de España.

pero solo en 2014 logran alcanzar la cuota que tenían previamente.

Tomado en perspectiva, un comportamiento como el señalado ha tenido tres consecuencias de importancia que pueden contribuir a un primer balance agregado del comercio exterior español:

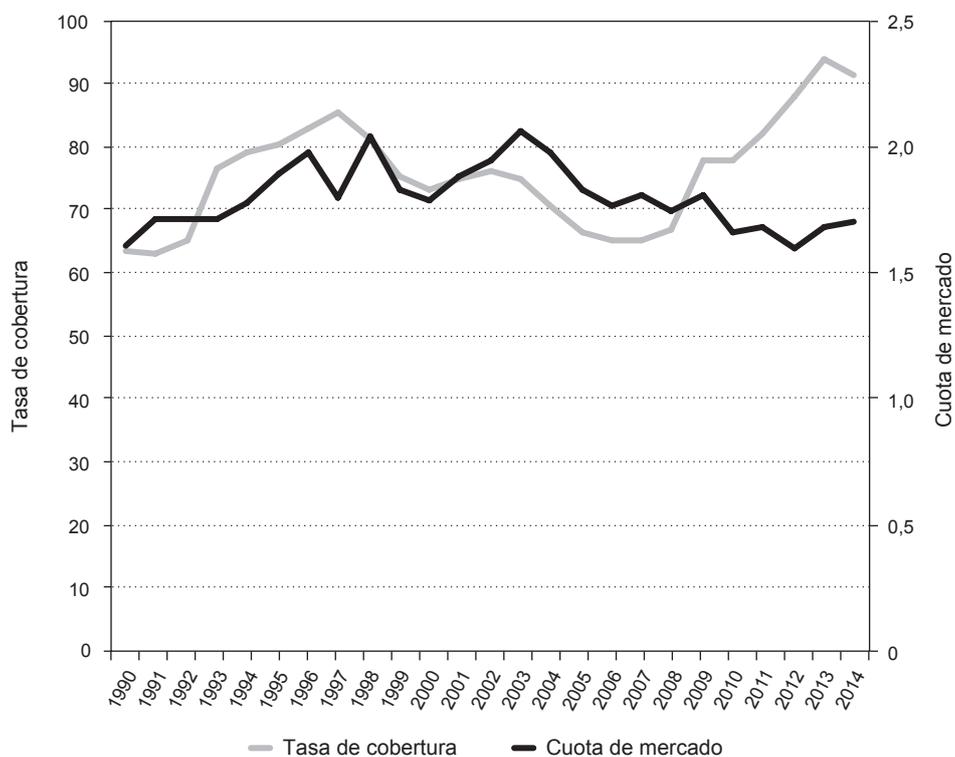
— En primer lugar, se ha logrado mantener la cuota que suponen las ventas españolas en los mercados internacionales. En concreto, esa cuota se ha mantenido desde 1990 en el entorno del 1,7 por 100 del total mundial (alcanzando una cuota de 2 en 1998 y 2003). La estabilización de la cuota puede parecer un resultado muy magro, pero ha de considerarse que buena parte de los países europeos sufrieron en similar período retrocesos significativos en sus respectivas cuotas, como consecuencia no solo del fortalecimiento del euro como moneda internacional sino, sobre todo, por la emergencia de nuevas potencias exportadoras con gran capacidad de captación de mercados (como China). Por ejemplo, entre

2000 y 2013, las cuotas de Francia pasaron del 5,1 al 3,1 por 100, las correspondientes al Reino Unido del 4,5 al 2,9 por 100 y las de Italia del 3,8 al 2,8 por 100. Incluso, la cuota de Alemania ha tenido un ligero retroceso, pasando del 8,6 al 7,9 por 100. Frente a estas evoluciones, la cuota española pasó del 1,8 al 1,7 por 100 (Gráfico 3).

— En segundo lugar, con gran frecuencia, tanto las exportaciones como las importaciones crecieron a mayores ritmos que el PIB, lo que produjo un tendencial incremento en el grado de apertura de la economía española. En concreto, los flujos de comercio —exportaciones de bienes más importaciones de bienes— que apenas alcanzaban el 27,5 por 100 del PIB en 1990, suponen el 47 por 100 en 2014 (de nuevo, Gráfico 2). Se trata de un coeficiente de apertura comparable (e incluso superior) al de algunos países europeos de similar tamaño al de España. No obstante, ese proceso atravesó por diversos períodos críticos, sea como fruto del impulso importador generado por el crecimiento de la demanda

GRÁFICO 3

CUOTA DE MERCADO DE LAS EXPORTACIONES Y TASA DE COBERTURA DEL COMERCIO  
(En %)



FUENTE: Ministerio de Economía y Competitividad.

interna, sea como consecuencia de algún *shock* externo (encarecimiento del petróleo, por ejemplo). Como se expondrá más adelante, la evolución experimentada por el saldo comercial en la última década ilustra este comportamiento cíclico, con un notable empeoramiento del déficit durante la larga fase expansiva y una severa corrección posterior, tras la crisis y el ajuste a la que esta ha dado lugar.

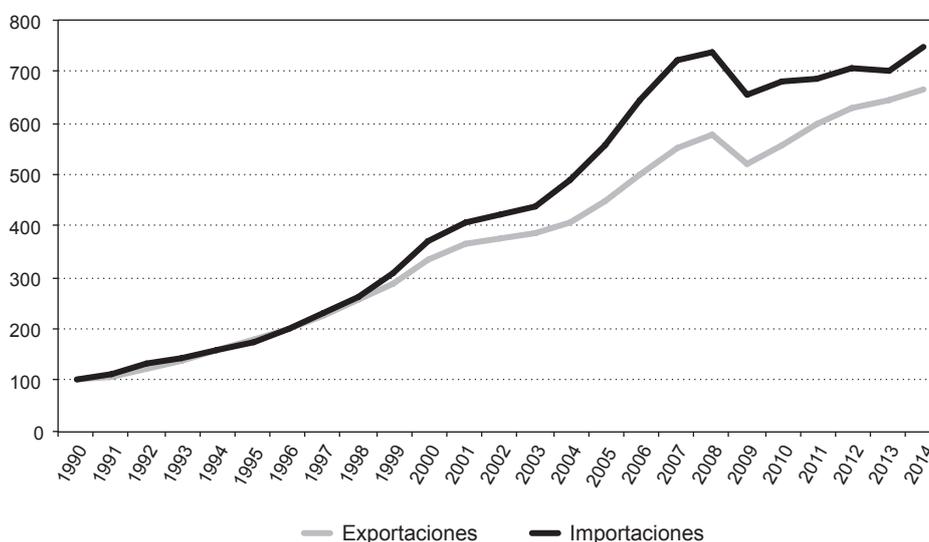
— En tercer lugar, se constata que, más allá de coyunturas adversas, la brecha comercial se ha mantenido a un nivel relativamente aceptable. En efecto, si bien es cierto que la balanza comercial española no ha abandonado su signo tradicionalmente deficitario, las exportaciones han

logrado financiar, como promedio, algo más de las tres cuartas partes de las importaciones. De hecho, la tasa de cobertura en los dos últimos años supera el 90 por 100 (en 2014 fue del 91 por 100) (Gráfico 3).

