



¿Continuará la desaceleración de las exportaciones¹ españolas?

Juan de Lucio²

Julio de 2019

1. Motivación

La balanza comercial española ha mostrado, desde el colapso del comercio internacional, una evolución positiva sin parangón histórico. La devaluación interna (entendida como avances de precios y salarios inferiores a los de los competidores) ha estimulado la actividad empresarial en el exterior así como la diversificación de mercados y productos.

Más recientemente, desde 2017, las exportaciones españolas se vienen desacelerando suavemente. La moderación se explica por:

- a) el contexto internacional (desaceleración del comercio mundial y del crecimiento de los principales mercados de destino) y
- b) factores internos, principalmente de carácter cíclico:
 - a. agotamiento de la inercia cíclica asociada al principio de la recuperación. Tras una fuerte desaceleración los niveles de comercio se ven especialmente mermados, el retorno a niveles más estructurales genera crecimientos superiores a los avances medios de largo plazo (es básicamente un efecto nivel, de retorno a la media). Agotada esta etapa, se puede observar el efecto inverso, a avances algo más moderados,
 - b. repunte de la demanda interna, que capta la producción de empresas españolas anteriormente destinada a exportaciones y permite la sustitución de importaciones por producción interna competitiva.

En este contexto, cabe preguntarse por la sostenibilidad en el medio y largo plazo de la evolución favorable de las ventas al exterior y la continuidad en la tendencia actual de desaceleración de las exportaciones.

¹ Con especial atención a la exportación de bienes.

² Doctor en Economía, profesor universitario e investigador.



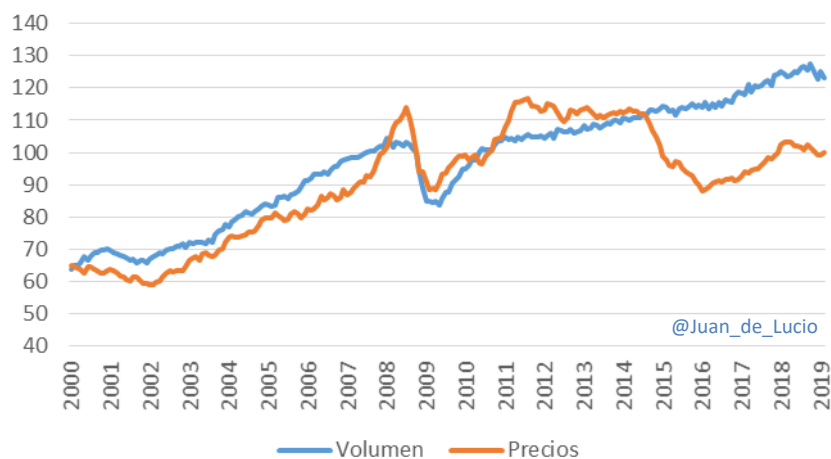
En la siguiente sección se analizan los elementos estructurales que condicionan la evolución de las ventas al exterior en el medio y largo plazo para, posteriormente, extraer una serie de conclusiones y propuestas.

2. Diagnóstico

a. Incertidumbre y desaceleración del contexto internacional

Tras el colapso del comercio mundial en 2009, el ritmo de crecimiento del comercio internacional de bienes ha descendido a prácticamente la mitad del periodo anterior, gráfico 1. Se ha producido también un estancamiento de los precios.

Gráfico 1. Evolución del comercio mundial de bienes, índice de volumen y de precios. 2010=100.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos CPB

Los factores explicativos de esta evolución hay que buscarlos en:

- Rebrote del proteccionismo, especialmente afectado por la política comercial de Estados Unidos.
- Repunte de la incertidumbre global (pe. Brexit, precios de la energía).
- Cambio en el contexto geoestratégico. Nuevo modelo de crecimiento en China más basado en el comercio interno y menos volcado en las ventas externas.
- Agotamiento del avance en las cadenas globales de valor, protagonistas del crecimiento del comercio internacional de principios de siglo.
- Transición hacia el comercio de servicios facilitado por: el progreso tecnológico, el surgimiento de nuevos servicios, la creciente incorporación de servicios a los bienes y el avance del peso de los servicios en el consumo.



- Creciente parte del comercio internacional con dificultades específicas para su precisa medición quedando al margen de las estadísticas: bien porque las transacciones sean realizadas internamente por empresas transnacionales de gran dimensión, o bien porque estén ligadas a nuevas formas de globalización y comercio, por ejemplo: intangibles y datos.

