



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Trabajo Fin de Grado:

La competitividad exterior de la economía española

Presentado por:

Ester Gómez Vicente

Valladolid, 26 de Julio de 2014

ÍNDICE

1.- INTRODUCCIÓN.....	3
2.- FUENTES ESTADÍSTICAS	4
3.- EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS: UNA PERSPECTIVA AGREGADA Y COMPARADA	6
3.1.- CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES AL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.....	9
3.2.- CUOTA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES Y SERVICIOS	10
4.- FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	13
5.- EL PATRÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA DE BIENES.....	17
6.- CONCLUSIONES	28
7.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	31

1.- INTRODUCCIÓN

Las exportaciones españolas han crecido de forma apreciable desde comienzos del presente siglo, manteniendo así los buenos resultados alcanzados en las dos décadas precedentes -especialmente la de 1990-, en un escenario de creciente competencia en los mercados internacionales y, desde 2008, de profunda crisis económica y financiera a escala mundial.

Precisamente, en este contexto de crisis, las exportaciones han sido el único motor de crecimiento de la economía española, paliando en parte la profunda depresión de su demanda interna. Este favorable comportamiento de la oferta exterior de España -en términos comparados con el mundo desarrollado- evidencia la solidez del patrón exportador español, en contraste con las abundantes referencias a la escasa capacidad de nuestro país para competir en el exterior. Ahora bien, ello no significa que España no necesite ampliar su presencia en los mercados internacionales, dado que de ello depende, en buena medida, la recuperación de la senda de crecimiento y convergencia con las áreas más desarrolladas.

Sin duda, el reforzamiento de las bases competitivas de la economía española requiere de actuaciones decididas, por parte de empresas y administraciones públicas, en materia de desarrollo de nuevas actividades y mejores productos y de fomento a la exportación.

Pues bien, con el objetivo de ofrecer algunas orientaciones que puedan servir de base en el diseño de las acciones a emprender para impulsar la proyección internacional de los productos españoles, en este trabajo se pretende poner de relieve las fortalezas y debilidades mostradas por el patrón exportador español a lo largo de la última década.

Para ello, después de detallar las fuentes estadísticas en las que se asienta el desarrollo del presente trabajo, en el tercer apartado se ofrece una visión agregada de la evolución de la oferta exterior española desde comienzos del presente siglo y comparada con la de otros países desarrollados. Con el fin de disponer de un marco que sirva de base para los restantes apartados del trabajo, en concreto para el análisis de la composición por sectores de las exportaciones españolas.

En el siguiente apartado se examinan los factores condicionantes de la competitividad española, prestando particular atención a los mercados de destino de las exportaciones.

En el quinto epígrafe se estudian las claves sectoriales de la competitividad exterior española, a partir de la construcción de diferentes indicadores de competitividad revelada, a saber: peso relativo en la exportación española, cuota en la oferta exterior mundial y propensión a exportar. Con ello se pretende identificar oportunidades y carencias que deben tenerse en cuenta para mantener y mejorar nuestra posición en los mercados exteriores.

El trabajo finaliza con un apartado de conclusiones, donde se sintetiza de forma breve el contenido del mismo y se proponen determinadas actuaciones que deben llevarse a cabo para mejorar las bases competitivas de la economía española.

Conocer cuál es la demanda de los mercados mundiales y si España se adapta a ella es importante a la hora de identificar posibles problemas y fortalecer su posición en la oferta mundial, sobre todo dada la intensa globalización y dinamización de los mercados. En definitiva llegar a la conclusión, a través del análisis de la competitividad revelada de las exportaciones en las páginas siguientes, si España continuará con la favorable evolución de sus ventas exteriores a lo largo de las próximas décadas.

2.- FUENTES ESTADÍSTICAS

La realización del presente trabajo se desarrolla sobre la base de información estadística que abarca el periodo comprendido entre 2000 y 2012 y ha sido extraída de las siguientes fuentes:

Los datos anuales relativos a las exportaciones españolas de bienes y servicios se han obtenido de las cuentas nacionales del Instituto Nacional de Estadística (INE). Los datos anuales relativos al PIB español en valores corrientes y su tasa de variación interanual también han sido extraídos de la Contabilidad Nacional del INE.

La información estadística referente al comercio internacional de bienes y servicios necesaria para desarrollar el análisis comparativo de las exportaciones españolas con los socios europeos y otros países desarrollados provienen de dos fuentes: la base de datos de comercio exterior (UNCTAD.Stat) de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y la base de datos disponible en Eurostat.

El estudio de la estructura sectorial de las exportaciones españolas se ha asentado en la información por productos de los flujos bilaterales de comercio disponible en la base de datos de la UNCTAD, que se han agrupado en 18 sectores siguiendo la correspondencia entre la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (SITC-Rev.3) y la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (ISIC-Rev.3) a dos y tres dígitos. (Cuadro 2.1.)

Siguiendo la clasificación de la OCDE (2007) los sectores analizados se han ordenado, como puede verse en el Cuadro 2.1., en cuatro grupos atendiendo al contenido tecnológico de cada uno de ellos: nivel tecnológico bajo, medio-bajo, medio-alto y alto:

CUADRO 2.1. CORRESPONDENCIA ENTRE LA SITC-REV.3 Y LA ISIC-REV.3

<u>SECTORES</u>	<u>PRODUCTOS</u>
<u>Nivel tecnológico bajo</u>	
Productos agroalimentarios	(0+1+21+22+231+247+263+264+29+4)
Textil, confección, cuero y calzado	(61+65+83+84+85)
Papel y edición	64
Madera, corcho y muebles	(63+82)
Otros productos manufacturados	(81+89)
<u>Nivel tecnológico medio-bajo</u>	
Productos minerales no metálicos	66
Metálicas básicas	(67+68)
Productos metálicos	69
Caucho y plásticos	(57+58+62)
<u>Nivel tecnológico medio-alto</u>	
Maquinaria agrícola e industrial	(71+72+73+74)
Automóviles	78
Otro equipo de transporte	79
Química	(51+52+53+55+56+59)
Otra maquinaria eléctrica	77
<u>Nivel tecnológico alto</u>	
Productos medicinales y farmacéuticos	54
Equipo de telecomunicaciones	76
Maquinaria de oficina y ordenadores	75
Instrumentos científicos y ópticos	(47+88)

3.- EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS: UNA PERSPECTIVA AGREGADA Y COMPARADA

Con el propósito de definir un marco general que sirva de referencia para el análisis de las fortalezas y debilidades competitivas de los sectores exportadores españoles, objeto central del presente trabajo, en este apartado se ofrece una visión general, agregada y comparada, de la evolución de las exportaciones españolas con otros países desarrollados, desde comienzos del actual siglo.

Así, se examinará el crecimiento de las exportaciones a lo largo de la pasada década desagregando en bienes y servicios y en comparación a otros países europeos desarrollados y de similar tamaño a España, así como grandes potencias mundiales como Japón y Estados Unidos. Posteriormente se analizará la contribución de la oferta exterior al crecimiento del PIB español y el cambio experimentado en la propensión a exportar española. Por último, se hará referencia a la trayectoria de la cuota española en el comercio mundial de bienes y de servicios.

Como se ha anticipado en la introducción, a lo largo de la última década, las exportaciones españolas han mantenido un apreciable ritmo de crecimiento, particularmente entre 2000 y 2007, periodo en el que anotan una tasa media de aumento, en términos reales, del 4,3 por 100, cerca de un punto por encima de la registrada por el PIB.

Con la irrupción de la crisis financiera y económica internacional, la oferta exterior española ralentiza su ritmo de crecimiento, situándose este en el 2,1 por 100. Sin embargo, tal crecimiento resulta destacado en el contexto de la Unión Europea: no solo supera la media, sino que es el más alto de los países que componen la Unión Europea. (Cuadro 3.1.)

CUADRO 3.1

Crecimiento real de las exportaciones mundiales de bienes (tasa media de crecimiento anual)

	2001-2007	2008-2012
Francia	2,5	-0,4
Alemania	7,5	1,9
Italia	3,1	-1,4
España	4,3	2,1
Reino Unido	4,2	-0,6
Dinamarca	3,7	-1,4

Fuente: Eurostat.

El examen de los datos anuales, recogidos en el Gráfico 3.1, revela que fue en el año 2010 cuando se alcanza un mayor crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios (12 por 100), gracias sobre todo a las exportaciones de bienes. Estas han determinado siempre la evolución agregada, dado su alto peso en el total de la oferta exterior, que en 2012 era del 68 por 100.