El comercio de servicios siguió una tendencia igualmente expansiva en el período aquí considerado. En 1990 las exportaciones de servicios rondaban los 17.000 millones de euros y en 2014 superan los 112.000 millones de euros (Gráfico 4). Esto supone una tasa promedio de crecimiento anual acumulativo superior al 8 por 100, muy cercana por tanto a la experimentada por la exportación de bienes. Todavía más dinámicas fueron las importaciones de servicios, que crecieron a una tasa promedio

GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN TÉRMINOS CORRIENTES (1990=100)



FUENTE: Ministerio de Economía y Competitividad.

anual acumulativa del 8,8 por 100. Entre sus componentes, son los servicios no turísticos los que han tenido un comportamiento más dinámico en el período más reciente. En términos comparados, los servicios españoles mantuvieron también muy aceptablemente su cuota en el mercado internacional, un resultado que es tanto más meritorio si se tiene que buena parte de los países comunitarios sufrieron pérdidas visibles. Por ejemplo, entre 2000 y 2013, la cuota de los servicios franceses pasó del 5,3 al 5 por 100; la correspondiente a los servicios italianos del 3,7 al 2,3 por 100; y el Reino Unido del 7,9 al 6,2 por 100. Solo Alemania logró incrementar levemente su cuota, pasando del 5,4 al 6,2 por 100; en el caso de España la cuota pasó del 3,4 al 3,1 por 100.

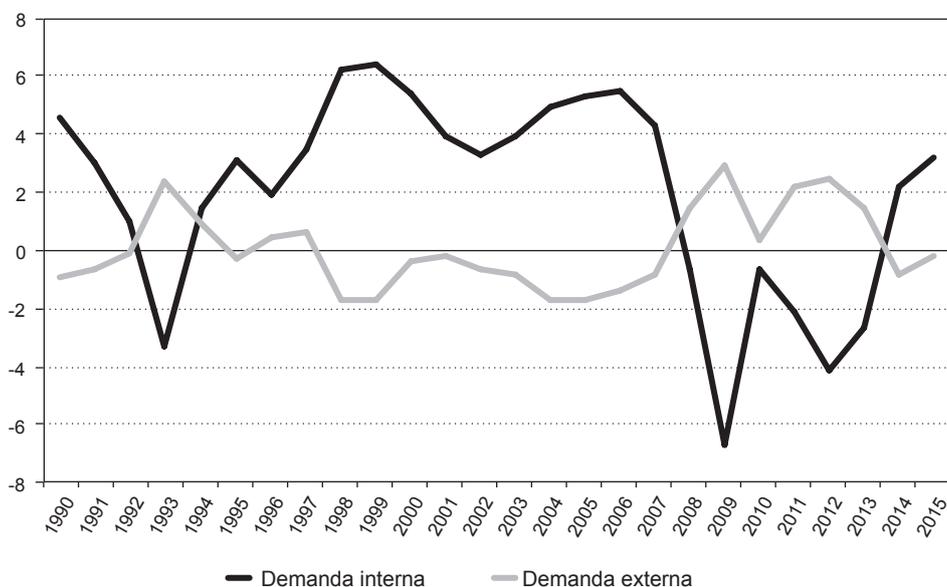
**El sector exterior durante la crisis**

Pese al dinamismo de los flujos de comercio, lo cierto es que tanto el saldo comercial como el saldo corriente

de la economía española se fueron deteriorando a medida que se avanzaba en la senda de intenso crecimiento que precedió a la crisis de 2008. De hecho, una vez agotado el efecto de mejora de la competitividad que tuvieron las sucesivas devaluaciones de la peseta en el período 1992-1994, la economía española inició una senda de progresiva pérdida de competitividad, alentada por la evolución del euro y por el diferencial de inflación que España mantuvo respecto de los países competidores de la UE. Al tiempo, la mayor tasa de crecimiento de España respecto al entorno comunitario potenció el déficit comercial y ese saldo negativo, amplificado por el negativo saldo de la balanza de rentas, se tradujo en un creciente déficit corriente, que alcanzó dimensiones históricas en el momento previo a la crisis.

Las contribuciones al crecimiento de las demandas interna y externa, entre 1996 y 2007, confirman los anteriores juicios, siendo la primera la que alienta el crecimiento y siendo la aportación de la segunda negativa (Gráfico 5).

**GRÁFICO 5**  
**CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DE LAS DEMANDAS INTERNA Y EXTERNA**  
(En %)



FUENTE: Ministerio de Economía y Competitividad (2015 es previsión).

Como consecuencia, en el año previo a la crisis, 2007, el desequilibrio comercial había alcanzado una magnitud de algo más de 93.000 millones de euros, un 8,7 por 100 del PIB y el déficit corriente suponía un mayúsculo 9,6 por 100 del PIB, lo que convertía a España en el país de la OCDE con mayor déficit corriente en términos relativos. Nunca en los últimos cincuenta años España había alcanzado semejantes desequilibrios.

La crisis obligó a un acelerado ajuste del saldo comercial: la caída de la demanda interna redujo la factura importadora, aun a pesar de la subida de los precios del petróleo, e indujo también a una búsqueda en el exterior de mercados para los productos españoles. Durante esos años fue la demanda externa la que aminoró el efecto recesivo, siendo negativa la contribución de la demanda interna. Como consecuencia, el desequilibrio comercial se fue corrigiendo, hasta situarse en 2013 en el entorno

del 1,2 por 100 del PIB, lo que es una cuota baja en términos históricos. Por su parte, el saldo corriente se convirtió a valores positivos, alcanzando en ese año el 1,5 por 100 del PIB.

En períodos anteriores, cuando el desequilibrio corriente superaba la frontera del 3,5 por 100 del PIB, se forzaba a la economía española a emprender un ajuste, en la generalidad de los casos, a través de una devaluación y de una contención de la demanda interna y del crecimiento. ¿Cuál es la razón de que en el período previo a la crisis el desequilibrio se prolongara y se hiciera tan agudo?

La respuesta al anterior interrogante es clara: el efecto de ocultación del riesgo país que tuvo la pertenencia de España a la zona euro, que propició una relajación de la restricción externa previa. El hecho de operar con una moneda no nacional, emitida por un área de saldo

exterior relativamente equilibrado, hizo que los mercados no procesaran del mismo modo que antaño el proceso de endeudamiento externo de España. Y ese mismo hecho propició interpretaciones erróneas de la situación por la que atravesaba la economía española. Entre ellas, aquella que asociaba la pertenencia a un área monetaria única con la disolución del problema de la restricción externa al crecimiento, al atribuir al déficit español un rango similar al de un saldo de una provincia en el seno de una economía más amplia. No se advertía entonces que la UEM distaba mucho de ser un país, en términos de movilización fiscal, de mutualización de deuda o de movilidad de factores, entre otros. Otra interpretación frecuente era aquella que argüía que la carencia de problemas en la financiación internacional era equivalente a la ausencia de problemas en el déficit acumulado, atribuyendo a los inversores una capacidad cierta de prever los riesgos futuros. Hubo, incluso, quien juzgó que la apelación recurrente a la financiación internacional revelaba la capacidad que España tenía para sacar provecho de las nuevas posibilidades financieras que brindaba la Unión Económica y Monetaria (UEM), en beneficio de un proceso ininterrumpido de crecimiento. Semejantes interpretaciones ponen en evidencia la confusión que en muchos analistas generó la nueva condición de España como miembro de la UEM. La crisis de 2008 desmoronó los argumentos previos y puso en evidencia que ni España se comportaba como una región dentro de un Estado, ni la restricción externa se había disipado, ni, finalmente, los mercados son siempre capaces de evaluar adecuadamente el riesgo.

En 2014 y 2015 se empiezan a percibir los síntomas de una evidente, aunque frágil, recuperación, en cuya base está una cierta reactivación de la demanda interna. Acompañando a ese proceso ha habido un ligero deterioro del saldo comercial y del saldo corriente, que se espera se prolongue durante, al menos, los dos siguientes años. A la luz de estas tendencias cabe preguntarse si el sector exterior operará como una palanca para la recuperación o si, por el contrario, se sumirá en un deterioro progresivo a medida que se reafirma la recuperación

económica. Conseguir que esto segundo no suceda, que el sector exterior amplifique las posibilidades de crecimiento (y no las restrinja) requiere mejorar las condiciones de competitividad de la economía española. Los dos siguientes apartados indagan en este aspecto desde dos perspectivas complementarias: la agregada y la empresarial.

