



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Grado en Administración y Dirección de Empresas

La competitividad exterior de la economía española

Presentado por:

Teresa Llorente Castaño



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Grado en Administración y Dirección de Empresas

La competitividad exterior de la economía española

Presentado por:

Teresa Llorente Castaño

Valladolid, 1 de julio de 2016

Abstract:

Spanish exports, that make up one of the components of the aggregate demand, have exacted an enormous relevance in the recovery from the financial crisis, constituting itself as the main driver of the progress of the Gross Domestic Product.

In spite of the irruption of the emerging economies in the international markets and the increases in costs and prices, exports have followed an upward trend so far this century, due to multiple factors among which the restructuring of the enterprise configuration, the types of companies that are oriented to the outside (distinguished by its degree of efficiency, productivity, lower costs and greater size), the increases in the quality of the products, the adaptation of these to the world demand (mainly those of medium-high technological content), as well as the change in the sectoral and spatial distribution of the offer.

Even so, the Spanish economy has many aspects to improve, because its export share in the world trade is too small in comparison with the other developed economies, in addition to being few companies that direct part of its production to the foreign market.

Key words: exports, enterprise, factors and distribution.

Resumen:

Las exportaciones españolas, que componen uno de los elementos de la demanda agregada, han cobrado una enorme relevancia en la recuperación de la crisis financiera, constituyéndose como el principal impulsor del avance del Producto Interior Bruto.

A pesar de la irrupción de las economías emergentes en los mercados internacionales y los aumentos en los costes y precios, las exportaciones han seguido una tendencia alcista en lo que llevamos de siglo, debido a múltiples factores entre los que destacan la reestructuración de la configuración empresarial, la tipología de empresas que se encuentran orientadas al exterior (distinguiéndose por su grado de eficiencia, productividad, menores costes y

mayor tamaño), los aumentos en la calidad de los productos, la adaptación de éstos a la demanda mundial (principalmente los de contenido tecnológico medio-alto), así como el cambio en la distribución espacial y sectorial de la oferta.

Aun así, la economía española tiene muchos aspectos en los que mejorar, pues su cuota exportadora en el comercio mundial es demasiado reducida en comparación con la de otras economías desarrolladas, amén de ser pocas empresas las que dirigen parte de su producción al mercado exterior.

Palabras clave: exportaciones, empresa, factores y distribución.

Clasificación JEL: E31, F14 y F43.

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	8
2.	FUENTES ESTADÍSTICAS	9
3.	EVOLUCIÓN AGREGADA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS..10	
	3.1. LAS EXPORTACIONES Y EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	10
	3.2. CUOTA EXPORTADORA	13
4.	BASES DE LA COMPETITIVIDAD EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	14
	4.1. PRECIOS Y COSTES	15
	4.2. EMPRESAS EXPORTADORAS	17
	4.3. OTROS FACTORES DE COMPETITIVIDAD	18
5.	CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y ESPACIAL DE LAS EXPORTACIONES	18
6.	CONCLUSIONES	23
	BIBLIOGRAFÍA	26

1. INTRODUCCIÓN.

La competitividad de una economía se puede medir o evaluar de dos maneras distintas: competitividad en sentido amplio, que reúne todo lo que explica la habilidad de una economía para lograr mejoras sostenidas en el nivel de vida en comparación con el de otro país de similar nivel de desarrollo, y la competitividad exterior entendida como la capacidad de contribuir en los intercambios comerciales eficazmente.

Este trabajo se va a centrar en la segunda vertiente de la competitividad, concretamente en lo relativo al desempeño exportador, dejando al margen las importaciones.

Se pretende, precisamente, valorar el papel de las exportaciones en el crecimiento reciente de la economía española, su evolución comparada y los determinantes del avance de las mismas, recurriendo a diversos indicadores de competitividad revelada. Para ello, el trabajo se estructura como sigue:

Tras la introducción, analizaremos las fuentes estadísticas que se han empleado para la elaboración de este estudio, en tercer lugar, el avance de las exportaciones españolas, su aportación al crecimiento de la economía y la evolución comparada en la variación de la cuota de mercado que ostenta nuestro país en el comercio mundial, descubriendo de este modo que aún tiene mucho camino por recorrer si lo comparamos con otras potencias más competitivas en este sentido. En el cuarto apartado analizaremos los diferentes factores que han contribuido al impulso de las exportaciones desde el comienzo del milenio. A continuación, estudiaremos la relevancia de la distribución sectorial y espacial en las exportaciones españolas a la hora de explicar su favorable evolución. Posteriormente expondremos las conclusiones del trabajo, así como unas claves de mejora que consideramos relevantes para que la presencia española en el comercio mundial sea más notoria.

2. FUENTES ESTADÍSTICAS.

Para la realización del trabajo se ha recurrido a diferentes bases de datos que se exponen a continuación:

El Instituto Nacional de Estadística (a partir de ahora INE) que, a través de la publicación de la *Contabilidad Nacional de España*, nos ha sido útil para observar la evolución de las exportaciones de bienes y servicios y del PIB del país, en términos reales. Es la única base de datos que permite ver la evolución de las exportaciones descontando la influencia de los precios, por ello, para presentar la serie a precios constantes, hemos empleado y multiplicado el índice de volumen de cada variable (exportaciones y PIB) y año por las cifras a precios corrientes en el año base (en este caso, 2010).

Para analizar la aportación de las exportaciones al crecimiento de la producción se ha ponderado su tasa de variación por la proporción que representan sobre el PIB a precios constantes.

En cuanto al porcentaje que las exportaciones de bienes y servicios representan sobre el PIB de varios países hemos acudido a la base de datos del Banco Mundial, en su publicación *Indicadores del desarrollo mundial*.

En lo relativo a la cuota exportadora por países (peso de las exportaciones del país en el total mundial), a través de la base de datos UnctadStat, de la Unctad, se ha realizado un gráfico que representa su evolución comparada en índices (obtenida dividiendo la cuota de cada año y país entre el año base, 2000). Esta misma fuente nos será de utilidad para examinar, con posterioridad, la distribución espacial de las exportaciones.

