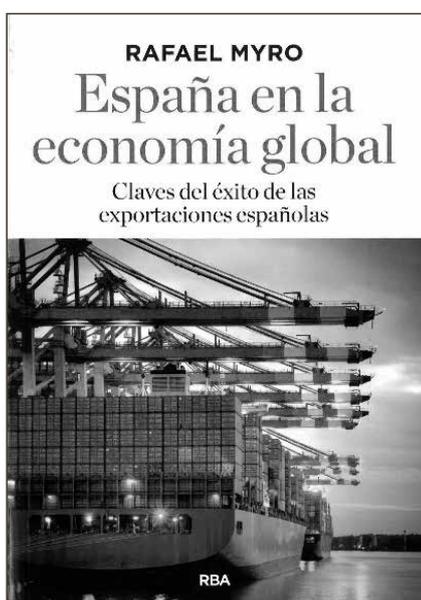


RESEÑA

ESPAÑA EN LA ECONOMÍA GLOBAL CLAVES DEL ÉXITO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

Rafael Myro
Madrid, RBA, 2015



En el período inmediatamente posterior a la crisis, el sostenimiento de la actividad económica española se ha basado en las exportaciones, que aun sin poder recurrir a una devaluación han vuelto a desempeñar un papel motor de la recuperación. En efecto, en el periodo 2007-2013, el PIB se redujo un 5,8 por 100, pero la contracción hubiese sido tres veces mayor si España no hubiese comprado ni vendido al exterior.

El libro defiende y realza esta importante labor desempeñada por el sector exportador. Las exportaciones son la expresión del tejido productivo de un país, y por ello su análisis no puede separarse del de este. Por tanto, el éxito de las exportaciones españolas refleja una economía madura cuya competitividad se ha afianzado en un mundo crecientemente globalizado.

Tras hacer un recorrido sobre el ascenso de las exportaciones españolas, que todavía se mantiene en el primer trimestre de 2016, y que contrasta con el entorno de ralentización del comercio mundial, el autor destaca la importancia del margen extensivo, la ampliación de la oferta española al exterior con nuevas empresas, nuevos productos y nuevos mercados. Todo esto ha llevado a un nivel de exportación de bienes y servicios, como porcentaje del PIB, superior al de Francia o Italia. Además, la internacionalización de la economía española se ve reforzada con la inversión productiva en el exterior.

Explica también cómo sería erróneo el suponer que ese incremento de las exportaciones se ha basado en un ajuste de los costes productivos. Es cierto que estos están cayendo en la actualidad, moderándose mejor dicho, pero en la época inmediatamente anterior a la crisis se dio un importante incremento de las exportaciones a pesar de los costes al alza, en lo que denomina la «paradoja de los cos-

tes y la competitividad»: el avance de las exportaciones justo antes de las crisis no descansó sobre una favorable evolución de los costes de producción. Los costes laborales unitarios aumentaron porque lo hicieron los salarios y el avance de la productividad fue escaso, algo todavía más acentuado en el caso de las manufacturas. El aumento de las exportaciones se debió, según el profesor Myro, a la calidad y diferenciación de los productos: nuestros productos se adecuaron a la oferta mundial de forma creciente, se mantuvieron en mercados expansivos y se contó con una eficaz política de promoción exterior. Salvo en manufacturas de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), la oferta española se alinea con la demanda mundial (es algo más intensa en medicamentos, vehículos de carretera e industria agroalimentaria, y menos en maquinaria eléctrica y manufacturas TIC).

En lo que se refiere a la calidad, recaba una serie de estudios, como una investigación de la Universidad de Alcalá en 2013 que muestra que la calidad media de los productos españoles igualaba la media mundial, siendo un 24 por 100 inferior a Alemania, un 18 por 100 inferior a la zona euro, y un 10 por 100 inferior a Francia, EE UU e Italia en 2007. Según otro estudio, el índice de sofisticación de los productos de Hausman, los productos

españoles mostraban altos niveles de sofisticación y diversificación.