### 3. Competitividad: una perspectiva macro

En principio, cabría interpretar la competitividad en términos macroeconómicos como la capacidad que los países tienen para crecer sin problemas serios en su equilibrio externo. Para que eso se produzca, las exportaciones (de bienes y servicios) deben tener un comportamiento suficientemente dinámico como para compensar las necesidades importadoras que impone el crecimiento y transformación productiva del país. Dicho de otro modo, un país gana competitividad cuando logra relajar la restricción que el equilibrio externo impone a la sostenibilidad de los procesos de crecimiento y convergencia con las economías líderes. La relación sugerida puede suscitar dudas, por lo que el siguiente epígrafe se dedicará a discutir este aspecto, antes de examinar el caso español.

#### Debate teórico

En principio, de una forma un tanto simplificada, cabría admitir dos posiciones extremas acerca de la relación entre crecimiento y equilibrio externo, de acuerdo con que se adopten los postulados propios de un enfoque neoclásico o de uno de tipo postkeynesiano<sup>1</sup>. Los primeros afirman que no existe base alguna para la relación sugerida (al menos, en el medio y largo plazo), ya que cualquier desequilibrio externo tiende a corregirse a través del movimiento de los precios relativos (incluido el tipo de cambio); por el contrario, los postkeynesianos

---

<sup>1</sup> Se seguirá aquí la línea de argumentación ofrecida en ALONSO y GARCIMARTÍN (1998-1999).

considerarán que se trata de una relación relevante, por cuanto parte del ajuste de ese desequilibrio necesariamente descansa sobre el comportamiento diferencial de la renta de los países afectados.

Podríamos erigir ambos enfoques en planteamientos instrumentales comunes. Así, por ejemplo, ambos enfoques podrían admitir que, en términos de equilibrio dinámico, el volumen de exportaciones tiende a aproximarse a su valor de equilibrio, estando éste definido por la renta del resto del mundo y por los precios relativos, expresados en una misma moneda, corregidas ambas variables por sus respectivas elasticidades de renta y precio. Es decir:

$$\dot{x} = \alpha_1(x^e - x) \quad [1]$$

y, a su vez, las exportaciones de equilibrio ( $x^e$ )

$$x^e = a + \gamma(p - p^*) + \varepsilon y^* \quad [2]$$

Donde  $\gamma$  es la elasticidad precios,  $\varepsilon$  la elasticidad renta,  $p$  los precios domésticos,  $p^*$  los precios internacionales (ambos expresados en la misma moneda) e  $y^*$  la renta del resto del mundo.

De similar modo se puede modelizar el volumen de importaciones, haciéndolas depender de los precios relativos y la renta del país comprador, corregidas ambas variables por sus respectivas elasticidades. Es decir:

$$\dot{m} = \alpha_2(m^e - m) \quad [3]$$

y, a su vez, las importaciones de equilibrio ( $m^e$ )

$$m^e = b + \eta(p^* - p) + \pi y \quad [4]$$

Donde  $\eta$  es la elasticidad precios,  $\pi$  la elasticidad renta,  $p^*$  los precios internacionales,  $p$  los precios domésticos (expresados ambos en la misma moneda) e  $y$  la renta del país.

También en ambos casos se reconocerá que las economías deben preservar el equilibrio externo en el

largo plazo. La diferencia entre ambos enfoques deriva de cómo se juzga que se producen los ajustes en caso de un desequilibrio externo. Para los que adoptan un enfoque neoclásico, el ajuste descansa plenamente sobre los precios relativos (incluido el tipo de cambio). De forma simplificada, un continuado superávit conducirá a una apreciación de la moneda (o a un ajuste de los precios relativos) que minará la competitividad de la economía y corregirá el desequilibrio y, a la inversa, un déficit continuado conducirá a una depreciación monetaria, lo que mejorará la posición competitiva de la economía.

Por su parte, para los postkeynesianos el ajuste en el equilibrio externo descansa, al menos en parte, en el movimiento de la renta (tasas de crecimiento del país respecto a sus competidores). Por ejemplo, un país con pronunciados superávits externos tenderá a crecer por encima de su renta de equilibrio, lo que estimulará las importaciones (en mayor medida que las exportaciones) y tenderá a restaurar el equilibrio. Y, a la inversa, si lo que se registra es un déficit continuado, la restauración del equilibrio obligará a una atenuación del crecimiento y, con ello, de la capacidad importadora del país (en relación a sus exportaciones).

Más allá de doctrinarismos, constituye un problema empírico determinar cuál será el enfoque que mejor se acomoda a la experiencia. Para dirimir entre ambos, se pueden tratar de estimar dos sistemas que pongan a prueba sus respectivas hipótesis. Uno primero, que responda al enfoque neoclásico en el que, junto a las ecuaciones [1] a [4], se estimen las dos siguientes ecuaciones, que expresan el papel protagonista de los precios relativos en el ajuste:

$$(pix) = \alpha_3(x - m + p - p^*) \quad [5]$$

$$(pim) = \alpha_4(x - m + p - p^*) \quad [6]$$

El sistema alternativo sería el que sugiere el enfoque postkeynesiano, en el que junto a las ecuaciones [1] a [4] habría que estimar la siguiente ecuación, que expresa

que el ajuste afecta a las posibilidades de crecimiento de la renta:

$$\dot{y} = \alpha_5(x - m + p - p^*) \quad [7]$$

Un indicio de cuál de los dos enfoques se acomoda mejor a la experiencia lo proporciona el contraste de la significatividad de los coeficientes  $\alpha_3$ ,  $\alpha_4$  y  $\alpha_5$ . Obsérvese, en todo caso, que hay una asimetría lógica entre los enfoques doctrinales en pugna: el enfoque neoclásico aduce que todo el ajuste descansa sobre los precios, lo que exige que  $\alpha_3$  y  $\alpha_4$  sean significativos y no lo sea, sin embargo,  $\alpha_5$ . Por su parte, para respaldar el enfoque postkeynesiano basta con que una parte del ajuste descansa sobre la renta: es decir, lo único que exige es que  $\alpha_5$  sea significativo, cualquiera que sea lo que suceda con  $\alpha_3$  y  $\alpha_4$ .

El Cuadro 1 da cuenta de los resultados de las estimaciones de ambos sistemas para un grupo significativo de países de la OCDE (Alonso y Garcimartín, 1998-1999). Como se observa,  $\alpha_5$  es significativa en ocho de los diez casos estudiados: las excepciones son Francia y Estados Unidos. Mientras en el primer caso no tiene una explicación razonable, el segundo es bastante esperable dada la singularidad de Estados Unidos como emisor de una moneda que es divisa internacional (disipando el efecto de restricción externa). Por su parte,  $\alpha_3$  no es significativa en ningún caso y en un amplio grupo de países presenta un signo diferente del esperado; y  $\alpha_4$  solo es significativa en el caso de Estados Unidos.

