



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Las exportaciones de bienes como motor de crecimiento de la economía española

Presentado por:

Miguel Ángel Calvo Areces

Valladolid, 12 de Julio de 2018

RESUMEN

En este TFG se pretende ofrecer una visión global del comportamiento de la oferta exterior española a lo largo de las dos últimas décadas, durante las cuales la economía española ha atravesado por una etapa expansiva, seguida por una profunda y duradera crisis de la que comienza a recuperarse desde finales de 2013.

El objetivo fundamental perseguido en este trabajo es analizar la evolución de las exportaciones españolas de bienes, resaltando sus fortalezas y debilidades competitivas, y prestando especial atención al destacado avance que ha registrado su crecimiento tras el colapso del comercio mundial en 2009.

Palabras clave: exportaciones, bienes, comercio mundial, competitividad.

SUMMARY

This TFG aims offer a global view of the behavior of supply abroad of Spain over the last decades, throughout the Spanish economy has gone through an expansive stage, followed by a deep and lasting crisis of which begins to recover from the end of 2013.

The fundamental objective pursued in this work is the evolution of Spanish exports of goods, highlighting their strengths and competitive capabilities, and paying special attention to a remarkable progress that has registered its growth in the collapse of world trade in 2009.

Keywords: exports, goods, world trade, competitiveness.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
2. METODOLOGÍA Y FUENTES ESTADÍSTICAS	4
3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE BIENES.....	5
3.1. Factores explicativos del crecimiento de las exportaciones.....	6
3.2. Distribución por sectores de las exportaciones de bienes.....	8
3.3. Calidad de los bienes exportados	12
3.4. Distribución geográfica de las exportaciones españolas	15
4. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS: UNA PERSPECTIVA COMPARADA CON LOS PRINCIPALES PAÍSES DESARROLLADOS	19
5. CONCLUSIONES	22
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	24

1. INTRODUCCIÓN

El propósito fundamental de este trabajo es ofrecer un panorama de la evolución de las exportaciones españolas desde comienzos del presente siglo, tratando de identificar las razones que explican su destacado avance durante la última década, a lo largo de la cual se han convertido en un motor fundamental del crecimiento de la economía española.

A lo largo de las dos últimas décadas, se pueden distinguir 3 etapas en el crecimiento de la economía española: Un periodo de expansión, entre los años 2000 y 2007, una profunda crisis económica desde 2008 y hasta 2013, y un periodo de recuperación, iniciado a finales de 2013, y en el que la economía ha vuelto a crecer a tasas superiores al 3%.

Teniendo en cuenta esas tres etapas, en primer lugar, se analizará el crecimiento de la oferta exterior de España, desde un punto de vista comparado con los principales países de la Unión Europea, así como respecto a Estados Unidos y Japón, otras de las dos tradicionales potencias comerciales.

En segundo lugar, se repasarán los factores que han hecho posible el destacado avance de las exportaciones españolas, que desde 2012 se ha traducido en un aumento de la cuota que representa nuestro país en el comercio mundial.

Finalmente, se presentarán las principales conclusiones obtenidas en el trabajo.

2. METODOLOGÍA Y FUENTES ESTADÍSTICAS

Los datos estadísticos necesarios para realizar el siguiente estudio se han extraído de las siguientes fuentes:

- Instituto Nacional de Estadística (INE): fuente de donde se han obtenido las principales cifras relativas a la evolución de las exportaciones españolas y su contribución en el PIB.
- Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCTAD): organismo del que se ha obtenido la información necesaria para el cálculo de las cuotas de exportación de los países de la Unión Europea y del resto

de países del mundo. También se ha tomado de dicho organismo los datos sectoriales.

- *DataComex*: base de datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, donde consta información para conocer el destino de las exportaciones españolas.
- Organización Mundial del Comercio (OMC): datos sobre las exportaciones de los principales competidores europeos utilizadas para la comparación de nuestras exportaciones con las de Alemania, Italia, Francia, Portugal, Estados Unidos y Japón.

3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE BIENES

Con la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea, las exportaciones españolas aceleran su ritmo de crecimiento, impulsadas por la eliminación de las barreras al comercio con nuestros socios comunitarios.

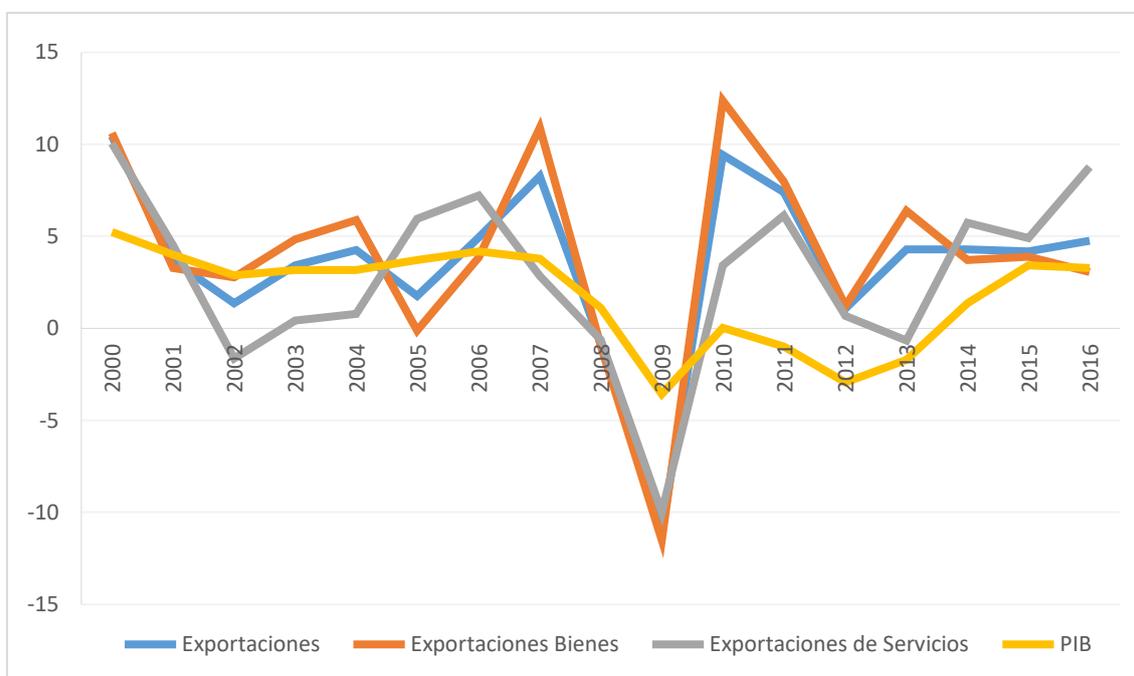
Aun cuando este crecimiento es más moderado desde el inicio del presente siglo, el grado de apertura al exterior ha aumentado notablemente, pasando del 28,6% al 32,9%. Por su parte, la propensión a importar ha pasado del 31,6% en el año 2000 al 29,9% en 2016.

