



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

Grado en Economía

**La Competitividad Exterior de
la Economía Española**

Presentado por:

Alberto Medina Moro

Valladolid, 25 de junio de 2014

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	3
2. METODOLOGÍA Y FUENTES ESTADÍSTICAS.....	4
3. PERSPECTIVA AGREGADA DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA.....	5
3.1. Comportamiento de las exportaciones españolas en el siglo XXI.....	6
3.2. Factores determinantes de la competitividad de la exportación española.....	12
3.3. Mercados de destino de las exportaciones españolas.....	14
3.4. Retos para el futuro.....	16
4. FORTALEZAS Y DEBILIDADES COMPETITIVAS DE LOS SECTORES EXPORTADORES.....	18
5. CONCLUSIONES.....	25
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	26

1. INTRODUCCIÓN

La economía española ha vivido en las últimas décadas, y más concretamente desde el ingreso de nuestro país en la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) un intenso proceso de apertura al exterior. Hecho que se ha visto acentuado con la crisis económica y financiera actual puesto que las empresas se han visto obligadas a incrementar el porcentaje de ventas al exterior, buscando otros mercados a los que abastecer ante la falta de la demanda interior.

De esta forma, las exportaciones han sido el único componente de la demanda con una aportación positiva al crecimiento del PIB y son protagonistas de la todavía situación débil de recuperación en la que está inmersa la economía española. La cuestión que se plantea es si las exportaciones van a seguir siendo en los próximos años uno de los motores que a día de hoy mueven a España.

El objetivo de la elaboración de este estudio es por tanto conocer la situación de la economía española en los mercados exteriores analizando las fortalezas y debilidades competitivas mostradas por los sectores exportadores españoles desde el comienzo del presente siglo usando para ello distintos indicadores de competitividad revelada.

Es muy interesante identificar los sectores con mayor capacidad exportadora pues son estos los que se encuentran mejor posicionados de cara a incrementar su presencia en el exterior, contribuyendo así al crecimiento económico general y la generación de empleo en los años venideros.

Se pretende pues, a través de este trabajo, comprender la compleja realidad del sector exportador español, y obtener una serie de conclusiones, asentadas en una base teórica y empírica, mediante las cuales poder hacer ciertas recomendaciones para la puesta en práctica de medidas de promoción de las exportaciones y que refuercen los procesos de internacionalización de las empresas.

2. METODOLOGÍA Y FUENTES ESTADÍSTICAS

Para la realización de este trabajo, en primer lugar, se ha hecho uso de literatura disponible sobre el tema objeto de estudio y que se detalla más ampliamente en el apartado de referencias bibliográficas. El repaso de esta literatura permite obtener una idea clara del comportamiento de las exportaciones y de las causas que lo explican.

En segundo lugar, se ha recurrido a distintas bases de datos disponibles en las páginas web del Instituto Nacional de Estadística (INE), la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Comercio (UNCTAD), el Banco Central Europeo (BCE), el Banco de España (BE) y el Banco Mundial (BM). Con estos datos se elaborará una serie de indicadores de competitividad revelada de la exportación española en su conjunto y de los diferentes sectores exportadores:

- Del INE obtendremos los datos relativos a las exportaciones españolas de bienes y servicios desde el año 2000 en términos nominales, y los índices de volumen necesarios para expresarlas en términos reales.
- Del BCE obtendremos los costes laborales unitarios de los países de la Zona Euro y los relativos a España de la página web del Banco de España.
- Del BM extraeremos la propensión a exportar de diferentes economías desarrolladas.
- De la UNCTAD vamos a extraer datos relativos a las exportaciones de España y de diferentes economías, con las que se establece la comparación, desagregadas por sectores de actividad. Los datos que se ofrecen son por producto. Para el trabajo se agregan en sectores utilizando la correspondencia entre la SITC-Rev.3 y la ISIC-Rev.3.

Sobre la base de esta información estadística, el trabajo se estructura de la siguiente forma: en el siguiente apartado se establece el marco general del agregado de las exportaciones españolas, analizando su trayectoria durante la última década, en comparación con otros países desarrollados, sus factores determinantes y los mercados a los que se dirigen.

A continuación, en el cuarto apartado, se estudian las exportaciones españolas desde una perspectiva desagregada, distinguiendo 18 sectores productivos, ordenados en cuatro categorías en función de su contenido tecnológico: alto, medio-alto, medio-bajo y bajo (OECD, 2007):

- Contenido tecnológico alto: productos medicinales y farmacéuticos, equipo de telecomunicaciones, maquinaria de oficina y ordenadores e instrumentos científicos y ópticos.
- Contenido tecnológico medio-alto: maquinaria agrícola e industrial, vehículos de carretera, otro equipo de transporte, química y otra maquinaria eléctrica.
- Contenido tecnológico medio-bajo: productos minerales, metálicas básicas, productos metálicos y caucho y plásticos.
- Contenido tecnológico bajo: productos agroalimentarios, textil y confección, cuero y calzado, papel y edición, madera y corcho, muebles y otros productos manufacturados.

3. PERSPECTIVA AGREGADA DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA

El concepto de competitividad exterior hace alusión a la reunión de una serie de factores que hace que los bienes y servicios de un país sean atractivos para otros países. Indirectamente una economía competitiva evidencia una situación de fortaleza, dinamismo y alto desarrollo, y por tanto uno de los objetivos de política económica ha de ser incrementar la participación en los mercados exteriores.

En este apartado se va a analizar la evolución del agregado de las exportaciones españolas desde el año 2000 al 2012 y las causas que la han determinado. Además, con el objeto de ver si las exportaciones se han encaminado a mercados dinámicos y si hemos conseguido diversificar nuestros mercados de destino, se estudiará el destino de la exportación española. Por último, en base a todo esto se harán unas previsiones para el futuro.

3.1. COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN EL SIGLO XXI

La evolución de las exportaciones a lo largo de la última década no ha sido uniforme debido a factores económicos. Los primeros años del siglo XXI se caracterizaron en España por ser un periodo de gran expansión tanto en términos del PIB como del empleo.

Esta expansión se apoyó en el crecimiento del consumo además de en la burbuja inmobiliaria que se gestó durante esta época, consiguiendo así un crecimiento del PIB no basado en la inversión productiva sino en inversión especulativa y en exceso de consumo. Esto provocó un alza en los precios de los productos que a su vez causó que la competitividad, medida en términos del precio de los productos, empeorara, sin haberse producido el consiguiente alza en la productividad.