GRÁFICO 3.1

Evolución de las exportaciones españolas, 2000-2012 (Tasas anuales de variación en términos reales en porcentaje)



Fuente: INE, Contabilidad Nacional de España.

Las exportaciones de servicios turísticos han crecido de forma considerable a lo largo del periodo, no obstante, hay que destacar la importancia que en los últimos años han adquirido los servicios no turísticos, que han pasado de representar un 14 por ciento del total en el año 2000 a superar el 17 por ciento del total como muestra de su ritmo de crecimiento.

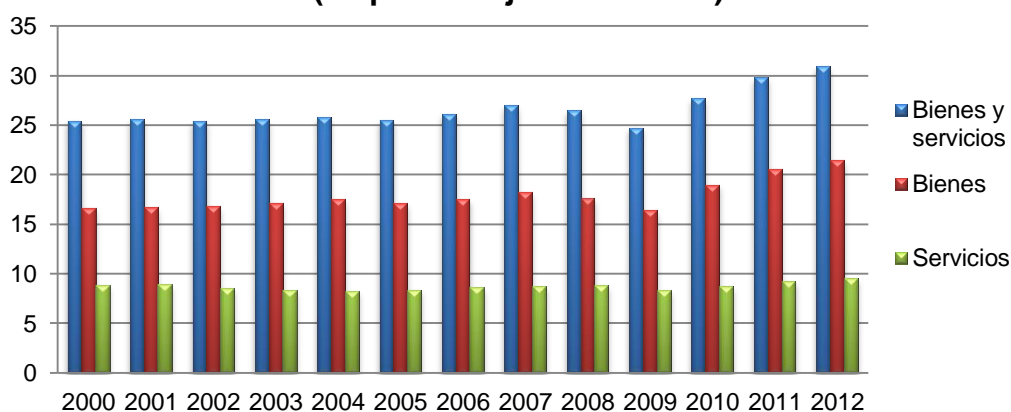
Estos datos no apoyan la usual imagen de España como un país que solo exporta servicios turísticos (Myro *et al.*, 2013)

Como ya se ha comentado, el aumento de las ventas exteriores ha superado al del PIB, lo que se ha traducido en un importante aumento de la propensión a exportar de la economía española.

En el 2012 la propensión a exportar se situaba en un 31 por ciento para los bienes y servicios. Si se desagrega en bienes y servicios, la propensión a exportar bienes se sitúa en torno al 21,5 por 100.

GRÁFICO 3.2

**Propensión a exportar, 2000-2012
(en porcentaje del PIB real)**

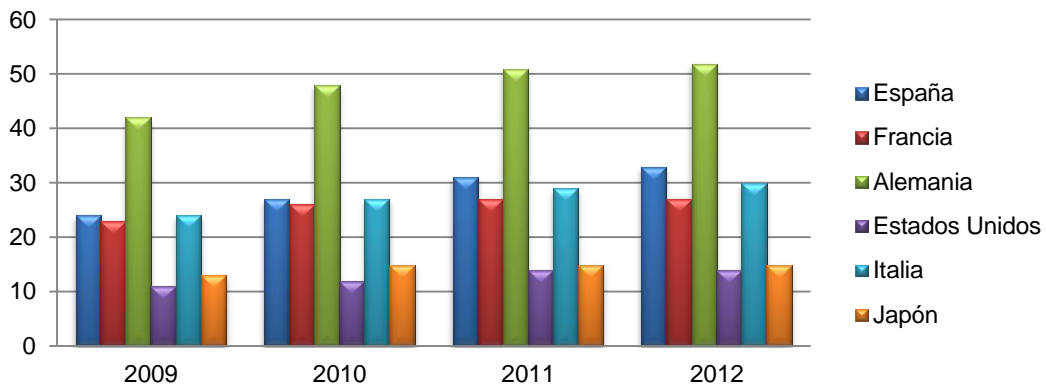


Fuente: INE, Contabilidad Nacional de España.

El aumento de la propensión exportar ha permitido que, en comparación con los principales países de la Unión Europea y las otras dos tradicionales potencias mundiales, Estados Unidos y Japón, España presente la segunda mayor propensión a exportar de bienes y servicios, tan solo por detrás de la alemana (Gráfico 3.3.)

GRÁFICO 3.3

Propensión a exportar, 2000-2012



Fuente: Banco Mundial.

3.1.- CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES AL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

A diferencia del resto de los componentes del PIB, es el sector exterior el único que representa un aspecto positivo en la evolución del PIB. Si a este crecimiento de las exportaciones se une el descenso experimentado por las importaciones, como se verá más adelante, se obtiene como resultado una mejora del saldo de la cuenta comercial de la balanza de pagos, disminuyendo nuestro déficit exterior en los últimos años.

GRÁFICO 3.4

Contribución de las exportaciones españolas al crecimiento real del PIB (tasas anuales de variación)



Fuente: INE.

Tal y como se ha mencionado anteriormente, las exportaciones han contribuido al crecimiento del PIB español constituyendo el principal motor de la economía española. De hecho en los últimos años ha sido el único componente del PIB que ha mantenido tasas positivas que han posibilitado su crecimiento.

En el Gráfico 3.4 se puede observar la evolución de la aportación de las exportaciones al crecimiento del PIB en el periodo 2000-2012. La contribución media de los bienes y servicios ha superado el 1 por 100 a lo largo de la pasada década, exceptuando el comienzo de la crisis. A partir del 2009 la contribución volvió a experimentar tasas positivas superando las de los años anteriores.

La aportación de los bienes y servicios al crecimiento real del PIB en el año 2010 fue de 2,9 puntos. Sin embargo en el año 2012 descendió de nuevo situándose por debajo del 1 por 100 anotado a comienzos de la década. La causa de ese descenso se encuentra por un lado, en la ralentización del crecimiento real de las exportaciones. Las exportaciones de bienes y servicios crecieron aproximadamente un 2 por 100, muy inferior al crecimiento del 2011.

3.2.- CUOTA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES Y SERVICIOS

El buen comportamiento comparado de las exportaciones españolas se refleja también en la evolución de su cuota en la oferta mundial que, en lo que se refiere a los bienes, se ha mantenido prácticamente inalterada. (Gráfico 3.5) En concreto, en el año 2000, las exportaciones españolas de bienes representaban un 1,7 por 100 en el total mundial y en el 2012 un 1,6 por 100.

No es posible afirmar lo mismo para el resto de los países analizados en el gráfico inferior, como es el caso de Estados Unidos que pasó de un 12 a un 8,5 por 100 en el total de las exportaciones mundiales. O Reino Unido, con un descenso de casi 2 puntos en su cuota mundial.

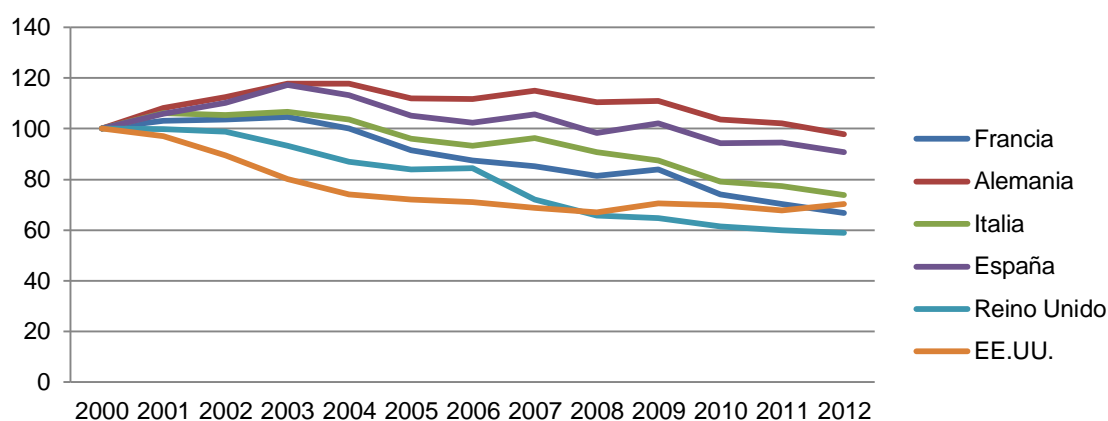
China desde comienzos de los años 90 ha incrementado su cuota de mercado mundial 8,2 puntos porcentuales. Y lo ha hecho fundamentalmente arrebatando cuota de mercado a países desarrollados, como Estados Unidos, que ha sufrido un descenso de 1,6 puntos, Alemania de 2,9, Japón de 3,8 y

Francia y Reino Unido de 2,7 y 2,5 puntos respectivamente, entre muchos otros.