Tras la profunda crisis sufrida entre 2008 y 2013, las exportaciones españolas han sido uno de los motores de la recuperación de la economía española. Como se refleja en el Gráfico 1, entre 2000 y 2007, nuestras exportaciones registraron una tasa media de crecimiento del 3,9%. Después del gran colapso de la economía mundial en 2009 anotan tasas de crecimiento superiores al 4%, pasando la propensión a exportar española, del 23,3% en 2009 a un 30,6% en 2013, un porcentaje superior al alcanzado por las principales economías comunitarias, a excepción de Alemania.

Durante el periodo de expansión precedente a la crisis se produce un intenso deterioro del saldo de comercio de bienes y servicios, por lo que la demanda externa contribuía negativamente al crecimiento del PIB. Este fenómeno era fácil de observar en los bienes, dado que en los servicios se registra un saldo favorable gracias al gran peso de las actividades turísticas. En los años de crisis, la economía española no avanzó, a excepción del 2010,

aunque hay que tener en cuenta que las exportaciones han evitado un mayor retroceso de la actividad económica del país.

Gráfico 1. Evolución del PIB y de las exportaciones españolas, 2000-2016
(tasas anuales de variación a precios constantes)



Fuente: INE, *Contabilidad Nacional de España*.

Por otro lado, una de las razones de la recuperación económica iniciada desde finales de 2013 ha sido el destacado crecimiento de las exportaciones, continuación de un proceso de internacionalización, liderado por las empresas de mayor dimensión, iniciado desde la adhesión al proyecto comunitario. Desde 2014 la tasa de crecimiento medio de las exportaciones es de 4,2%.

3.1. Factores explicativos del crecimiento de las exportaciones

En este apartado se destacan las razones que están detrás del crecimiento de nuestras exportaciones durante el periodo estudiado, 2000-2016.

Las empresas españolas han buscado nuevos mercados en el exterior en los últimos años, de modo que ha aumentado el número de empresas exportadoras, sobre todo de pequeñas y medianas empresas, que han tratado de hacer frente a la parálisis del mercado interno.

Los estímulos principales para el crecimiento de las exportaciones han venido de la expansión de los mercados de los países desarrollados hasta 2013,

cuando se muestra la desaceleración y la devaluación del euro hasta 2012 acompañado de descensos en salarios y en costes laborales unitarios. Sin embargo, esta evolución ha sufrido oscilaciones pues, en 2013 y 2014 el euro se apreció, a esto hay que añadir una política monetaria menos expansiva en la zona euro que la que adoptaron otros territorios como Estados Unidos o Reino Unido, sumándose al lento crecimiento del comercio mundial, lo que hizo que se frenaron las exportaciones españolas en 2014.

El crecimiento de las exportaciones españolas en los últimos años no se debe solo a que las principales empresas exportadoras hayan aumentado las ventas de sus productos en los mercados en los que se encontraban implantadas, sino también a que nuestra oferta exterior ha aumentado con nuevos productos y mercados. Tenemos que tener en cuenta que el porcentaje de pequeñas y medianas empresas exportadoras está aumentado en estos años.

Durante la década del 2000 el ritmo de crecimiento de las exportaciones de los países desarrollados es más lento. Desde el año 2003, durante los años de mayor expansión de la demanda interna, la cuota de España en el conjunto de ventas exteriores comunitarias descendió.

De acuerdo con todo lo expuesto, se podría destacar que, en momentos de crisis las empresas se dirigen a los mercados exteriores para poder buscar mercados sustitutivos con los que sostener su producción, en cambio, en momentos expansivos las empresas retornan al mercado nacional, frenándose así el crecimiento de las exportaciones. Sin embargo, esta hipótesis no siempre se corrobora con los análisis econométricos realizados.

En el Cuadro 1 encontramos los datos de las variaciones interanuales de las exportaciones durante el periodo 2007-2016, podemos observar que durante la crisis, en el año 2010 las exportaciones crecieron por encima de lo que habían hecho en 2007 respecto del año anterior, por lo que se cumple lo que dijimos con anterioridad, esto es, que durante los periodos de expansión la demanda interna crece y por ello aumentan las importaciones, pero en periodos de crisis económica las exportaciones tienden a crecer por encima de cuando lo hacen en un periodo de expansión en la economía del país, intentando así absorber el elevado desempleo de la mano de obra que registraba España desde

el 2008 hasta el 2013. Con respecto a los países europeos, el peso de las exportaciones en el PIB supone un 34% en el 2015, cifra que sobrepasa a países como Italia o Francia. En el caso de las mercancías, se han superado los niveles de Francia y aproximado a los de Italia, rondando un 24%.

Cuadro 1. Evolución de las exportaciones de bienes, 2007-2016
(tasas de variación interanuales, en porcentaje)

	Tasa de Variación Interanual Exportaciones	Tasa de Variación Interanual Exportaciones de Bienes		Tasa de Variación Interanual	Tasa de Variación Interanual Exportaciones de Bienes
2007	8,3	10,9	2012	1,1	1,2
2008	-0,8	-1	2013	4,3	6,4
2009	-11	-11,5	2014	4,3	3,7
2010	9,4	12,4	2015	4,2	3,9
2011	7,4	8,0	2016	4,8	3,1

Fuente: INE, Contabilidad Nacional de España.

Como hemos reflejado antes, la contribución de las exportaciones de servicios al PIB supone un 30% del total del total de las exportaciones. Durante todo el periodo, las tasas interanuales de nuestros servicios exportados han ido oscilando con un perfil similar al de los bienes. La exportación de servicios mostró una tendencia ascendente, obteniendo un crecimiento a precios constantes de 5,7% respecto al año anterior.

Como consecuencia de la expansión de las exportaciones y de la caída de las importaciones, la aportación del sector exterior al crecimiento del PIB ha sido positiva todos los años desde 2008, a diferencia de lo sucedido durante la etapa de crecimiento, en la que la aportación fue siempre negativa. Además, el saldo de la cuenta comercial de bienes y servicios en 2012 fue positivo por primera vez desde 1997.

3.2. Distribución por sectores de las exportaciones de bienes

Dentro de las diferentes clasificaciones de los bienes que produce un país encontramos la clasificación más tradicional que diferencia, según la intensidad en mano de obra o el capital. Los bienes que son intensivos en mano de obra, más propio de las economías que tienen mayor abundancia de mano de obra y

salarios más bajos y los bienes intensivos en capital, los cuales son más propios de las economías desarrolladas.

Otra clasificación más utilizada es aquella que divide a los bienes según su contenido tecnológico, es decir, según la capacidad de innovación tecnológica que han desarrollado. El contenido tecnológico tiene que ver con el esfuerzo tecnológico que hacen las empresas que los fabrican, es decir, el gasto en I+D que realizan en proporción a las ventas.