El balance no puede ser, por tanto, más nítido en favor del enfoque postkeynesiano. Esto quiere decir que para la mayor parte de las economías consideradas (incluida la española) existe una relación entre equilibrio externo y potencialidades de crecimiento. Partamos de la preservación del equilibrio externo como condición de equilibrio de largo plazo. Esto es:

$$x + p = m + p^* \quad [8]$$

Si se sustituye en la ecuación [8] las expresiones contenidas en [2] y [4], y se opera, se obtiene la expresión

del ritmo de crecimiento compatible con el equilibrio externo. Es decir:

$$y^{BP} = \frac{(1 + \gamma + \eta)(p - p^*) + \varepsilon y^*}{\pi} \quad [9]$$

Si la economía crece de forma efectiva a mayores ritmos que lo que determina el crecimiento compatible con el equilibrio externo, se registrará un déficit corriente; y, a la inversa, si el crecimiento efectivo es menor al del equilibrio externo, se registrará un superávit. Es decir:

$$y^{EF} > y^{BP} \Rightarrow \text{déficit}$$

$$y^{EF} < y^{BP} \Rightarrow \text{superávit}$$

Obsérvese, en todo caso, que el equilibrio compatible con el equilibrio exterior depende del crecimiento del entorno internacional ( $y^*$ ): con todo lo demás igual, a mayor ritmo de crecimiento del entorno, más elevado es el crecimiento compatible con el equilibrio externo. Si una economía, como la española, es seguidora y quiere converger con los países líderes, tendrá que crecer más que el entorno (en el caso español, el núcleo central de la UE). No obstante, si tiene una severa restricción externa, cada vez que intente alimentar ese proceso, incurrirá en un déficit externo que se acumulará el tiempo. Si el proceso se mantiene, el déficit se hará insostenible obligando a la economía a corregir a la baja su crecimiento (Cuadro 1).

### El caso de España

Son diversos los estudios que han comprobado, a través de diversos procedimientos econométricos, la eficacia de la restricción exterior al crecimiento en el caso de la economía española (véanse, entre otros, Alonso, 1999; Alonso y Garcimartín, 1998-1999 o Garcimartín, Alonso y Rivas, 2014). No es este el lugar para confirmar ese resultado a través de una nueva estimación. De forma alternativa, se procederá a un acercamiento intuitivo a través de un análisis del comportamiento dinámico de los flujos comerciales.

**CUADRO 1**  
**RESULTADO DE LA ESTIMACIÓN DE LAS INTERPRETACIONES NEOCLÁSICA**  
**Y POSTKEYNESIANO ACERCA DEL AJUSTE EXTERNO**

País	Neoclásico		Postkeynesiano
	$\alpha_3$	$\alpha_4$	$\alpha_5$
Alemania .....	-0,001 (0,56)	-0,010 (0,86)	0,15 (4,15)
Canadá .....	-0,010 (1,63)	0,010 (1,19)	0,12 (2,11)
España .....	-0,004 (1,14)	-0,010 (0,77)	0,16 (3,85)
Estados Unidos .....	-0,010 (2,01)	0,000 (0,39)	-0,06 (1,78)
Francia .....	-0,070 (0,83)	-0,010 (0,56)	-0,05 (1,18)
Holanda .....	-0,001 (0,49)	-0,010 (0,47)	0,13 (2,53)
Italia .....	-0,003 (0,67)	-0,010 (0,52)	0,16 (3,09)
Japón .....	-0,001 (0,53)	-0,030 (0,79)	0,19 (5,04)
Reino Unido .....	-0,005 (1,45)	-0,010 (0,69)	0,11 (2,38)
Suecia .....	-0,004 (0,91)	0,000 (0,10)	0,09 (1,98)
Signo esperado .....	+	-	+

NOTA: Entre paréntesis los t-ratios asintóticos.

FUENTE: ALONSO y GARCIMARTÍN (1998-1999).

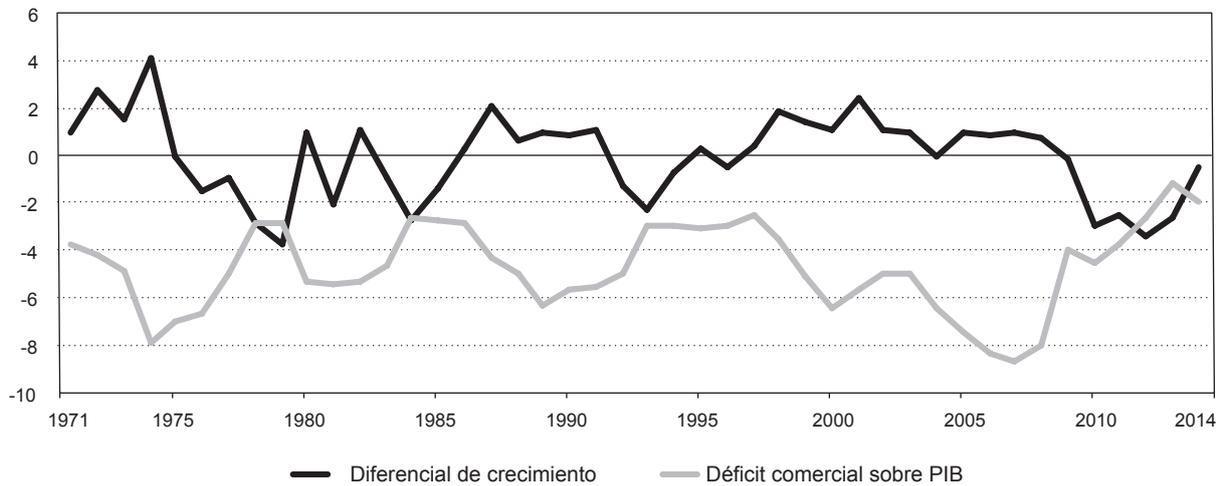
Como es sabido, estos suelen modelizarse a través de funciones de demanda, haciendo que la evolución del volumen de exportaciones o importaciones dependa de la renta de los consumidores (resto del mundo para la exportaciones y renta española para las importaciones) y de los precios relativos. Las estimaciones son muy diversas y arrojan resultados no enteramente coincidentes, pero apuntan a una línea que es posible interpretar (entre otros, Fernández y Sebastián, 1989; Buisán y Gordo, 1994; Mauleón y Sastre, 1994; Domenech y Taguas, 1997; o García *et al.*, 2009). En concreto, las estimaciones realizadas confirman que las importaciones en España dependen básicamente de la renta, con una elasticidad que, en la mayor parte de los casos, se sitúa en el entorno de 2,2 a 2,7 mientras que los precios relativos muestran una elasticidad que, en valores absolutos, se sitúa levemente por debajo de la unidad. Este comportamiento es acorde con la naturaleza

de los bienes importados que, en alguno de sus componentes, manifiestan cierta complementariedad —y baja sustituibilidad— respecto a la oferta nacional (piénsese, por ejemplo, en el petróleo).

En lo que respecta a las exportaciones, dependen en lo fundamental de la renta mundial, con una elasticidad positiva y cercana a 1,6/1,8, mientras que la variación de precios presenta una elasticidad lógicamente negativa y algo superior a la unidad en valores absolutos. Cuando se ha tratado de discriminar las elasticidades correspondientes a los servicios, las elasticidades renta son algo superiores a la de los bienes<sup>2</sup>. En algunas estimaciones de la función de exportaciones se incorporó una variable alusiva al papel que tiene la demanda

<sup>2</sup> En un reciente trabajo se atribuye a la elasticidad renta de las exportaciones de bienes un valor mucho más bajo, cercano a 1,1; mientras que la correspondiente a los servicios es cercana al 2,7. Véase GARCÍA *et al.* (2009).

**GRÁFICO 6**  
**DIFERENCIAL DE CRECIMIENTO Y DÉFICIT COMERCIAL EN TÉRMINOS DEL PIB**  
 (En %)



FUENTE: Ministerio de Economía y Competitividad e INE.

interna en la absorción de los excedentes comercializables de las empresas. Se trata de una variable que incide de forma negativa sobre las ventas externas: en momentos de elevada expansión de la demanda interna las empresas agotan sus excedentes en el mercado doméstico, dejando una parte menor para nutrir la corriente exportadora. Pues bien, aunque los resultados no son unánimes, hay estimaciones que apuntan a la significación de esta variable.