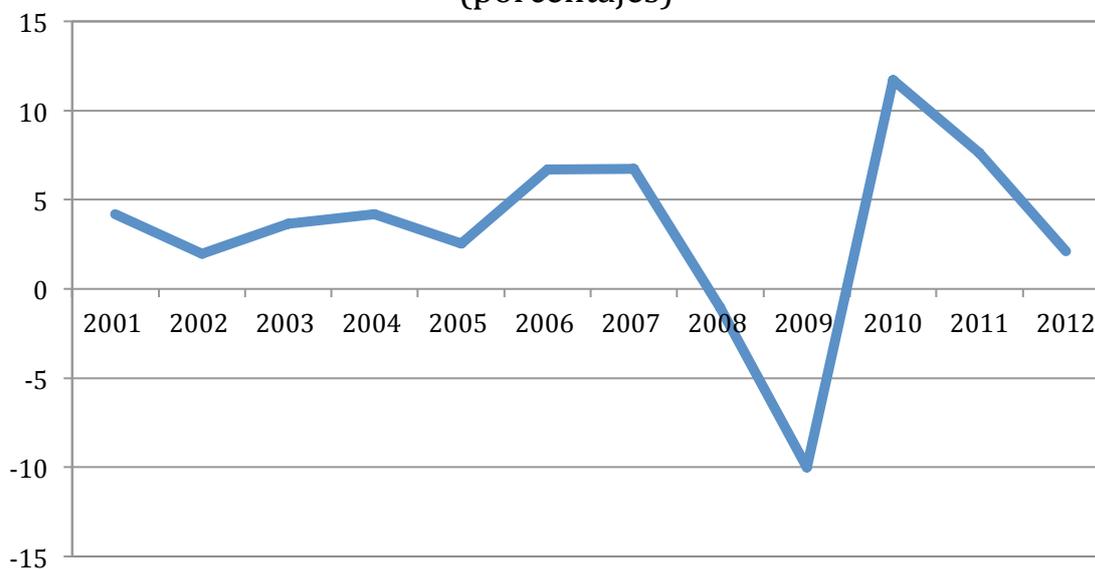
Añadido a esto, en estos años la economía europea estaba en una etapa de crecimiento. El euro pasa por un momento de fortaleza, lo cual complicaba aún más las exportaciones españolas dirigidas a países fuera de la Zona Euro. Sin embargo, tuvo lugar un aumento del tanto por ciento del porcentaje de productos que España comercializa fuera de la Zona Euro, lo cual evidencia una estrategia de diversificación de mercados positiva y saludable para el futuro.

En el Gráfico 1 observamos las tasas de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios de España en el periodo de 2000 a 2012.

España en el año 2000 viene de una trayectoria de alto crecimiento de las exportaciones, particularmente en la década de los años ochenta. En los primeros años del siglo XXI tiene lugar la crisis de las *punto com*, originada en Estados Unidos. Esto provoca que se paralicen ligeramente las relaciones internacionales y por ello tiene lugar una leve caída en la tasa de crecimiento de las exportaciones por la ralentización del crecimiento de las economías y del comercio.

En los años posteriores España comienza a ampliar el volumen de exportaciones, al igual que el resto de países de la Zona Euro. Hay una diferencia entre ambos y es que las exportaciones de España crecen a un ritmo menor que la media de estos países europeos.

Gráfico 1
Tasa de crecimiento de las exportaciones en España en
términos reales, 2000-2012
(porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE, CNE.

A pesar de ello, la tasa de crecimiento de las exportaciones españolas no es baja. Observamos en el Gráfico 1 que se crece a un ritmo medio del 3% aproximadamente, en términos reales. El problema ha sido que no se han aprovechado muchas oportunidades, como el aumento de la demanda de ciertos bienes, que se presentaron para aumentar la oferta de exportaciones.

En parte, la causa de este hecho la podemos encontrar en la pérdida de competitividad en precios que experimenta España, pero también hay motivos no relacionados estrictamente con ello como es el avance de las economías asiáticas, especialmente China, lo cual provoca que la competencia internacional se intensifique y que por tanto parte de la demanda mundial pase a cubrirse por estos países. Por otra parte es cierto que países como España cambiaron el destino de sus exportaciones buscando otras economías más lejanas, como las asiáticas, y así disminuir la dependencia con respecto al mercado europeo.

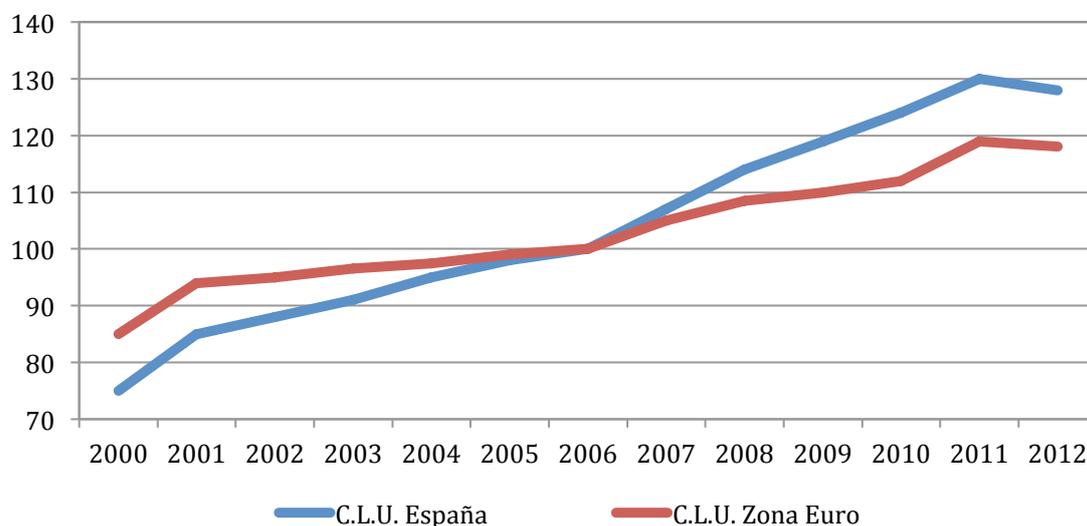
Los años entre 2001-2007, se caracterizan por una fuerte expansión a escala mundial, lo cual favoreció el crecimiento de las ventas exteriores españolas. Sin embargo, este relativo buen comportamiento de las

exportaciones se vio acompañado, como ya se ha indicado, de un empeoramiento de la competitividad en precios de la economía española, causado en parte por el lento avance de la productividad del trabajo.

Esto puede comprobarse en el Gráfico 2, que muestra la trayectoria seguida en España y en el conjunto de los países de la Zona Euro por los costes laborales unitarios. Este indicador nos sirve para valorar la competitividad en este aspecto que presenta España comparado con la Zona Euro.

Los costes laborales unitarios han tenido una evolución mucho más creciente en España que en Europa. Esta puede ser una de las causas de que aún dentro de la situación de bajo crecimiento de las exportaciones por la gran apertura al exterior de China y de las economías emergentes en general, España haya tenido una tasa de crecimiento de las exportaciones por debajo de la mantenida por algunos países de la Zona Euro.

Gráfico 2
Evolución de los costes laborales unitarios, 2000-2012
(índices, 2006=100)



Fuentes: Banco de España y Banco Central Europeo.

