

Apuntes fedea

competitividad

02

El Comportamiento de las Exportaciones Españolas

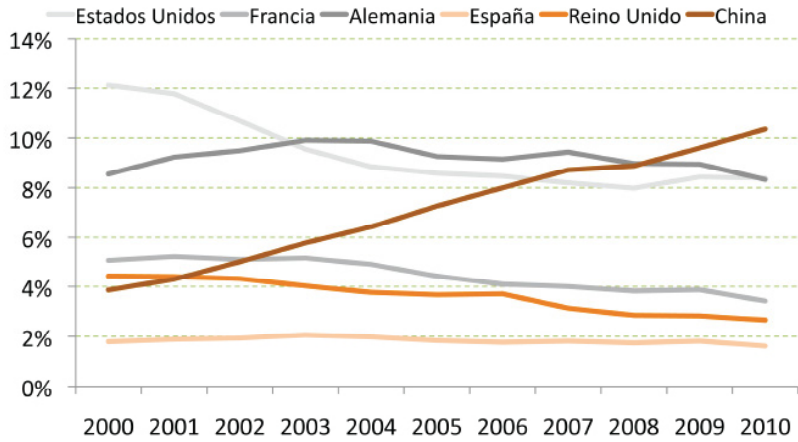
por Pol Antràs
(Harvard University)

noviembre de 2011

La crisis financiera de 2008 y la subsiguiente Gran Recesión han desenmascarado graves problemas estructurales en la economía española. Algunos economistas llevaban tiempo señalando que la anterior etapa expansiva no parecía sustentarse en sólidos fundamentos y que el casi nulo crecimiento en la productividad del trabajo en la última década era un grave motivo de alarma. En una economía, como la española, sin moneda propia y con salarios que raramente se ajustan a la baja, una pérdida relativa de productividad conlleva una paulatina erosión de su competitividad, un hecho que se vio reflejado en los diferenciales de inflación y crecimiento de costes laborales unitarios observados en España en relación a otros países de la zona euro durante la década de 2000. Además, la inexistencia de un mecanismo de devaluación competitiva no auguraba que la salida de la crisis fuese a llegar de la mano del sector exportador, como ocurrió en crisis pasadas.

Dado el grado de sustitución comúnmente estimado entre los bienes producidos en distintos países (véase Broda y Weinstein, 2006), uno esperaría que la cuota de mercado de las exportaciones españolas en el comercio mundial hubiese disminuido marcadamente durante ese mismo período. Sin embargo, como ilustra la Figura 1, la cuota de exportación española se mantuvo prácticamente constante alrededor del 2 por ciento (la cuota española en el comercio de la Unión Monetaria Europea también se mantuvo constante alrededor del 6 por ciento). Durante esta misma década, las cuotas de mercado de Estados Unidos, Francia y el Reino Unido disminuyeron acentuadamente, mientras la de China creció a un ritmo vertiginoso hasta sobrepasar la cuota alemana (la cual se mantuvo estable).

Figura 1: Cuotas de exportación en el comercio mundial (2000-2010)