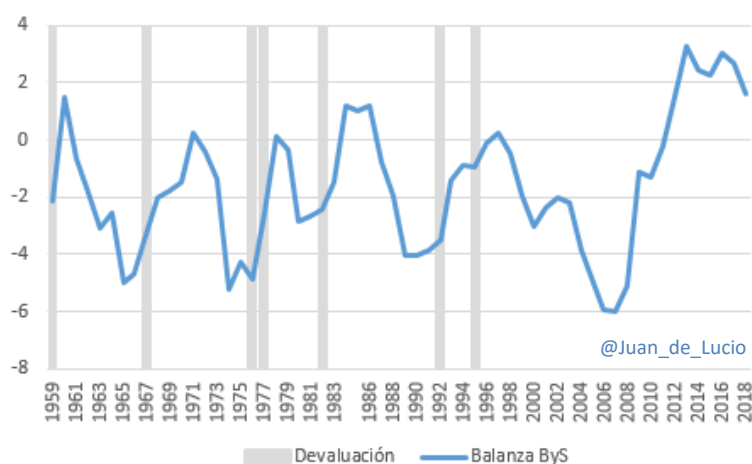
De acuerdo con las previsiones de los organismos internacionales el avance del comercio internacional podría estar por debajo del 3,5% en 2019 y sería algo superior en 2020.

b. Devaluación interna, sin precedentes, de la economía española

El gráfico 2 muestra la evolución de la balanza de bienes y servicios en términos de PIB y los años en los que se produjeron devaluaciones de la peseta, señaladas con una barra gris. Se puede observar que tras las devaluaciones nominales se produce una mejora del saldo de la balanza de bienes y servicios. Estos repuntes históricamente han sido de duración breve. Básicamente, la razón principal de este efecto temporal es que el alza de precios que genera la devaluación nominal consume rápidamente las ventajas competitivas de la devaluación de la moneda.

Desde la integración en el área euro, la posibilidad de devaluaciones monetarias no existe, por lo que la economía española ha realizado una devaluación interna: caída de precios y costes en relación con los competidores.

Gráfico 2. Evolución de la balanza de bienes y servicios de España (%PIB) y devaluaciones de la moneda.



Fuente: Banco Mundial, Leandro Prados y elaboración propia.



Así, en el periodo más reciente se ha recuperado el saldo exterior gracias a una devaluación interna, en parte impulsada por la reforma laboral de principios de 2012.

La devaluación interna ha generado que el saldo positivo en términos de PIB haya sido, desde 2012, superior a cualquier otro observado en el último siglo, tanto en magnitud en relación con el PIB como en duración. Para encontrar superávits similares en duración y magnitud tenemos que retroceder a los ocasionados en la economía española con motivo de la primera guerra mundial, que aun así fueron menos intensos que el experimentado actualmente.

El superávit que se ha observado en este periodo tiene otras características específicas en comparación histórica: primero, ha sido precedido por un periodo prolongado de 25 años con déficit (desde la integración en la Unión Europea en 1986, solo un año con superávit, 1997) y segundo, se produce en una fase expansiva del ciclo.

c. Excelente evolución de las empresas en el exterior

La reducción de costes (devaluación interna) ha mejorado la rentabilidad del sector exportador³ y producido una redistribución de los recursos productivos hacia este sector. Así, en los años que ha existido superávit, tabla 1, el número de empresas exportadoras de bienes ha crecido 65,8%, el de empresas que exportan durante 4 años seguidos⁴ (denominadas empresas exportadoras regulares) se ha incrementado en un 39%, el de empresas que exportan más de 10.000€ anuales un 3,9% y el grupo de exportadores regulares con importes superiores a 10.000€ ha crecido un 24,5%. Por su parte, el valor exportado avanzó en un 32,5%. El número de exportadores ha avanzado más rápidamente que el de exportaciones, el de aquellos que exportan un valor significativo no ha crecido tanto aunque sí avanza el de empresas exportadoras regulares con valores exportados destacados. Así, de acuerdo con estos datos, la evolución positiva de las exportaciones se ha sustentado, principalmente, en un mayor número de empresas exportadoras, más que en un mayor volumen de comercio de cada una de ellas.

³ Si consideramos que las empresas operan mayoritariamente en un contexto internacional en el que asumen el precio internacional como dado, una reducción de costes se traslada a márgenes. La redistribución de recursos hacia el sector exportador también podría explicarse por unos menores costes de acceso a los mercados exteriores que implican una mejora de acceso a mercados y mayores márgenes de beneficios.