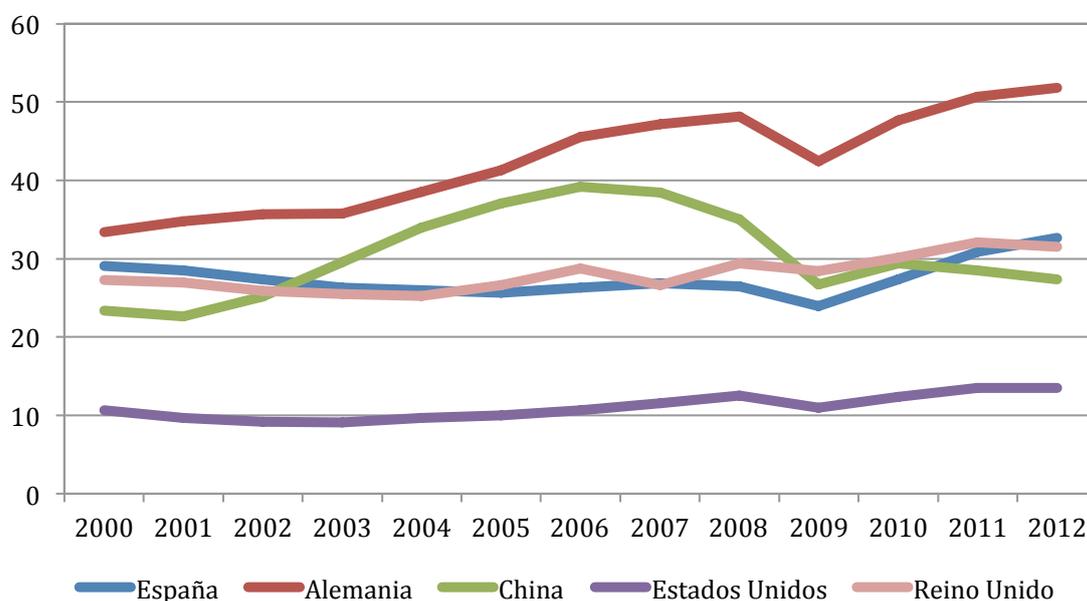
En el año 2007, se desencadena la crisis financiera mundial y esto provoca un colapso en la actividad comercial internacional. Sin embargo en esta materia, se puede decir que España hace los deberes. Tras los primeros

años de caída se comienza a mejorar la productividad mediante la destrucción de empleo ineficiente seguido de moderación y posterior caída en los costes salariales. Esta mejora en la productividad, y por tanto en la competitividad favorece el crecimiento de las exportaciones, como se aprecia en el Gráfico 1.

Esto es muy importante destacarlo ya que la débil recuperación en la que está inmersa la economía española se ha propiciado a través de las exportaciones con una débil demanda interior.

Como vemos en el Gráfico 3, a pesar de que entre los años 2001-2007 se haya producido un aumento notable de las exportaciones, la propensión a exportar de la economía española ha disminuido. Esto no indica un mal comportamiento, sino que debido a la fuerte demanda interior, el aumento en las exportaciones no se reflejó en la propensión a exportar.

Gráfico 3
Propensión a exportar, 2000-2012
(porcentajes del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

En el año 2009 tenemos la mayor caída en la propensión a exportar, causado por la paralización de la actividad comercial internacional. Sin embargo tiene lugar en los años posteriores un cambio de tendencia en el que

las exportaciones comienzan de nuevo a cobrar mas importancia en el PIB, lo cual es síntoma de una economía más competitiva.

Este cambio de tendencia continúa en los años posteriores, y se llega en el año 2012 a una propensión a exportar por encima de los niveles del año 2000, lo cual evidencia un muy buen comportamiento de las exportaciones.

Comparando la propensión a exportar de España con respecto a algunos países de relevancia en el comercio internacional, observamos que España está en una situación aventajada, a raíz de la mejora desde el año 2009. En comparación con Estados Unidos está en una muy buena posición. Países como China o Reino Unido que tienen una actividad comercial exterior muy importante mantienen un porcentaje ligeramente inferior al de España.

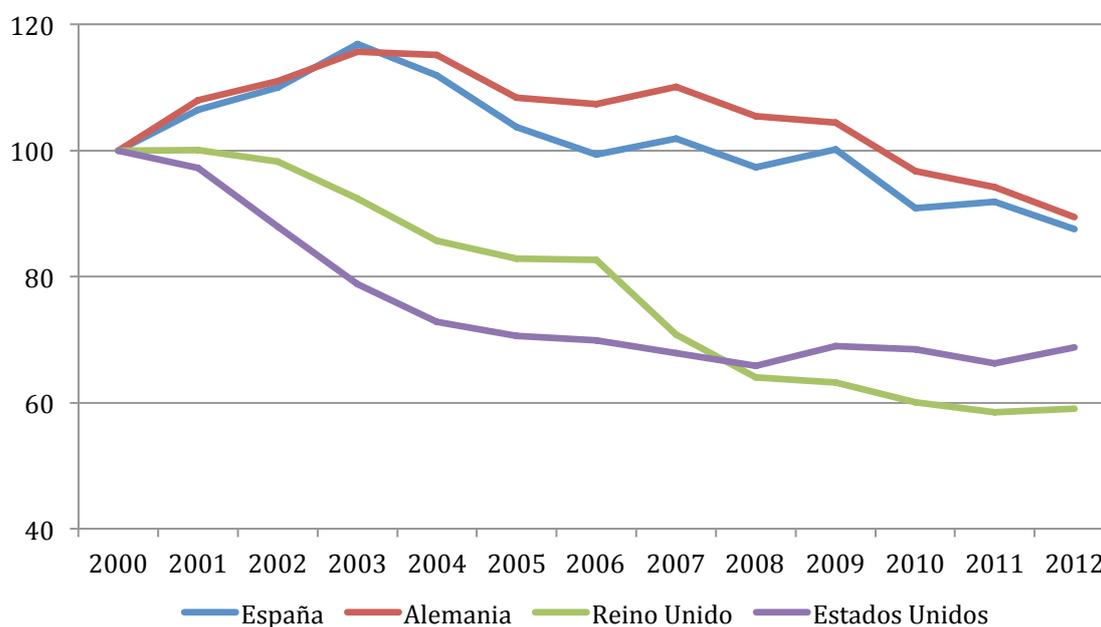
Alemania es uno de los países con más vocación exportadora que muestra unos productos muy competitivos en el exterior y por tanto muestra esa alta propensión a exportar.

El buen comportamiento mantenido por las exportaciones españolas se refleja también en la evolución de su cuota en la oferta mundial de bienes. En el Gráfico 4, vemos la tendencia que ha seguido las cuota de exportaciones de España, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos desde el 2000. Observamos dos tendencias entre estos países, ya que no han sabido responder adecuadamente ante la apertura de las economías emergentes.

Por un lado Reino Unido y Estados Unidos han visto disminuida su cuota en un 40% aproximadamente. Provocado por el tremendo auge que han tenido las economías emergentes, asiáticas, y en especial China, que han aumentado de manera considerable su participación en la oferta, y de esta manera han mermado la de estos países.