Fuente: Organización Mundial del Comercio

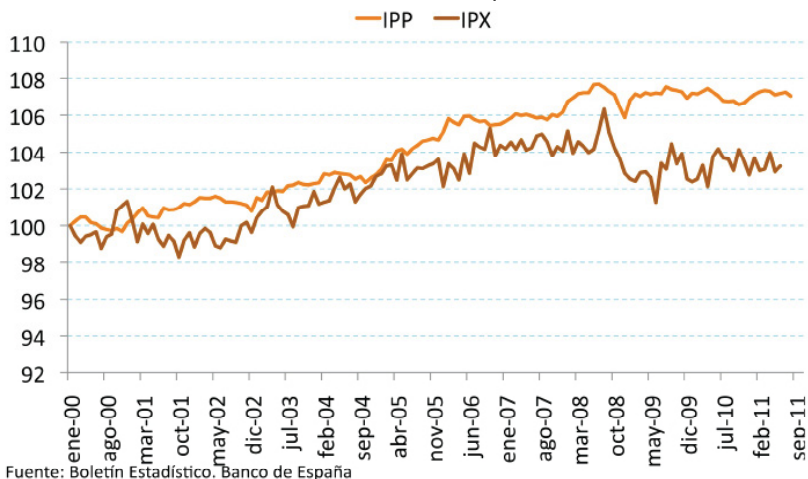
¿Cómo se puede racionalizar el deterioro en la competitividad de la economía española con el sostenimiento de su cuota de mercado en el sector exportador? Las teorías neoclásicas del comercio internacional desarrolladas por David Ricardo, Eli Heckscher, y los Premios Nobel Bertil Ohlin y Paul Samuelson no son de gran utilidad a la hora de responder esta pregunta. Tampoco lo es la “nueva teoría del comercio internacional” propuesta por el también Premio Nobel Paul Krugman y Elhanan Helpman hace unos treinta años. Estos enfoques tradicionales asumen que todas las empresas que forman una industria son homogéneas en términos de productividad y por tanto cualquier pérdida relativa de competitividad afectará a todas las empresas de manera similar.

En el mundo real existe un gran grado de heterogeneidad en el nivel de productividad de las empresas y numerosos estudios empíricos han demostrado que las empresas exportadoras alcanzan niveles de productividad muy superiores a los registrados por las empresas que sólo venden en sus países de origen (véase Delgado, Fariñas y Ruano, 2002, para el caso español). Esto ha llevado, en los últimos diez años, a nuevos desarrollos teóricos a los que Richard Baldwin ha bautizado (quizás no con infinita originalidad) como la “nueva-nueva teoría del comercio internacional”. El conocido artículo de Marc Melitz en

Econometrica es el máximo exponente de estos nuevos enfoques (un humilde servidor también ha hecho sus pinitos en esta literatura, pero esto os lo cuento otro día).

La Figura 2 ilustra una vertiente del rendimiento superior de las empresas exportadoras españolas en comparación con las no exportadoras en la última década. En particular, mientras el índice de precios de producción industrial en España creció cerca de un 8 por ciento por encima del crecimiento del mismo índice en los países de la Unión Monetaria Europea (es decir, un diferencial medio de aproximadamente 0.8 por ciento por año), el índice de precios de las exportaciones “sólo” creció un 4 por ciento por encima de la media de la UEM (es decir, un diferencial anual medio del 0.4%).

Figura 2: Índice de competitividad de España frente a la Unión Europea



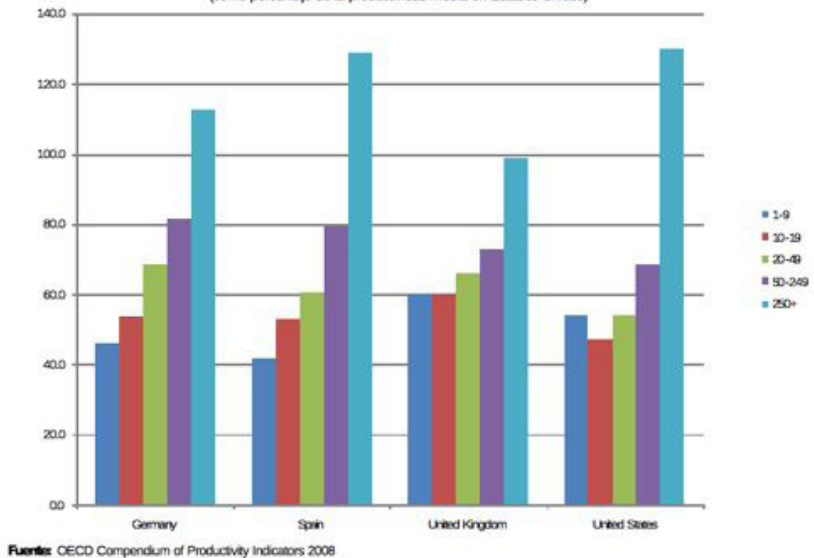
Fuente: Boletín Estadístico. Banco de España