Para realizar un análisis exhaustivo de los indicadores ex-ante, útiles para evaluar la competitividad exterior, hemos acudido al Banco de España que, en su *Boletín Estadístico*, ofrece datos sobre la evolución comparada de los Costes Laborales Unitarios Totales y de las Manufacturas, el Índice de Valor Unitario de Exportaciones y el Índice de Precios Industriales.

Y por último, con respecto a la distribución sectorial de las exportaciones españolas, los datos que facilita la OCDE en su base de datos STAN nos

permitirán analizar los productos que más exportamos por el nivel tecnológico, así como la evolución en la composición de la oferta en los diferentes años, utilizando la Clasificación Industrial Uniforme ISIC-Rev. 4.

3. EVOLUCIÓN AGREGADA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS.

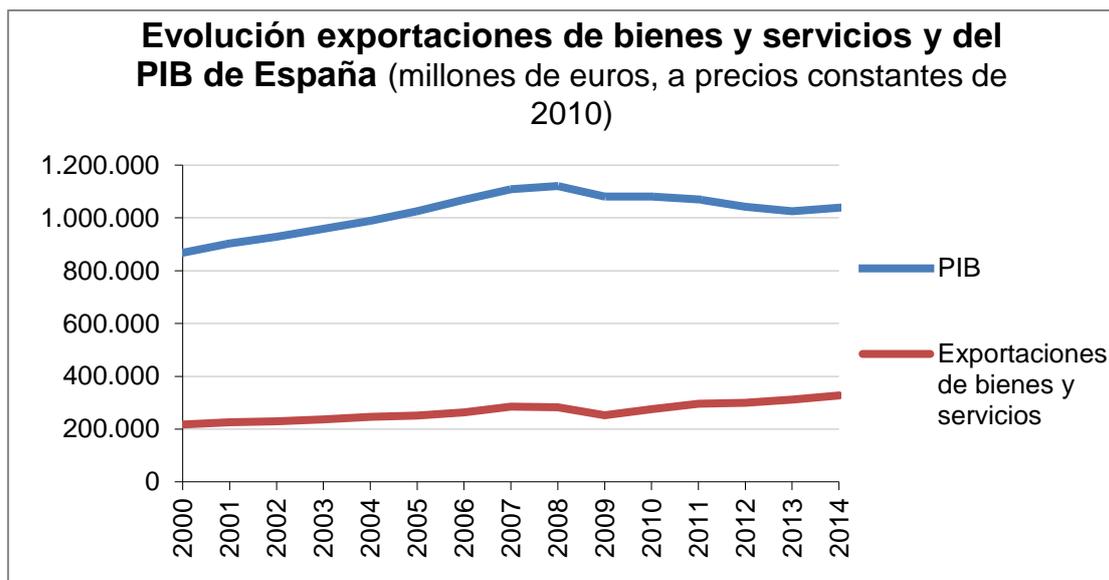
3.1. LAS EXPORTACIONES Y EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

Las exportaciones son uno de los componentes de la demanda agregada y, por tanto, una de las variables que condicionan el crecimiento del PIB. Su evolución ha sufrido múltiples variaciones, pero podemos afirmar que muestran una tendencia alcista principalmente tras la incorporación a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986, que supuso la eliminación de las barreras que dificultaban la libre circulación y un rápido proceso de reestructuración empresarial. Aquí nos centraremos, en particular, en el periodo comprendido entre 2000 y 2015, que nos permite observar el papel de las exportaciones antes y durante la reciente crisis económica.

Como se puede apreciar en el Gráfico 1, las exportaciones de bienes y servicios han sido un firme soporte para la producción española, tanto en el periodo expansivo, cuando el consumo y la inversión crecían a tasas muy elevadas, como, sobre todo, en la crisis, en que sólo la demanda externa logró contener la caída del PIB, al encontrar las empresas en el exterior un mercado mucho menos deprimido que el nacional. Como media, las exportaciones han crecido entre 2000 y 2014 más del doble que el PIB.

Incluso en los años de más dura recesión, las exportaciones han demostrado una gran fortaleza contribuyendo de manera significativa a la recuperación económica.

Gráfico 1



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, *Contabilidad Nacional de España*.

La justificación de esta meritoria trayectoria de las exportaciones españolas recae, entre otros factores, en la mejor adaptación de las empresas al mercado exterior en una época en la que se han producido importantes procesos de deslocalización de parte del proceso productivo¹ y la transformación de numerosas empresas en multinacionales. Todo ello se ha visto reforzado por el carácter maduro que presenta nuestra economía en su conjunto.

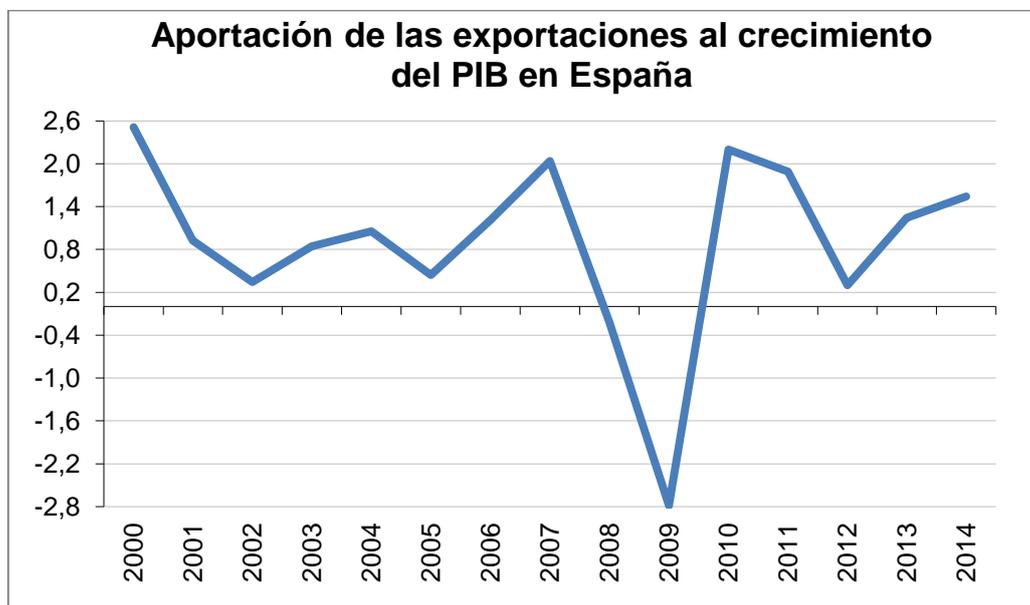
El Gráfico 2 ilustra aún mejor el importante papel jugado por las exportaciones en el crecimiento de la economía española durante el presente milenio. Como se puede apreciar, salvo en el bienio 2008-2009², la contribución

