

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

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

Este artículo ha sido elaborado por Coral García y Patrocinio Tello, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

Introducción

El análisis de la capacidad de una economía para competir en los mercados internacionales se está desplazando desde los indicadores tradicionales de precios y costes relativos (indicadores ex ante) hacia otros cuya evolución debería reflejar un concepto más amplio de competitividad, como pueden ser las cuotas de exportación (indicadores ex post). La trayectoria de estas cuotas no depende solo del comportamiento de esos precios y costes, sino también de otros factores de carácter más estructural, como el tipo de especialización (geográfica y productiva) que muestra cada economía o la calidad de los productos que se venden al exterior. Cuantificar el papel que desempeña cada uno de estos factores en la evolución de la cuota de los bienes españoles en el mercado mundial resulta relevante para valorar en qué medida el buen comportamiento de las exportaciones que se ha observado en los últimos años podrá continuar en el futuro¹.

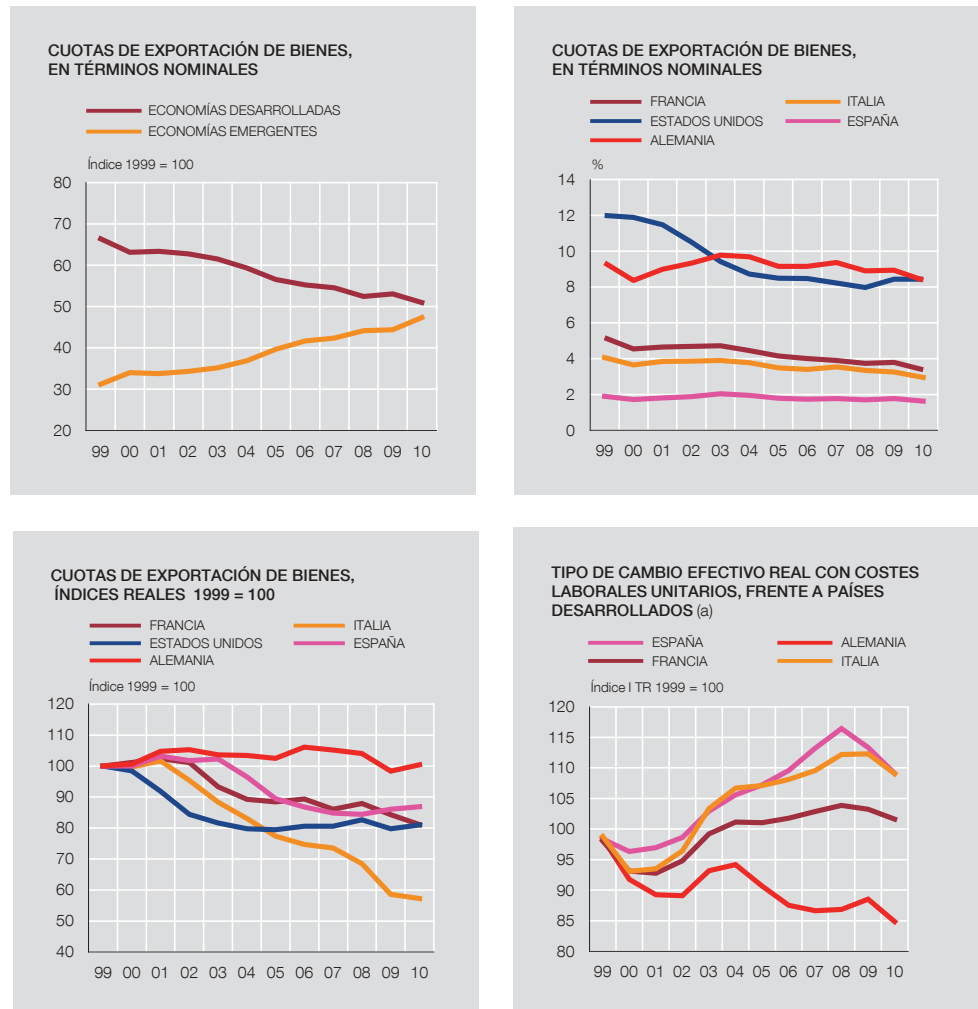
En este artículo se describe la evolución de las cuotas de los productos españoles en los mercados internacionales desde el inicio de la UEM hasta 2009, último año para el que se dispone de la información requerida con un grado de desagregación suficiente, y se compara con la que han seguido las cuotas de los principales países de la UEM. Desafortunadamente, con esta información disponible no se puede examinar todavía con detalle la trayectoria del comercio mundial tras la última crisis financiera y económica global. Asimismo, se analiza la influencia del patrón de especialización de las exportaciones españolas y de los cambios en la competitividad, empleando la técnica de cambio de cuota (o *shift-share*, en terminología inglesa). Para realizar este análisis se utilizan las bases de datos de comercio de bienes de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de la OCDE (*STAN Bilateral Trade Database*). La primera, más actualizada, se emplea para describir la evolución de las cuotas de exportación de bienes, en términos nominales², y la segunda, que provee un mayor nivel de desagregación por productos, para realizar el análisis de cambio de cuota³.