En segundo lugar observamos una tendencia levemente decreciente protagonizada por España y Alemania. Han conseguido mantener un alto porcentaje de ventas en el total mundial, lo cual es algo muy positivo teniendo en cuenta lo sucedido en el resto de economías. Esto ha sido fruto de los esfuerzos de las empresas españolas por ser más competitivas, lo cual ha conseguido tener un sector exportador sólido.

Gráfico 4
Cuotas de exportación de bienes, 2000-2012
(índices, 2000=100)



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Por tanto, a la vista de los datos, España ha podido mantener prácticamente la cuota estable durante gran parte de la década a pesar de haber perdido en términos de competitividad y a pesar del auge de las economías emergentes en el comercio internacional.

3.2. FORTALEZAS DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD EN LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA

Desde el año 2009, en el que se da el hundimiento de las exportaciones, comienza en España un periodo caracterizado por la fortaleza de las exportaciones, que “tiran” del PIB. A la vez, en este periodo, tal y como observamos en el Gráfico 2, ha sido cuando se han ampliado las diferencias entre los costes laborales unitarios de España y de la Zona Euro, lo cual ha repuntado los precios de los productos de carácter exportador.

De lo expuesto en el apartado anterior, surge una pregunta: ¿Cómo es posible que se haya producido a la vez, un importante alza en los costes laborales derivado del escaso aumento de la productividad del trabajo y una mejora de situación de las exportaciones?.

Hay distintos factores explicativos, recogidos en diversos estudios, que caracterizan la exportación española y que explican esta aparente contradicción:

- La oferta de las exportaciones españolas está dirigida hacia mercados de países desarrollados con gran capacidad de absorción de la producción que se oferta. A pesar de esto, se observa desde el año 2000 en la exportación española una creciente tendencia a hacer llegar los productos a mercados más lejanos, para diversificar la oferta de productos. Estos mercados emergentes pueden ser los garantes de un buen estado de salud de las exportaciones españolas en el futuro. (Myro, *et al*, 2013).
- Las exportaciones españolas han sabido adaptar la oferta, dotándola de singularidad y adecuándola a las necesidades de los consumidores extranjeros, de manera que los productos exportados muestran una resistencia a disminuir la cantidad demandada ante el alza en los precios. Conocidos son los casos de productos típicamente agrícolas, de tecnología en principio muy básica como el aceite de oliva o el vino, que han conseguido abrir mercados sin estrategia de precios ya que estos no han sido siempre competitivos en términos de precios sino ofreciendo una diferenciación por producto basado en la calidad. Son muy recurridos internacionalmente por ser referentes de calidad y es por esto que su demanda ha conseguido mantenerse en el tiempo a pesar de las exigencias de un mercado mundial más competitivo. (Peltonen *et al.*, 2008), (Myro, *et al.*, 2013).
- El tamaño de las empresas que abarcan el mayor porcentaje de las exportaciones es grande o muy grande. Son empresas que aprovechan muy bien las economías de escala y son capaces de reducir costes y conseguir una alta productividad en sus trabajadores. (Antràs *et al.*, 2010).

El problema de España reside en que la gran parte de las empresas exportadoras son pymes, las cuales encuentran difícil competir en ocasiones con empresas extranjeras, añadido de los problemas que se

derivan de las inversiones necesarias para acometer este tipo de estrategias de internacionalización. (Myro, et al, 2013).

Tenemos por tanto como ventajas que España se trata de un país con un comportamiento exportador sólido, ofreciendo productos diferenciados, dirigidos a mercados cada vez más diversos. Sin embargo las pymes han visto muchas dificultades por los costes de las inversiones que se deben acometer para la internacionalización de sus actividades, lo cual es uno de los aspectos más importantes a mejorar.

Estas empresas muestran en general descontento debido al poco apoyo prestado desde el gobierno para la expansión internacional, la falta de financiación para emprender proyectos de este calado e incluso echan en falta una representación o ayuda del gobierno de cara a los mercados internacionales, que actúe en representación de todas estas empresas y que ayude a la apertura de aquellos mercados en aquellos países en los que no se conocen los productos españoles.

Desde Europa existen subvenciones a la exportación y cuantiosas ayudas para ayudas a las empresas en su internacionalización. Son medidas que deberían de promoverse más entre el gobierno de España

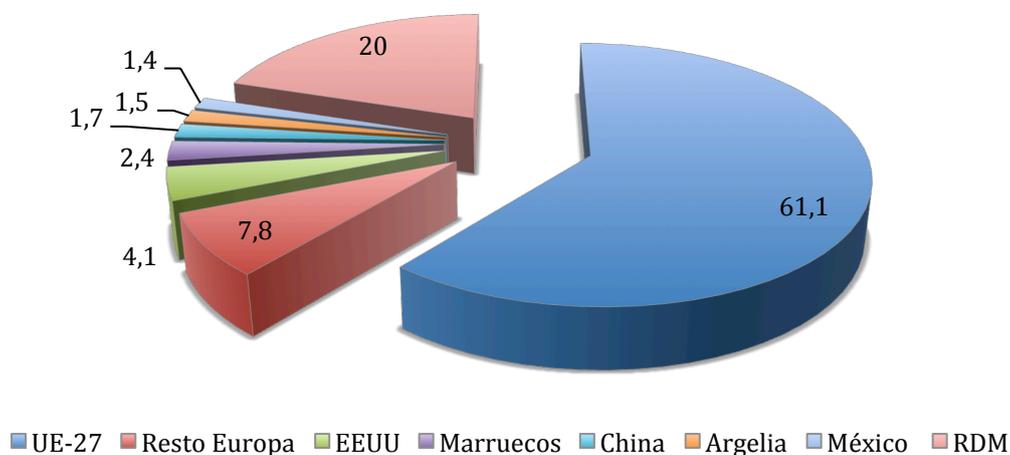
3.3. MERCADOS DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

España, como hemos comprobado anteriormente, ha demostrado ser un país con una clara vocación exportadora que ha conseguido defender relativamente bien su posición en el mercado mundial durante los últimos años.

Es muy importante para seguir con esta tendencia, e incluso aumentar la oferta exterior, tener en cuenta cuáles son los países objetivo a los que se exporta ya que dependerá de estos, concretamente de la demanda de estos países de nuestros bienes, la continuación con esta trayectoria exportadora.

Como vemos en el Gráfico 5, España envía el 61% de sus bienes a la UE-27. Esta concentración de nuestra oferta exterior en el espacio comunitario se ha reforzado a raíz de la integración de España en el proyecto de integración europeo. Entre los motivos de este alto porcentaje se encuentra en primer lugar la cercanía geográfica.

Gráfico 5
Destino de las exportaciones españolas de bienes, 2012
(porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Además hay un evidente papel por parte de las instituciones europeas de promoción del comercio entre países miembros mediante la eliminación de los aranceles y de promoción de un área de comercio común que mejore la integración de las economías.

A pesar de esta concentración, la economía española en la última década ha reducido el porcentaje de bienes que se exportan a Europa desde un 70% aproximadamente en 2001 hasta el 61% en el año 2012.

Un 7,8% va dirigido al resto de países europeos que no conforman la UE-27, ya que debido a la proximidad con ellos, los costes de transporte son más bajos y así los productos son más competitivos en el país de destino.