¹ De acuerdo con Myro *et al.* (2004), las empresas cuya actividad pertenecía a los sectores intensivos en mano de obra desplazaron parte de su producción hacia países donde los salarios eran inferiores, como Portugal, Marruecos, China y Latinoamérica. Las que eran más intensivas en tecnología se dirigieron hacia países más avanzados que dispusieran de unas instalaciones específicas, con vistas a la mayor competitividad existente en este segundo sector.

² La contribución negativa al PIB sucedió como consecuencia de la enorme contracción del comercio internacional, afectando, por tanto, no solamente a nuestra economía sino también a las demás por una serie de factores como el empeoramiento de la crisis financiera mundial, la

al crecimiento del PIB ha sido siempre positiva situándose como media en 1'3 puntos porcentuales (excluyendo los dos referidos ejercicios).

Gráfico 2



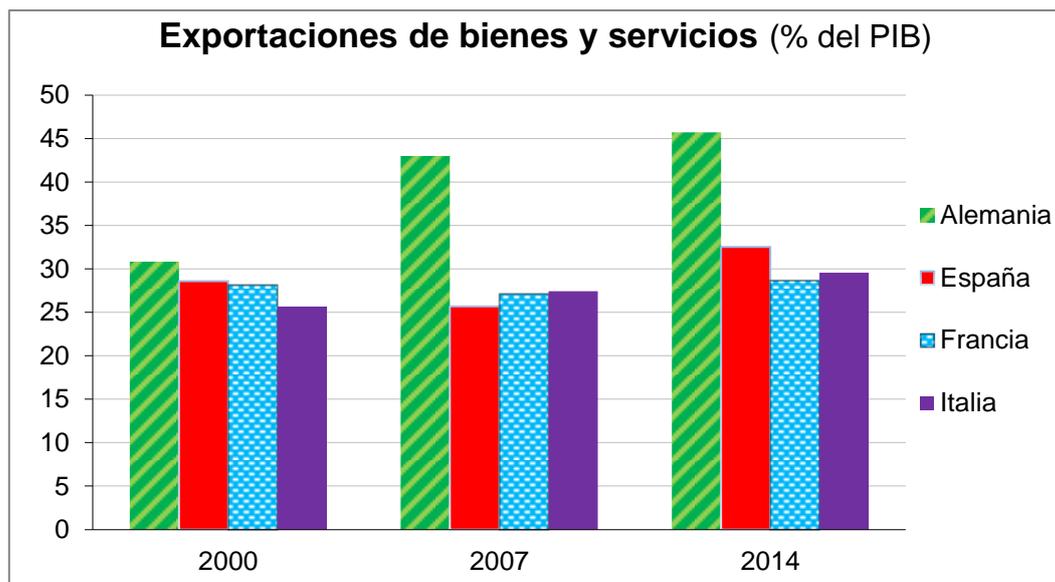
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Contabilidad Nacional de España.

Los éxitos logrados por las ventas exteriores durante la etapa de crisis han contribuido a un fuerte aumento de la propensión exportadora española (medida como el porcentaje que representan las exportaciones en el PIB) que se ha elevado en casi 7 puntos desde 2007, hasta representar el 32'5% de la producción en 2014 (Gráfico 3), superando ampliamente la de países como Francia o Italia.

Pese a todo, la cifra sigue estando muy lejos de la de Alemania (la gran potencia exportadora europea) lo que es indicativo de que todavía queda mucho margen para ampliar el mercado de nuestros productos y con ello la producción interna.

escasez de créditos, la bajada en el valor de los activos, etc., lo que provocó la reducción de la demanda y, con ello, de la producción.

Gráfico 3



Fuente: Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

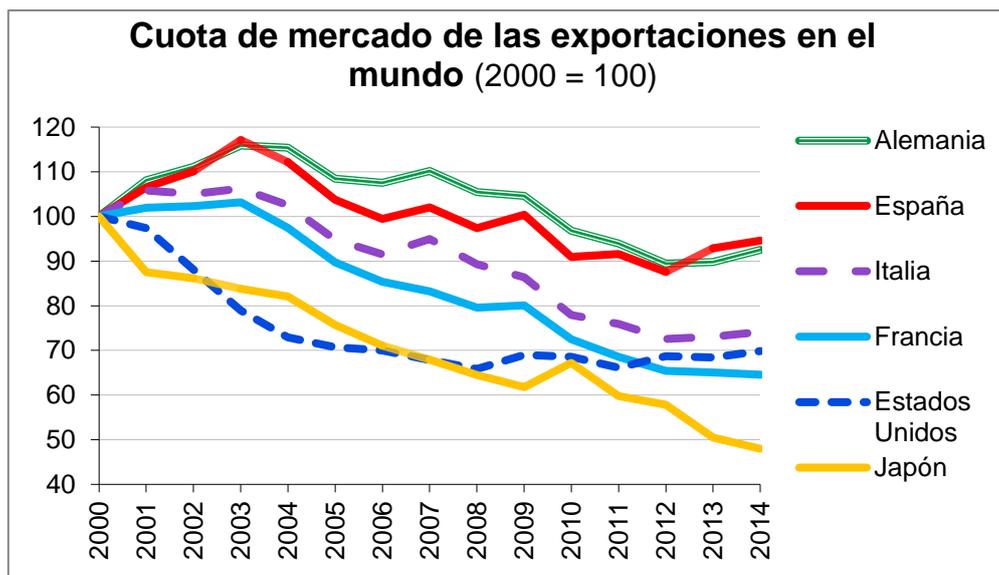
3.2. CUOTA EXPORTADORA.