¿Cómo puede la “nueva-nueva teoría del comercio internacional” ayudarnos a racionalizar la sorprendente robustez del sector exportador español? Antes de responder esta pregunta es importante señalar que el comportamiento de las exportaciones españolas observado en la Figura 1 no se puede explicar por el mero hecho que las empresas exportadoras españolas sean más productivas que las no exportadoras. En un contexto con rigideces nominales en salarios y tipos de cambio fijos, lo crucial es la evolución en la

productividad de las empresas exportadoras españolas en relación a la productividad de las empresas exportadoras en el resto del mundo (y en especial en los países de la UEM). Como en la carrera de la Reina Roja en la segunda parte de Alicia en el País de las Maravillas, las empresas españolas no pueden parar de “correr” si quieren mantener su posición en los mercados internacionales. (A alguno de nuestros lectores le podrá parecer que se me ha olvidado el principio de ventaja comparativa. No es así. Es importante recordar que el ajuste de salarios reales a cambios en productividad es crucial para la validez de ese principio).

Dado que la Figura 2 muestra que la competitividad de las empresas exportadoras españolas se ha deteriorado en relación a las empresas exportadoras en el resto de la UEM, el sostenimiento de la cuota de mercado española sigue siendo un rompecabezas. Es en este punto donde creo que la heterogeneidad en productividad (o lo que Tano llama “la España de dos velocidades”) juega un papel crucial. La clave es que las empresas exportadoras españolas no sólo son más productivas que las no exportadoras, sino que dentro de los exportadores hay un conjunto de grandes empresas que son significativamente más productivas que el resto de exportadores. Además, estas grandes empresas parecen ser más productivas que las grandes empresas exportadoras en otros países de la UEM.

Figura 3. Productividad del trabajo y tamaño de la empresa
(como porcentaje de la productividad media en Estados Unidos)



La Figura 3 intenta ilustrar este hecho. Usando datos del OECD Compendium of Productivity 2008, he construido índices de productividad en diferentes países para diferentes tamaños de las empresas. Los índices están normalizados de manera que un valor de 100 corresponde al nivel de productividad medio de una empresa estadounidense. Como se observa en la Figura, tanto en España, como en Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, las empresas de más de 250 trabajadores alcanzan niveles de productividad mucho mayores que el resto de empresas en sus países. Aunque no dispongo de datos de la orientación de estas empresas, uno pensaría que muchas de esas empresas son exportadoras. Lo más interesante del gráfico es, sin embargo, que estas diferencias son mucho más marcadas en España que en otros países. En particular, las pequeñas y medianas empresas son mucho más ineficientes en España que en los otros países, mientras que las grandes empresas españolas son significativamente más productivas que las alemanas o las británicas y son prácticamente igual de productivas que las grandes empresas americanas. La solidez de las exportaciones españolas tiene mucho que ver con la alta competitividad de este reducido grupo de empresas.

Algunos Resultados Más

Como los datos agregados que acabamos de manejar, podemos proponer la hipótesis que la alta competitividad de un reducido grupo de grandes empresas españolas juega un papel crucial para entender la solidez de las exportaciones españolas. Algunos datos más desagregados permiten una mejor evaluación de dicha hipótesis y nos permiten llegar a las siguientes conclusiones:

1. La robustez de las exportaciones españolas no se debe al crecimiento desproporcionado en ciertos sectores. La cuota de mercado española se ha mantenido constante en prácticamente todos los sectores manufactureros. La única excepción es el marcado incremento observado en el sector textil.
2. Las empresas exportadoras españolas son más productivas que las no exportadoras y además existe gran heterogeneidad en productividad entre las exportadoras.