Siguiendo en esta línea de cercanía geográfica, observamos que dos importantes países receptores de exportaciones españolas son Marruecos y Argelia, que acaparan el 2% y 3% respectivamente.

Al igual que para el resto de economías, el mercado estadounidense para los españoles es muy importante. Estados Unidos es un mercado con más de 300 millones de habitantes, una economía productiva y dinámica con fortaleza y capacidad para mantener una fuerte demanda de importaciones.

Sin embargo, dentro de los destinos de las exportaciones españolas, aún es muy bajo el porcentaje de exportaciones dirigidas a los denominados países *EAGLE*: China, India, Brasil, Corea del Sur, Rusia, México y Turquía, y los *NEST*: Polonia, Sudáfrica, Colombia, Malasia, Argentina Egipto y Chile (BBVA, 2012). Se trata de países todavía en desarrollo, con un gran potencial de crecimiento por delante que sin duda protagonizarán las grandes demandas mundiales de importaciones en el futuro y por tanto España debería aumentar su presencia en ellos.

No obstante en la última década, España está tomando la dirección adecuada, ya que durante a lo largo de la misma, la oferta de bienes se ha ido orientado hacia estos países en detrimento de las exportaciones a la Unión Europea. Un objetivo primordial para España es aumentar el porcentaje de exportaciones de bienes destinado a estos países que tienen expectativas altas de desarrollo.

Ganar posiciones en estos países puede generar cuantiosas ganancias para las empresas exportadoras españolas en el futuro. Por tanto, una de las oportunidades que se deberían aprovechar es centrarse más en estos países.

Además de lo ya mencionado hay grandes oportunidades también en países como, Canadá o Japón que no se pueden desaprovechar, mercados más exigentes y con gran capacidad de compra.

3.4. RETOS PARA EL FUTURO

Del examen de la evolución de las exportaciones españolas se desprenden algunas limitaciones en el patrón exportador.

Hay que analizar las partes más débiles del sector exportador español y en base a ello definir unas líneas de actuación de manera general, y por tanto una serie de desafíos que afrontar para los años venideros que tengan por objetivo colocar a las exportaciones en una mejor posición que la actual:

1. La economía española tiene aún muchos retos a los que enfrentarse debido a la baja competitividad en precios que las empresas españolas presentan. Debe seguir mejorando la competitividad precio de los productos, para lo cual se podrá optar bien por un aumento en la

productividad del trabajo a través de la inversión en capital humano y en I+D o bien por una moderación salarial.

2. Un reto importante que encara la economía española para el futuro es convertirse en un país con un carácter exportador más fuerte, lo cual se mide a través de la propensión a exportar de la economía.

El modelo de referencia en cuanto a propensión a exportar es sin duda Alemania. La recuperación en la que estamos inmersos está provocando un aumento del peso de las exportaciones en el PIB, aspecto que hay que mantener cuando comience a cobrar más importancia la demanda nacional.

De esta manera también se conseguirá que aumente la cuota de exportaciones españolas en el mundo y España se convierta así en una economía con una marca más sólida y le sea más fácil en el futuro afrontar crisis económicas.

3. La diversificación hacia mercados emergentes con buenas expectativas de crecimiento y por tanto con gran capacidad de compra de nuestros productos en el futuro. Los países que se están desarrollando protagonizarán en el futuro un papel muy relevante en el comercio internacional y España debería beneficiarse de esta situación implantando empresas que exporten a estos países para crear una imagen sólida de calidad de las exportaciones españolas.
4. Ampliar el número de empresas que exportan con planes de ayudas por parte del Estado, conseguir que las empresas que actualmente estén exportando bien, sigan desarrollándose en el futuro y crear un plan de desarrollo de la industria para crear un tejido empresarial más fuerte que exporte de la manera en que lo hacen las empresas que destacan en sus respectivos sectores.

4. FORTALEZAS Y DEBILIDADES COMPETITIVAS DE LOS SECTORES EXPORTADORES

Una vez analizado el comportamiento reciente de las exportaciones españolas desde un punto de vista agregado, en este apartado vamos a realizar un estudio desagregado por sectores de las exportaciones españolas.

De esta manera tendremos una mejor radiografía de la situación de las exportaciones en el panorama actual y de la trayectoria que se ha seguido desde el año 2000. En cuanto a la estructura del apartado, habrá similitudes en cuanto al tipo de contenido a tratar, aunque se incluirán algunos indicadores para analizar de manera más individualizada los sectores.

Como se ha señalado en el epígrafe 2 del trabajo, para el estudio desagregado vamos a distinguir 4 grupos de sectores en los que recogeremos los 18 sectores seleccionados para este trabajo, atendiendo a contenido tecnológico de cada uno de ellos. Los recogeremos en las categorías de contenido tecnológico bajo, medio-bajo, medio-alto y alto.

Las economías deben especializarse en actividades que generen valor añadido y en las que tengan ventajas comparativas con respecto a sus competidores. Si las economías exportan productos con alto valor añadido será más fácil mantener una cuenta comercial más equilibrada.

Los productos de contenido tecnológico alto son habitualmente los que mayor valor añadido suponen, pero siempre hay excepciones. España es un país que centra una parte importante de su oferta exportadora en alimentos, bebidas y tabaco. Bienes con bajos requerimientos tecnológicos, sin embargo, para España suponen un alto valor añadido ya que la calidad de muchos de estos productos los distingue del resto, y les posibilita competir con un precio más alto.

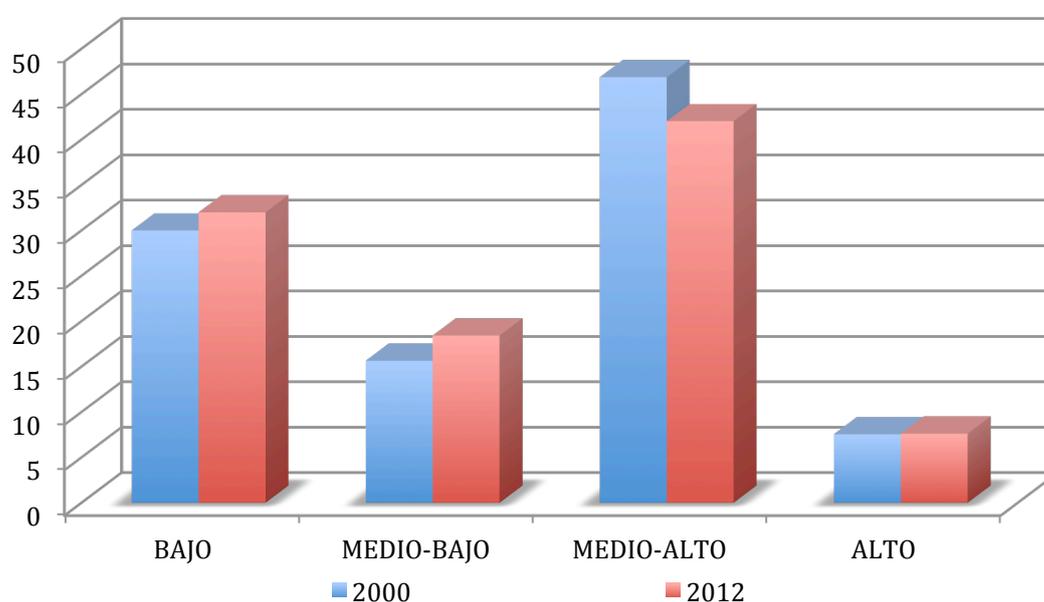
Es importante también tener en cuenta que la composición sectorial de las exportaciones se ajuste a la demanda mundial para aprovechar las oportunidades de crecimiento.