El comercio mundial experimentó en el año 2010 el mayor crecimiento de las últimas décadas, contrarrestando la fuerte caída experimentada en el 2009, superior a la del PIB mundial. En el año 2011 se incrementaron las exportaciones mundiales, pero a un ritmo más lento.

GRÁFICO 3.5

**Evolución de las cuotas de exportación de bienes,
2000-2012 (Índices, 2000=100)**

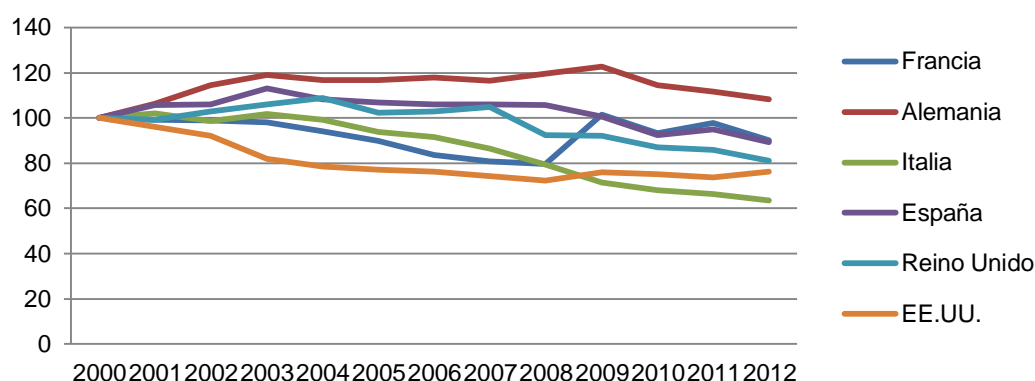


Fuente: UNCTAD.

Si se atiende a la presencia de España en el mercado mundial de servicios (Gráfico 3.6), se comprueba que alcanza una cuota superior a la de los bienes, con una presencia superior al 3 por 100 que prácticamente no ha variado en los años analizados. La cuota española crece por encima de la italiana en los últimos años y está próxima a la francesa.

GRÁFICO 3.6

Evolución de las cuotas de exportación de servicios, 2000-2012 (Índices, 2000=100)



Fuente: UNCTAD.

Para explicar mejor la evolución de la cuota española en los mercados mundiales es conveniente descomponerla en los márgenes de comercio. Por un lado se encuentra el margen extensivo, referido al aumento de las exportaciones que se produce como consecuencia de dirigirse a nuevos destinos o porque se exportan nuevos productos. Por otro lado se encuentra el margen intensivo, que explica el aumento de la cuota derivado del crecimiento de las exportaciones de los productos y destinos a los que España ya exporta.

En el caso de España y tal y como afirman distintos autores, (Gordo y Tello, 2012; Myro *et al.*, 2013) lo que ha mantenido la cuota es el margen extensivo, al igual que ha ocurrido en Alemania, país con mayor orientación exportadora. Sin embargo no sucede lo mismo en países como Francia e Italia.

Si se observan las tasas de cobertura de los últimos años se detecta que es en 2012 cuando por primera vez en más de 10 años nuestras exportaciones reales de bienes y servicios superan el volumen de importaciones.

Esta mejora en la tasa de cobertura comienza a partir de 2007, como consecuencia del incremento de la demanda externa de bienes y de servicios unido a la desaceleración del crecimiento de las importaciones. De hecho, en el año 2012, las exportaciones de bienes y servicios superaron a las importaciones, las cuales se vieron gravemente afectadas por la caída de la demanda interna. Si se extiende el análisis a los agregados se observa que a

diferencia de los bienes, los servicios en España siempre han presentado saldo positivo gracias a los servicios no turísticos (0,5 por 100 del PIB) y a los servicios turísticos (3 por 100 del PIB)

4.- FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Como ya se ha visto, uno de los rasgos que ha caracterizado el comercio exterior español en los últimos años ha sido la estabilidad de la cuota española en las exportaciones mundiales frente a la fuerte competencia de los países emergentes. A continuación se van a mencionar los factores que explican el buen comportamiento de las exportaciones. Todo ello teniendo en cuenta que la competitividad precio-coste de la economía española ha ido descendiendo desde que España forma parte de la Unión Económica y Monetaria (García y Tello, 2011)

Muchos autores a la hora de explicar cuáles son estos factores aluden a las características de las empresas exportadoras como uno de ellos. Autores como Antrás (2011) o Segura y Rodríguez (2010) encuentran una alta relación entre la solidez de las exportaciones españolas y la heterogeneidad empresarial. Según estos autores, nuestras empresas exportadoras están compuestas por un gran número de pequeñas empresas con una menor productividad en comparación con las de otros países del entorno, sin embargo, las más competitivas son las grandes empresas que constituyen un número bastante reducido.

Estas grandes empresas concentran un elevado volumen de las exportaciones. Además son significativamente más productivas que empresas alemanas o francesas o italianas e igualmente productivas que las empresas americanas (Antrás, 2011)

Queda patente que las pymes son mucho más ineficientes en España que en otros países de la UEM. Por lo tanto, es un reto para España lograr que mejore la competitividad de las pymes ya que la competitividad de las empresas de un país determina la suya propia e influye en su crecimiento y en

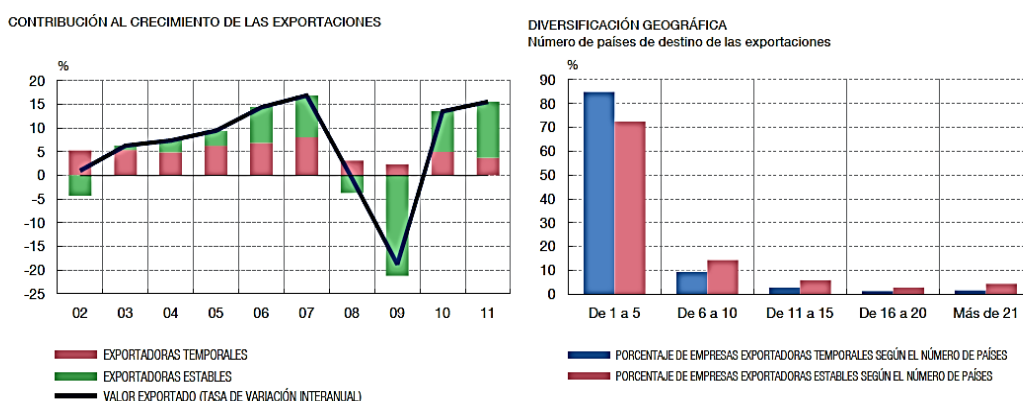
el empleo. Especialmente en el caso de España que es una de las economías con mayor peso de las pymes en su tejido empresarial.

De cara al futuro es necesario implantar medidas para mejorar la competitividad de las pymes, como por ejemplo el desarrollo de instrumentos que favorezcan la implantación, el desarrollo de las pymes en el exterior, mejora de la dotación de activos tecnológicos, gestión de proyectos de I+D+i, mejoras de rentabilidad y productividad entre otras.

Además hay que tener en cuenta que otro de los factores que afecta positivamente a la evolución de las ventas en el exterior es el incremento de la proporción de empresas exportadoras estables (Bernard *et al.*, 2011 y Araujo *et al.*, 2012)

GRÁFICO 4.1

Empresas exportadoras, contribución al crecimiento de las exportaciones, y diversificación geográfica, 2000-2012



Fuente: Banco Mundial

Para España se comprueba que las empresas que son capaces de mantener la actividad exportadora en el exterior durante un cierto tiempo acumulan gran parte del valor exportado; según la información proporcionada por Aduanas, han sido capaces de mantener el 91 por 100 del valor exportado en promedio durante el periodo 2006-2011. Además, tal y como se observa en

el Gráfico 4.1, las empresas exportadoras españolas estables son en parte responsables del mantenimiento de las ventas exteriores españolas en el periodo 2002-2011 (González, 2012) Es así porque son capaces de cubrir los costes que supone consolidarse en el mercado exterior.