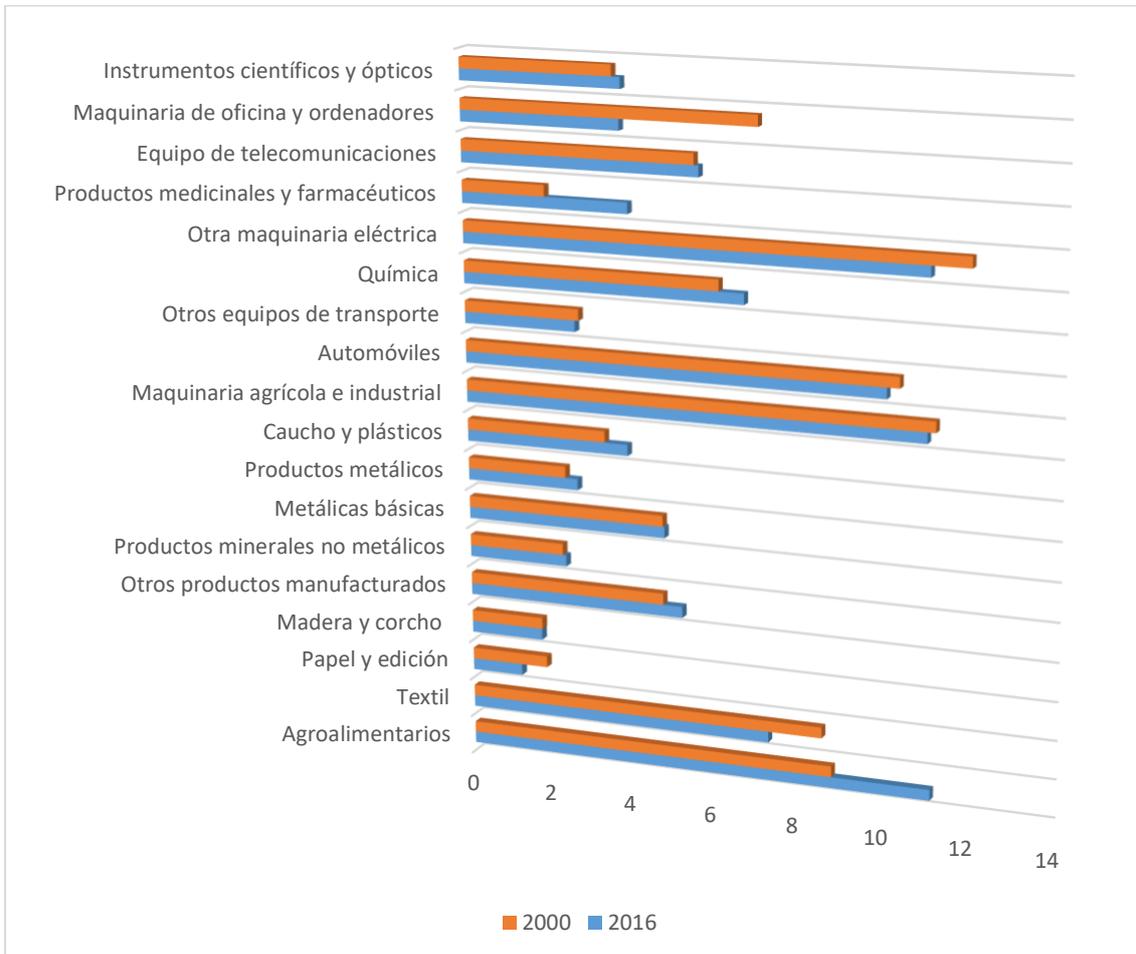
Al ser el muy elevado el número de bienes se agrupa en sectores productivos según la similitud que tienen en función de la naturaleza del proceso productivo o el tipo de demanda que satisfacen

En el Gráfico 2 se refleja el crecimiento de las exportaciones mundiales agrupados por sectores, estos sectores a su vez se encuentran encuadrados en 4 grupos según su contenido tecnológico:

- Alto: el cual engloba a los productos medicinales y farmacéuticos, equipo de telecomunicaciones, maquinaria de oficina y ordenadores y por último los instrumentos científicos y ópticos.
- Medio-Alto: maquinaria agrícola e industrial, automóviles o equipos de transporte.
- Medio-Bajo: productos minerales no metálicos, metálicas básicas, productos metálicos a excepción de la maquinaria y los equipos de transporte además de caucho y plásticos.
- Bajo: encontramos los productos más tradicionales, productos agroalimentarios, textil, confección, cuero y calzado, papel y edición, madera, corcho, muebles, y finalmente otros productos manufacturados.

Como se refleja en el Gráfico 2, los sectores de contenido tecnológico medio-alto y alto concentran un mayor porcentaje de las exportaciones, concretamente las producciones de maquinaria agrícola e industrial, eléctrica, vehículos de carretera y química. Aunque también hay que tener en cuenta el peso que tienen las exportaciones de sectores tradicionales, tales como los productos agroalimentarios, bebidas...

Gráfico 2. Composición sectorial de las exportaciones mundiales de bienes, 2000 y 2016 (porcentajes)



Fuente: UNCTAD, UNCTAD.Stat.

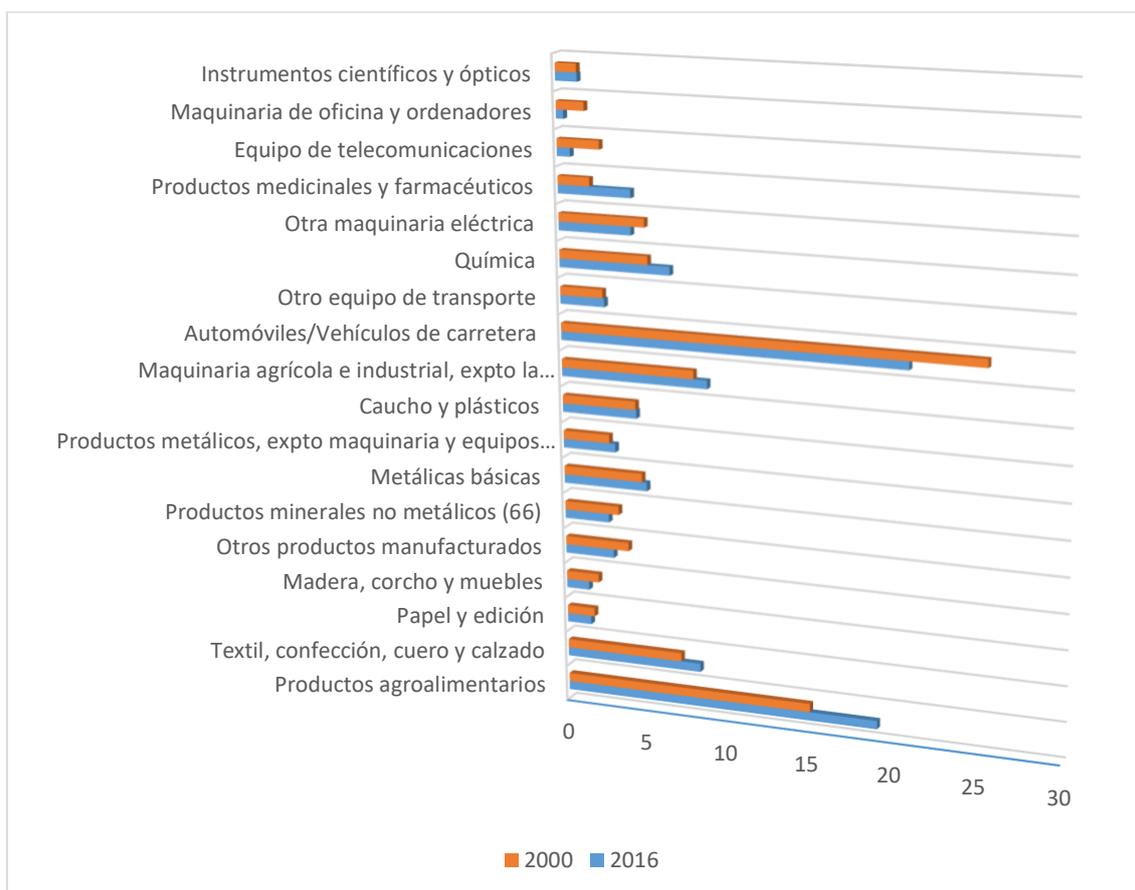
Desde el año 2000 hasta el 2016 se han producido cambios en el peso de ciertos sectores, como es que los productos farmacéuticos y medicamentos han ganado peso, o el sector químico entre la división de alto-medio contenido tecnológico reduciéndose también el peso de los vehículos de carretera. Las actividades agroalimentarias ganan peso relativo dentro de la división de bajo contenido tecnológico.