Lo primero que vamos a analizar es la estructura sectorial de las exportaciones españolas. En el Gráfico 6 vemos la tendencia que han seguido las exportaciones españolas de bienes desde el año 2000. Entre los años

2000- 2012 el peso relativo de las exportaciones de productos de alto contenido tecnológico ha permanecido prácticamente constante.

El peso relativo de los productos de contenido tecnológico medio-alto ha disminuido en favor de las de contenido medio-bajo y bajo, aunque siguen siendo las que anotan una mayor participación en el conjunto de las exportaciones españolas.

Gráfico 6
Composición de las exportaciones españolas de bienes
por contenido tecnológico, 2000-2012
(porcentajes)



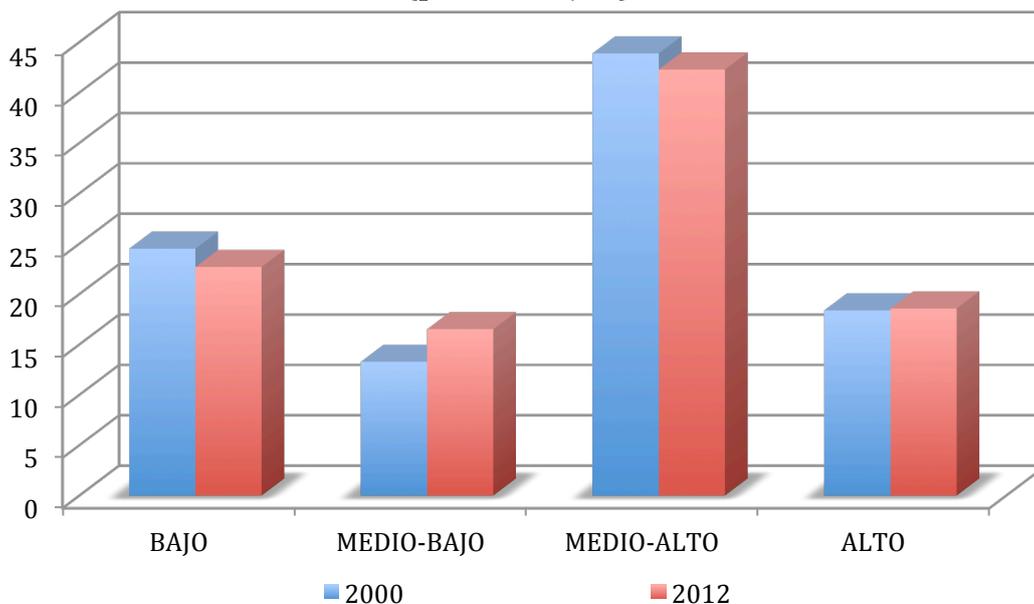
Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Para ver si la estructura de las exportaciones españolas se ajusta a la demanda mundial de exportaciones y entender mejor la situación las exportaciones españolas, hay que comparar la de España con la del total mundial.

En el Gráfico 7 se refleja la composición de la oferta mundial de bienes en los años 2000 y 2012. Tal y como vemos comparando los Gráficos 6 y 7, la estructura de las exportaciones españolas se ajusta bastante bien a la mundial. El segmento de bienes de contenido tecnológico medio-alto es el que más peso relativo tiene.

La diferencia que apreciamos, es que en España es mayor la participación de las actividades de bajo contenido tecnológico y que por tanto el peso de los bienes de contenido tecnológico alto es más reducido.

Gráfico 7
Composición de las exportaciones mundiales de
bienes por contenido tecnológico, 2000-2012
(porcentajes)



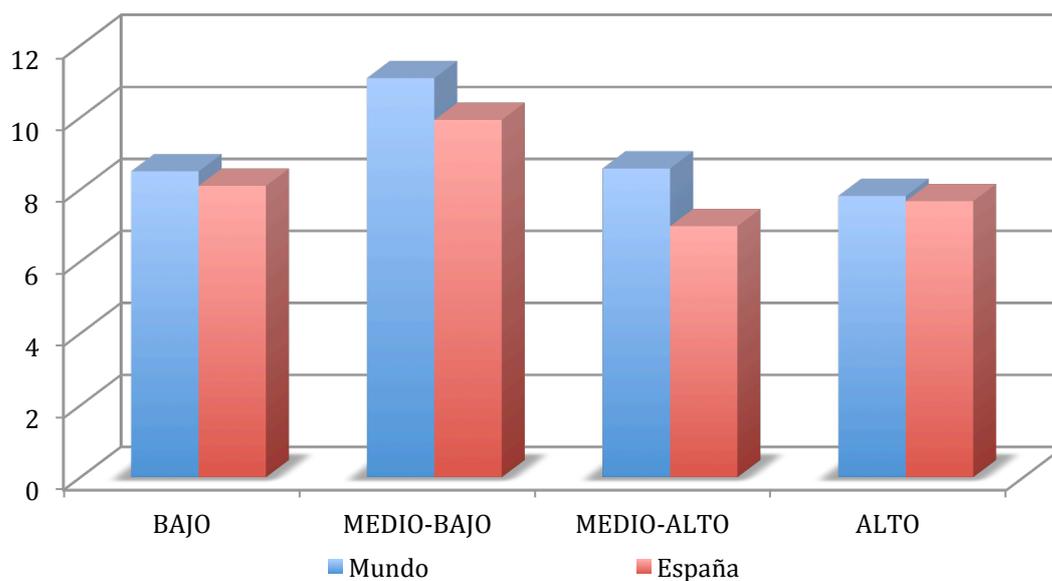
Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

En cuanto a la trayectoria, en España ha aumentado la participación de los bienes de contenido tecnológico bajo en detrimento de los bienes de contenido medio-alto. Sin embargo, el peso de los bienes de contenido alto ha permanecido constante, mientras que el peso de los bienes medio-alto ha disminuido en menor medida que en España.

La consecuencia es que en España ha aumentado el peso de los bienes de contenido bajo, sin embargo, en el conjunto mundial, ha disminuido. España tendría que haber conseguido aumentar en mayor medida la presencia de los productos de alto contenido tecnológico en su oferta exterior, dado el bajo nivel de partida relativo, al tiempo que tendría que haber mantenido el peso relativo en el segmento de especialización más importante, el de contenido tecnológico medio-alto.