El artículo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se describe la evolución de la participación de España y de los principales países de la zona del euro en el comercio mundial de bienes, prestando especial atención al comportamiento de la cuota de exportación por tipos de productos. A continuación, se detalla la metodología de cambio de cuota y se presentan los resultados obtenidos al aplicar esta técnica al caso español y al alemán. Finalmente, se resumen las principales conclusiones.

Evolución de la cuota de exportación de bienes de España y de los principales países de la zona del euro

Desde el inicio de la UEM, los principales países que la integran (Alemania, Francia, Italia y España) han encontrado problemas para incrementar su cuota de exportación en los mercados

1. La aparente dicotomía que se observa en algunos casos entre la señal que proporcionan los indicadores de precios y costes relativos que tradicionalmente se emplean para valorar la competitividad de una economía y la evolución de las exportaciones, unido al hecho de que solo un conjunto reducido de empresas dentro de cada sector exporta, ha desarrollado una incipiente literatura donde el objeto de análisis es la empresa exportadora y no el país exportador. En este marco, lo importante es la competitividad de la empresa que exporta y no la competitividad agregada de la nación. 2. Las cuotas nominales se ven afectadas por las fluctuaciones del tipo de cambio y del precio del petróleo, por lo que en momentos de elevada volatilidad en estas variables deben interpretarse con cautela, siendo útil complementar este análisis con el de las cuotas en términos reales. 3. Concretamente, la clasificación sectorial de la base STAN corresponde a la ISIC-rev3 a uno y dos dígitos y abarca 21 tipos de bienes. Los pertenecientes al sector manufacturero se han agrupado en cuatro categorías según su contenido tecnológico (bajo, medio-bajo, medio-alto y alto). Aunque para el total del comercio mundial de bienes existe información preliminar referida al año 2010, al nivel de desagregación considerado solo se dispone de información fiable para un número suficientemente representativo de países para el año 2008. Asimismo, la base de datos *Comtrade* de Naciones Unidas proporciona información desagregada de las exportaciones nominales realizadas por un grupo de países, pero no se encuentra actualizada para España.



FUENTES: Fondo Monetario Internacional, CPB (Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis) y Banco Central Europeo.

a. Un aumento del índice indica una pérdida de competitividad, y viceversa.

mundiales. El aumento de la competencia a escala mundial, muy relacionado con la aparición de nuevos competidores, con niveles de precios inferiores, y las estrategias de deslocalización de parte de la producción en países con claras ventajas de costes podrían explicar este resultado. El gráfico 1 ilustra cómo en la última década la participación de las economías emergentes en el comercio mundial se ha incrementado en detrimento de la de los países industrializados. Además, la fragmentación espacial del proceso productivo ha contribuido a elevar el flujo bruto de exportaciones e importaciones entre los países desarrollados y emergentes, y a aumentar el contenido importador de las exportaciones, tendiendo a reducir, por tanto, el valor añadido que un país incorpora a los bienes que exporta. Todo ello dificulta la interpretación de la evolución de las cuotas y su análisis debería complementarse con el de las importaciones.

En este entorno de creciente competencia cabría esperar que la evolución de las exportaciones de un país dependiera en buena medida de sus precios relativos y del tipo de bienes que produce y vende al resto del mundo. Según el tipo de cambio efectivo real calculado con costes laborales unitarios para el total de la economía, España habría experimentado una acusada pérdida de competitividad-precio frente a los países desarrollados desde el inicio de la UEM⁴, similar a la

4. La pérdida de competitividad-precio cuando se utilizan los precios de exportación ha sido muy inferior (un 4 % desde el inicio de la UEM).

Media del período 1999-2009

	Total mundial		Exportaciones			
	Importaciones		Estructura			
	Estructura	Tasa de variación, en euros	España	Alemania	Francia	Italia
TOTAL	100,0	5,1	100,0	100,0	100,0	100,0
Alimentos	7,1	5,2	14,5	4,8	10,8	6,8
Materias primas agrícolas	1,7	1,9	1,2	0,9	1,0	0,7
Energía	17,0	11,3	7,4	4,8	5,6	4,8
Manufacturas	70,1	4,2	75,7	86,6	80,9	86,1
<i>Hierro y acero</i>	2,9	6,6	3,7	2,8	3,4	4,0
<i>Productos químicos</i>	10,6	7,5	11,7	13,7	16,2	10,2
<i>Maq. oficina, ordenadores y comunicaciones</i>	12,2	3,1	3,3	6,9	6,3	2,9
<i>Vehículos de motor</i>	8,4	1,5	22,2	17,4	12,3	7,4
<i>Otra maquinaria y equipo de transporte</i>	16,2	4,6	13,9	26,3	24,5	27,4
<i>Otras manufacturas y semimanufacturas</i>	15,1	4,2	16,6	16,8	14,8	25,1
<i>Textiles</i>	4,7	2,1	4,3	2,8	3,4	9,0
Otros productos	4,1	1,6	1,3	2,9	1,7	1,6