La favorable trayectoria de las exportaciones españolas, antes mencionada, es todavía más notoria cuando se compara con la de otros países de similar nivel de desarrollo.

Es evidente que tanto España como el resto de economías desarrolladas han visto mermada su competitividad en los mercados internacionales desde el momento en que los gigantes comerciales de Asia, Europa y Latinoamérica han incrementado su nivel de apertura. Su rápida irrupción en el comercio mundial desde la década de 2000 ha restado cuota al conjunto de economías desarrolladas y, por supuesto, a España. Sin embargo, nuestro país ha soportado mejor que la mayoría de ellas la competencia de los emergentes registrando una merma en la cuota muy inferior a la de países como Alemania, Francia o Italia.

Como se puede observar en el Gráfico 4, a pesar de la tendencia bajista que sufren las economías en la variación de su cuota exportadora en el mundo con respecto a 2000, España es, junto con la potencia alemana, la que mejor se comporta, pues muestra una pérdida inferior de la misma durante el milenio, llegando a alcanzar a Alemania en 2013 e incluso sobrepasarla, recuperando una mayor cuota en el comercio mundial.

Gráfico 4



Fuente: Unctad, UnctadStat.

4. BASES DE LA COMPETITIVIDAD EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

Vista la favorable trayectoria de las exportaciones y su contribución al crecimiento económico, corresponde a continuación preguntarse por los motivos que pueden haber hecho posible ese relativamente buen comportamiento de las ventas exteriores españolas en relación con el de otras potencias comerciales europeas.

La evolución de las ventas exteriores de una economía puede verse afectada por diversos factores: los costes y precios relativos, la calidad de los productos, la diversificación de la oferta y su adecuación a la demanda, el crecimiento de las zonas a las que se destina la producción, así como la incorporación de nuevas empresas a las exportaciones. La influencia de los factores no relacionados con los precios es tan relevante en el caso español que se les dedicará un apartado más adelante.

4.1. PRECIOS Y COSTES.

Comenzando por los denominados indicadores de competitividad ex-ante, concretamente los índices de precios y costes, su evolución comparada con la del resto de países de la UEM, las economías desarrolladas y los nuevos países industrializados de Asia³ muestra una clara pérdida de competitividad de la economía española durante la etapa expansiva, sólo recuperada, en todo, o en parte, en los años de la crisis.

Concretamente, en el Gráfico 5 vemos que los CLUT⁴ frente a la Unión Monetaria se encarecieron casi un 19% desde 1999 hasta el primer trimestre de 2008, como consecuencia del aumento de los salarios y el insignificante progreso de la productividad, influido por la llegada de inmigrantes por el boom de la construcción⁵. A partir de entonces, los costes se redujeron hasta alcanzar prácticamente los niveles iniciales y, además, la productividad aumentó fruto de la destrucción de empleo (Gordo *et al.*, 2012).

La evolución del IVUE⁶ permite extraer similares conclusiones: pérdida de competitividad en la etapa expansiva y recuperación durante la crisis, si bien, en este caso, con cambios menos pronunciados.

³ El Banco de España incluye en el grupo de países desarrollados a Alemania, Austria, Australia, Bélgica, Canadá, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza.

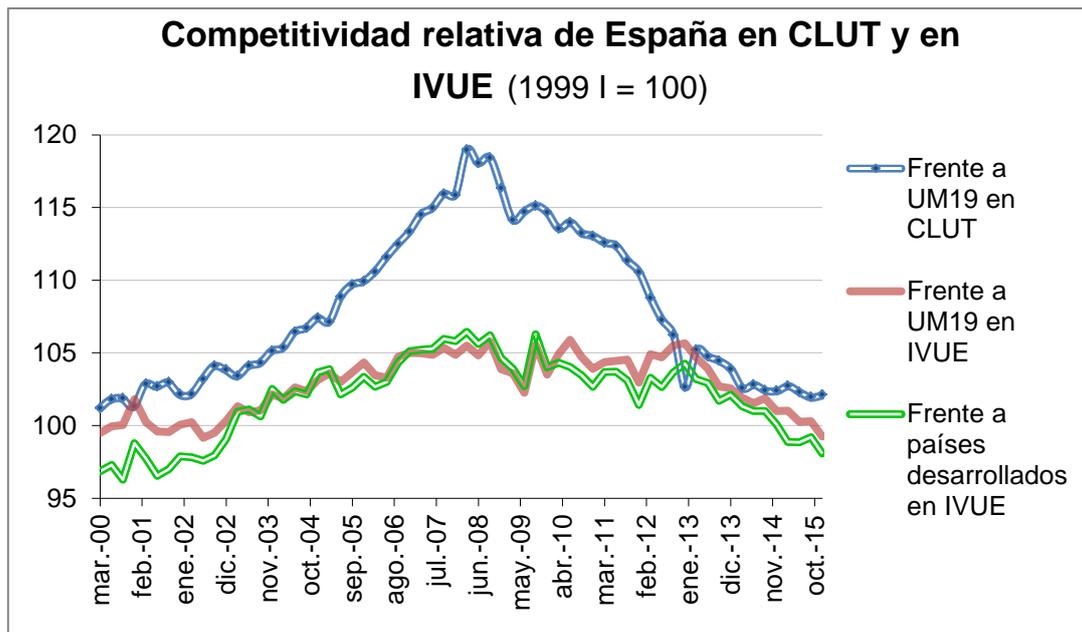
Países industrializados: los enumerados con anterioridad como países desarrollados además de los nuevos países industrializados de Asia, China, Corea, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia.

⁴ CLUT: Coste Laboral Unitario Total, se define como lo que cuesta el trabajo aportado a una unidad de producto, es decir, el cociente entre la remuneración del trabajador y su productividad.

⁵ Para el sector de la construcción se derrochó un ingente volumen de recursos que supuso un alto coste de oportunidad al no destinarse a actividades innovadoras (Myro, 2012).

⁶ IVUE: Índice de Valor Unitario de las Exportaciones.