Para analizar esto, en el Gráfico 8 se reflejan las tasas anuales medias de crecimiento de cada uno de los cuatro grupos de sectores considerados, entre 2000 y 2012, en España y en el mundo.

Gráfico 8
Crecimiento de las exportaciones de bienes, 2000-2012
(tasa anual media, a precios corrientes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Se observa claramente que las exportaciones mundiales han crecido a una tasa mayor que las españolas en las cuatro agrupaciones de actividades, lo cual confirma la pérdida de cuota de España en el total mundial mencionado en el epígrafe 2. Como resultado, las diferencias que apreciamos entre ambos son:

- En cuanto a las exportaciones de bienes de contenido tecnológico alto, el crecimiento en ambos ha estado a la par. España se ha comportado de una manera similar al resto del mundo. A pesar de esto, debería haber experimentado un crecimiento mayor dado el bajo nivel de partida, como ya se ha apuntado.
- Los bienes de contenido tecnológico medio-alto han perdido en peso relativo tanto en España como en el mundo tal y como

veíamos en los Gráficos 6 y 7. En el Gráfico 8 vemos que en España han crecido a una menor tasa que las mundiales. En este grupo de sectores la economía española debería haber consolidado una posición más sólida dada la importancia que para la economía nacional suponen.

- Los bienes de contenido tecnológico medio-bajo han crecido por debajo del total mundial. No se han aprovechado del mercado que más crecimiento de la demanda ha tenido.
- Los bienes de contenido tecnológico bajo han crecido a una tasa similar en España y en el mundo, pero en España un ritmo mayor, debido a la importancia que los productos del sector de alimentos bebidas y tabaco han protagonizado en el panorama internacional.

España, como hemos visto, ha desaprovechado algunas oportunidades de crecimiento. Las exportaciones mundiales han crecido de manera generalizada más que las españolas.

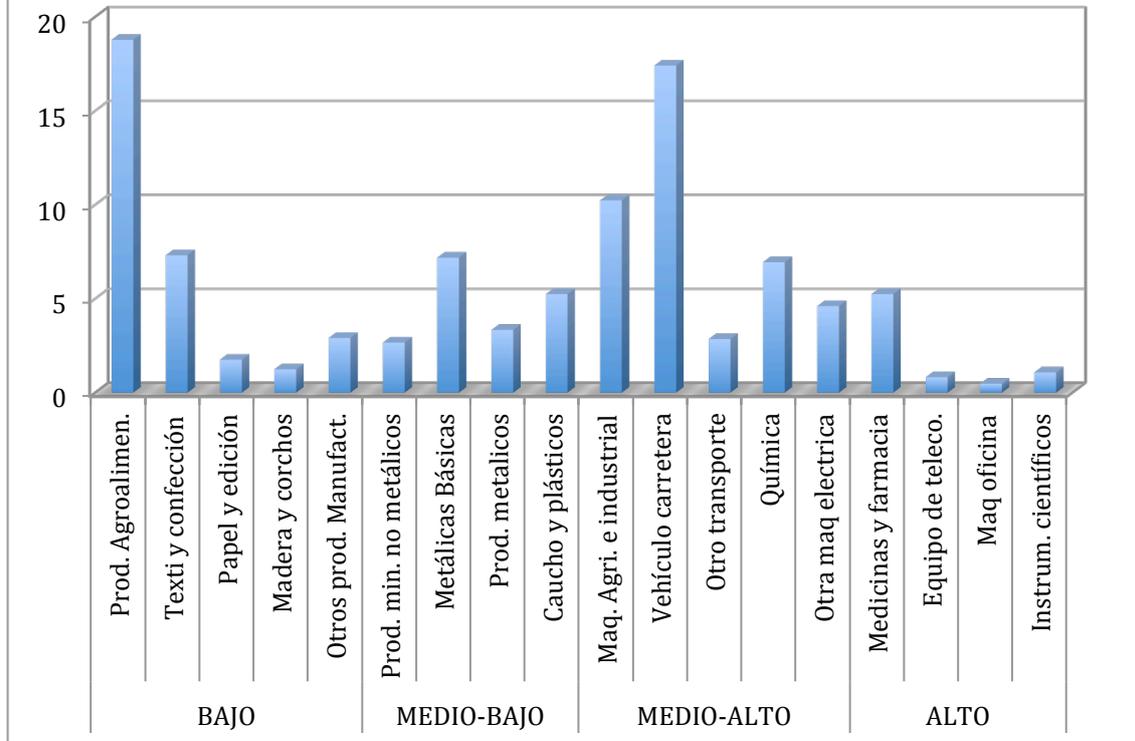
Para profundizar en el análisis de la estructura comercial española, en el Gráfico 9 se presenta la desagregación de las exportaciones en los 18 sectores considerados en el estudio. De esta manera se verán cuáles son las actividades que mayor peso concentran en el total de las ventas exteriores de España.

Los sectores que más destacan en España son el de los vehículos de carretera con un 17% y el de los productos agroalimentarios con un 18,5%.

El primero es uno de los sectores en los que más está despuntando España dentro de la Unión Europea. Reúne principales marcas de otros países que han localizado las plantas de producción en España.

Por otro lado tenemos los productos agroalimentarios, donde se incluyen alimentos, bebidas, tabaco y aceites y grasas animales y vegetales. Se trata de bienes muy demandados a nivel internacional por las ventajas competitivas que presentan debido a su calidad.

Gráfico 9
Composición sectorial de la oferta española de bienes,
2012
(porcentaje)



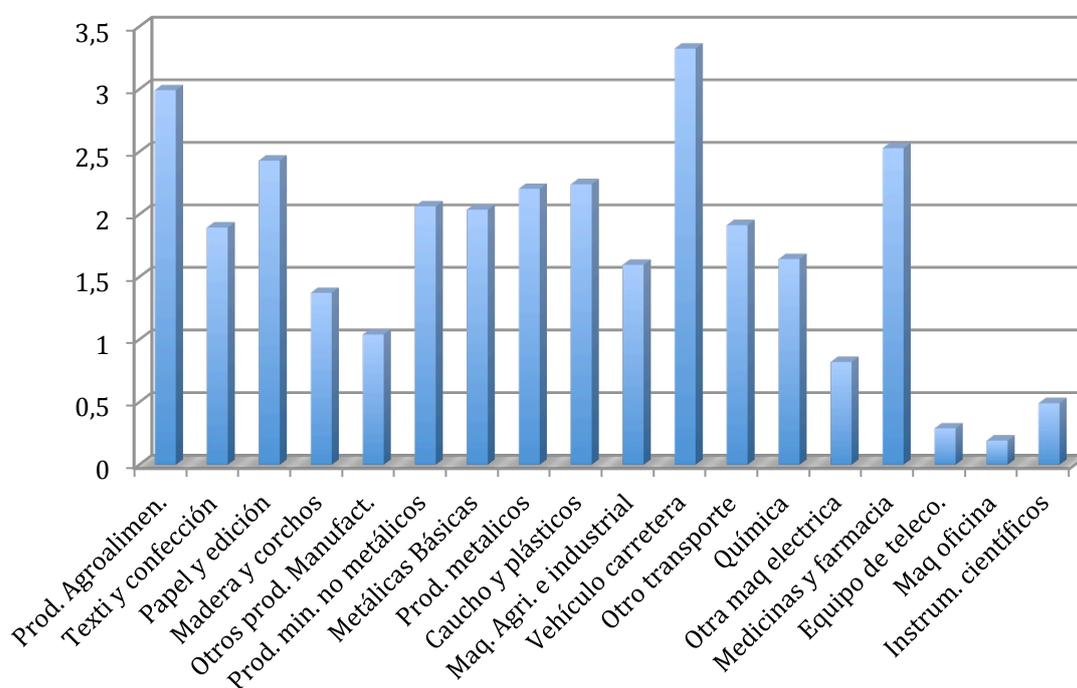
Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Estos 2 sectores suponen entre ambos casi un 35% de la oferta total de España. Es una situación que en principio podría verse como debilidad, debido a la excesiva concentración de producción en un número de sectores muy reducido. Sin embargo es algo común en el panorama internacional en el que, como media, se tiende a reunir en 3 productos en torno al 34% de la oferta total de exportaciones. (Easterly *et al.*, 2009).