Cuotas mundiales nominales en 2009

TOTAL	1,8	8,8	3,8	3,2
Alimentos	3,4	6,6	5,8	3,3
Materias primas agrícolas	1,3	6,1	2,6	1,6
Energía	0,8	2,3	1,2	1,0
Manufacturas	1,9	11,2	4,4	3,9
<i>Hierro y acero</i>	2,3	8,4	4,6	4,7
<i>Productos químicos</i>	2,0	12,3	6,3	3,1
<i>Maq. oficina, ordenadores y comunicaciones</i>	0,4	4,1	1,4	0,6
<i>Vehículos de motor</i>	4,9	18,4	5,3	2,9
<i>Otra maquinaria y equipo de transporte</i>	1,5	14,8	5,6	5,6
<i>Otras manufacturas y semimanufacturas</i>	1,8	10,7	4,0	5,1
<i>Textiles</i>	1,9	5,2	2,8	5,7
Otros productos	2,2	3,5	1,7	1,7

FUENTE: OMC (Base de datos *Merchandise Trade by Commodities*. Agrupaciones a partir de la clasificación SITC).

observada en Italia, pero superior a la registrada en Francia y que contrasta con la ganancia que se observa en Alemania. En cuanto a la especialización comercial, las exportaciones españolas están relativamente más orientadas hacia productos de contenido tecnológico bajo (como los alimentos y los productos textiles) y de tecnología media-alta (como los vehículos de motor y los productos químicos) (véase cuadro 1), mientras que los productos de mayor contenido tecnológico, que tienden a presentar una demanda más dinámica, desempeñan un papel reducido. Cuando se examina el comercio mundial por tipos de bienes, se observa que el notable dinamismo del período 1999-2009 se debe al significativo crecimiento de los flujos comerciales de productos químicos —en particular, farmacéuticos— y metalúrgicos, mientras que otros bienes, como el textil y los vehículos de motor, mostraron avances más moderados.

A pesar de las pérdidas de competitividad-precio y de una especialización que no se orienta a los productos más demandados internacionalmente, la cuota de exportación española ha presentado un comportamiento relativamente favorable en la última década. Mientras que la participación de Alemania y de España en el comercio mundial, prácticamente, se estabilizó en 2009 en niveles cercanos a los observados diez años antes (un 8,8% y un 1,8%, respectivamente),

en Francia y en Italia se redujo hasta el 3,8% y el 3,2% del comercio mundial de bienes, respectivamente, por debajo de los valores registrados al inicio de la UEM (véase gráfico 1). En 2010, las cuotas en términos nominales de los cuatro países registraron un descenso generalizado, principalmente como consecuencia de la depreciación del euro frente al dólar y del notable encarecimiento del petróleo, que redujo la participación de los países no productores en el comercio mundial. Según la información publicada recientemente por la OMC, las cuotas de exportación de bienes en Alemania, Francia e Italia se habrían reducido hasta el 8,3%, el 3,4% y el 2,9%, respectivamente, el pasado año, mientras que la de España habría disminuido hasta el 1,6%. En términos reales, la información preliminar indica que las cuotas mostraron también este comportamiento diferenciado entre países. Mientras que Alemania continuó ampliando su participación en el comercio mundial, España mantuvo su posición relativa e Italia y Francia la redujeron. A pesar del mejor comportamiento relativo de España respecto a estos dos últimos países, la cuota de exportación española se mantiene todavía por debajo de la que presentan esas economías en relación, por ejemplo, con su peso en el PIB mundial, lo que indica que el sector exportador tiene por delante mucho margen para seguir avanzando⁵.

En todo caso, hay que mencionar otros factores que ayudan a explicar el dinamismo exportador español. La progresiva diversificación de la estructura geográfica de las ventas al exterior ha contribuido de forma positiva al avance de las exportaciones españolas, si bien el peso de las ventas a las economías emergentes es más reducido que en otras economías desarrolladas⁶. En cuanto a la estructura de los bienes exportados, descendiendo en el nivel de agregación y analizando la evolución de las cuotas de exportación en las manufacturas por ramas de intensidad tecnológica⁷, se aprecian diferencias significativas entre los principales países de la UEM, que pueden ser factores explicativos de la evolución relativa de sus cuotas. Como se observa en el cuadro 2, en el período 1999-2008 la pérdida de cuota de mercado por grupos de intensidad tecnológica fue generalizada en los casos de Francia y de Italia. Por el contrario, Alemania y España lograron aumentar su cuota de mercado en bienes de contenido tecnológico alto y bajo, pese a que estos son los productos en los que China ha ampliado considerablemente su participación en el comercio mundial. En el primer grupo de productos, el aumento refleja el elevado dinamismo de las exportaciones de productos químicos y material de transporte —en particular, aeronaves— y, en el caso de Alemania, también del resto de productos. En cuanto al grupo de bienes de bajo contenido tecnológico, en España destaca el aumento de cuota en la rama de alimentos, bebidas y tabacos, y en la industria del textil, confección y calzado, incremento este último que contrasta con el descenso registrado en la cuota de Francia y, sobre todo, de Italia. Finalmente, en el sector del automóvil, que es el que mayor peso tiene en la estructura de las exportaciones de España, la cuota en el comercio mundial de nuestro país ha registrado solo un ligero descenso respecto a los valores del año 1999. En este período, la cuota de Alemania aumentó, pero disminuyó apreciablemente en Francia. En suma, a pesar del elevado peso que en las exportaciones españolas tienen productos con una elevada exposición a la competencia de nuevos países emergentes (como las manufacturas de tecnología baja) y de la escasa proporción de bienes de demanda dinámica (manufacturas de tecnología alta), la cuota de exportación de España en dichos mercados registró en la última década un comportamiento positivo.