Gráfico 5



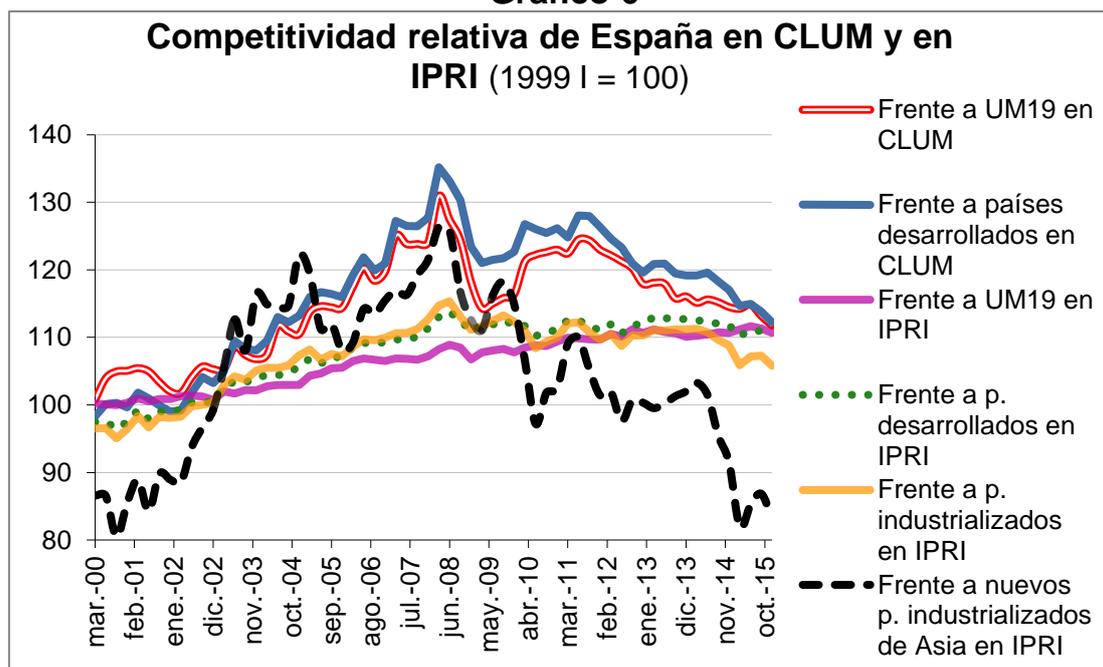
Fuente: Banco de España, *Boletín Estadístico*.

Si el análisis se focaliza en las manufacturas (véase Gráfico 6), el sector más integrado en los mercados internacionales, los resultados son similares: los costes, medidos por los CLUM⁷, crecen mucho más rápido en España que en la Unión Monetaria y aún más que en los países desarrollados hasta marzo de 2008, ocurriendo todo lo contrario en los últimos años de la crisis, pero sin llegar a recuperar toda la competitividad perdida. En cuanto al IPRI⁸, la evolución es muy dispar en función de la región con la que se compare: frente a la Unión Monetaria se ha ido distanciando paulatinamente y sin mostrar indicios de mejora. Con respecto a los países desarrollados e industrializados, sólo en los últimos años de crisis se observa una suave mejora, sin que, en ningún caso, se recuperen los valores iniciales; por último, si se compara con los nuevos países industrializados de Asia, la pérdida de competitividad es muy intensa durante la etapa de crecimiento y el descenso de los precios industriales relativos también es muy notable desde 2008.

⁷ CLUM: Costes Laborales Unitarios de las Manufacturas.

⁸ IPRI: Índice de Precios Industriales.

Gráfico 6



Fuente: Banco de España, *Boletín Estadístico*.

4.2. EMPRESAS EXPORTADORAS.

Como se ha anticipado anteriormente, uno de los factores que está detrás de la meritoria trayectoria mantenida por las exportaciones es la elevada eficiencia del reducido grupo de empresas que realizan los envíos. Éstas se caracterizan por ser de gran tamaño⁹, gozando, por tanto, de una mayor dotación de capital humano y superiores niveles de productividad, así como menores costes fijos, más recursos para la realización de inversiones y el mejor conocimiento del mercado al que se planteen dirigir sus productos. Esto les permite adaptar mejor su oferta a la demanda extranjera, desarrollar su red de proveedores y suministros y lograr ventajas en otros costes variables como los derechos aduaneros, gastos de transporte, etc.

En definitiva, la exportación está en manos de empresas muy eficientes que han sabido ampliar y diversificar rápidamente sus mercados de destino,

⁹ Aunque cabe destacar que, dentro de las empresas con desempeño exportador, en términos comparativos, las pequeñas y medianas empresas han sido, durante la crisis, las que han presentado mayores incrementos en la productividad así como menores caídas en el volumen de exportación con respecto a las grandes; a pesar de todo, estas últimas continúan siendo más eficientes (Antrás, 2010).

dotándolas de unos niveles de rentabilidad superiores. Éstas son, además, más productivas que las no exportadoras, pero, a pesar de las enormes diferencias existentes entre las empresas que exportan y las que no, dentro de las primeras también existe una gran heterogeneidad (Antrás, 2010) en cuanto a la regularidad con la que dirigen su producción a los mercados foráneos, si en las épocas de expansión de la demanda nacional reducen su orientación al exterior o continúan su presencia, etc.

Bien es cierto que el porcentaje de empresas con actividad comercial en el exterior es todavía menor que en otros países desarrollados, por lo que lograr la incorporación de nuevas compañías debe ser una pieza clave en las políticas de fomento de la exportación.

4.3. OTROS FACTORES DE COMPETITIVIDAD.

Dado que ni los precios ni los costes parecen explicar la positiva evolución de las exportaciones, existen otros factores que han podido estar detrás de ese crecimiento. Éstos son la calidad de los productos¹⁰, los cambios en la estructura sectorial de las ventas y su especificidad, y el cambio en los destinos a los que dirigimos las exportaciones, cuestiones que analizaremos en profundidad en el siguiente apartado.

5. CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y ESPACIAL DE LAS EXPORTACIONES.

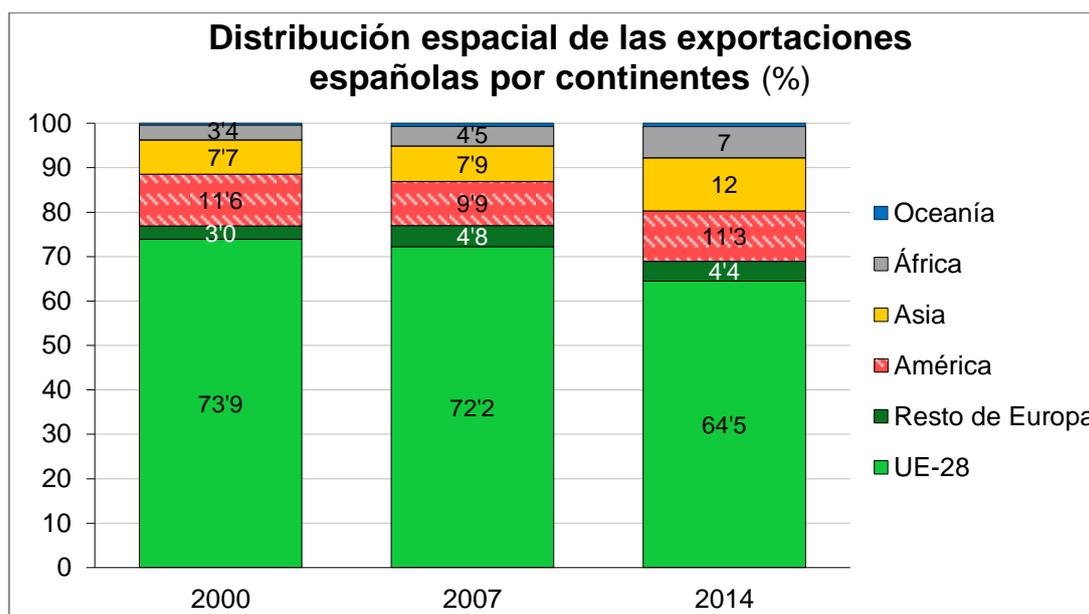
Añadido a las características de las empresas exportadoras, los cambios en la distribución sectorial y espacial de las ventas, explican que, a pesar de los incrementos en los costes y precios, las exportaciones españolas hayan registrado tasas de crecimiento más elevadas que las de otras economías desarrolladas.

¹⁰ Los avances en la calidad de los productos ofertados justificaron, en parte, el aumento de los precios de venta (Myro, 2012). Además, sorprendentemente, las exportaciones se incrementaron con mayor intensidad en los destinos con elevados niveles de competencia, gracias a dichas mejoras (Antrás, 2010).

Comenzando por la distribución espacial, España ha sabido modificar los destinos a los que dirigir sus exportaciones en función de los mercados que se encontraban en expansión. Si realizamos el estudio por continentes, como se observa en el Gráfico 7, la Unión Europea es con diferencia el principal destino de los productos españoles, aunque su cuota se ha reducido notablemente a lo largo del periodo pasando de un 73'9% en 2000 a un 64'5% en 2014. Asia y, sobre todo, África, absorben la parcela que cede la Unión Europea, ganando rápidamente importancia como destino de las ventas españolas.

Cabe destacar que la diversificación espacial de las exportaciones españolas ha favorecido la posibilidad de compensar los ciclos recesivos de una región con los expansivos de otra, combinando además los mercados maduros con los que se encuentran en plena expansión.

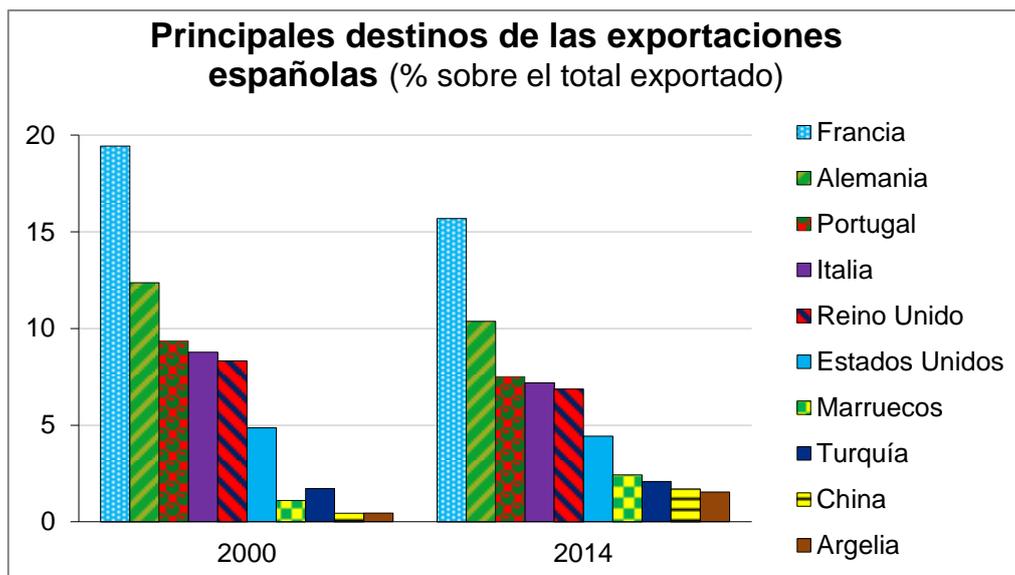
Gráfico 7



Fuente: Unctad, UnctadStat.

Si las ventas se desagregan por países, Francia es, con diferencia, el principal destino, con más del 15% del total, manteniendo esta posición durante todo el periodo (véase Gráfico 8). Le siguen Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido.

Gráfico 8



Fuente: Unctad, UnctadStat.

A pesar de que todos han perdido cuota a lo largo del periodo, entre los cinco reciben más de la cuarta parte de los envíos españoles, lo que demuestra que la proximidad geográfica y la libre circulación son de vital importancia a la hora de explicar la estructura por destinos de las exportaciones.