Esto nos lleva a hacer referencia a la distribución por sectores de nuestras exportaciones dentro del comercio mundial, Gráfico 3.

Una de las principales características de las exportaciones españolas es su elevado grado de diversificación gracias a la combinación de productos de alta, media-alta, media-baja y baja composición tecnológica. España ha sabido adaptarse muy bien a la demanda mundial, dado que nuestras exportaciones

están orientadas a los sectores que tienen mayor presencia en el mercado mundial, a excepción de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC), que al igual que en el resto de países europeos, la presencia de nuestras exportaciones de TIC es muy baja, en relación con la demanda mundial.

Gráfico 3. Composición sectorial de las exportaciones españolas de bienes, 2000 y 2016 (porcentajes)



Fuente: UNCTAD, UNCTAD.Stat.

Uno de los principales sectores donde hemos destacado durante todo el periodo, es el de vehículos a motor, aunque desde el 2000 sus exportaciones disminuyen. En cambio, en productos de maquinaria agrícola e industrial, alimentación bebidas y tabaco, o medicamentos se ha acelerado el ritmo de aumento de las ventas exteriores.

En el comercio mundial, nuestro principal bien exportado, el automóvil, en el año 2000 suponía el 25% de nuestras exportaciones mundiales. Sin embargo, en estos últimos años ha retrocedido en 5 puntos porcentuales, y esto se debe al abaratamiento de la mano de obra en países como China e India y también al

exceso de capacidad mundial, que ha obligado al ajuste de esta industria, trasladando los centros productivos a otros mercados donde los costes (y, en especial, la mano de obra) son más baratos.

Cabe destacar el peso que están tomando las exportaciones de medicamentos que han aumentado en poco tiempo su cuota, sumándose a estos otros productos como la industria del papel, alimentación, química... seguidos por la industria textil (todo ello a pesar de que su demanda mundial es menos dinámica). Todos estos brillan por su elevada competitividad.

En el trabajo de Myro (2013) se clasifican los sectores españoles productores de bienes de acuerdo con la competitividad que han mostrado en los mercados internacionales, distinguiéndose los siguientes grupos:

- Sectores clave con clara fortaleza competitiva: alimentación bebidas, tabaco, medicamento, química, maquinaria textil, añadiéndose también, aunque con menos fuerza la agricultura, ganadería, caucho y plásticos.
- Sectores con poca significación en la oferta exterior, pero con avances en su capacidad competitiva: productos metálicos, papel, madera y corcho. En estas actividades se ponen de manifiesto avances y promesas como son la ganancia de cuota, penetración en países emergentes...
- Sectores con deficiencias competitivas claras: equipos de telecomunicaciones, instrumentos científicos y ópticos, muebles, productos minerales no metálicos. Las actividades de muebles y productos minerales no metálicos presentan na mejor situación relativa dado que se han conseguido adentrar en nuevos mercados.

3.3. Calidad de los bienes exportados

Realizar un análisis de la calidad de los bienes es bastante complicado dado que no existe una relación directa entre calidad y precio. Bajos precios se pueden interpretar como calidades bajas y esto no siempre es así. Teniendo en cuenta esta relación, hay una estrategia exportadora muy común basada en dichos bajos precios, que persigue que las empresas tengan un posicionamiento rápido en los mercados exteriores, aunque muchas veces se confunde con una

estrategia alternativa de baja calidad. Si realizamos un análisis a partir de las productividades, pasa lo mismo, las economías en las que el trabajo abunda más, tienden a usar más trabajo incluso cuando las producciones son de elevada calidad.

Como podemos observar en los gráficos 2 y 3, España, tiene una grandísima fuerza competitiva exportadora en los bienes de automoción, puesto que nuestras exportaciones de dichos bienes al mundo son de entorno al 20% y en cambio en el mundo son del 10%. En productos agroalimentarios hemos aumentado en los últimos tres lustros en 4 puntos porcentuales, un punto más que la media mundial. Como decíamos antes los sectores clave por excelencia son la industria de la automoción y la agroalimenticia, aunque, como hemos señalado anteriormente, están cogiendo peso en nuestra cesta exportadora los productos farmacéuticos o incluso la industria química donde nuestras exportaciones son en los que crecemos más que la media mundial. Ello muestra un elemento muy positivo, en cuanto que se trata de productos de alta calidad y tecnológicos, conforme ha sido confirmado por varios estudios que se analizan a continuación.

Una investigación reciente afirma que existe una relación positiva entre el precio de los productos exportados y el nivel de renta de los países, (Alcalá, 2013) y por tanto los países más ricos exportan gamas de productos más caras.

Esta investigación señala que en el 2007 la calidad media de los productos españoles se iguala a la media mundial en 2007, siendo inferior a la de la zona euro en un 18% e igual a la de Italia y México. De hecho, España se situó en el puesto 46 de 153 países según los niveles de calidad medios, mientras que según el PIB per cápita ocupaba el puesto 25.

En dicha investigación se resalta la calidad de los productos agrarios, aunque no la de los alimentarios, otros que sobresalen son la madera, textiles, productos minerales no metálicos... pero lo que no destaca en ningún momento la industria química ni la de maquinaria agrícola e industrial.

Existe una relación positiva entre el nivel de renta y los precios de los productos, esto es similar al índice de sofisticación PRODY que establecieron Hausmann y otros analistas, según el cual, cuanto mayor es la renta per cápita

media de los países exportadores, mayor será este indicador, lo cual es muestra la productividad de la producción de una mercancía.