5. El peso de España en el PIB mundial se sitúa en torno al 2,5%, y el de las exportaciones en el comercio mundial, cercano al 2% (en términos reales), en comparación con el 4% y el 7,2%, respectivamente, de Alemania; el 3% y el 4,3%, en cada caso, de Francia, y el 2,5% y el 3,4%, respectivamente, de Italia. 6. Las exportaciones de bienes de España a los países desarrollados representaron en 2010 en torno al 68% del total, cinco puntos menos que hace 15 años, pero siguen siendo muy superiores a las de Alemania e Italia, donde no alcanzan el 60%. En Jiménez y Martín (2010) se encuentra que la diversificación de mercados contribuyó positivamente a la variación de la cuota de exportación española en el período 2001-2007 (si bien algo menos que en Alemania y en Italia), frente a una aportación negativa entre 1994 y 2004. 7. El comercio de manufacturas representa en torno al 90% del total del comercio mundial de bienes, porcentaje que es algo mayor en las economías de la zona del euro.

Media del período 1999-2008	Exportaciones			
	Cuotas mundiales, nominales			
	España	Alemania	Francia	Italia
TOTAL MANUFACTURAS	2,3	11,6	5,5	4,7
Manufacturas de tecnología alta	0,9	8,5	4,8	1,9
Manufacturas de tecnología media-alta	2,9	16,8	6,4	5,3
Manufacturas de tecnología media-baja	2,8	10,6	5,0	5,7
Manufacturas de tecnología baja	2,5	7,7	5,2	6,6
	Variación de cuotas nominales (2008-1999), en pp			
TOTAL MANUFACTURAS	0,0	0,8	-1,0	-0,4
Manufacturas de tecnología alta	0,1	0,9	-1,1	-0,3
Manufacturas de tecnología media-alta	-0,2	0,7	-0,8	-0,3
Manufacturas de tecnología media-baja	-0,2	-1,0	-1,5	-0,7
Manufacturas de tecnología baja	0,4	1,6	-0,7	-0,6

FUENTE: OCDE (*STAN Bilateral Trade Database*). Agrupaciones a partir de la clasificación ISIC).

El papel de la especialización productiva y de la competitividad en la evolución de la cuota de exportación de bienes de España: un análisis desagregado por tipos de productos

Las diferencias en la evolución del comercio exterior en los principales países europeos descritas en el apartado anterior pueden reflejar el impacto sobre las cuotas de perturbaciones comunes a todos los países, como el ingreso de China en la OMC o la integración de los países del centro y este de Europa en la UE, o factores específicos de cada economía. Un procedimiento que se utiliza para tratar de identificar los factores explicativos de la evolución de las exportaciones es la denominada *técnica de cambio de cuota*.

Esta técnica descompone la variación de la participación de las exportaciones en el comercio mundial en tres componentes aditivos, que permiten identificar los elementos explicativos del comportamiento diferencial de las exportaciones españolas respecto al de las importaciones mundiales. El primero de ellos, que está relacionado con las características del patrón comercial del país exportador, se denomina *factor de intensidad de demanda*, y mide el efecto sobre la cuota de exportación de la relación entre el patrón de especialización del país exportador y la intensidad de demanda relativa mundial de cada producto. Por ejemplo, el hecho de que las importaciones mundiales de vehículos de motor aumentaran menos que la demanda mundial de bienes en el período 1999-2008 (un 4,5 % y un 6,7 %, respectivamente) ha supuesto un freno a la ganancia de cuota de España en el comercio mundial de bienes, pues este tipo de productos tiene un elevado peso en la estructura exportadora española (véase cuadro 3). El segundo componente, llamado *factor de ventaja competitiva*, recoge el impacto que tiene sobre la cuota la existencia de diferencias entre el crecimiento de las exportaciones de un país de un producto determinado y el de la demanda mundial de ese mismo producto (esto es, de las importaciones mundiales). Este componente está relacionado con la competitividad, precio y no precio, de las exportaciones del país considerado, porque muestra en qué medida un país tiene éxito en aumentar sus ventas por encima del crecimiento de los mercados. Finalmente, existe un tercer factor, que se deriva de la interacción de los dos anteriores, conocido como *factor de localización*, y que será positivo si las exportaciones están especializadas en las ramas en las que el país presenta una ventaja competitiva (y negativa en caso contrario)⁸. Por ejemplo, España está

8. Una descripción más detallada de este procedimiento se encuentra en Bravo y García (2004) y en Jiménez y Martín (2010). Véase también Banco Central Europeo (2005).