Ya fuera del ámbito de la Unión Europea, Estados Unidos es el sexto mayor mercado de los productos españoles, con una cuota de algo más de un 4% y un notable avance durante la crisis. Sin embargo, son otros como Marruecos, Turquía, China o Argelia, los que han ascendido más puestos entre los demandantes compensando el menor crecimiento de la demanda de las economías europeas como consecuencia de la crisis. A ello han contribuido los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados, cuya finalidad es promover la presencia de las empresas y productos españoles en los países que lo conforman (Myro *et al.*, 2013).

Los cambios en la distribución espacial de las ventas exigen, en muchos de los casos, que la oferta de productos, así como su precio, se adapten a las características de los consumidores de los mercados de destino. Es por ello, que las pautas de diversidad espacial condicionan la evolución de la estructura sectorial de las exportaciones, y esto, a su vez, el mayor o menor dinamismo

de las mismas, dependiendo de su nivel de adecuación a los requerimientos de la demanda mundial.

Resulta por tanto imprescindible que las empresas españolas se adapten a los productos que, en concreto, demande el mercado mundial, pues de este modo será como podrán aspirar a mejorar sus cuotas de mercado en el mismo.

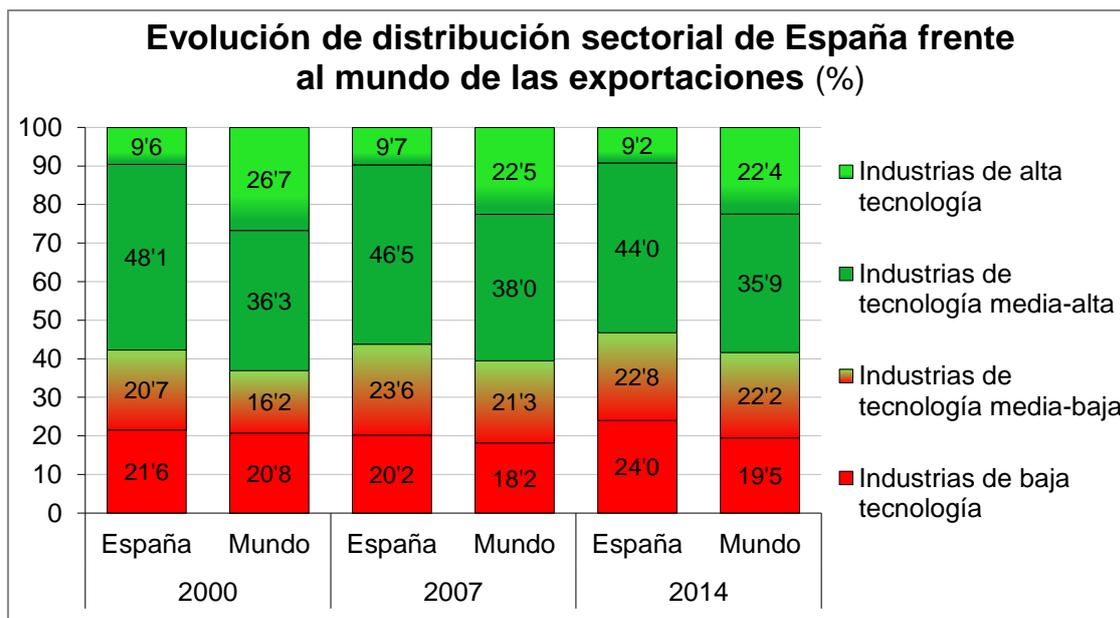
La clasificación de los bienes que produce un país se puede realizar del siguiente modo (Myro *et al.*, 2013): en función de si son intensivos en mano de obra o en capital, según el contenido tecnológico o, por último, conforme a la similitud que poseen, la naturaleza del proceso productivo y el tipo de demanda que satisfacen. En este trabajo nos centraremos en la segunda categoría¹¹, distinguiendo entre los productos de contenido tecnológico bajo, medio-bajo, medio-alto y alto, según la complejidad del proceso productivo así como el capital humano e instalaciones requeridas.

En el patrón exportador español predominan las empresas que fabrican bienes de contenido tecnológico medio-alto, es decir, los automóviles, la maquinaria agrícola e industrial, la química y la maquinaria eléctrica, protagonizando más del 44% en 2000, 2007 y 2015, pero se aprecia que su representatividad está en un lento descenso. Como contraposición, las de contenido bajo han aumentado su peso (formado por el sector agroalimentario, textil y de confección), mientras que las Industrias de tecnología alta y media-baja han mostrado una evolución más o menos estable (aunque estas últimas presentaron un leve repunte en 2007 con un 23'6% frente al 20'7% de 2000).

En el Gráfico 9 podemos observar lo anteriormente explicado, así como la evolución comparada de la composición sectorial de las exportaciones de la economía española con las mundiales.

¹¹ Desarrollada por la base de datos de la OCDE a través de la Clasificación Industrial Uniforme ISIC-Rev. 4.

Gráfico 9



Fuente: OCDE, STAN Bilateral Trade Database.

Cabe destacar que España se adapta adecuadamente a la demanda mundial (a excepción de las manufacturas TIC, con respecto a las cuales el país ha sido incapaz de formar una industria relevante). De un lado, durante los últimos años, ha aumentado su presencia en los sectores cuyo peso en el comercio mundial ha ganado transcendencia. Así ha ocurrido con las manufacturas de bajo contenido tecnológico. De otro, concentra la mayor parte de sus envíos en las producciones de media-alta intensidad tecnológica, que son también las más demandadas a escala mundial. Esta adecuación a la demanda mundial ha sido, por ende, uno de los factores justifican que España haya sabido resistir de mejor manera la inclusión de las economías emergentes, como ya se expuso en el estudio de la cuota exportadora.

6. CONCLUSIONES.

A continuación se exponen las principales conclusiones del trabajo, proponiendo, además, un conjunto de mejoras que se podrían llevar a cabo en la economía española así como en sus empresas para favorecer la orientación exportadora de las mismas.

Tras la entrada de España en la CEE, el país experimentó una gran apertura que facilitó la colocación de sus productos en el mercado europeo, exigiendo la reestructuración del proceso productivo y la internacionalización. Pero no todo fueron ventajas, pues la competencia aumentó, obligando a las empresas a ser más eficientes y ofrecer productos o servicios que les permitieran diferenciarse u ofertarlos a un menor precio.