Otro estudio posterior realizado por Hausmann e Hidalgo (2013), el cual utiliza los índices PRODY situó a España entre los países con altos niveles de sofisticación de los productos y con una cartera de productos muy diversificada. Por otro lado, en un reciente estudio con los índices PRODY se concluye que la mitad de los productos españoles exportados poseen niveles de sofisticación medio-alto, más concretamente, papel, madera y medicamento, seguido de química y vehículos automóviles. Todos los sectores mencionados por este último índice son importantes en cuanto a las exportaciones españolas, excepto los productos agroalimentarios, los cuales son importantes, pero según este índice tienen un nivel de sofisticación bajo. Por ello, podemos señalar que no siempre hay coincidencia entre el índice de sofisticación y lo que se obtiene según los precios de exportación.

Según este índice PRODY, se podría intuir que las regiones españolas más ricas exportan productos de alta calidad, por ello habría que determinar que Madrid, País Vasco y Cataluña son las que exportan más del 50% de los productos de alto contenido tecnológico, exceptuando los automóviles, en los que su producción se encuentra dispersa por la geografía española.

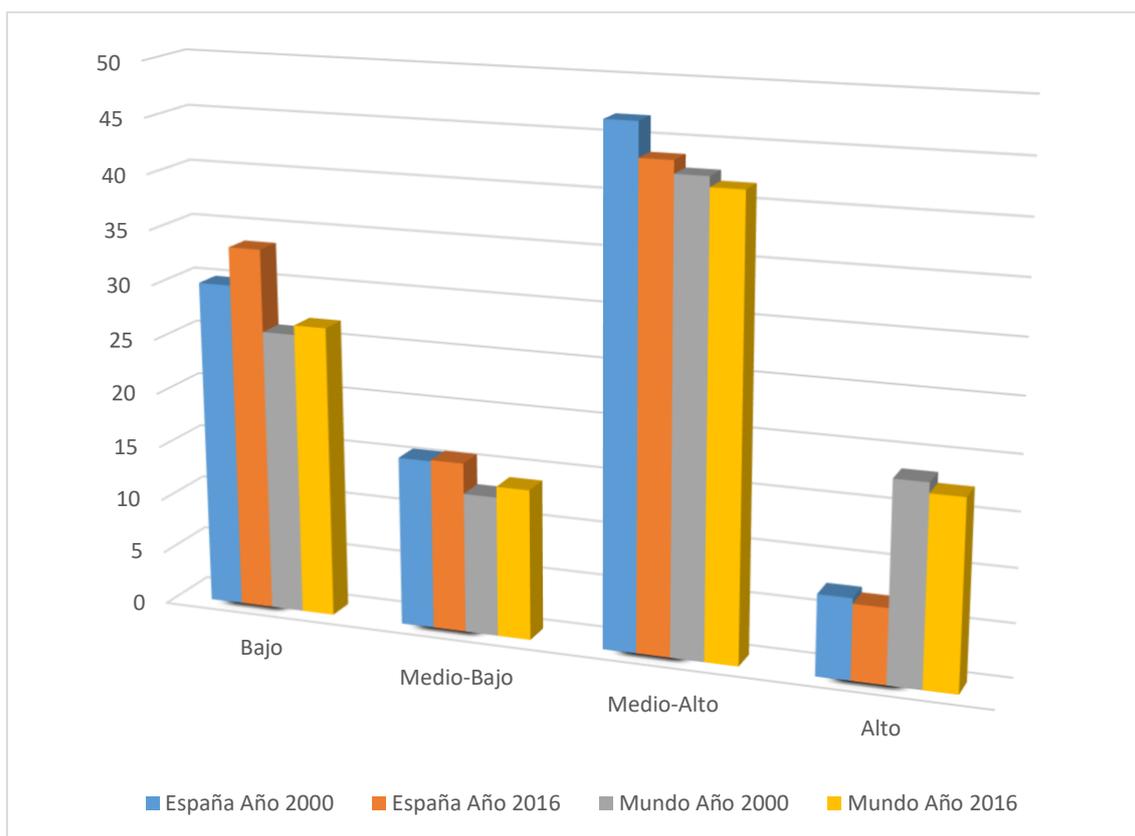
La evolución de las exportaciones durante todo el periodo que analizamos ha favorecido al desarrollo de la economía, sobre todo durante los años de crisis. En los últimos años España ha recuperado posiciones situando su cuota en las exportaciones mundiales en un valor de un 2% superando así el peso que tiene en el PIB mundial según el Fondo Monetario Internacional. A pesar del deterioro de los costes relativos españoles en los años anteriores a la crisis, hemos mantenido nuestra cuota en la exportación mundial y también gracias a la positiva influencia de 4 factores:

- Adaptación de la oferta exterior a la demanda mundial.
- Apreciable calidad de los bienes ofrecidos, sobre todo en relación con el precio y la diferenciación de nuestros productos.
- Implantación en mercados más dinámicos, combinando los viejos y los nuevos mercados.

- Desarrollo de nuestras empresas exportadoras con elevada eficiencia comparada, liderado por un reducido grupo de grandes empresas.

En la comparación mostrada el Gráfico 4, podemos apreciar que el mayor número de exportaciones de bienes en el mundo se realiza en el grupo de medio-alto contenido tecnológico. En este sentido, hay que destacar que en España tanto antes, como después de la crisis, la cifra que representan dichos bienes sobre el total de nuestras exportaciones es mayor que la del Mundo, esto se debe a que incluimos en esta categoría los bienes de la industria del automóvil y química, que como hemos señalado anteriormente son sectores que mejoran nuestra competitividad exportadora, por su alto grado tecnológico y de especialización que redundan en su calificación como bienes de alta calidad.

Gráfico 4. Composición de las exportaciones españolas y mundiales de bienes según su contenido tecnológico, 2000 y 2016 (porcentajes)