Media del período 1999-2008

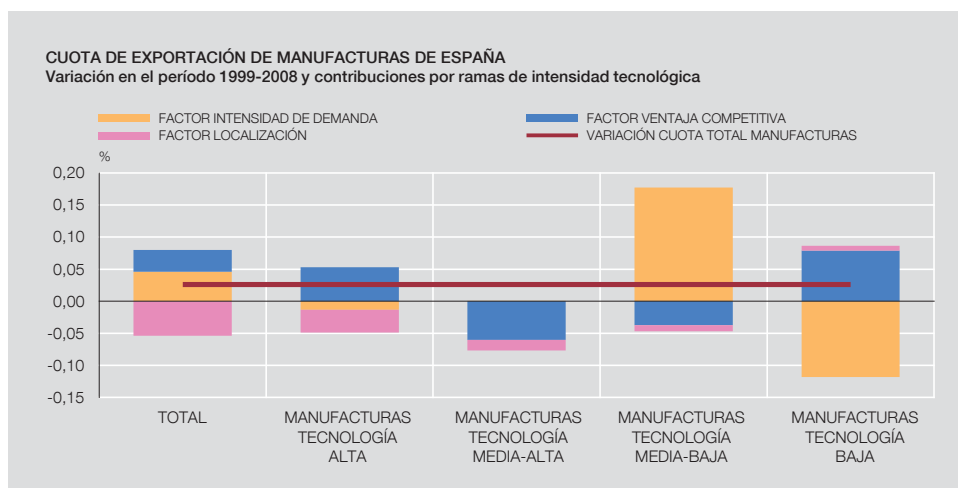
Código ISIC		Estructura de importaciones mundiales	Estructura de exportaciones		Tasas de crecimiento, en euros			Cuotas de mercado	
			España	Alemania	Importaciones mundo	Exportaciones		España	Alemania
						España	Alemania		
	Manufacturas de tecnología alta	26,7	10,5	19,4	5,9	6,9	7,3	0,9	8,5
2423	Productos farmacéuticos	3,5	3,6	4,2	11,9	16,5	13,3	2,4	14,1
30	Maquinaria de oficina y ordenadores	6,0	0,9	2,9	1,5	-7,3	5,7	0,4	5,6
32	Equipos de comunicación	11,0	3,0	4,8	6,4	1,7	3,7	0,6	5,1
33	Instrumentos médicos y de precisión	4,0	1,3	4,4	8,1	5,7	8,2	0,7	12,8
353	Aviones	2,2	1,7	3,1	3,8	8,3	4,6	1,7	16,5
	Manufacturas de tecnología media-alta	35,3	45,5	51,0	6,8	5,8	7,3	2,9	16,8
24X	Productos químicos, excluidos farmacéuticos	9,2	8,7	9,7	7,8	8,5	7,0	2,1	12,3
29	Otra maquinaria y equipo	9,4	7,1	15,8	7,1	5,9	7,5	1,7	19,7
31	Máquinas y aparatos eléctricos	4,8	4,1	5,4	6,2	8,5	7,8	1,9	13,2
34	Vehículos de motor	11,0	24,7	19,6	4,5	4,4	6,9	5,1	20,8
352+359	Equipo de transporte ferroviario y otros	0,5	0,8	0,5	6,2	7,8	12,8	3,5	11,1
	Manufacturas de tecnología media-baja	17,8	21,9	16,1	10,9	9,9	9,8	2,8	10,6
23	Refino de petróleo	4,1	4,1	1,9	18,8	20,3	18,5	2,3	5,3
25	Productos plásticos	2,8	3,6	3,6	6,3	6,0	7,8	2,9	14,9
26	Otros productos minerales no metálicos	1,3	3,3	1,4	4,7	3,8	5,8	5,8	12,4
27	Metales básicos	6,6	6,2	5,3	11,5	12,9	11,0	2,1	9,4
28	Fabricación de productos metálicos	2,6	3,2	3,5	7,1	7,9	8,2	2,9	16,0
351	Construcción y reparación de barcos	0,4	1,3	0,4	11,8	-7,8	7,2	7,5	12,1
	Manufacturas de tecnología baja	20,2	22,1	13,5	4,0	6,0	6,3	2,5	7,7
15T16	Alimentos, bebidas y tabaco	5,7	9,6	4,3	5,9	7,8	8,1	3,8	8,8
17T19	Productos textiles	7,0	6,6	3,4	2,5	4,8	2,8	2,1	5,6
20	Productos de madera y corcho	1,1	0,8	0,7	1,1	5,2	8,9	0,1	0,4
21T22	Papel	2,7	3,0	3,2	2,7	5,4	6,0	2,5	13,7
36T37	Otras manufacturas	3,6	2,1	1,9	5,7	2,4	8,2	1,3	6,3
	TOTAL MANUFACTURAS	100,0	100,0	100,0	6,7	6,8	7,5	2,3	11,6

FUENTE: OCDE (*STAN Bilateral Trade Database*. Agrupaciones a partir de la clasificación ISIC).

