

El sector exterior: motor de la recuperación

Las perspectivas para la economía española en 2012 no invitan al optimismo. Los hogares, las empresas y las administraciones públicas no solo deben avanzar en su proceso de desapalancamiento sino que deben hacerlo en un entorno de recaída económica. Dichos ajustes seguirán lastrando la demanda interna durante varios ejercicios, por lo que reencauzar una senda de recuperación que permita crear empleo pasará, sí o sí, por la vía de la exportación. Pero ¿puede el motor externo, por sí solo, relanzar dicha recuperación?

CAMBIO DE MOTOR: LA CRISIS OBLIGA A REPLANTEAR EL MODELO DE CRECIMIENTO

Contribución a la evolución del PIB



FUENTES: INE y elaboración propia.

Para responder a esa pregunta, necesitamos dilucidar primero a qué ritmo deben avanzar las exportaciones para que la economía pueda crecer lo suficiente para crear puestos de trabajo. Tradicionalmente, en España, la reactivación sostenida del empleo ha exigido tasas de crecimiento del PIB en torno al 2% y esta será la cifra que utilizaremos en la siguiente simulación. Partiendo del supuesto que la contribución del gasto interno fuera completamente nula, ese 2% debería venir, enteramente, del avance de las exportaciones netas –netas del contenido importado, es decir, de aquella parte del valor de los bienes y servicios exportados que corresponde a consumo intermedio de importaciones y, que, como tal, no contribuye al crecimiento de la producción interna–. El Banco de España estima que ese contenido importado de las exportaciones españolas es del 39% de su valor. Así pues, para que la contribución de

las exportaciones netas al crecimiento final del PIB sea de 2 puntos porcentuales, su aportación bruta debe ser de 3,3 puntos porcentuales: 2 puntos para aportar al crecimiento de la economía más 1,3 puntos para compensar el 39% del valor exportado que se importa. Dado que el peso de las exportaciones en el PIB español se situó en torno al 30,5% en 2011, dicha contribución requiere un crecimiento de las ventas externas de bienes y servicios españoles del 10,8%. Si así sucediera, las importaciones totales crecerían un 4,2% (resultado de combinar un crecimiento del 10,8% en las importaciones ligadas a las exportaciones y un 0% en las importaciones ligadas a la demanda interna).

En definitiva, para crecer al 2% sin ayuda del gasto interno, las exportaciones deben avanzar casi un 11% en términos reales (véase la tabla siguiente). Teniendo en cuenta que durante el periodo de bonanza anterior a la crisis (2000-2007) crecían, en promedio, al 5,4% anual, ese 11% se anticipa excesivamente ambicioso. Sin embargo, cuando tenemos en cuenta que en 2011 las exportaciones crecieron un 9% y en 2010 un 13,5%, ya no parece tan exagerado. Además, si la demanda interna contribuyera algo al crecimiento, ni que fuera comedidamente, las exportaciones podrían crecer algo menos y aun así el crecimiento del PIB podría alcanzar un 2%.

Así, por ejemplo, si el gasto interno creciera al 1% contribuiría 1 punto porcentual al crecimiento del PIB (ya que el peso de la demanda interna en el PIB es próximo al 100%), con lo cual la aportación exigida a las exportaciones netas se reduciría a 1 punto porcentual. En dicho escenario, el aumento de las importaciones no solo correspondería al contenido importado de las exportaciones sino también al contenido importado de los distintos componentes del gasto interno (consumo privado, consumo público e inversión) y al gasto interno final en bienes y servicios importados.⁽¹⁾ Así pues, en ese caso, el avance exigido a las ventas externas de bienes y servicios se moderaría, respecto al escenario anterior, hasta el 6,9%, con un consiguiente aumento de las importaciones del 3,6% (véase la tabla siguiente).

¿Es razonable esperar que las exportaciones crezcan casi al 7% anual? Tal y como argumentaremos a continuación, sí lo es: la experiencia histórica, el probado saber hacer de la empresa exportadora española, la recuperación de la competitividad y el potencial de mercado aún por explotar lo avalan. Para empezar, volvamos de nuevo la vista atrás: ya hemos dicho que, antes de la crisis, el volumen exportado crecía casi al 6% anual. Aunque, de entrada, dicha cifra puede parecer poco espectacular, debe considerarse un éxito teniendo en cuenta que se consiguió en

¿A QUÉ RITMO DEBEN CRECER LAS EXPORTACIONES PARA SOSTENER LA RECUPERACIÓN?