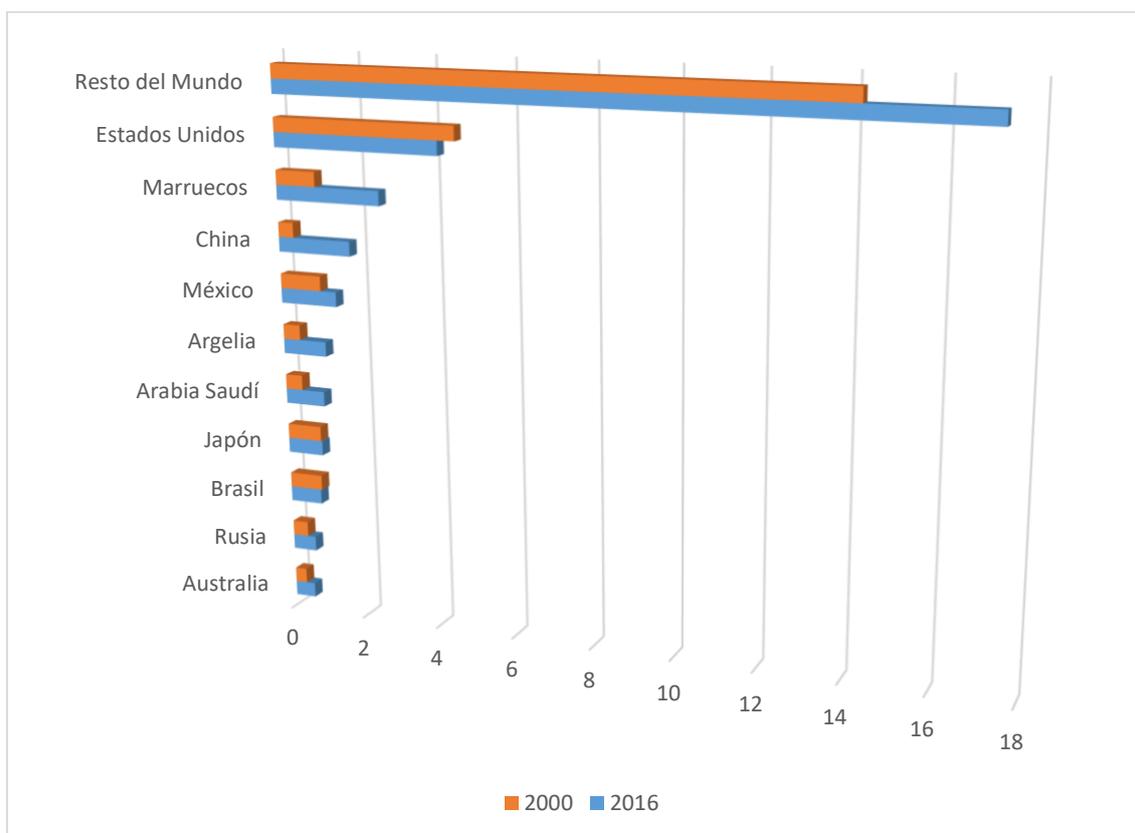
Fuente: UNCTAD, UNCTAD.Stat.

3.4. Distribución geográfica de las exportaciones españolas

Tras nuestra adhesión a la Comunidad Económica Europea, la mayor parte de las exportaciones españolas (alrededor del 70%) se han dirigido a la UE,

siendo Alemania, Francia, Italia, Portugal y Reino Unido nuestros principales mercados. No obstante, durante los últimos años se ha reducido el porcentaje de exportaciones dirigidas a estos países, en favor del resto del mundo. Como puede comprobarse en el Gráfico 5, fuera del espacio comunitario, nuestros principales mercados de exportación son Estados Unidos, Marruecos, México, Brasil, Argelia, Japón, India, Australia y Arabia Saudí entre otros.

Gráfico 5. Distribución geográfica de las exportaciones españolas fuera de la UE-28, 2000 y 2016 (porcentajes)



Fuente: DataComex, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Con todo, el grado de penetración de nuestras exportaciones en estos países extraUE todavía es muy reducido, con las excepciones de Marruecos y Argelia.

Hay que tener muy en cuenta la baja cifra que implican las exportaciones con origen en España en relación con el total de importaciones que realizan países como Estados Unidos y Japón. Ello se debe a la existencia de barreras a la importación de determinados productos, más aún si cabe en los últimos años en Estados Unidos con las imposiciones arancelarias que tiene este país a

nuestros productos, 546 barreras impuestas desde 2009 a los productos españoles (y en tendencia ascendente, según la política proteccionista que está siendo aplicada por el actual presidente de Estados Unidos).

Podemos ver que los países EAGLE (*Emerging and Growth Leading Economies*), China e India, países denominados así por el BBVA Research por ser los más dinámicos y con mayores perspectivas de crecimiento futuras, poseen una cuota muy pequeña en las exportaciones españolas, dato que añadido a lo anteriormente dicho, plasma el retraso español en la introducción de sus productos en economías emergentes. En el momento que analizamos el volumen de exportaciones de productos españoles a otras economías más tradicionalistas (como las grandes potencias europeas), nuestra posición es bastante mejor.

Con todo lo señalado anteriormente, podemos sacar una conclusión clara y es que nuestras exportaciones desde el inicio del periodo de estudio han estado orientadas al mercado europeo, hecho, que, por ejemplo, desde el año 2000 hasta el inicio de la crisis benefició a nuestro crecimiento dado que el crecimiento de Europa compensó nuestra menor presencia en mercados más dinámicos como los ya citados, aunque también contribuyó el rápido desarrollo en mercados como Argelia y Marruecos.

En cambio, durante los años siguientes al inicio de la crisis, Europa deja de crecer, lo que lógicamente afectó a la penetración de nuestras exportaciones en esas economías y esto ocasionó que se frenase el avance de España en la economía global. Ello ha determinado que las empresas españolas se hayan lanado a introducir sus productos en otras economías menos “tradicionales” o en países emergentes, si bien el grado de implementación de los productos españoles en esas economías es todavía pequeño en términos absolutos y relativos, esto es, considerando tanto el % sobre el total de exportaciones que realiza España, como considerando el % que suponen los productos con origen en España sobre el total de importaciones que realizan esos países.

Podemos decir que, aunque pudiendo ser mejorable nuestra cuota exportadora, la combinación de los mercados tradicionales con los nuevos (Estados Unidos, Marruecos, Argelia, China...) ha provocado que al dirigir nuestras exportaciones a los mercados emergentes se haya ganado penetración

en ellos, aunque tenemos que tener en cuenta que nuestra baja presencia en las economías emergentes ha provocado que se hayan perdido oportunidades, dado que son más desarrolladas que la nuestra y con mayor expansión y que engloban, como ya hemos señalado, a las famosas EAGLE. Esta desventaja se contrarresta con la redirección en los últimos años de nuestras exportaciones a destinos como Marruecos o Argelia, ganando así penetración en sus mercados. Esto se aceleró en los años de la crisis, donde la expansión de las economías emergentes fue muy rápida, propiciado por la necesidad de las empresas españolas de buscar nuevas oportunidades de mercado ante el estancamiento de las economías europeas tradicionalmente importadoras de productos españoles.

En relación con las actividades industriales, si estudiamos el comportamiento de los sectores clave de la economía con relación a la distribución geográfica de nuestras exportaciones, cabe destacar que el comercio exterior del total de las industrias se encuentra concentrado en la Unión Europea, pero es cierto que actividades industriales específicas tienen una distribución geográfica que se aparta de la tendencia general de las exportaciones españolas.

Así, la diversidad de actividades industriales ha influido en la diversidad de nuestras exportaciones hacia países no comunitarios, destacando la industria de los medicamentos la cual sufre una bajada de 25 puntos desde el 2000 hasta el 2010, rasgo compartido por el sector de la maquinaria agrícola e industrial, donde retrocede en 10 puntos la UE como destino.

En cuanto el impacto de la distribución geográfica del comercio exterior sobre la cuota exportadora obtenemos que es positivo en la mitad de los sectores, sobre todo en madera y corcho, otros equipos de transporte y muebles además de vehículos y componentes de automoción, entre los sectores clave. (Myro, 2013).