Sin embargo, en España la tasa de permanencia media en el exterior de las empresas es muy baja (Myro *et al.*, 2013) Su duración media es de 3,7 años. La mayoría de las empresas desaparecen al año siguiente del inicio de las relaciones comerciales y al cabo de 5 años únicamente permanecen el 15 por 100 de las empresas.

Es destacable que el carácter más o menos permanente de las exportaciones influye en su importancia en la recuperación económica. Una parte notable de las relaciones comerciales que se producen son a corto plazo y desaparecen al poco tiempo de establecerse. Esto lleva a pensar que si España no toma medidas para mejorar la consolidación de las empresas en el exterior no podrá mantener el buen comportamiento de sus exportaciones en un futuro. Los responsables en la materia deben promover el crecimiento de las empresas, la orientación al exterior de las empresas y la innovación en las mismas, factores que son muy importantes para crear relaciones comerciales en un plazo de mayor duración, así como dirigirse a nuevos mercados. Así se conseguirá el crecimiento sostenido de las exportaciones, lo que contribuirá a la recuperación económica tan necesaria (De Lucio *et al.*, 2008)

Otro hecho reseñable es que la notable ampliación de la base de empresas exportadoras en los últimos años también ha contribuido al continuo avance de las exportaciones españolas. En concreto, el número de empresas exportadoras se incrementó un 11,4 por 100 en 2012, según la información del ICEX, al mismo tiempo que las empresas que han exportado durante los cuatro últimos años de manera consecutiva han aumentado en un 3,9 por 100, hecho que no ocurría desde 2008.

Por otra parte es importante determinar si la evolución favorable de las exportaciones se ha apoyado también en un aumento de la calidad y diversidad de nuestros productos y/o en una diversificación de los lugares de destino de los mismos.

En cuanto a la importancia de la calidad y la diversidad de los productos españoles, hay que destacar que Hummels y Klenow (2005) analizando los flujos comerciales de distintos países, determinaron que las economías más grandes y más desarrolladas presentan una mayor intensidad exportadora (margen intensivo) pero también exportan una gran variedad de productos (margen extensivo)

La diferenciación de los productos que exporta España es otro de los determinantes de su fortaleza. Autores como Hausman (2009), Easterly (2009) e Hidalgo (2009) en sus trabajos destacan que las exportaciones españolas se caracterizan por tener una cantidad de productos diversos y singulares en su cesta exportadora.

Normalmente los países que cuentan con mayor capital físico y tecnológico y mano de obra más cualificada se especializan en productos de mayor calidad y con precio superior. En cambio, los países de menor tamaño y menor grado de desarrollo tenderán a especializarse en productos de menor calidad. Las conclusiones extraídas por Gordo y Tello (2011) muestran que lo destacable para España es que ha aumentado su presencia en nuevos mercados y con una mayor diversidad de productos. En cuanto al margen intensivo, a lo largo de la última década no ha sufrido una gran variación y es en gran medida reducida y similar a la de otros países europeos.

No obstante, España debe aprovechar las oportunidades competitivas que se descubren en ámbitos como el de servicios, donde un buen número de actividades no directamente ligadas al turismo han intensificado su vocación exportadora durante los últimos años, ganando cuota en los flujos de comercio internacional (Myro *et al.*, 2013)

En cuanto al análisis del papel de la calidad de nuestras exportaciones, Fontagné (2008) señala que gran parte de las exportaciones españolas se sitúan en segmentos de menor calidad, situación que no ha variado en el transcurso de los últimos años. Por tanto, la calidad de nuestras exportaciones no constituye un factor importante de su comportamiento como sí lo es su diversificación y el destino a nuevos mercados. Aunque si nos estamos dirigiendo a nuevos mercados y cada vez más lejanos cabe pensar que esto no

podría producirse si nuestros productos no tuvieran mejoras de calidad (Gordo y Tello, 2011)

En relación al destino hacia nuevos mercados, el gobierno español ha puesto en funcionamiento varios Planes Integrales de Desarrollo de Mercados con el objetivo de fomentar las relaciones comerciales y económicas españolas con varios países prioritarios. En concreto, ha puesto en marcha 17 planes hacia mercados de alto potencial para la internacionalización de la empresa española (Brasil, Rusia, China, México, Estados Unidos, India, Argelia, Marruecos, Japón, Turquía, Corea del Sur y Países del Golfo)

La diversificación del patrón geográfico español constituye otra de las razones que han contribuido a la favorable evolución de la cuota española. Así aunque seguimos concentrando nuestras exportaciones en la Unión Europea (61%), esta concentración ha disminuido once puntos porcentuales desde 2000, en favor de nuevos mercados más dinámicos.

Otro de los determinantes de que explican la evolución favorable de las exportaciones es la composición sectorial de las mismas. Alrededor del 60 por 100 de las mismas se ha concentrado en las actividades de media-alta y media-baja intensidad tecnológica como se verá en el siguiente apartado.

Por lo tanto, los factores explicativos de la capacidad competitiva de España son: la diversidad y singularidad de su cesta exportadora, la mayor diversificación geográfica, la concentración de gran parte de las exportaciones en las grandes empresas y el incremento del número de empresas que exportan.

5.- EL PATRÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA DE BIENES

Como acaba de apuntarse, la composición sectorial de las exportaciones españolas constituye uno de los factores que ayudan a explicar su buen comportamiento comparado. Por ello, en este apartado se pretende poner de relieve las fortalezas y debilidades mostradas por el patrón exportador español

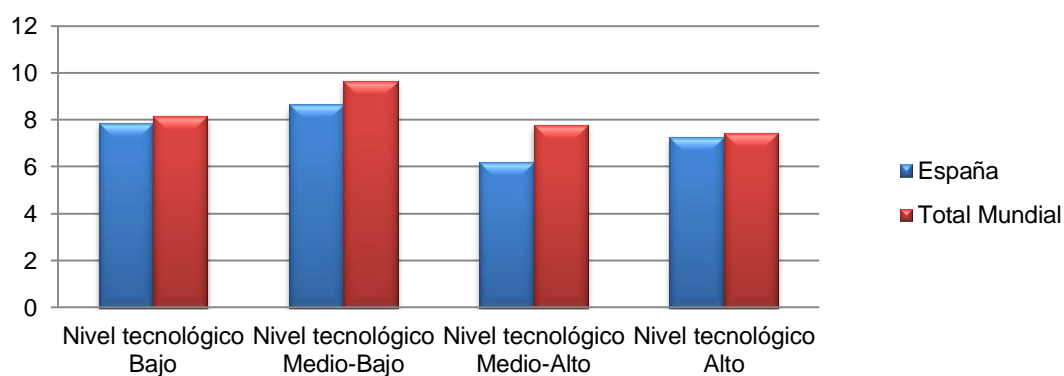
a lo largo de la última década, desde una perspectiva sectorial y comparada con la oferta a nivel mundial.

En la estructura exportadora de España destacan actividades con contenido tecnológico medio-alto, las cuales en 2012 representaban un 35,6 por ciento del total de las exportaciones españolas. Si bien tal y como se puede observar en el Gráfico 5.2, desde 2000 el peso de este grupo de actividad ha descendido más de 7 puntos porcentuales.

Las exportaciones que han experimentado un mayor crecimiento en el periodo considerado han sido las de contenido tecnológico medio-bajo, más de un 8 por 100 de media anual, seguidas por las exportaciones de bajo nivel tecnológico, con una tasa media del 7 por 100 frente al 6 por 100 de las exportaciones con contenido tecnológico medio-alto.

GRÁFICO 5.1

**Crecimiento de las exportaciones de bienes por contenido tecnológico, 2000-2012
(Tasas de crecimiento anual media, porcentajes)**

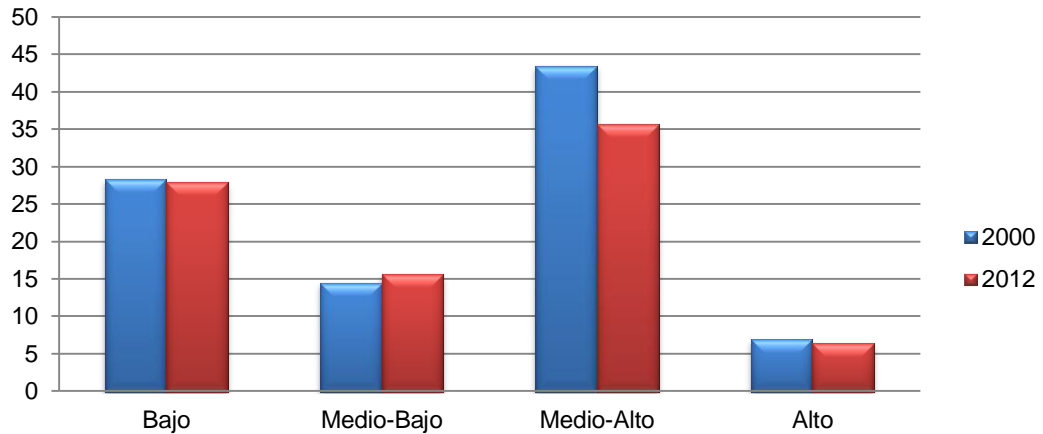


Fuente: UNCTAD.