De los resultados obtenidos en las estimaciones se deriva una conclusión relevante: en el supuesto de que los precios relativos y el tipo de cambio no varíen (bien sea porque se compite en factores distintos a los precios o porque se cumple la paridad del poder adquisitivo en términos relativos), la economía sufrirá una tendencia al deterioro del saldo comercial cada vez que intente crecer sostenidamente por encima del entorno. La razón es sencilla: el progreso de las exportaciones dependerá del crecimiento de la renta de los países clientes (PIB de la

OCDE, por ejemplo) y la expansión de las importaciones dependerá del crecimiento del PIB español, ambos movimientos modulados por sus respectivas elasticidades-venta (siendo mayor la de las importaciones). Por ello, si el PIB español evoluciona sostenidamente a mayores ritmos que el de la OCDE, la consecuencia será una tendencia a empeorar los resultados comerciales. Tal es lo que refleja el Gráfico 6, en el que se observa la evolución contrastada del déficit comercial español y de la diferencia entre las tasas de crecimiento de España y de la OCDE.

El planteamiento precedente ofrece un marco para interpretar el abultado déficit comercial español acumulado en los años previos a la crisis. Cuatro factores emergen como potenciales causas: en primer lugar, entre 1997 y 2007, la economía española creció sostenidamente por encima del promedio de la OCDE (y de la Unión Europea), lo cual alimentó el incremento de las importaciones; en segundo lugar, los precios de un producto

de difícil sustitución (el petróleo) se encarecieron durante buena parte del período, aumentando la factura importadora; en tercer lugar, se amplió el diferencial de precios, como consecuencia de haber padecido España una inflación sostenidamente superior a la media del entorno; y, por último, se perdió la capacidad de corregir ese diferencial a través de la devaluación, al estar España integrada en la Unión Monetaria Europea. La economía española fue incapaz, además, de compensar esta pérdida con mejoras significativas en la productividad o en el contenido tecnológico de los bienes exportados (competitividad estructural). En parte, debido al hecho de haber concentrado la acción inversora durante el período de expansión en un sector, como el inmobiliario, con poca conexión con el progreso de la productividad agregada de la economía.

Tras la eclosión de la crisis, en 2008, la economía española se sumió en una importante recesión, más aguda que la que afectó, en promedio, a nuestros principales socios comerciales de la OCDE. Al corregir a la baja el diferencial de crecimiento, se logró reducir la factura importadora, mientras las exportaciones se comportaron en este período más reciente como el componente más dinámico de la demanda agregada. Como resultado de ambas tendencias se produjo una rápida corrección del déficit comercial. A ello también contribuyó una cierta corrección en el diferencial de inflación, que contuvo en estos últimos años la pérdida que se arrastraba en materia de competitividad-precios, en virtud de un comportamiento moderado de los costes laborales.

Constatado este comportamiento, es claro que la economía española requiere relajar la restricción que el equilibrio externo impone al crecimiento económico. Máxime si se acepta que uno de los propósitos que debe inspirar la política económica, cualquiera que sea el gobierno de turno, es alentar un proceso sostenido de convergencia de España con las economías líderes, para lo que necesariamente debe crecer a ritmos superiores a los del promedio de la OCDE. Para que ello no se traduzca en problemas de balanza de pagos, es necesario hacer compatible el equilibrio exterior con un diferencial de crecimiento sistemáticamente favorable a nuestro país. Hay

dos opciones, no incompatibles, para alcanzar ese propósito. Una primera es mejorar la competitividad-precios de la economía, a través bien de la reducción del diferencial de inflación respecto a los países competidores, bien de la corrección del signo monetario, depreciando la moneda en la que se expresan nuestras ventas (es decir, actuando sobre el primer término del numerador de [9]). Para que esta vía sea plenamente eficaz, el proceso de ganancia de competitividad-precios debe ser recurrente, sosteniéndose en el tiempo. No es necesario advertir que esa condición es difícil de alcanzar en un entorno de muy baja inflación internacional y cuando se carece de moneda propia. El recurso a las devaluaciones competitivas, que supuso en el pasado un recurso útil (dentro de acciones más amplias de política económica de contención del gasto) para recomponer el equilibrio externo español, constituye en la actualidad una vía cegada por nuestra pertenencia a la UEM.

La segunda vía para relajar la restricción externa es a través de la competitividad estructural, mejorando la composición y calidad técnica de la oferta exportadora, proyectando nuestras ventas sobre mercados más dinámicos o ampliando el parque de empresas que exportan o la intensidad con que lo hacen (lo que supondría operar sobre el cociente de elasticidades renta que conforman el segundo miembro del numerador de [9]). Es claro que esta senda sólo puede operar en el medio y largo plazo, acorde con la inercia de los factores a los que se alude. En el apartado 4 trataremos de discutir la implicación de la empresa en la acción exportadora, y ahora centraremos nuestra atención en la composición y orientación de nuestras ventas.

## **Composición y orientación del comercio**

### *a) Composición de los flujos*

Una forma de otorgar dinamismo a las exportaciones es alterando la cesta de productos que nutren las ventas externas, desplazándose hacia aquellos que son más apetecidos y dinámicos.

**CUADRO 2**  
**COMPOSICIÓN Y ESPECIALIZACIÓN DEL COMERCIO**

Años	Importaciones (%)		Exportaciones (%)		Saldo relativo (%)		Contribución al saldo	
	2005	2013	2005	2013	2005	2013	2005	2013
Bienes de consumo .....	29,00	22,80	38,90	33,60	-5,70	15,90	9,48	10,79
Alimentos, bebidas y tabaco .....	6,10	6,60	12,10	12,80	14,20	29,00	5,82	6,21
Bienes de consumo duradero .....	13,50	7,30	17,20	11,40	-8,10	18,60	3,60	4,08
Automóviles .....	8,00	3,40	12,50	9,40	2,20	44,10	4,36	5,97
Otros bienes de consumo no duradero .....	9,50	8,90	9,50	9,40	-19,90	-0,50	0,04	0,50
Bienes de capital .....	11,50	6,40	9,60	8,60	-28,90	11,30	-1,89	2,18
Maquinaria y otros bienes de equipo .....	6,90	4,60	4,10	5,00	-43,00	0,30	-2,67	0,35
Material de transporte .....	3,30	0,60	4,80	3,00	-1,30	64,10	1,45	2,42
Otros bienes de capital .....	1,40	1,10	0,70	0,50	-51,20	-37,90	-0,67	-0,59
Bienes intermedios .....	59,40	70,80	51,50	57,80	-26,80	-13,40	-7,60	-12,98
De la agricultura, silvicultura y pesca .....	1,90	2,40	0,50	0,70	-72,30	-58,20	-1,36	-1,73
Energético .....	14,10	23,00	3,40	5,60	-72,10	-62,80	-10,20	-17,34
De la industria .....	43,50	45,40	47,60	51,50	-15,70	3,00	3,96	6,10
<b>Total .....</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>-20,10</b>	<b>-3,30</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

FUENTE: Balanza de Pagos, Banco de España.

Pues bien, un primer rasgo a destacar es que, pese a la cambiante evolución del comercio exterior español, su estructura sectorial es relativamente estable en el tiempo (Cuadro 2). El grueso de las exportaciones está compuesta por bienes intermedios (particularmente para la industria) y bienes de consumo (tanto derivados de la agricultura como de carácter duradero, con especial peso relativo del automóvil). Estos últimos dos sectores sufrieron en la etapa más reciente una ligera merma en su cuota sobre el total de las ventas. Por último, el peso en el total de las ventas de las exportaciones de maquinaria y otros bienes de equipo es algo más limitado, si bien con una ligera recuperación de alguno de sus componentes.