3. Durante el período 2000-08, el crecimiento de las exportaciones fue marcadamente mayor para las empresas con más de 200 empleados que para las empresas con menos de 200 empleados.
4. Ello no es del todo sorprendente ya que, durante ese mismo período, los costes laborales unitarios crecieron más rápidamente para las empresas de menos de 200 empleados que para las de más de 200 empleados.
5. En cambio durante la reciente crisis, la caída en el volumen de exportaciones ha sido menor y el crecimiento en productividad mayor para las empresas pequeñas y medianas que para las grandes.
6. La distribución del tamaño de las empresas manufactureras españolas se aproxima a una distribución Pareto con un coeficiente igual a 1. Se puede demostrar que ello implica que el comportamiento de las exportaciones agregadas depende de manera muy desproporcionada de la evolución de la competitividad relativa de las empresas con mayor volumen de exportaciones.
7. Comparando los datos de España con los de otros países (y estos son aún resultados preliminares de nuestro análisis), parece que los costes laborales unitarios de las empresas españolas con más de 500 empleados han crecido a menor ritmo que los mismos costes unitarios para las empresas con más de 500 empleados en Alemania, Francia e Italia, pero a mayor ritmo que las grandes empresas en el Reino Unido.
8. La robustez de las exportaciones españolas no parece estar relacionada con la expansión en mercados con tasas de crecimiento desproporcionadamente altas.
9. La robustez de las exportaciones españolas no parece estar relacionada con la expansión en mercados con bajos niveles de competencia, donde pérdidas relativas de competitividad podrían no conllevar pérdidas significativas en cuotas de mercado. Al contrario, parece que las exportaciones crecieron más en destinos con altos grados de competencia, lo cual también podría interpretarse como evidencia de un incremento en calidad.

10. La robustez de las exportaciones españolas no parece estar relacionada con la inversión extranjera directa (IED). Al contrario y de forma un tanto sorprendente, encontramos que el crecimiento de las exportaciones tanto de las empresas con participación de capital extranjero como de las empresas con participación en empresas extranjeras fue menor que el de las empresas sin IED. Además este menor crecimiento se da para todos los tramos de tamaño de las empresas.

Estos resultados sugieren la importancia de la heterogeneidad intraindustrial para reconciliar el buen comportamiento del sector exterior español en términos de mantenimiento de cuotas de mercado internacionales y la reiterada pérdida de competitividad que señalan los índices tradicionales. Seguiremos estudiando la validez de dichas conclusiones con datos homogenizados que permitan una comparación más fiable de datos micro para diferentes países. Además, la evidencia de las empresas con participación de capital extranjero resulta intrigante y abre nuevas cuestiones de interés.

Conclusión: El Misterio de las Exportaciones Españolas

A pesar de que la economía española aún dista mucho de haberse recuperado de la crisis, la solidez mostrada por las exportaciones españolas en los últimos meses ha sorprendido a muchos. Los últimos datos de comercio exterior confirman esta tendencia y muestran un espectacular crecimiento de las exportaciones de mercancías en el primer trimestre del 2011, con un incremento de nada menos que un 23,4% con respecto al mismo período de 2010. Este aumento se produce además justo después de que las exportaciones españolas hubiesen crecido alrededor a un 17,4% en el 2010. ¿A qué se debe esta sorprendente solidez de las exportaciones españolas?

A los que durante los últimos meses hemos seguido de cerca la evolución del comercio mundial y del sector exportador español en particular, los últimos datos no son del todo sorprendentes. Ello se debe a dos razones.

En primer lugar, cabe recordar que el comercio mundial se desplomó durante los últimos meses del 2008 y gran

parte del 2009, para luego repuntar con gran energía en el 2010. En este sentido, los alentadores datos de exportación españoles son una manifestación de una tendencia más general que se observa en varios países del mundo (aunque cabe reconocer que los últimos datos de 2011 son especialmente sobresalientes en el caso español).