Si se compara con la mundial puede verse que el patrón exportador español se adapta bastante bien a la demanda mundial, (Gráficos 5.2 y 5.3) lo que representa una garantía para aumentar la cuota exportadora española de cara al futuro.

GRÁFICO 5.2

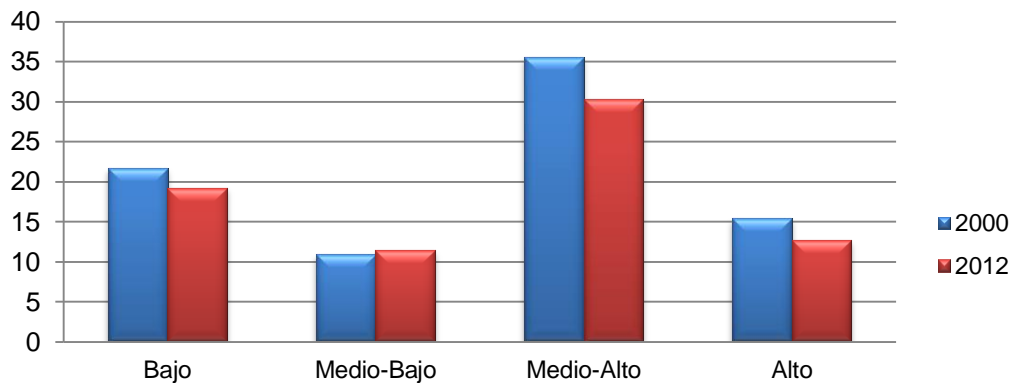
Composición de las exportaciones de bienes por contenido tecnológico en España, 2000-2012 (porcentajes)



Fuente: UNCTAD.

GRÁFICO 5.3

Composición de la oferta mundial de bienes por contenido tecnológico, 2000-2012 (porcentajes)



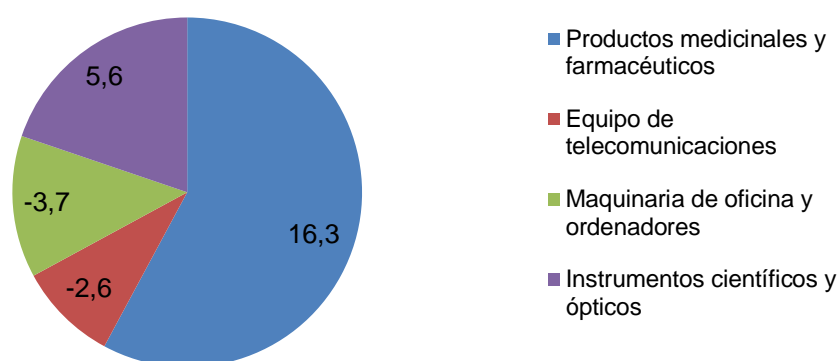
Fuente: UNCTAD.

No obstante, uno de los puntos débiles de la composición sectorial de las exportaciones españolas es el bajo peso que representan las ventas de alto contenido tecnológico, tan solo un 6 por 100 del total de las exportaciones de bienes en el 2012 frente al 12 por 100 que representan en el ámbito mundial.

Además dada su baja participación de partida, podrían haber aprovechado en mayor medida el crecimiento de demanda mundial de este conjunto de actividades; sobre todo si se tiene en cuenta que el crecimiento de este grupo proviene fundamentalmente de los productos medicinales y farmacéuticos, los cuales desde el comienzo de la década han experimentado una extraordinaria expansión. En el ámbito mundial, el crecimiento de las exportaciones de alta tecnología no dista demasiado al existente en el caso español, pero en este caso el crecimiento no se debe únicamente a un único sector, sino que los cuatro sectores que componen el grupo contribuyen a su crecimiento.

GRÁFICO 5.4

Tasa anual media de variación de las exportaciones de alto contenido tecnológico, 2000-2012



Fuente: UNCTAD.

Otro aspecto que debe mencionarse, es que España no ha sido capaz de mantener su cuota a lo largo de la década en las de contenido tecnológico medio-alto, que son las que concentran un porcentaje más alto en nuestras exportaciones.

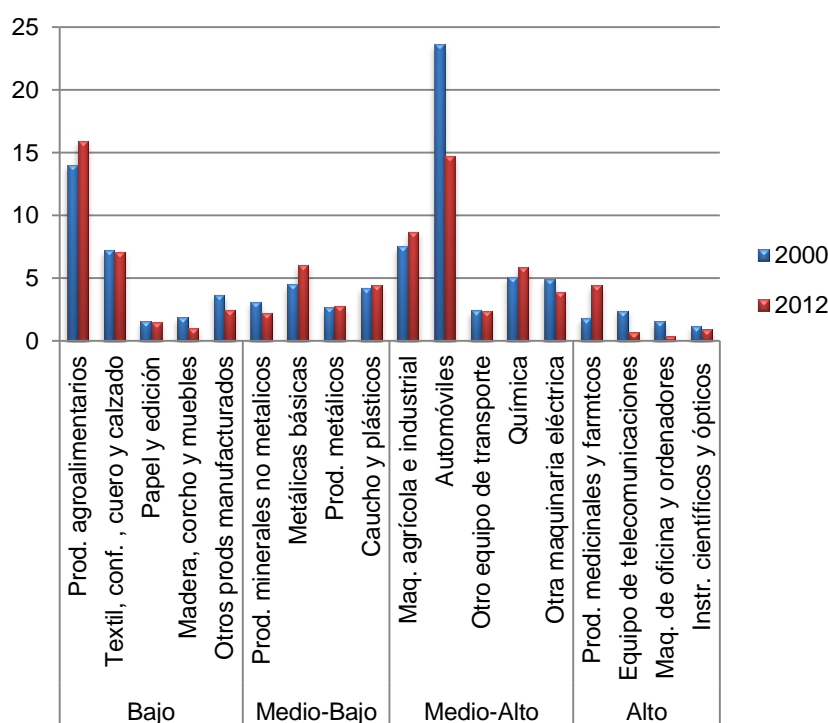
Teniendo en cuenta lo que se ha mencionado anteriormente, España debería ajustar mejor su patrón productivo a la demanda mundial, si se quiere conseguir que aumenten las exportaciones en los próximos años. También es necesario incrementar las exportaciones en los sectores de alto contenido tecnológico, como por ejemplo maquinaria de oficina y equipo de

telecomunicaciones, los cuales han sufrido un importante retroceso a lo largo de la última década.

A continuación se van a desagregar los 4 grupos tecnológicos en los 18 sectores considerados en el estudio, con el fin de comparar el peso de cada uno de ellos, su crecimiento a lo largo del periodo 2000-2012 y la importancia de los mismos en las exportaciones españolas y mundiales.

GRÁFICO 5.5

Composición sectorial de las exportaciones españolas de bienes, 2000-2012 (porcentajes)



Fuente: UNCTAD.

Como ya se ha comentado, España centra sus exportaciones en los bienes de medio-alto contenido tecnológico, sin embargo su crecimiento entre 2000 y 2012 ha sido uno de los más pausados. Esto se debe fundamentalmente al retroceso experimentado en el sector de automóviles, cuyo peso relativo, el más elevado de todos los sectores a comienzos de la década, disminuye 8 puntos porcentuales. (Gráfico 5.5)

El descenso en la rama de otra maquinaria eléctrica también ha contribuido a la reducción de la cuota de exportación del grupo de medio-alto contenido tecnológico, aunque en menor medida. Además cabe destacar que no posee un peso tan relevante como el del automóvil, que superó en el año 2012 el 14 por 100 del total de las exportaciones españolas.