En segundo lugar, la maquinaria agrícola e industrial, las metálicas básicas, la industrial textil y una industria química muy potente caracterizan las exportaciones españolas. Hay que mencionar también la importancia del sector farmacéutico en España, sector de contenido tecnológico alto en el que se mantiene una cuota de mercado nada despreciable de casi un 2,5%. Estos son los sectores en los que España tiene una elevada participación en el panorama internacional.

Un indicador tradicionalmente utilizado a la hora de valorar la situación de los sectores exportadores es la cuota que representan cada uno de ellos sobre el total mundial de exportaciones de dicho sector. Esto se muestra en el Gráfico 10.

Gráfico 10
Cuotas de mercado las exportaciones españolas de bienes, 2012 (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Vemos en el Gráfico 10 que, en general, con las excepciones de maquinaria agrícola y farmacia, los sectores que despuntaban en la composición de la oferta española de exportaciones son también los más importantes de las exportaciones españolas en el total mundial.

En primer lugar, vemos que el sector del automóvil es el que mayor cuota tiene entre los sectores españoles, seguido por los productos agroalimentarios y por los productos farmacéuticos que como ya se ha

mencionado suponen una parte muy importante de las exportaciones en España y es una industria de gran relevancia en el panorama internacional.

Tras estos 3 sectores, también se encuentran por encima de la media algunos sectores como papel y edición, caucho y plásticos y otros productos metálicos.

En sentido contrario, destaca la cuota de exportaciones que suponen los productos de alta tecnología a excepción del sector farmacéutico.

Esto ha sido causado por la orientación hacia productos de contenido tecnológico más bajo del tejido productivo en España y también por el aumento de una mano de obra cada vez más formada, en países con unos costes laborales todavía muy bajos, como países del este de Europa, que atraen la atención de este tipo de industrias más avanzadas debido a las facilidades y ventajas que ofrecen en cuanto a mano de obra cualificada pero con costes más reducidos.

Las empresas deslocalizan estas actividades debido a la posibilidad de encontrar personal muy bien formado, pero a unos costes menores y por tanto conseguir resultados más productivos y más competitivos.

5. CONCLUSIONES

A lo largo de la última década, las exportaciones españolas de bienes han mostrado un comportamiento favorable en términos comparados con nuestros socios comunitarios de mayor dimensión, así como con respecto a Estados Unidos, potencia exportadora de gran relevancia. Hemos visto que la oferta exterior española se ha diversificado buscando mercados emergentes, lo que constituye una garantía para la continuidad de su crecimiento en los próximos años.

Con todo esto hemos visto que España durante este tiempo ha tenido pérdidas de competitividad en términos de precios. Sin embargo se ha visto a través de indicadores de competitividad revelada, como la cuota de las exportaciones, que la trayectoria de España ha sido favorable.

Parte de la razón de este hecho reside en que la elasticidad precio de demanda de productos españoles es baja, lo cual es sin duda algo de lo que hay que aprovecharse en el futuro.

Del apartado 3.4 del trabajo, en el que veíamos algunos de los desafíos a los que se enfrenta la oferta exterior española de bienes se destaca especialmente la necesidad de ampliar la propensión a exportar. También hay que implicarse más en la búsqueda de mercados emergentes e implantar la “marca España” como referencia de calidad, ya que serán estos mercados los que más crecimiento tengan en el futuro y de los que dependerá el crecimiento de las exportaciones españolas en los años venideros.

Por tanto, en términos generales, España como país, ha trabajado una dura senda, la cual ha tenido buenos resultados, pero que sin duda plantea muchas más oportunidades que aprovechar en el futuro, siguiendo en la línea de trabajo bien hecho.

España se caracteriza por una estructura de exportaciones muy marcada por bienes de carácter tecnológico medio-alto y bajo, con exportaciones nivel alto muy poco relevantes. En concreto en la última década, hemos visto que ha habido un cambio en la composición de las exportaciones, ya que han crecido más los de contenido tecnológico bajo y medio bajo. Como virtud, la economía española está diversificada en cuanto a estos 4 grupos de sectores de manera muy adecuada y con una estructura bastante similar a la media de los países del mundo.

En este apartado, hay que destacar el esfuerzo que hace falta para sacar adelante más proyectos de I+D para así exportar conocimiento que es lo que realmente genera más valor añadido.

De cara a una ayuda por parte de las autoridades estatales, cabría un mayor apoyo a la internacionalización de empresas competitivas que, en ocasiones, por tratarse de pymes, no pueden acometer las inversiones necesarias para exportar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, M.E. y Vega, J. (2012): *El patrón exportador de la industria española, dificultades y logros recientes*. *Economistas*, 130, pp. 5-34
- Antràs, P. (2010): *La nueva teoría del comercio internacional y el comportamiento de las exportaciones españolas*, *Blog Nada es gratis*, FEDEA, 01-11-2010
- BBVA (2012): *Situación EAGLEs, análisis transversal economías emergentes*. BBVA Research
- BBVA-Ivie, (2011): *Crecimiento y competitividad. Trayectoria y perspectivas de la economía española*, Informe Fundación, Bilbao
- Easterly, W.; Reshef, A. y Schwenkenberg, J. (2009): *The power of exports*, Policy Research Working Paper, 5081, Banco Mundial
- García, C. y Tello, P. (2011): *La evolución de la cuota de exportación de los productos españoles en la última década: el papel de la especialización comercial y de la competitividad*, Boletín Económico, mayo, Banco de España, pp. 49-60
- Myro, Rafael “*La competitividad exterior de la economía española y sus determinantes*” 2012
- Myro, Rafael.; Álvarez López, M^a E.; Rodríguez Rodríguez, D.; Fernández-Othero, C. M. y Vega Crespo, J. (2013): *Fortalezas competitivas y sectores clave en la exportación española*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid
- OECD (2007): *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2007*.