especializada en la producción de alimentos, en los que presenta una ventaja competitiva. Algebraicamente, el cambio de cuota puede expresarse como:

$$g - g^* = \underbrace{\sum_i \omega_i (g_i^* - g^*)}_{(ID)} + \underbrace{\sum_i \omega_i^* (g_i - g_i^*)}_{(VC)} + \underbrace{\sum_i (\omega_i - \omega_i^*) (g_i - g_i^*)}_{(FL)} \quad [1]$$

donde el subíndice i denota la rama según su intensidad tecnológica —alta, media-alta, media-baja, y baja—; g_i es el crecimiento anual (o el crecimiento medio anual durante un período) de las exportaciones españolas de la rama i ; g_i^* es el crecimiento anual de las importaciones mundiales de la rama i ; ω_i denota el peso de la rama i en las exportaciones españolas del año inicial; y ω_i^* denota el peso de la rama i en las importaciones mundiales (o del área considerada) en el año inicial. En la expresión [1], el primer término representa el factor de intensidad de demanda o de especialización (ID); el segundo, el factor de ventaja competitiva (VC); y el último, el factor de localización (FL). La suma de estos tres factores es igual a la diferencia entre el crecimiento de las exportaciones de bienes de un determinado país y las importaciones



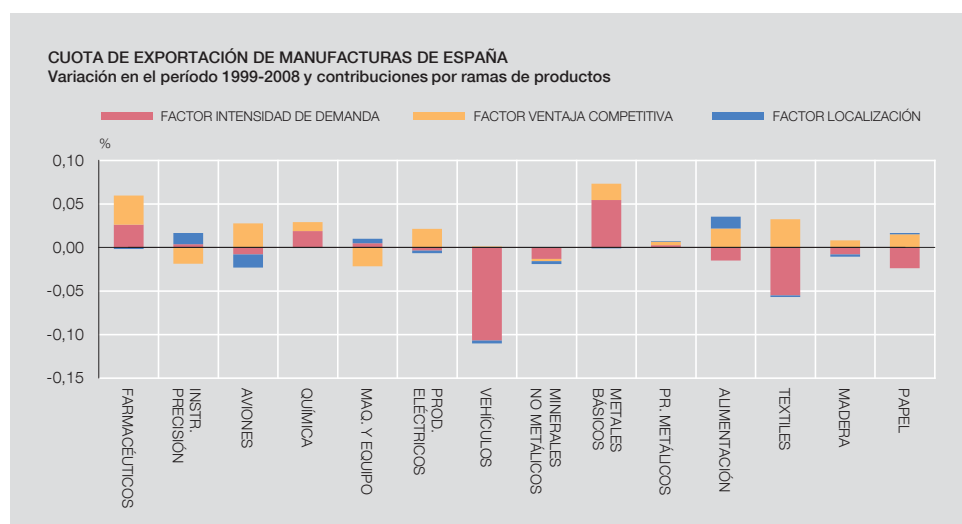
FUENTE: OCDE (*STAN Bilateral Trade Database*).

mundiales totales. Además, esta descomposición puede realizarse tanto para el total de las exportaciones como para la desagregación por ramas según su intensidad tecnológica, lo que permite identificar la aportación de los tres factores mencionados a las distintas ramas (y sus principales componentes)⁹.

La cuota española en el comercio mundial de manufacturas entre 1999 y 2008 se mantuvo relativamente estable en términos nominales, en el 2,3%¹⁰. Aplicando la técnica del cambio de cuota antes descrita, se obtendría que tanto el factor de ventaja competitiva como el relacionado con la intensidad de la demanda o especialización de las exportaciones españolas podrían haber contribuido positivamente al avance de la cuota, mientras que la aportación del factor de localización habría sido negativa (véase gráfico 2). Esto sugeriría que en algunos sectores las exportaciones españolas estarían siendo competitivas, ya sea por los precios ofertados, o por la calidad o diferenciación de los productos suministrados, pero que no es precisamente en esos sectores donde la estructura productiva española se encuentra más concentrada. Un análisis por áreas geográficas sugiere que la ventaja competitiva habría contribuido positivamente a la variación de la cuota frente a los países de la OCDE, pero negativamente frente al resto de países.

Estas conclusiones preliminares sobre el conjunto de las exportaciones —que habría que tomar con cautela, dadas las limitaciones que tiene la técnica empleada— pueden completarse analizando las ramas manufactureras según su contenido tecnológico. Así, se observa que el signo positivo de la ventaja competitiva reflejaría la ganancia experimentada por las ramas de tecnología alta y baja, mientras que la rama de tecnología media-baja presentaría un ligero deterioro. Estos resultados sugieren que España habría continuado siendo competitiva en segmentos de baja tecnología donde la competencia procedente de países del sudeste asiático está siendo muy fuerte (como la confección), a pesar de los bajos niveles de precios de estos países. Detrás de este hecho podrían encontrarse mejoras relacionadas no solo con la calidad del producto sino también con el proceso productivo. En el caso de las ramas de

9. Esta descomposición se aplica a las 21 ramas para las que se disponen de información en el período 1999-2008. 10. La ligera pérdida que en dicho período muestra la cuota total de bienes se explica por el descenso que experimentó la participación en los mercados mundiales de las exportaciones de España relacionadas con el sector primario y con las industrias extractivas.