El mayor crecimiento ha sido el registrado por los bienes de contenido tecnológico medio-bajo. A excepción de los productos minerales no metálicos, el resto de ramas ha incrementado su cuota en el total de las exportaciones españolas desde el inicio de la década.

En cuanto a los bienes de baja intensidad tecnológica destacan los productos agroalimentarios, que poseen la mayor importancia relativa en el total del grupo, y es la única rama que ha alimentado su cuota en la oferta exterior de España a lo largo de los últimos años.

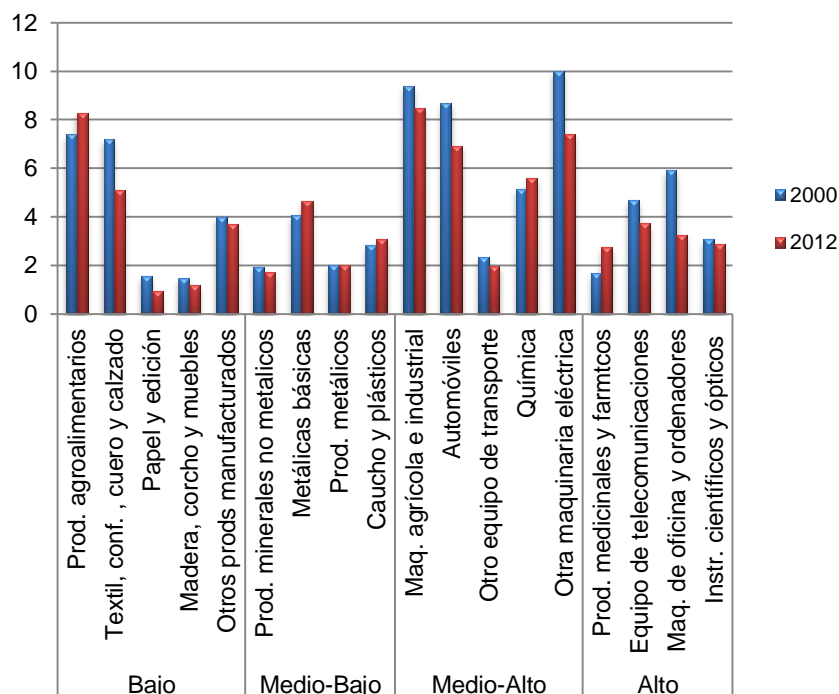
Teniendo en cuenta el conjunto de los sectores analizados cabe afirmar que las ventas exteriores se concentran fundamentalmente en un grupo reducido de sectores clave, en concreto, automóviles, textil, productos agroalimentarios, maquinaria agrícola e industrial, química y metálicas básicas.

También es destacable el aumento de la participación relativa de algunos sectores a lo largo de los últimos años, tanto en las ramas de alto y medio contenido tecnológico (productos medicinales y farmacéutico, química y maquinaria agrícola), como en los de menor intensidad tecnológica (metálicas básicas, productos metálicos, productos agroalimentarios y caucho y plásticos).

Si se atiende al peso de las distintas ramas en el total de las exportaciones mundiales, (Gráfico 5.6) la mayor parte de las exportaciones son de actividades con un contenido tecnológico medio-alto, al igual que en el caso español. Sin embargo los sectores de alta tecnología cuentan con una considerable participación en la oferta mundial (el mayor peso corresponde a la rama de equipo de telecomunicación). Asimismo es destacable que la oferta mundial no presenta una concentración tan marcada como la oferta española.

GRÁFICO 5.6

Composición Sectorial de las exportaciones mundiales de bienes, 2000-2012 (porcentajes)

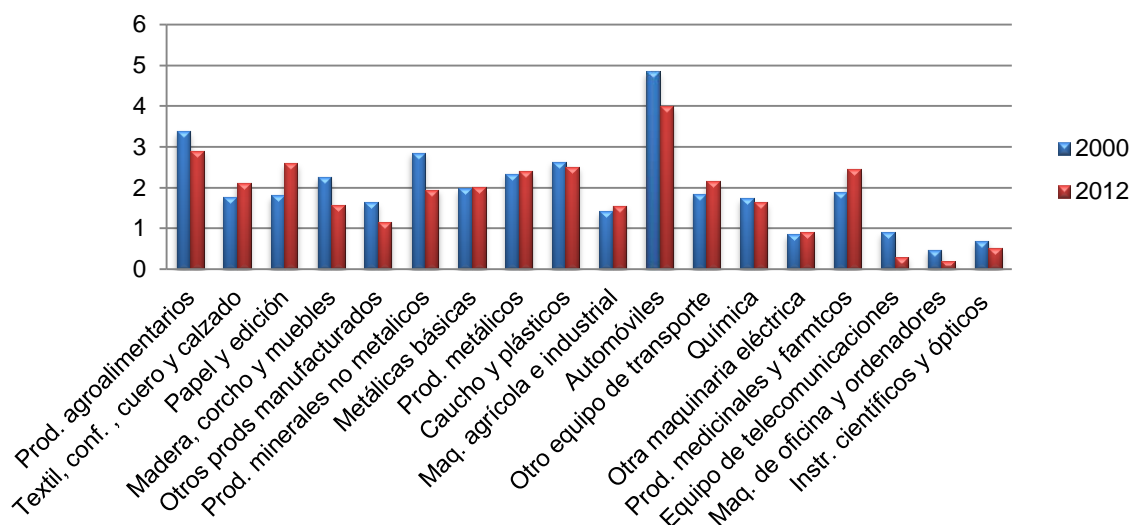


Fuente: UNCTAD.

Pasando ahora al análisis de la intensidad exportadora de los 18 sectores seleccionados, en el Gráfico 5.7 se muestra el peso relativo de cada uno de ellos en el total mundial. Como puede apreciarse, no todos los sectores que encabezan la composición de las exportaciones españolas son los poseen las mayores cuotas en la oferta mundial. Sectores clave para las ventas españolas en el exterior, como lo son metálicas básicas, química y la maquinaria agrícola no cuentan con la misma importancia en el total mundial, donde su presencia es mucho más reducida.

GRÁFICO 5.7

Evolución de las cuotas de mercado de las exportaciones españolas de bienes, 2000-2012 (porcentajes)



Fuente: UNCTAD.

Salvo escasas excepciones, la mayor parte de los sectores han perdido cuota entre 2000 y 2012 en el total mundial, pero, a pesar de ello, los sectores de automóviles, productos agroalimentarios, productos minerales no metálicos y los productos medicinales y farmacéuticos y caucho y plásticos presentan las cuotas más elevadas. Los mayores ascensos los han logrado los productos medicinales y otro equipo de transporte, de medio-alto contenido tecnológico, así como papel y edición y textil, confección, cuero y calzado, de bajo contenido tecnológico.

Por otro lado, en lo que se refiere a la propensión a exportar, hay que señalar que los productos agroalimentarios, sector clave en las exportaciones españolas, cuentan con una escasa apertura al exterior. Esta industria, junto con las restantes de contenido tecnológico bajo, son menos proclives a orientar su producción hacia al exterior (Barba-Navaretti *et al.*, 2011)

Otro hecho destacable es que las propensiones a exportar han crecido entre 2000 y 2012 en prácticamente todos los sectores de actividad analizados. En concreto, el sector textil, confección, cuero y calzado ha registrado un extraordinario crecimiento junto al de medicamentos y productos farmacéuticos,