Una mayor diversificación geográfica del comercio permite beneficiarse de las oportunidades de los mercados más expansivos, de la compensación de los ciclos recesivos de una economía con los expansivos de otras y sobre todo la diferenciación de los productos según los mercados a los que van orientados y

sumado a esto, la experiencia que adoptan las empresas para mejorar sus exportaciones.

La diversificación geográfica y el ritmo de avance de las exportaciones tienen una relación positiva puesto que, tal y como señala Easterly *et al.* (2009), el número de flujos diferentes referido a “un producto-país destino” explica el valor exportado por los países que su PIB per cápita. Los sectores con menor concentración de sus ventas por países experimentan un mayor aumento de las ventas, dado que existe una relación inversa entre el volumen de las exportaciones de cada sector industrial y su concentración espacial, por lo que se saca en conclusión que la diversificación de mercados supone una de las vías de mejora de la capacidad competitiva internacional.

Ello permite concluir que el acceso a nuevos mercados se debe de convertir en una prioridad para el país, realizar unas políticas de promoción exterior conseguiría mejorar así nuestra presencia en nuevos mercados, puesto que encontramos efectos positivos en la economía derivados del conocimiento profundo de nuevos mercados, logrado a través del acceso de un mayor número de empresas a ellos.

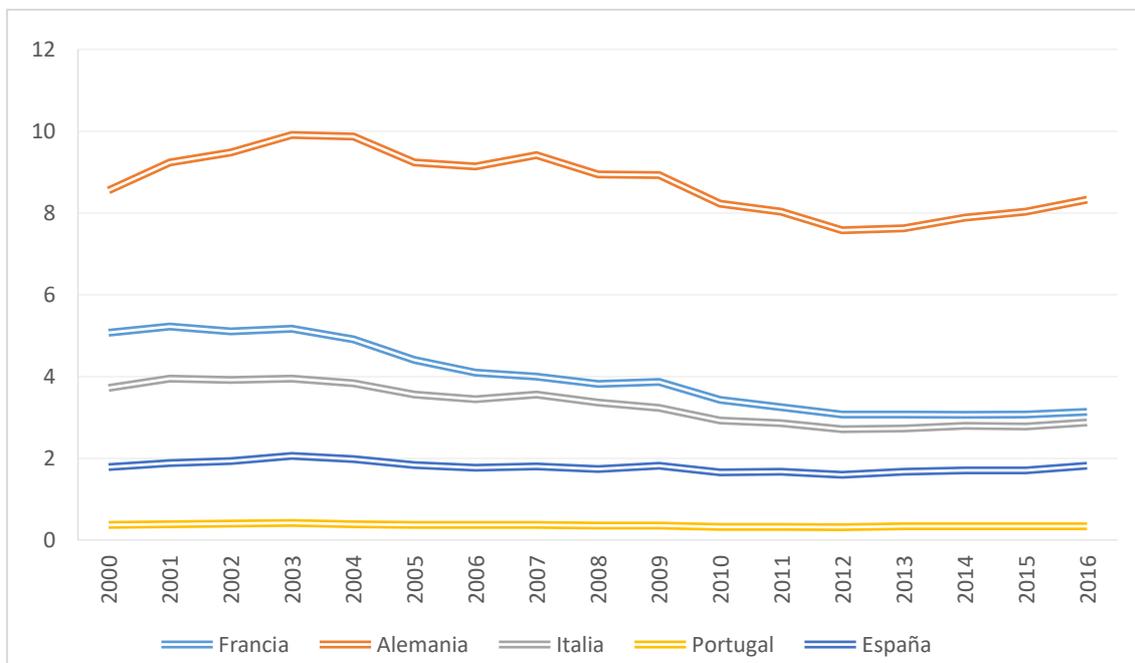
4. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS: UNA PERSPECTIVA COMPARADA CON LOS PRINCIPALES PAÍSES DESARROLLADOS

En este apartado se compara la evolución de las exportaciones españolas con respecto a la seguida por la de sus principales competidores europeos, en concreto, Alemania, Francia, Italia y Portugal, así como respecto a Estados Unidos y Japón, otras dos tradicionales potencias comerciales. En el Gráfico 6 se refleja esta comparación a través de la evolución de la cuota que representan las exportaciones de cada uno de los países considerados en las ventas mundiales entre 2000 y 2016.

El país que mayor peso tiene en las exportaciones mundiales es Alemania, aunque en comparación con España, su cuota en los años mostrados se ha reducido, al contrario que la de España, que desde el año 2000 hasta el 2016 ha aumentado su peso en exportaciones mundiales en 0,02 puntos porcentuales,

cifra que puede parecer poco relevante, pero que, en comparación con todos los países mostrados, los cuales han reducido su cuota durante los años citados, es importante.

Gráfico 6. Cuota exportadora de los principales países europeos, 2000 y 2016 (porcentajes)



Fuente: WTO.

Respecto a los flujos de exportaciones e importaciones, la EU-28 tuvo el segundo mayor porcentaje de exportaciones e importaciones mundiales de mercancías en 2016: las exportaciones de mercancías de la EU-28 equivalieron al 15,6 % del total mundial, y si bien en 2014 fueron superadas por las de China (desde un 16,1 % en 2014 hasta el 17,0 % en 2016), siguieron estando por delante de Estados Unidos (11,8 %), cuyo porcentaje de importaciones mundiales (17,4 %) fue mayor que el de la EU-28 (14,8 %) o China (12,4 %).

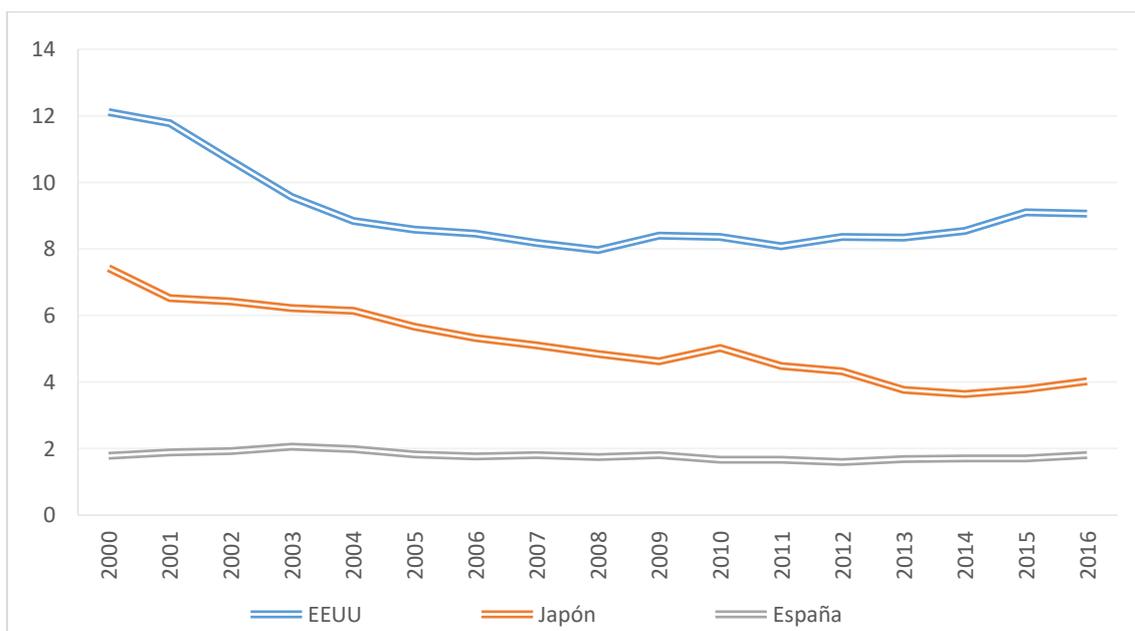
Entre los Estados miembros de la UE, el mayor porcentaje de comercio exterior de la EU-28 en 2016 lo detentó, con diferencia, Alemania, que contribuyó en un 28,3 % a las exportaciones de mercancías de la EU-28 a terceros países. Los siguientes mayores exportadores Italia (el 10,6%) y Francia (el 10,4%).