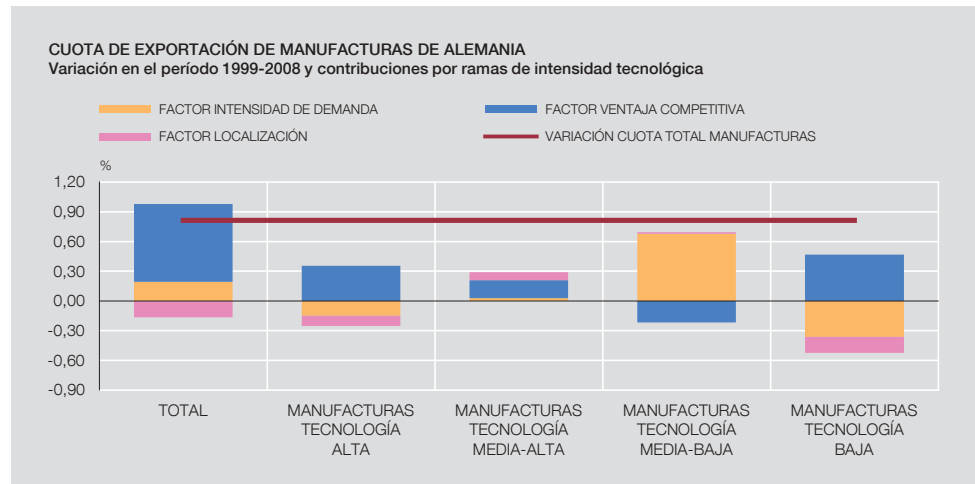


FUENTE: OCDE (*STAN Bilateral Trade Database*).

tecnología alta, la mayor ventaja competitiva podría estar reflejando, entre otras cosas, la presencia en España de grandes multinacionales en algunos sectores, como el farmacéutico. El factor de intensidad de demanda habría contribuido positivamente al avance de las exportaciones de bienes de contenido tecnológico medio-bajo y negativamente al de las de contenido tecnológico bajo, al crecer la demanda mundial de estos productos en el primer caso por encima de la demanda total, y en el segundo, por debajo (véase cuadro 3). Finalmente, la contribución del factor de localización habría sido muy reducida, salvo en el segmento de tecnología elevada, donde fue negativa, dado que las exportaciones españolas están poco especializadas en este tipo de bienes.

Los resultados obtenidos apuntan a que, si bien la cuota de exportación en productos de tecnología alta no ha disminuido, su peso en el total de las exportaciones españolas sigue siendo reducido, en relación con la estructura mundial, lo que limitaría el avance de las exportaciones españolas ante un crecimiento de la demanda centrado en los componentes de mayor contenido tecnológico. Por el contrario, y a pesar de la pérdida de ventaja competitiva, las exportaciones de manufacturas de tecnología media-baja (como la metalurgia), con un mayor peso relativo en las exportaciones españolas, se habrían beneficiado del elevado dinamismo de la demanda mundial de este tipo de productos en el período 1999-2008. Finalmente, la cuota en manufacturas de contenido tecnológico medio-alto se habría mantenido relativamente estable, en un entorno de creciente competencia en algunas de las ramas que integran este sector (como el automóvil), aspecto que hay que valorar positivamente.

La aplicación de la metodología de cambio de cuota a un nivel de desagregación de 21 productos manufactureros también aporta información relevante. En el gráfico 3 se representan exclusivamente aquellos bienes que explican en mayor medida, de acuerdo con la técnica aplicada, la evolución a escala agregada de la ventaja competitiva, la intensidad de la demanda y el factor de localización. Como cabría esperar, aquellos sectores en los que España ha ganado cuota de mercado son los que presentan una contribución positiva de la ventaja competitiva. Este es el caso de la industria farmacéutica, aeronáutica, metalúrgica, alimenticia y del textil, confección y calzado. Además, en la primera de estas ramas el factor intensidad de demanda habría contribuido positivamente a la ganancia de cuota, mientras que en el resto lo hizo negativamente o la contribución fue marginalmente positiva. La relativa debilidad



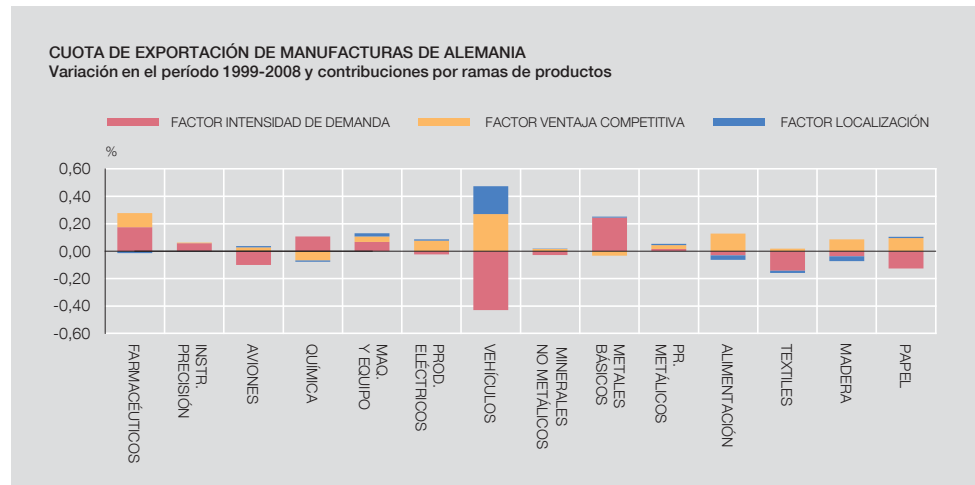
FUENTE: OCDE (*STAN Bilateral Trade Database*).