A la vista de estas cifras, resulta claro que un país como España se enfrenta con algunos retos impostergables, de los que señalaremos dos. En las industrias tradicionales en nuestra exportación (textil, confección, cuero

y calzado, madera y muebles, cerámica, por indicar algunas de las más destacadas) el reto es competir en costes, incrementando la productividad (un camino que se antoja difícil en los concurridos mercados internacionales a causa de la competencia de países emergentes), o mejor aún, contribuir a diferenciar productos («desma-durarlos», según una terminología ligada a la teoría del «ciclo de vida del producto») mediante las actividades tecnológicas o de potenciación de los elementos de *marketing*. Por lo que se refiere a las industrias de maquinaria y equipo, parte muy fundamental de nuestras ventas, el camino pasa por elevar el nivel tecnológico de la producción interna, de modo que compita con las importaciones y, al tiempo, se sitúe en nichos de mercado de mayor calidad y valor añadido.

También se registran algunos cambios de interés en las importaciones, con el ascenso de las manufacturas

de consumo en sus diversas facetas más o menos elaboradas. Un dato que revela los desafíos que tienen este tipo de industrias en el mercado doméstico, al verse acosadas por la gran competencia de las importaciones, con frecuencia procedentes de países emergentes de bajos salarios. Párrafo aparte merece la gran sección de maquinaria y equipo de transporte, indicando la gran necesidad de importaciones de estos productos de tecnología media y alta que tiene la economía española, por una doble razón: la inversión directa extranjera, que viene acompañada de necesidades específicas; y el nivel medio y bajo de las producciones nacionales de maquinaria y equipos. En todo caso, el grueso de las compras se produce en el agregado de bienes intermedios, incluidos los de carácter energético.

Al igual que en las exportaciones, cabe señalar dos grandes líneas de futuro. Una primera pasa por limitar la factura energética, en concreto de gas y petróleo, mediante políticas de ahorro y sustitución, ya que es el descubierto en estos bienes lo que está lastrando desde hace tiempo el saldo comercial exterior. Y, en segundo lugar, al hilo de la mejora de la producción interior, habría que limitar las necesidades de importar maquinaria y equipo de nivel tecnológico medio y alto, que junto con los productos químicos semielaborados, componen el resto del grueso del déficit comercial.

Al objeto de hacerse una idea contrastada de la especialización, se pueden aplicar a las corrientes comerciales dos indicadores habituales de ventaja comercial revelada: el saldo comercial relativo y el índice de contribución al saldo<sup>3</sup>. Pues bien, en ambos casos las ventajas descansan muy centralmente sobre algunos sectores productores de bienes de consumo, particularmente los derivados de la agricultura y ciertos bienes de carácter duradero (incluido el automóvil). También presentan ventaja revelada los sectores productores de medios de transporte terrestre, ferroviario y naval (no así el aéreo).

<sup>3</sup> El saldo comercial relativo expresa el cociente entre el saldo comercial de un sector y el valor agregado de sus intercambios. El índice de contribución al saldo pondera el saldo relativo por el peso que tiene cada sector en el total de los intercambios.

En el otro extremo, las principales desventajas se presentan en los sectores productores de bienes intermedios (especialmente los de carácter energético) y en los de bienes de equipo (maquinaria y otros bienes de capital).

Este perfil de especialización comercial de la economía española admite dos interpretaciones preocupantes. En primer lugar, la ventaja comercial más firme se logra en sectores manufactureros de carácter tradicional, vinculados a los bienes de consumo, donde es menor la complejidad productiva, mientras que es mucho más débil el comportamiento comercial de sectores más intensivos en consumos tecnológicos (como ciertos bienes intermedios y algunos bienes de equipo). Una conclusión que apunta hacia la necesidad de redoblar los esfuerzos en materia de promoción de las capacidades tecnológicas si se quiere alterar ese balance. En segundo lugar, la desventaja comercial se acumula en aquellos sectores —productos industriales intermedios— que más sensibles resultan al dinamismo de la economía española. No es extraño, por tanto, que en los períodos de expansión se registre un intenso crecimiento de las importaciones, dada la elevada dependencia que España presenta en su abastecimiento de productos intermedios y de algunos bienes de equipo.

#### *b) Orientación regional de los flujos*

Una segunda dirección para dinamizar las ventas es proceder a una diversificación de los mercados de destino, tratando de mejorar el perfil de implantación en aquellos más dinámicos. También aquí hay espacio para una importante mejora para el sector exterior español, especialmente si se tiene en cuenta el alto nivel de concentración de los flujos en torno a los mercados europeos.

Incluso con antelación a que se suscribiese el Tratado de Adhesión, en 1985, podía decirse que la economía española se encontraba ya comercialmente integrada en los mercados comunitarios. Hacia aquellos países se dirigía algo más de la mitad de las exportaciones y provenía cerca de un tercio de las importaciones. El resto de los países de la OCDE tenía una cuota menor en el comercio español. De entre las regiones en desarrollo, el

**CUADRO 3**  
**ORIENTACIÓN DEL COMERCIO DE BIENES POR ÁREAS GEOGRÁFICAS**

Años	Importaciones (miles de millones de euros)		Exportaciones (miles de millones de euros)		Saldo (miles de millones de euros)		Importaciones (%)		Exportaciones (%)	
	2005	2013	2005	2013	2005	2013	2005	2013	2005	2013
OCDE .....	172,31	159,06	130,50	174,42	-41,81	15,36	74,00	63,60	84,20	74,50
UE15 .....	136,57	118,07	106,69	135,04	-29,88	16,97	58,60	47,20	68,80	57,70
UE28 .....	142,86	128,95	112,32	146,64	-30,54	17,69	61,30	51,50	72,40	62,60
Área euro .....	119,52	103,73	90,27	114,72	-29,25	10,99	51,30	41,50	58,20	49,00
Alemania .....	34,35	27,74	17,60	23,56	-16,75	-4,18	14,70	11,10	11,40	10,10
Francia .....	32,85	27,26	29,74	37,62	-3,11	10,36	14,10	10,90	19,20	16,10
Italia .....	19,89	14,60	12,95	16,41	-6,94	1,81	8,50	5,80	8,40	7,00
Portugal .....	7,51	9,81	14,83	17,48	7,32	7,67	3,20	3,90	9,60	7,50
Reino Unido .....	13,23	9,84	13,02	15,83	-0,21	5,99	5,70	3,90	8,40	6,80
Estados Unidos .....	7,48	10,21	6,39	8,67	-1,09	-1,54	3,20	4,10	4,10	3,70
Japón .....	5,92	2,40	1,15	2,21	-4,77	-0,19	2,50	1,00	0,70	0,90
OPEP .....	17,14	29,39	4,20	12,06	-12,94	-17,33	7,40	11,70	2,70	5,10
Magreb .....	9,17	15,23	4,30	10,87	-4,87	-4,36	3,90	6,10	2,80	4,60
CEI .....	6,60	11,07	1,39	3,96	-5,21	-7,11	2,80	4,40	0,90	1,70
América Latina .....	9,87	18,10	7,06	15,00	-2,81	-3,10	4,20	7,20	4,60	6,40
NIC asiáticos .....	4,90	3,20	1,49	3,20	-3,41	0,00	2,10	1,30	1,00	1,40
<b>Total .....</b>	<b>232,95</b>	<b>250,19</b>	<b>155,05</b>	<b>234,24</b>	<b>-77,90</b>	<b>-15,95</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Balanza de Pagos, Banco de España.

comercio español revelaba una inclinación relativa hacia América Latina, con la que se habían mantenido relaciones privilegiadas. Por último, merced al importante papel que tenían en el abastecimiento energético de la economía española, los países de la OPEP habían logrado un notable peso en las importaciones, especialmente en el período de mayor incremento en los precios del petróleo.