Todo esto tiene un reflejo en la competencia revelada y ha llevado a una ganancia de cuota en el mercado de mercancías. España ha aumentado continuamente su peso en las exportaciones de la UE y hasta 2003, en las del mundo, pues la emergencia de China y otras economías le hizo perder peso en el PIB y en las exportaciones mundiales, aunque en una medida menor a la mayoría de los países desarrollados, excepto Alemania.

También destaca el autor el aspecto menos positivo del sector. Así, habría que lograr una mayor persistencia de las empresas en su actividad en el exterior: de media, casi el 40 por 100 de las relaciones comerciales alemanas son de largo plazo, frente a solo el 20 por 100 de las españolas. De igual modo, el 33 por 100 de las exportaciones de manufacturas son de filiales extranjeras, con lo que esto conlleva. Su posición más débil en I+D y en innovación suponen también un lastre, derivado en parte de la situación del sistema educativo, como atestigua el hecho de que ninguna universidad española esté entre las 200 mejores del mundo. Otras debilidades que también destaca serían la existencia de mercados apenas explotados, con un nivel de penetración muy bajo en algunos mercados relevantes, como EE UU o Japón; y de empresas no orientadas al

exterior, sobre todo las de inferior dimensión, que se ven limitadas por la reducida productividad.

Dedica sendos capítulos a la eficiencia de la empresa exportadora y a la exportación, competitividad y nuevo modelo productivo. Así, cuenta cómo las empresas de más de 50 empleados exhiben hoy niveles de productividad similares a las de los grandes países europeos y EE UU, y cómo incluso, las de más de 250 son ligeramente mejores. Esto muestra un tejido productivo español vivo, diversificado y potente, que se asemeja poco a la imagen que de él posee el español medio, así como no pocos analistas económicos.

En definitiva, la productividad de las empresas grandes españolas está ligeramente por encima de las de Alemania y Reino Unido, y la de las pymes también es aceptable. El problema radica en las microempresas, que en España representan una mayor proporción del total que en otros países. La causa de que la intensidad exportadora española sea inferior a la alemana es la mayor proporción de empresas pequeñas. En este sentido, las empresas que tienen de 10 a 250 empleados constituyen el 37 por 100 del total en Alemania y el 18 por 100 en España, y también es cinco veces mayor la proporción de empresas con más de 250 trabajadores.

Debe intentarse que el tamaño de la empresa española crezca, algo de lo que son conscientes

las autoridades y que se refleja en varias publicaciones sobre el tema, incluida una futura del propio Myro.

De los tres determinantes de la productividad: capital físico, capital humano e innovación, España tiene una posición satisfactoria en el primero de ellos. En efecto, en lo que se refiere al capital físico medio por trabajador en España según Eurostat, en 2014 era de 236.400 euros; similar al de Francia y superior al de Alemania, Italia y Reino Unido. Las diferencias se encuentran en el capital humano y tecnológico, a los que deben dirigirse las acciones de política económica. Sin profundizar más, también aboga por un contrato único predominante.

Al no ser el objeto del libro, el autor menciona de pasada que los problemas principales de España en los últimos años no han sido de competitividad, sino de exceso de endeudamiento, no han sido de oferta, sino de demanda. Igualmente sucinto es al hablar de la competitividad y desempleo, cuando explica que en 12 años, desde 1995, España incorporó a su población más de 6.000.000 de inmigrantes, de los cuales 4.500.000 trabajaba o buscaba empleo. Probablemente, añade, ningún país podría absorber tal cantidad de empleo en tan poco tiempo, si no es mediante mecanismos artificiales (y efímeros) de expansión, como el *boom* de la construcción inmobiliaria.

Más discutible resulta su afirmación de que en la política económica reciente ha predominado la austeridad, dada la exigua cuantía del esfuerzo estructural realizado y el aumento de la deuda pública en 300.000 millones de euros.

El libro de Myro resulta ameno y fácil de leer, proporcionando una radiografía completa y exacta del sector exportador español al que reconoce su, a menudo desconocida, aportación a la salida de la crisis. Señala también las debilidades del modelo productivo

español, que inevitablemente se reflejan en el sector exportador, e indican a su vez el camino a seguir que pasa ineludiblemente por un nuevo marco institucional más moderno y acorde con un mundo globalizado.

J. J. O.