de la demanda mundial de vehículos de motor compensa el mayor dinamismo de otros bienes de contenido tecnológico medio-alto (como productos químicos y maquinaria y equipo), lo que explicaría la aportación prácticamente nula de este grupo de productos a la evolución de la cuota de España en el total del comercio mundial desde 1999. Finalmente, el factor de localización no parece haber sido especialmente significativo en ninguno de los sectores exportadores relevantes para España.

Dado el favorable comportamiento de la cuota de exportación de Alemania —que es, posiblemente, el país que ha resistido con más éxito la irrupción en la última década de las economías emergentes asiáticas en el comercio mundial—, resulta interesante aplicar la técnica de cambio de cuota a este país y comparar los resultados obtenidos para España. Al igual que en el caso español, en Alemania el aumento de la cuota de mercado en el período 1999-2008 se explicaría tanto por la contribución positiva del factor ventaja competitiva como por la intensidad de demanda (véase gráfico 4). La aportación de ambos factores habría sido muy superior en el caso alemán, ilustrando en parte la mayor especialización de las exportaciones alemanas en productos de demanda más dinámica. El porcentaje que representan las ventas de bienes de elevado contenido tecnológico en el total de las exportaciones alemanas es muy superior al de España (véase cuadro 3). Al descender en el nivel de desagregación por productos según su contenido tecnológico, se observa que, tanto en España como en Alemania, las ganancias competitivas se concentrarían en las ramas de tecnología alta y baja. A nivel de desagregación de 21 ramas, las diferencias más relevantes se observan en la rama de vehículos de motor, donde la ventaja comparativa habría contribuido a elevar la cuota de comercio en Alemania, mientras que apenas lo habría hecho en España (véase gráfico 5). Además, en comparación con España, el factor de intensidad de demanda presentaría un comportamiento más positivo y generalizado por ramas.

Conclusiones

La incorporación de nuevos países al escenario internacional ha aumentado las presiones competitivas a las que se enfrentan las empresas, pero al mismo tiempo ha dinamizado la demanda mundial. Como consecuencia de ello, el peso en el comercio mundial de las economías industrializadas ha registrado un descenso generalizado en la última década, aunque no ha afectado a las principales economías de la zona del euro con la misma intensidad. En particular, en Alemania —pero también en España— la cuota en el comercio mundial ha presentado un comportamiento relativamente más favorable que en Francia y en Italia. La distinta



FUENTE: OCDE (*STAN Bilateral Trade Database*).

estructura de las exportaciones de bienes en cada país, así como la diferente evolución de la ventaja competitiva adquirida en los productos que comercializan, podría explicar estas diferencias.

Los resultados obtenidos aplicando la técnica de cambio de cuota de mercado a la evolución de las exportaciones de manufacturas de España desde el inicio de la UEM indicarían que la estructura de especialización de las exportaciones españolas, sesgada hacia productos de menor contenido tecnológico (cuya demanda es, en general, menos dinámica), habría limitado los avances de la cuota de mercado a lo largo del período analizado. Con todo, se observan mejoras en las ventajas competitivas de algunos productos en los que la competencia procedente de los países de nueva industrialización ha sido notable, lo que sugeriría que se han logrado introducir ganancias de calidad, bien en el producto, o bien en los procesos.

En España, la expansión de las exportaciones es fundamental en las circunstancias actuales para impulsar la producción, reemplazando el empuje que todavía no puede ofrecer la demanda nacional, reducir la tasa de paro y recortar el aún elevado déficit exterior, lastrado por una alta dependencia de las importaciones. Para ello, sería imprescindible seguir avanzando en la obtención de ganancias de competitividad-precio, así como profundizar en las reformas estructurales que impulsaran la productividad y facilitaran la movilidad de los recursos productivos y su reasignación hacia las empresas exportadoras. Finalmente, sería deseable que se produjera un incremento de las exportaciones hacia países emergentes, que presentan una demanda más dinámica y un potencial de crecimiento muy superior.

23.5.2011.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO CENTRAL EUROPEO (2005). *Competitiveness and the export performance of the euro area trade*, Task Force of the Monetary Policy Committee, Occasional Paper n.º 30.
- BRAVO, S., y C. GARCÍA (2004). «La cuota de mercado de las exportaciones de mercado en la última década», *Boletín Económico*, abril, Banco de España.
- JIMÉNEZ, N., y E. MARTÍN (2010). «Un análisis de la cuota de mercado de la UEM en el período 1994-2009», *Boletín Económico*, enero, Banco de España.