Como cabía esperar, la integración de España en la Unión Europea alteró la orientación geográfica del comercio, reforzando los vínculos con los mercados comunitarios. La UE15 aumentó su protagonismo en el origen y destino de las corrientes comerciales españolas, pasando de suponer el 52 por 100 de las exportaciones

en 1985 a algo más del 71 por 100 diez años más tarde; y de proveer el 37 por 100 de las compras a cerca del 66 por 100, en el mismo período. Posteriormente este elevado nivel de concentración de los flujos comerciales en torno a la UE15 se redujo, de tal modo que esa área aportó en 2013, el 47 por 100 de las importaciones y absorbió el 57 por 100 de las exportaciones (Cuadro 3). Las cuotas serían del 63,6 y del 74,5 por 100, respectivamente, si lo que se considera es el peso del conjunto de los países desarrollados (la OCDE).

Dentro de los países comunitarios destacan como clientes más relevantes de la exportación española Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido. Fuera

de los países comunitarios, sobresalen América Latina, Magreb y los países de la OPEP como puntos de destino de las ventas; y, al contrario, es limitado el peso relativo que todavía tienen los mercados asiáticos, como Japón y China. Por lo que se refiere a las importaciones, la dispersión de mercados es mayor, lo que revela las plurales necesidades de abastecimiento de la economía española. En todo caso, son también los países de la Unión Europea los principales abastecedores. Desde la perspectiva del saldo, es en los países comunitarios donde se logran los mejores resultados en 2013.

Esta concentración geográfica en mercados próximos y de elevado tamaño económico (PIB) es la que predice la teoría del comercio (a través de las funciones de gravedad). Se sugiere en esa propuesta teórica que la cercanía reduce los costes de transacción y que la dimensión de los mercados propicia la especialización y el aprovechamiento de las economías de escala: ambos factores explicativos del comercio.

En todo caso, para un país es importante diversificar los mercados, para reducir los riesgos, y mejorar las posiciones en aquellas economías que se consideran más dinámicas. Ambos objetivos son relevantes para España, habida cuenta de la elevada concentración de nuestras ventas en torno a mercados, como los europeos, altamente competitivos, pero de muy limitado dinamismo. Esto es justamente lo que se ha pretendido hacer recientemente, en especial a partir de la crisis. En los últimos años se aprecia un incremento en los niveles de dispersión de nuestros flujos comerciales, con el ascenso, todavía leve, de nuevos países y regiones de destino de las ventas. La lección a extraer no es nueva: pasa por insistir en las políticas de desarrollo integral de mercados, dedicándoles esfuerzo, perseverancia y recursos.

#### 4. Competitividad: un enfoque micro

##### La empresa como actor estratégico

El análisis de la competitividad no se agota en la consideración de los factores nacionales agregados

(costes y precios, especialización productiva o mercados de destino). En similar entorno, dos empresas de un mismo sector pueden tener un comportamiento internacional diferenciado. En el pasado, este aspecto no fue debidamente considerado, al remitir las causas del comercio a factores de carácter nacional (como la dotación de factores o las diferencias de productividad entre países). Este enfoque no permitía considerar el papel de la empresa como agente protagonista de los intercambios. Semejante carencia encontraba su explicación, en primer lugar, en las dificultades existentes para obtener información estadística referida a la empresa; y, en segundo lugar, en el supuesto de que todas las empresas que operan en un sector tendencialmente tienden a una *empresa representativa*. Aceptar este último supuesto lleva a la predicción absurda de que, o bien todas las empresas son exportadoras, o bien ninguna lo es. Evidentemente, esta predicción contrasta con la realidad, que muestra que las empresas exportadoras son solo un pequeño grupo selecto de empresas y las empresas de un mismo sector son muy distintas entre sí en tamaño, niveles de eficiencia o en dinamismo tecnológico, entre otras. El reconocimiento de esa heterogeneidad ha permitido construir nuevos modelos teóricos que han renovado de forma muy sustancial la teoría del comercio en los últimos años.

En suma, se parte de reconocer que en el seno de los mercados conviven empresas con niveles diferenciados de productividad, de tal modo que solo una parte de ellas están en condiciones de proyectarse sobre los mercados exteriores y asumir los costes hundidos que esa proyección comporta. Así pues, incluso sin alterar la composición sectorial, cabría incrementar la capacidad exportadora de una economía promoviendo que más empresas se sumen a la acción internacional (es decir, aumentar la probabilidad exportadora) o que aquellas que ya lo hacen incrementan la parte de su facturación orientada a los mercados exteriores (es decir, que aumente su propensión exportadora). Los estudios internacionales revelan que es mayor el margen que puede explotarse en el primero de los cambios mencionados,

**CUADRO 4**  
**ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS, 2013**  
**(En %)**

	Tamaño de la empresa		
	10 a 50 trabajadores	51 a 200 trabajadores	Más de 200 trabajadores
Porcentaje de empresas exportadoras .....	50,8	88,8	94,5
Intensidad exportadora .....	25,8	42,3	46,3
Empresas exportadoras con gastos en I+D .....	19,3	47,8	74,9
Empresas no exportadoras con gastos en I+D .....	3,8	20,7	41,2

**FUENTE:** Elaborado con datos de la Fundación SEPI-MITYC, Encuesta sobre Estrategias Empresariales 2013.

es decir, incrementando el parque de las empresas que exportan.

Tal es lo que parece haber sucedido durante los años más recientes de crisis económica. Aunque la información que proporciona el registro del ICEX no es totalmente precisa, los datos confirman esa evolución. En el año 2000 eran algo más de 66.000 empresas las que aparecían registradas como exportadoras; en el año 2008, previo a la eclosión de la crisis, ese número había escalado a algo más de 101.000 empresas; en 2013 el total de las registradas sumaban casi 151.000 unidades (es decir, un incremento acumulado del 50 por 100 en apenas cinco años). Nada garantiza, sin embargo, que estas empresas que se suman a la acción exportadora lo hagan como consecuencia de una redefinición estratégica de su negocio; más bien, todo induce a pensar que muchas de ellas hayan buscado ocasionalmente en el exterior la demanda para sus productos que no lograban encontrar en los mercados domésticos. De hecho, aunque el número de empresas exportadoras se incrementa, la rotación de empresas es muy elevada, lo que sugiere que el grueso de ellas es solo ocasionalmente exportadora. Uno de los grandes desafíos para la economía española es aprovechar esta obligada proyección internacional de algunas empresas para consolidar en muchas de ellas comportamientos estratégicos de carácter internacional.

### Rasgos de la empresa exportadora

Se ha señalado ya que solo un pequeño porcentaje del total de empresas existentes lleva a cabo actividades de exportación. Ese porcentaje está fuertemente relacionado con el tamaño de las empresas. Dado que, según el Directorio Central de Empresas (DIRCE) de 2014, un 84,5 por 100 de las empresas industriales españolas tienen menos de 10 empleados (incluyendo un 35 por 100 de empresas sin asalariados), parece lógico esperar que, en su conjunto, el porcentaje de empresas exportadoras sea reducido. El Cuadro 4 ofrece información para una muestra representativa de empresas industriales con 10 o más empleados. Como puede apreciarse, la mayoría de las empresas pequeñas y medianas no son exportadoras, pero la probabilidad de que una empresa exporte es claramente creciente con su tamaño. Una explicación de esas diferencias reside en la existencia de costes de entrada en los mercados de exportación, que habitualmente adoptan la forma de costes irrecuperables (costes hundidos), más fácilmente asumibles por las empresas más grandes. Asimismo, existe amplia evidencia empírica acerca de que las empresas exportadoras son más productivas, más intensivas en capital y pagan mayores salarios medios que las empresas no exportadoras.

La segunda fila del cuadro ofrece una segunda regularidad básica: una vez que se utiliza la submuestra de empresas exportadoras, las ventas al exterior constituyen una parte minoritaria de la facturación total de la empresa. Naturalmente, tanto en el caso de la probabilidad de exportar (fila 1) como en el de la intensidad exportadora (fila 2), una parte de las diferencias entre empresas se deben a características relacionadas con los sectores de actividad en los que operan.