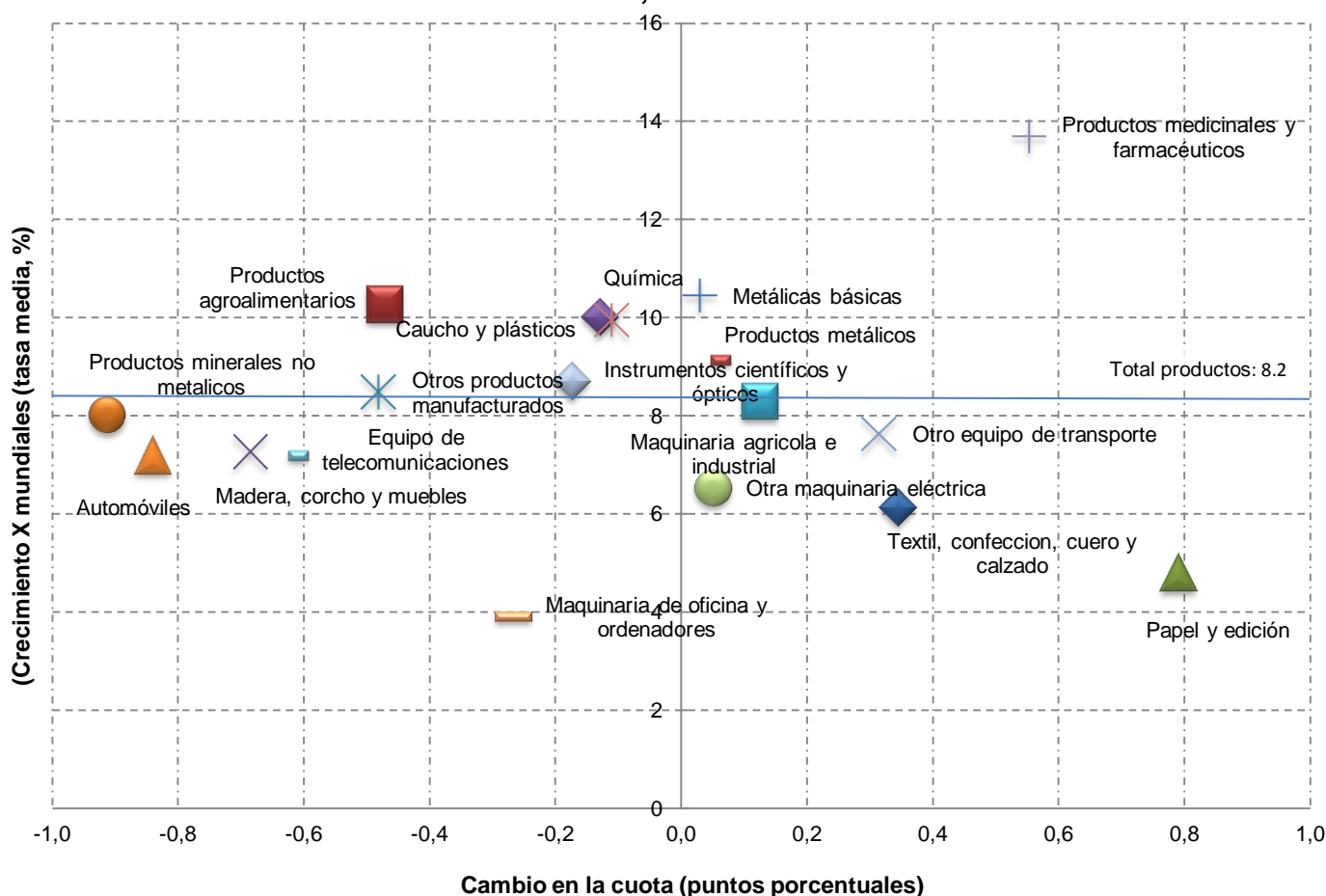
sector este último, con un peso reducido en las exportaciones españolas (Myro *et al.*, 2013)

Es conveniente que España intensifique sus esfuerzos para incrementar el tejido empresarial dedicado a los sectores de alto nivel tecnológico, que es muy limitado, para poder así aumentar su producción y con ello su nivel de exportaciones, dado que muestran una clara orientación al exterior.

Por último, para poder precisar las fortalezas y debilidades del patrón exportador español, objetivo central del presente trabajo, se va a relacionar la trayectoria de las cuotas de mercado de cada uno de los 18 sectores con el crecimiento en cada uno de ellos de la demanda mundial (Gráfico 5.8)

GRÁFICO 5.8

Cambio en la cuota de mercado de las exportaciones españolas de bienes, 2000-2012



Como puede observarse, España ha perdido cuota en la mitad de los sectores contemplados en la última década. En el gráfico se distinguen cuatro cuadrantes en función, por un lado, de si el ritmo de crecimiento de las exportaciones españolas supera o no la media del crecimiento de la oferta mundial del total de productos; y por otro, del aumento o reducción de su cuota de exportación durante el periodo 2000-2012.

Así, en cuanto a los sectores que han visto disminuida su cuota a lo largo de los últimos años, aquellos cuya demanda mundial ha crecido por debajo de la demanda del total de productos figuran en el cuadrante inferior izquierdo. (Gráfico 5.8) Es el caso de automóviles, madera, corcho y muebles, minerales no metálicos, equipo de telecomunicaciones y maquinaria de oficina y ordenadores. Estos sectores constituyen la peor cara de la exportación española puesto que, a pesar de que su demanda mundial ha crecido a un ritmo más lento que la media, España ha perdido cuota en ellos. Además los mercados más dinámicos han mermado la capacidad competitiva de España en esta serie de actividades, a pesar de que alguno de ellos como es el caso de los automóviles, constituya uno de los sectores con más peso en el patrón exportador español.

Gran parte de la pérdida de cuota en los sectores de alta tecnología situados en este cuadrante se ha producido a consecuencia de la deslocalización de muchas empresas multinacionales hacia el Centro y el Este de Europa y también Asia (Myro y Fernández- Otheo, 2008)

Si se hace referencia al cuadrante superior izquierdo, se encuentran los productos agroalimentarios, caucho y plásticos, instrumentos científicos, química y otros productos manufacturados. Sus exportaciones han crecido por encima de la media del total de productos, demostrando un fuerte dinamismo internacional que España no ha sabido aprovechar.

Entre ellos cabe destacar el sector de los productos agroalimentarios que cuenta con un importante peso en las exportaciones (16 por 100 del total), sin embargo posee una de las propensiones a exportar más bajas, lo que indica que es necesario aumentar su vocación exportadora. Por otro lado hay que resaltar otro sector clave en las exportaciones españolas, las actividades

químicas, caracterizadas por su dinamismo mundial y su importante peso en la oferta exterior española, a pesar de que en los últimos años se haya producido un retroceso en la cuota de España.

Destaca la favorable trayectoria de otros sectores con clara fortaleza competitiva (cuadrante superior derecho), que, al contrario de los anteriores, se enfrentan a una demanda mundial en auge, con un crecimiento que supera a la media del total de productos y en los que España ha mejorado su cuota de forma notable. Se trata de sectores básicos en la exportación española: metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria agrícola e industrial y especialmente productos medicinales y farmacéuticos. Alguno de ellos posee un considerable peso en el patrón exportador español, como es el caso de las metálicas básicas, en cambio el sector de los medicamentos y productos farmacéuticos de mayor intensidad tecnológica cuenta con un menor peso en las exportaciones, pero se ha incrementado en los últimos años. Su trayectoria ha sido favorable incluso durante la crisis y comparativamente mejor a la de otros sectores, a pesar de que en cierta manera haya quedado ensombrecida por el recorrido de otras actividades de alto contenido tecnológico. (Myro *et al.*, 2013) Este hecho unido a que posee una de las mayores propensiones a exportar, indica que el problema en este tipo de sectores, como ya se ha comentado anteriormente, no radica en su vocación exportadora, ya que exportan buena parte de lo que producen, su problema proviene de un debilitado tejido empresarial. Son pocas las empresas dedicadas a estos sectores, es por ello, que España debe fomentar la innovación y el desarrollo de nuevas industrias que fortalezcan el segmento de la alta tecnología consiguiendo así una mayor participación en el patrón exportador.

Por último, se encuentran los sectores ubicados en el cuadrante inferior derecho, textil, papel y edición, otro equipo de transporte y otra maquinaria eléctrica. En estos sectores España ha conseguido aumentar la cuota, especialmente papel y edición. A pesar de que tengan menor peso en la oferta exterior española, es necesario que se lleven a cabo programas de actuaciones públicas con el objetivo de incrementar la productividad y el nivel de calidad. Asimismo es necesario incrementar la intensidad exportadora de los productos

en muchos de ellos, esto exige una política de promoción de la exportación, decisiva para que estos sectores continúen con su avance competitivo.

6.- CONCLUSIONES

Las exportaciones han sido el único motor de crecimiento de la economía española en el contexto actual de crisis. Han crecido de forma favorable desde comienzos del presente siglo, manteniendo así los buenos resultados alcanzados en las dos décadas anteriores. Este favorable comportamiento de la oferta exterior de España evidencia la solidez del patrón exportador español.

Con el objetivo de ofrecer algunas orientaciones que puedan ayudar en el diseño de determinadas acciones para impulsar la proyección internacional de los productos españoles, en este trabajo se pretende poner de relieve las fortalezas y debilidades del patrón exportador a lo largo de la última década.