Como observamos en el gráfico, el peso de las exportaciones españolas sobre el total de exportaciones mundiales, junto con las de Portugal siguen una

línea casi horizontal, siempre rondando el 1,7% durante todo el periodo, cosa muy representativa dado que España es el único país que aumenta la cuota de sus exportaciones. En relación a la tasa de crecimiento de las exportaciones de estos países, España ha aumentado sus exportaciones un 5,94% durante estos años, seguido de Alemania con un 5,67%, cosa sorprendente es que Francia, considerada como potencia mundial, en estos 16 años solo ha aumentado sus exportaciones en un 2,7%.

Estos países, al igual que pasa con España, siguen arrastrando los efectos de la crisis. Francia hasta el año 2014 no percibió crecimientos en sus exportaciones, o Portugal, nuestro país vecino, el cual ha mantenido durante todo el periodo una tasa de crecimiento negativa, teniendo su máxima tasa de crecimiento negativa en el año 2012 puesto que su nivel de exportaciones alcanzó los valores mínimos del periodo. Italia encuentra su punto de inflexión y de recuperación de las exportaciones en el año 2012, donde registra la peor cifra de exportaciones, y supone desde el año 2000 hasta el 2012 que la tasa de crecimiento de sus exportaciones se redujo en 27,3 puntos porcentuales, aunque la que menor tasa de crecimiento tiene en ese año es Francia, dado que se reduce en casi un 40%.

Gráfico 7. Cuota exportadora Estados Unidos y Japón, 2000 y 2016 (porcentajes)



Fuente: WTO.

A escala internacional, las principales potencias que analizaremos serán la estadounidense y la japonesa. Como nos muestra el Gráfico 7 España es la que menos peso tiene de los 3 países en las exportaciones mundiales, en cambio en relación al crecimiento de las exportaciones de los 3 durante el periodo estudiado, España saca de diferencia 0,1% a EEUU y un 4% a Japón. Como hemos destacado en ocasiones anteriores, España ha sabido diversificar sus exportaciones, pero más importante, que en los años de la crisis ha sabido reorientar los destinos de llegada de sus productos, pudiendo competir así con grandes economías como las señaladas.

5. CONCLUSIONES

Durante el periodo de estudio, 2000-2016, las exportaciones españolas han mantenido una tasa de crecimiento superior a la de nuestros principales socios comerciales, lo que le ha permitido mantener su posición en el mercado mundial. Entre las razones que explican este destacado comportamiento se encuentran el alto grado de diversificación de la cesta exportadora española y la reorientación de las ventas exteriores hacia economías emergentes con gran dinamismo y otras economías desarrolladas, fuera del ámbito comunitario, con amplia capacidad de compra.

España ha conseguido incrementar sus ventas exteriores hasta alcanzar en 2014 casi un 33% de la producción total, precisamente en los años más duros de la crisis, superando el porcentaje de producción que sus socios comunitarios destinan a los mercados exteriores, con la excepción de Alemania, de la que todavía nos separa una gran distancia.

La fortaleza que muestra el ascenso de las exportaciones descansa en parte en la crisis, dado que la caída de la demanda interna ha incentivado la búsqueda de mercados en el exterior, pero sobre todo se asienta en un ya largo y exitoso proceso de internacionalización de las empresas españolas, que recibe un impulso fundamental con la adhesión al proyecto comunitario.

Con todo, las empresas españolas tienen una gran tarea de diversificación de mercados a los que dirigir sus productos. Esta tarea podría ser facilitada por una ambiciosa política de promoción exterior. La medida más importante que

tienen que tomar los gobiernos es la de conocer las características de los nuevos mercados, dado que con ello se facilita y agiliza el acceso a ellos.

También es relevante la composición sectorial de nuestras exportaciones y su adecuación a la demanda mundial. Los sectores de contenido tecnológico medio–alto suponen un 44% del total del valor exportado, seguidos por el segmento de industrias de contenido tecnológico bajo, en el que destacan alimentos, bebidas y tabaco, maquinaria agrícola e industrial, química, metálicas básicas y agricultura y vehículos de carretera, todos ellos sectores con grandes ventajas competitivas.

Por tanto, y gracias al dinamismo que caracteriza a los sectores de intensidad tecnológica media–alta a escala mundial y al aumento de la demanda global en los sectores de contenido tecnológico bajo, España ha sabido adaptarse bastante bien a los requerimientos de la demanda mundial; sin embargo, es imprescindible seguir dedicando esfuerzos a incrementar el peso de los sectores de contenido tecnológico alto en el patrón productivo.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, M.^a E., y Vega, J. (2017). “La fortaleza competitiva de la economía española” *Estudios de economía aplicada*, Vol. 35-1, Págs. 7-34
- BBVA, (2012). “Situación de España”, *BBVA Research*. Disponible en: <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/situacion-espana-segundo-trimestre-2012/> [Consulta: 21/05/2018]
- BBVA, (2016). “Situación de España”, *BBVA Research*. Disponible en: <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2016/05/Situacion-Espana-2T16.pdf> [Consulta: 21/05/2018]
- Myro, R. (2013). *Fortalezas competitivas y sectores clave en la exportación española*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Myro, R. (2015). *España en la economía global: claves del éxito de las exportaciones españolas*, RBA, Barcelona.
- Voz Populi (2018) “No se trata solo de aranceles” Disponible en: https://www.vozpopuli.com/economia-y-finanzas/Banco-Espana-Estados Unidos-restrictivas-productos_0_1148286059.html [Consulta: 02/07/2018]
- Lázaro J. P. “Razones del crecimiento de las exportaciones españolas y claves para su futuro”, CEOE Disponible en: <https://www.ceoe.es/es/contenido/actualidad/noticias/juan-pablo-lazaro-analizo-las-razones-del-crecimiento-de-las-exportaciones-espanolas-y-dio-claves-para-su-futuro> [Consulta: 02/07/2018]