⁴ Las empresas exportadoras regulares representan, el 93% de las ventas al exterior. Un mayor número de exportadores regulares podría mejorar la flexibilidad ante caídas de la demanda interna.



En términos generales, en el periodo más reciente hay más empresas que exportan⁵ aunque venden volúmenes medios inferiores, pero a un número mayor de países y con un mayor número de productos, ver las dos últimas columnas de la tabla 1.

Tabla 1 El incremento de la diversificación y del número de exportadores regulares

	Valor Exportado	Empresas exportadoras				Nº medio*	
		Total	Regulares	Más de 10000€	Regulares y más de 10000€	Destinos	Productos
2012	5,1%	11,7%	3,0%	6,7%	1,0%	3,3	6,8
2013	4,3%	9,9%	7,3%	3,7%	4,5%	3,4	6,9
2014	2,0%	-2,2%	11,4%	-1,8%	5,1%	3,5	7,2
2015	3,8%	-0,3%	4,2%	-1,5%	3,3%	3,7	7,3
2016	2,7%	0,9%	4,2%	-1,3%	3,1%	3,8	7,5
2017	7,7%	8,6%	1,6%	-0,2%	3,7%	3,8	7,6
2018	2,9%	26,5%	2,4%	-1,5%	1,6%	3,9	7,7
Ene-Feb 19	0,3%	4,8%	2,9%	1,3%	1,4%	-	-
2011-2018	32,4%	65,8%	39,0%	3,9%	24,5%	18,9	14,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas * Exportadores con volumen superior a 10.000€ anuales.

La tabla 2 presenta la descomposición del crecimiento en la contribución de las nuevas empresas, la ampliación de mercados y productos de los exportadores existentes, y la intensificación (incremento del valor exportado) en relaciones comerciales existentes.

El factor que, en el periodo posterior a la crisis, más ha incrementado su contribución al crecimiento ha sido la diversificación de productos y mercados. Su contribución ha pasado de ser inferior al 30%, en el periodo anterior a la crisis, a más del 40% en el posterior. Se observa que la aportación al crecimiento de las ventas en el exterior de las nuevas empresas es menor en el periodo más reciente.

Tabla 2 Contribución porcentual al crecimiento de las exportaciones

	2001-2008	2009-2016
Nuevas empresas	28,9%	13,1%
Diversificación de mercados o productos	28,8%	41,0%
Intensificación de las ventas existentes	42,3%	45,9%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de: de Lucio et al (2018)

⁵ Las empresas son más competitivas de manera que la actividad empresarial también ha sido capaz de sustituir importaciones por producción doméstica.



Finalmente, análisis detallados muestran la influencia en el comportamiento agregado de las exportaciones de ciertos sectores (pe. automoción, energía) y empresas concretas (las 25 mayores empresas exportadoras concentran el 25% de las ventas al exterior).

3. Conclusiones y recomendaciones

La gradual desaceleración de las exportaciones, tanto a escala mundial como en España, ha traído dudas sobre la sostenibilidad de la buena evolución de las exportaciones y del superávit por cuenta corriente de la economía española que se observó después de la crisis del comercio mundial.

El análisis de los elementos estructurales de la actual situación del sector exterior pone de manifiesto que el principal factor explicativo de la evolución de las ventas al exterior es la mejora en la capacidad exportadora de las empresas. La estructura empresarial que sustenta las exportaciones españolas es ahora más estable y amplia que la de hace una década como consecuencia de: primero, mayor número de empresas exportadoras regulares presentes en el exterior y segundo, mayor diversidad de productos y destinos.

La expansión exterior de la actividad empresarial se ha sustentado en una devaluación interna. La reforma laboral de 2012 parece haber tenido efectos importantes sobre la contención de costes de las empresas; en este sentido parece oportuno ser cauteloso en las propuestas de mercado de trabajo que pudieran tener impacto tanto en el saldo exterior de la economía española como en la competitividad de las empresas.

La evolución de las políticas de internacionalización determinará también el comportamiento de las ventas de las empresas españolas en el exterior. Políticas integrales de apoyo a la empresa enfocadas en: la consolidación de la presencia exterior de las empresas, la mejora de la productividad y competitividad, el crecimiento y la diversificación de mercados y productos tendrán reflejo en una buena evolución de las ventas al exterior.

La integración de políticas enfocadas en la empresa con objeto de impulsar la competitividad y la personalización de los servicios a las empresas son tareas fundamentales para consolidar la presencia exterior de nuestras empresas y evitar volver al secular déficit comercial de la economía española.