Por lo que se refiere a la etapa más reciente, cabe destacar que las exportaciones han aumentado prácticamente en todos los años del milenio, acelerando su avance durante la etapa recesiva y contribuyendo, así, de manera muy positiva al crecimiento del PIB.

Ni siquiera el aumento de los costes y precios sumados a la exigua evolución de la productividad durante la fase de auge (que se han moderado durante la crisis recuperando de este modo parte de la competitividad perdida¹²), pudieron contener el ritmo de crecimiento de las exportaciones que se han visto favorecidas por los cambios habidos tanto en la distribución sectorial como espacial de las ventas, y los elevados niveles de eficiencia del reducido grupo de empresas que protagonizan las exportaciones.

Otro hecho relevante en la evolución que han experimentado las exportaciones ha sido el auge de las nuevas economías en desarrollo, que ha restado cuota a las demás potencias, entre las que se encuentra España, que, sin embargo, ha sido una de las menos afectadas.

Las decisiones de hacia dónde dirigir los productos se ven influenciadas por la proximidad geográfica; es por ello que la mayor parte de sus

¹² Los CLU se podrían reducir más, pero esto debería ocurrir en tal caso a través de aumentos en la productividad y no de disminuciones en los salarios.

exportaciones las destina a los países pertenecientes a la Unión Europea y el Norte de África. Siendo por lo tanto necesaria una mayor dispersión geográfica de sus ventas.

Las empresas exportadoras se caracterizan por su gran tamaño acompañadas de mayores niveles de productividad. Pero nuestro país presenta una proporción de las primeras sobre el total de las existentes que es inferior al de otros países. Es por ello que resulta necesaria la incorporación de un mayor número de ellas al proceso exportador; todo esto se ve dificultado por la incertidumbre en la que se encuentran las empresas exportadoras y la complejidad en la obtención de información acerca del mercado de destino.

La promoción de las exportaciones es fundamental, habida cuenta del importante papel que juega como motor de crecimiento. Los organismos que asumen este papel pueden ser tanto nacionales como regionales, algunos de ellos los conforman los ministerios de comercio y asuntos exteriores (mediante las embajadas, consulados y agregadurías comerciales), las agencias de promoción de la exportación, etc. Con dicha promoción se trata de luchar contra la incertidumbre que plantea exportar¹³. Además, la búsqueda de la información necesaria o disponible conlleva unos costes, por lo que las ayudas son más vitales para las empresas pequeñas, donde los recursos disponibles para afrontar estos gastos adicionales distan enormemente de los de las grandes.

En cuanto a la distribución sectorial, España ha sabido adaptarse de manera favorable a la demanda mundial, centrando sus ventas en los productos de medio-alto y bajo contenido tecnológico. Pero hay que aclarar que, si los productos con elevada sofisticación tuvieran un mayor peso, España tendría más posibilidades de aumentar su presencia en los mercados mundiales.

¹³ Otro de los problemas que muestran las exportaciones españolas es la incertidumbre de los lazos a largo plazo, cuya continuidad se desconoce y en otras economías hay evidencias de que son más duraderos.

Es necesario que las exportaciones continúen su tendencia alcista en el futuro, pero para ello es absolutamente imprescindible el crecimiento y desarrollo del mercado mundial, añadiendo una buena política de apoyo público para lograr este fin.

Y es que, como afirma Myro (2015), el crecimiento de una economía más dirigido hacia las exportaciones no sólo favorece su sostenibilidad, sino que también fomenta la eficiencia y productividad de las empresas.

BIBLIOGRAFÍA.

Álvarez, M^a. E. y Vega, J. (2012): “El patrón exportador de la industria española: dificultades y logros recientes”, *Economistas*, núm. 130, pp. 48-62.

Antrás, P. (2010): “El comportamiento de las Exportaciones Españolas: Algunos Resultados Más”, Blog de Economía *Nada es Gratis*.

Antrás, P. (2010): “La Nueva Teoría del Comercio Internacional y el Comportamiento de las Exportaciones Españolas”, Blog de Economía *Nada es Gratis*.

Banco de España, *Boletín Estadístico*.

Banco Mundial, *Indicadores de Comercio*.

Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) (2014): *El Sector Exterior 2000-2013* [www.ceoe.es/resources/image/sector_exterior_2000_2013.pdf, Consulta: 25/05/2016].

González, Y. (2016): “España S.A. vende por todo el mundo”, *Expansión* [<http://www.expansion.com/especiales/30-aniversario/economia-y-politica/2016/06/07/57516ceae5fdea76018b4576.html>, Consulta: 07/06/2016].

Gordo, E. y Tello, P. (2012): “La competitividad de la economía española en la UEM”, *Economistas*, núm. 130, pp. 17-30.

Instituto Gallego de Estadística, *Índices de competitividad exterior* [www.ige.eu/estatico/pdfs/s3/metodoloxias/met_indices_competitividade_es.pdf, Consulta: 31/03/2016].

Instituto Nacional de Estadística, *Contabilidad Nacional de España*.

Myro, R. (2015): *España en la economía global. Claves del éxito de las exportaciones españolas*, editorial RBA Economía, Madrid.

Myro, R. (2012): “La competitividad de la economía española y sus determinantes”, *Economistas*, núm. 130, pp. 39-47.

Myro, R. (director) (2013): *Fortalezas competitivas y sectores clave en la exportación española*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

Myro, R., Fernández-Otheo, C. M. (2004): “La deslocalización de empresas en España. La atracción de la Europa Central y Oriental”, *Información Comercial Española*, núm. 818, pp. 185-201.

OCDE, *STAN Bilateral Trade Database*.

Unctad, *UnctadStat*.

Vega, J. y Álvarez, M^a. E. (2011): “Estrategias de competitividad exterior de la economía española”, *Principios*, núm. 18, pp. 31-46.

World Trade Organization, *Informe sobre el comercio mundial 2009*, “La situación del comercio en 2008-2009” [https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr09-1a_s.pdf, Consulta: 25/05/2016].