Crecimiento y contribución al PIB (% y puntos porcentuales, respectivamente)

	Escenario 1		Escenario 2	
	Crecimiento	Contribución △ PIB	Crecimiento	Contribución △ PIB
Demanda interna	0,0%	0,0 p.p.	1,0%	1,0 p.p.
Exportaciones	10,8%	3,3 p.p.	6,9%	2,1 p.p.
Importaciones	4,2%	-1,3 p.p.	3,6%	-1,1 p.p.
Contribución neta Demanda externa		2,0 p.p.		1,0 p.p.
△ PIB = +2%				

FUENTE: Estimaciones propias.

(1) El contenido importado estimado del consumo privado es del 29%, el del consumo público del 13% y el de la inversión del 36%.

un contexto doblemente adverso: por un lado, se perdía competitividad en costes –entre un 10% y un 14% en función del indicador que se escoja (véase recuadro «Ganancias de competitividad para relanzar el motor exterior» en la página 33)– y, por otro, coincidió con la entrada de los grandes emergentes en el comercio mundial –China pasó de exportar el 3% del total global en 1999 al 8% en 2008–. A pesar de afrontar ese doble reto, la exportación española consiguió mantener prácticamente estable su cuota de exportación mundial, tanto en bienes (en torno al 1,7%) como en servicios (en torno al 3,5%).

Ese logro se consiguió, por un lado, gracias al posicionamiento de la exportación española de mercancías en sectores de tecnología media-alta, en los cuales la competencia no se dirime tanto en precios como vía marca o calidad. Por otro, la empresa exportadora española consiguió mantener un nivel de competitividad superior a la media del país –la pérdida de competitividad medida en términos de precios de exportación fue de un 5%, casi un tercio de su equivalente en términos de costes laborales unitarios– y un nivel de productividad similar al de sus competidoras extranjeras (véase recuadro «Exportación fuerte, competitividad débil: ¿una extraña pareja?» del mes de junio de 2011).

Ese fondo de fortaleza avala la capacidad de nuestro sector exportador para liderar la recuperación. Más si cabe cuando los avances en el terreno de la competitividad están siendo sustanciales (véase recuadro de la página 33), y cuando la debilidad del tipo de cambio del euro –en relación con el periodo precrisis o incluso 2011– también contribuirá a mejorar los términos de intercambio fuera de la eurozona.

Esa mejora resulta especialmente bienvenida dado que el mayor potencial de mercado de la exportación española se halla fuera de Europa. El grueso del crecimiento mundial se concentra y se concentrará en economías emergentes y en algunos países avanzados en los cuales la exportación española tiene aún mucho recorrido. De hecho, datos recientes de comercio exterior revelan que, precisamente, la debilidad económica tanto en España como en la eurozona se ha constituido en el empujón necesario para que muchas empresas españolas se decidieran a abordar definitivamente dichos mercados y aprovecharan el gran potencial que ofrecen. En China, India y Rusia, por ejemplo, la cuota de exportación española ha ido aumentando desde el año 2000 mientras otros de sus competidores más directos cedían terreno –Italia ha perdido cuota en todos ellos mientras que Alemania la ha visto menguar en India; en Brasil todos ellos, incluido España, han perdido cuota de mercado–.

En definitiva, en un entorno como el actual, en el que el crecimiento del gasto interno se ve limitado por los ajustes, es necesario que la recuperación se apoye en la exportación, aprovechando al máximo las oportunidades de negocio en otros mercados más dinámicos. España no puede devaluar ni recurrir a la política monetaria o comercial para mejorar su competitividad pero sí dispone de margen para impulsar reformas estructurales que espoleen dicha competitividad vía eficiencia, inversión, innovación y calidad del capital humano y que potencien su atractivo como base exportadora. Los ámbitos de dichas reformas van desde mejorar la regulación y la burocracia hasta aumentar la competencia o facilitar el comercio exterior vía inversión en infraestructuras.

Y si bien desde el ámbito institucional pueden emprenderse iniciativas que promuevan dicha internacionalización, su verdadero motor de impulso está en la propia empresa y en sus directivos. A corto plazo, el motor de la recuperación española también está en sus manos... y difícilmente podría estar en unas mejores.

*Este recuadro ha sido elaborado por Marta Noguer
Departamento de Economía Internacional, Área de Estudios y Análisis Económico, "la Caixa"*