Entre 2000 y 2012, las exportaciones españolas han mantenido un apreciable ritmo de crecimiento. A pesar de que con la llegada de la crisis financiera se ralentizó su ritmo de crecimiento, resulta destacado en el contexto de la Unión Europea, donde no solo supera la media, sino que es el más alto de los países que la componen. Si a este crecimiento se le une el descenso sufrido por las importaciones en los últimos años, se obtiene como resultado una mejora de la cuenta comercial de la balanza de pagos, disminuyendo así nuestro déficit exterior en los últimos años.

Gracias al crecimiento experimentado durante la crisis, la propensión a exportar de la economía española ha conseguido un importante aumento, permitiendo que, en comparación con los principales países europeos, España presente la segunda mayor propensión a exportar.

Por otra parte, en cuanto a los factores que explican la estabilidad de la cuota española en el mercado mundial, cabe mencionar la diversidad y singularidad de los productos españoles y la concentración de las exportaciones en un grupo reducido de grandes empresas. A ellas ha de sumarse, igualmente, las pequeñas y medianas empresas con gran peso en el

tejido empresarial español. Los responsables en la materia deben promover la orientación al exterior de las empresas españolas y la innovación en las mismas, para conseguir un crecimiento sostenido de las exportaciones, lo que contribuirá a la tan necesaria recuperación económica.

Asimismo, la diversificación del patrón geográfico constituye otra de las razones que han contribuido a la favorable evolución comparada de la cuota española. A pesar de que seguimos concentrando nuestras exportaciones en la Unión Europea, en los últimos años esta concentración se ha reducido, en favor de nuevos mercados más dinámicos, como los mercados asiáticos.

La composición sectorial de las exportaciones españolas también constituye otro de los factores que ayudan a explicar su buen comportamiento comparado. El estudio de la competitividad exterior revelada por cada uno de los 18 sectores analizados en el trabajo ha permitido identificar las fortalezas y debilidades del patrón exportador español.

Así, se distinguen cuatro tipos de sectores: el primero de ellos está formado por sectores básicos en la exportación española con fortaleza competitiva: metálicas básicas, química, textil y confección y maquinaria agrícola e industrial. Junto a los productos medicinales y farmacéuticos, con un destacable aumento de su participación relativa.

Dada la escasa propensión a exportar de alguno de ellos, es muy importante reforzar la política de promoción de la exportación. En el caso de los productos medicinales y farmacéuticos, con una clara orientación al exterior, sería necesario incrementar el tejido empresarial mediante el fomento de la innovación y el desarrollo de nuevas industrias para conseguir de esta manera un aumento de su producción y con ello de su nivel de exportaciones y lograr así una mayor participación de este segmento en el patrón exportador.

Por otro lado se encuentran sectores con un elevado peso en la oferta exterior española pero con debilidades competitivas: productos agroalimentarios, automóviles, caucho y plásticos, productos minerales no metálicos y otros productos manufacturados. En ellos es fundamental la integración en el espacio comunitario y fomentar la inversión en el exterior ya

que cuentan con un fuerte dinamismo internacional que España no ha sabido aprovechar a su favor.

Existen otro tipo de sectores con menor peso en la oferta exterior española pero en los que es necesario que se inicien actuaciones públicas con el objetivo de incrementar la productividad y el nivel de calidad. Es el caso del papel y edición, otro equipo de transporte y otra maquinaria eléctrica.

Por último, se distinguen aquellos sectores que cuentan con evidentes deficiencias competitivas: madera, corcho y muebles, equipo de telecomunicaciones, instrumentos científicos y ópticos y maquinaria de oficina y ordenadores.

7.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez López, E. y Vega Crespo, J. (2012): “El patrón exportador de la industria española: dificultades y logros recientes”, *Economistas*, nº 130.
- Antrás, P. (2010): “La nueva teoría del comercio internacional y el comportamiento de las exportaciones españolas”, *Blog Nada es Gratis*, FEDEA, 01-11-2010.
- Antrás, P.; Segura-Cayuela, A. y Rodríguez Rodríguez, D. (2010): “Firms in international trade (with an application to Spain)”, *Blog Nada es Gratis*, FEDEA, 18-12-2010.
- Araujo, L.; Mion, G. y Ornelas, E. (2012): *Institutions and export dynamics*, Working Paper Research National Bank of Belgium, n.º 220.
- Banco Mundial: Informe anual 2011, “La competitividad de la economía española”, pp. 39-59.
- Informe anual 2012, “La economía española”, pp. 102-132.
- Barba-Navaretti, G.; Bugamelli, M.; Schivardi, F.; Almonte, C.; Horgos, D. y Maggioni, D. (2011): “The global operations of European firms. The second Efige policy report”, *Blueprint Series*, vol. XII, Bruegel, Bruselas.
- Bernard, A. B.; Jensen, J. B.; Redding, S. J. y P. K. Schott (2011). The empirics of firm heterogeneity and international trade, *Working Paper*, n.º 17627, NBER.
- De Lucio, J.; Mínguez-Fuentes, R.; Calero M. V. y Abeijón, G. M. (2008): “Permanencia de las empresas en la exportación: una mirada a las características de su actividad exterior”, *Revista de Economía*, n.º 840, ICE.
- El País (2011): “*El misterio de las exportaciones*”, Antrás, P. Disponible en: http://elpais.com/diario/2011/05/29/negocio/1306674866_850215.html, [consulta: 10/02/2014].
- Eurostat: Statistics/ Database. Disponible en: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_databases, [consulta: 09/06/2014].
- Expansión (2014): “*Automoción y bienes de equipo impulsan las exportaciones españolas*”. Disponible en: <http://www.expansion.com/2014/02/22/economia/1393086768.html>, [consulta:05/03/2014].
- Fontagné, L.; Gaulier, G. y Zignago, S. (2008). “Specialization across varieties and North-South competition”, *Economic Policy*, January 2008, p. 53-91.

- Galán, E. y Martín, C. (2012): “La estabilidad de las relaciones comerciales de las empresas españolas”, *Boletín económico*, Banco de España, mayo.
- García, C. y Tello, P. (2011): “La evolución de las cuotas 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.
- González, M. J.; Rodríguez, A. y Tello, P. (2012): “La respuesta de las empresas exportadoras españolas a los cambios del comercio mundial (2008-2010)”, *Boletín Económico*, Banco de España enero.
- Gordo, R. Y Tello, P. (2011): “Diversificación, precios y calidad de las exportaciones españolas. Una comparación a nivel europeo”, *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 82, pp.31-61.
- Gordo, R. Y Tello, P. (2012): “La competitividad de la economía española en la UME”, *Economistas*, nº 130, septiembre, pp. 62-78
- Hidalgo, C.A. y Hausmann, R. (2009): The building blocks of economic complexity, *PNAS*, vol. 106, nº 26, pp. 10570-10575.
- Hummels, D. y Klenow, P. (2005): “The Variety and Quality of a Nations Exports”, *American Economic Review*, 95(3), 704-723.
- INE: Economía/ Cuentas económicas/ Contabilidad Nacional De España. Disponible en: <http://www.ine.es> , [Consulta: 23/05/2014].
- Martín, C., y Rodríguez, A. (2011): “Las empresas exportadoras españolas de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis”, *Cuadernos Económicos de ICE*, n.º 82.
- Martín, C.; Rodríguez, A. y Tello, P. (2009): “Determinantes principales de la decisión de exportar de las empresas españolas”, *Boletín Económico*, Banco de España, diciembre.
- Myro, R. (2012): “La competitividad exterior de la economía española y sus determinantes”, *Economistas*, nº 130, pp. 39-47
- Myro, R. Y Fernández-Otheo, C.C. (2008): “Deslocalización de empresas e inversión extranjera directa en la industria española”, *Papeles de Economía Española*, nº 116, pp 184-202.

Myro, R.; Álvarez, M.E.; Vega, J.; Fernández Otheo, C.M. y Rodríguez, D. (2013). *Fortalezas competitivas y sectores clave en la exportación española*. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

Planes integrales de Desarrollo de Mercados. Disponible en: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/Paginas/comercioExterior.aspx>, [consulta: 07/05/2014].

UNCTAD: Statistics/ International Trade. Disponible en: <http://unctad.org>, [Consulta: 20/06/2014].

Vega Crespo, J y Álvarez López, E. (2011): "Estrategias de competitividad exterior de la economía española", *Principios*, nº 18, enero.