En segundo lugar, las exportaciones españolas ya mostraron una asombrosa solidez durante el período 2000-2008. En particular, a pesar del notable deterioro reflejado en varios indicadores de competitividad precio y coste de la economía española durante ese período y a pesar de la irrupción de China en el mercado mundial, la cuota de mercado de las exportaciones españolas en el comercio mundial se mantuvo estable alrededor del 2 por ciento entre 2000 y 2008. Durante esta misma década, las cuotas de mercado de Estados Unidos, Francia y el Reino Unido disminuyeron acentuadamente, mientras la cuota alemana aumentó ligeramente.

No es descabellado pensar que los mismos factores que explican el excelente comportamiento de las exportaciones españolas durante el período 2000-2008 son también claves para explicar lo ocurrido en 2010 y 2011. ¿Pero cuáles son estos factores? Como en toda resolución de un misterio, siempre es útil empezar descartando algunos sospechosos. En primer lugar, la robustez del sector exportador español durante 2000-08 no parece debida a un crecimiento desproporcionado en ciertos sectores, aunque es justo señalar que las exportaciones de bienes de equipo han tendido a crecer a una tasa superior al resto de sectores (y también se desplomaron en mayor medida durante la crisis). Tampoco parece que la robustez se pueda explicar mediante una expansión geográfica hacia economías con altas tasas de crecimiento o hacia mercados con bajos niveles de competencia, donde pérdidas relativas de competitividad podrían no conllevar pérdidas significativas en cuotas de mercado. La inversión extranjera directa tampoco parece jugar un papel fundamental: al contrario y de forma un tanto sorprendente, los datos de la Encuesta de Estrategias Empresariales sugieren que el crecimiento de las exportaciones fue menor en las empresas con

participación de capital extranjero y en las empresas con participación en empresas extranjeras.

La clave para resolver el misterio radica en la existencia de una enorme heterogeneidad en el tejido empresarial español. Como los índices de competitividad sugieren, en España hay un gran número de pequeñas y medianas empresas con niveles de productividad muy por debajo de la media europea. Sin embargo, en España hay también varias empresas que son líderes mundiales en sus ramas. Y no se trata de dos o tres empresas. Si uno toma el conjunto de empresas con más de 250 empleados, resulta que estas grandes empresas españolas son significativamente más productivas que sus homólogas europeas e incluso alcanzan el nivel de productividad de las grandes empresas americanas. Además, durante el período 2000-2008, sus costes unitarios laborales crecieron a menor ritmo que en otros países europeos (con la posible excepción de Alemania). La solidez de las exportaciones españolas tiene mucho que ver con la alta competitividad de este reducido grupo de grandes empresas como refleja el hecho que, durante el período 2000-2008, el crecimiento de las exportaciones fue marcadamente mayor para estas grandes empresas que para las empresas pequeñas y medianas.

Para acabar y si se me permite una analogía, la dualidad del sector exterior español recuerda un poco a la observada en la Liga de Fútbol Profesional, en la que a raíz de serios problemas estructurales, la mayor parte de los equipos no son competitivos y varios clubes se encuentran inmersos en una grave situación económica, mientras los dos equipos más poderosos del país parecen haber consolidado o incluso mejorado su posición en el ranking mundial de clubes, al mismo tiempo que la cuota española de títulos continentales parece haberse mantenido constante o incluso aumentado.

Referencias

Broda, C. y D.E. Weinstein (2006): “Globalization and the Gains from Variety”, *The Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 541-585.

Delgado, M.A., J.C. Fariñas y S. Ruano (2002): “Firm productivity and export markets: a non-parametric approach”, *Journal of International Economics*, 57, 397-422.

Melitz, M. J. (2006): “The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity”, *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.

Publicado en Nada es Gratis, en tres partes, con los títulos:

“La Nueva-Nueva Teoría del Comercio Internacional y comportamiento de las Exportaciones Españolas”, el 01 de noviembre de 2010,

“El Comportamiento de las Exportaciones Españolas: Algunos Resultados Más”, el 28 de diciembre de 2010, y “El Misterio de las Exportaciones Españolas”, el 30 de mayo de 2011.