La estrecha conexión que en muchos casos existe entre los flujos de comercio y la relevancia de las multinacionales está, a su vez, relacionada con una tercera característica: el importante papel del comercio intraempresa, esto es, de intercambios comerciales entre empresas que mantienen vínculos de propiedad. Los datos más recientes indican que estos flujos contabilizan aproximadamente un tercio del comercio mundial. Su importancia, sin embargo, no es sólo cuantitativa sino también cualitativa, ya que indica, en primer lugar, que las decisiones de exportación e importación están relacionadas, y no siempre se rigen por criterios de mercado, sino por estrategia del grupo empresarial; y, en segundo lugar, que es posible que esos intercambios se asocien a los procesos de desintegración vertical de las empresas, al situar estas fases diversas de la cadena de producción en distintos países, aprovechando así las ventajas comparativas que estos proporcionan (ventajas de localización). Estas estrategias reciben el nombre de *outsourcing* internacional (u *offshoring*).

Un cuarto rasgo que caracteriza la actividad exportadora de las empresas es su elevada concentración: las ventas externas de un pequeño número de empresas representan un porcentaje muy elevado de las exportaciones totales. Se calcula que en la actualidad la décima parte de las empresas españolas con mayor exportación representan más del 80 por 100 de las ventas externas agregadas. Este dato, que no difiere sustancialmente del registrado en otros países europeos, implica que la evolución agregada de las exportaciones está fuertemente influida por la actividad exterior de este conjunto reducido de empresas. En el caso de España este grupo incluye,

por ejemplo, a las grandes empresas del sector de automoción, pero también a muchas empresas fabricantes de bienes de equipo o a importantes grupos exportadores del sector de confección, entre otros. Estas empresas de elevado tamaño suelen ser además empresas multiproducto (esto es, presentan cierto grado de diversificación productiva) y exportan a un número relativamente amplio de países. Sin embargo, no cabe aplicar estos rasgos a la mayoría de las empresas españolas, que suelen exportar un único producto y a un único mercado.

Por último, la exportación no es una actividad aislada en el conjunto de estrategias de las empresas. Por el contrario, se suele presentar de forma complementaria con otras estrategias, en particular con aquellas dirigidas a los procesos de innovación. Como muestran las dos últimas filas del Cuadro 4, la probabilidad de que una empresa exportadora invierta simultáneamente en innovación y desarrollo tecnológico es sustancialmente más elevada que cuando la empresa no exporta, especialmente en el caso de pequeñas y medianas empresas. Asimismo, cuando se observa desde una perspectiva temporal, no solo se constata que las empresas exportadoras suelen ser más innovadoras, sino que el propio éxito de la actividad exportadora, medido por ejemplo en términos de cuota de mercado, está condicionado por las estrategias de innovación tecnológica de las empresas. Este hecho confirma el papel que las inversiones en I+D+i tienen en la promoción de la competitividad.

## 5. Consideraciones finales

La economía española experimentó en las últimas cinco décadas un proceso de transformación sin precedentes. No sólo se sentaron las bases productivas de una economía industrializada, sino también se crearon y consolidaron las instituciones propias de una sociedad moderna. Ese proceso de cambio alentó en España una dinámica de crecimiento que logró acortar la distancia que nos separaba de nuestros socios más adelantados de la Unión Europea. Pues bien, el sector exterior reflejó y, simultáneamente, estimuló esos

cambios. La evolución de la demanda externa fue clave para explicar el crecimiento de la economía española, al tiempo que el dinamismo exportador no se hubiese mantenido si no hubiese descansado en un proceso de transformación notable de la oferta productiva y de la capacidad de las empresas para operar en los mercados internacionales. La parte más visible de este proceso es la emergencia de marcas globales de origen español, que operan con reconocida presencia en una pluralidad de mercados.

Ahora bien, este proceso tuvo también sus limitaciones y carencias. Todavía es relativamente bajo el porcentaje de empresas que exportan de forma regular y es limitada la cuota de la facturación que se orienta, en promedio, a los mercados exteriores; sigue siendo limitado el nivel de diversificación de mercados de nuestras ventas, existiendo mercados en los que la presencia de la empresa española está muy por detrás de lo que debiera ser si se tiene en cuenta el dinamismo comparado de los mercados internacionales; y, en fin, el perfil exportador de nuestra economía todavía descansa en proporción excesiva en sectores y gamas de productos de limitado dinamismo o excesivamente dependientes de las condiciones de coste del mercado de origen. Son todos rasgos que deberían cambiarse si se quiere relajar la restricción externa al crecimiento de nuestra economía, posibilitando que emprenda un proceso sostenido de convergencia hacia la condición de los países líderes.

La presente crisis constituye un excelente laboratorio para saber si la economía está en condiciones de asumir los cambios que se le demandan. Por una parte, la caída de la demanda interna obligó a la empresa española a buscar en el exterior los mercados que requería para sostener su actividad. Además, dada la atonía de los mercados europeos, la proyección internacional tuvo que venir acompañada de un redoblado esfuerzo por abrir nuevos mercados para las ventas exteriores. Uno y otro proceso lo acometió la empresa española con éxito en estos duros años de crisis, haciendo de la demanda externa el principal componente dinámico

de nuestra economía. Ahora bien, hay que preguntarse si ese proceso tiene una naturaleza fundamentalmente reactiva y perdurabilidad limitada, asociada a la vigencia de la crisis, o si, por el contrario, inaugura una nueva etapa proactiva de internacionalización de la empresa española. Si se quiere que este sea el caso, habría que estimular y apoyar a las empresas para acometer los cambios estratégicos y organizativos requeridos para la generación de capacidades competitivas diferentes a los costes. No parece que, hasta el momento, la política económica haya tomado esa orientación, lo que puede ser el preludio de una oportunidad perdida.

### Referencias bibliográficas

- [1] ALONSO, J. A. (1999). «Growth and the External Constraint: Lessons from the Spanish Case», *Applied Economics*, vol. 31, pp. 245-253.
- [2] ALONSO, J. A. y GARCIMARTÍN, C. (1998-1999). «A New Approach to Balance-of-Payments Constraint: Some Empirical Evidence». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 21, nº 2, pp.259-282.
- [3] BUISÁN, A.; CABALLERO, J. C. y JIMÉNEZ, N. (2003). «Determinación de las exportaciones de manufacturas en los países de la UEM a partir de un modelo de oferta-demanda». *Boletín Económico*, octubre, Banco de España.
- [4] BUISÁN, A. y GORDO, E. (1994). «Funciones de importación y exportación de la economía española». *Investigaciones Económicas*, vol. 18, nº 1, pp. 165-192.
- [5] DOMÉNECH, R. y TAGUAS, D. (1997). «Exportaciones e importaciones de bienes y servicios en la economía española». *Moneda y Crédito*, nº 285, pp. 13-44.
- [6] FERNÁNDEZ, I. y SEBASTIÁN, M. (1989). «El sector exterior y la incorporación de España a la CE: análisis a partir de funciones de exportaciones e importaciones». *Moneda y Crédito*, nº 189, pp. 31-74.
- [7] GARCÍA, C.; GORDO, E.; MARTÍNEZ MARTÍN, J. y TELLO, P. (2009). «Una actualización de las funciones de exportación e importación de la economía española». *Documentos Ocasionales*, nº 0905, Banco de España.
- [8] GARCIMARTÍN, C.; ALONSO, J. A. y RIVAS, L. (2014). «Balance-of-Payment-Constrained Growth and Convergence: one More Piece of the Jigsaw». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 36, nº 3, pp. 555-585.
- [9] MAULEÓN, I. y SASTRE, L. (1994). «El saldo comercial en 1993: un análisis econométrico». *Información Comercial Española*, Revista de Economía. nº 735, pp. 167-172.