

EL FOCO



MATILDE MAS

CATEDRÁTICA DE ANÁLISIS ECONÓMICO
DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA Y DIRECTORA
DE PROYECTOS INTERNACIONALES EN EL IVIEEspaña debe cambiar su modelo exportador
y centrarse en ser más competitivo para que el
sector exterior siga contribuyendo al crecimiento
de la economía, como ya hizo en 2016

¿Competir por costes o por calidad y tecnología?

Hace unos días, el INE presentó los resultados de la contabilidad nacional trimestral correspondiente al último trimestre de 2016. La economía española creció el 3% en términos reales y la demanda externa contribuyó con 0,8 puntos (más del 25%) a este crecimiento. Por otra parte, la Comisión Europea, en su reciente informe sobre España 2017, anticipaba que el sector exterior tendría una contribución positiva al crecimiento en el año 2016 por primera vez desde el inicio de la recuperación. La pregunta es: ¿qué debería hacerse para que dure esta bonanza?

La balanza por cuenta corriente presenta desde 2013 (el inicio de la recuperación) saldo positivo. Este saldo positivo aumenta nuestra capacidad de financiación o reduce nuestro endeudamiento, como es el caso. La posición de inversión internacional neta ha mejorado desde 2015, pero sigue siendo muy elevada, el -88,7% del PIB en el tercer trimestre de 2016, so-



energética—son muy poco sensibles al precio. Esto es el origen de que los déficits exteriores sean un problema crónico en España. Si no se producen fuertes aumentos de la productividad dependemos de la competitividad de costes a la hora de ganar cuota en los mercados de exportación. Las mejoras recientes en los costes laborales unitarios son imputables a la moderación salarial y no al crecimiento de la productividad.

Además, a medida que la inflación vaya repuntando, lo más probable es que los salarios nominales aumenten. Esto, junto con el bajísimo crecimiento de la productividad, hará subir los costes laborales que ya habían empezado a repuntar en 2015. Y esto significa que perderemos competitividad.

El informe de la Comisión Europea ofrece una receta inequívoca de cómo proceder en las circunstancias actuales. Puesto que las ventajas en materia de costes dependen —en las condiciones actuales de repunte de la inflación— de las mejoras en productividad, cada vez es más esencial promover la in-

Parece que la apuesta por la internacionalización no tiene vuelta atrás. Ya es parte de la estrategia a largo plazo

brepasando con creces el umbral de riesgo del -35%.

Entre 1986 y 2006 el promedio de necesidad de financiación se situó en el entorno del 3% del PIB. Sin embargo, el deterioro desde 1998 hasta el comienzo de la crisis no tiene precedentes. En 2008, la necesidad de financiación alcanzó el 10% del PIB. El que la balanza por cuenta corriente tenga desde 2013 saldo positivo en lugar del habitual signo negativo es muy buena noticia porque la única forma de reducir el endeudamiento externo que acumulamos en el decenio de los excesos es mediante superávits. Al comprobar que al final pagamos nuestras deudas, la reputación del país mejora y la prima de riesgo cae, lo que facilita mucho las cosas.

Parte de la mejora de la balanza por cuenta corriente se ha debido a factores coyunturales bien conocidos: bajada del precio del petróleo y exportaciones de servicios turísticos que se

han beneficiado de las tensiones políticas de otros destinos, especialmente del Mediterráneo. Pero lo interesante es que han tenido lugar al mismo tiempo cambios estructurales. La fortaleza de las exportaciones ha ido acompañada del aumento del número de empresas exportadoras. Esto es una muy buena noticia porque si tenemos en cuenta los costes fijos que conlleva establecerse en los mercados extranjeros, parece poco probable que cambie esta tendencia a la internacionalización. Salir a vender al exterior cuando las cosas vienen mal ha sido la respuesta habitual. Lo que ha cambiado es que ahora parece que la apuesta por la internacionalización ya no tiene vuelta atrás. Ya es parte de su estrategia de largo plazo.

Sin embargo, todo no son buenas noticias. El 75% del aumento en el valor de lo exportado entre 2010 y 2015 fue realizado por exportadores muy grandes. Como es de esperar, la evolución de los costes de las empresas más grandes han sido más favorables que el de las más pequeñas porque en las grandes el crecimiento de la productividad es mayor. Dicho de otra forma, el gran peso que representan las empresas pequeñas en la economía española limita su capaci-

dad exportadora. Esto es una razón adicional para favorecer el aumento en el tamaño medio de las empresas.

Además, en las exportaciones españolas pesan mucho los alimentos y los productos primarios. Pero también los productos intermedios, especialmente los químicos, los bienes de equipo y los vehículos de motor. Estos últimos representan en torno al 20% del total de las exportaciones, que es un porcentaje elevado. Aunque estos productos se caracterizan por un contenido tecnológico medio-alto, las exportaciones españolas están especializadas en bienes de calidad media-baja. Es decir, estamos especializados en actividades con un alto nivel de integración en las cadenas globales de valor. Los vehículos de la Ford se montan en Almussafes, pero la fase de ensamblaje es de las que menos valor añade. Las actividades de más valor añadido se quedan en EE UU.

El principal problema de esta especialización es que estamos más expuestos a la competencia de las economías emergentes. Estamos especializados en productos que son muy sensibles a las variaciones de los precios. Si estos suben, perdemos mercado. Por el contrario, nuestras importaciones —especialmente por nuestra dependencia

“La exportación española está especializada en productos muy sensibles a la variación de los precios”

Cada vez es más esencial promover la innovación y apoyar la I+D para garantizar la competitividad

novación y apoyar la I+D para garantizar la competitividad. Lo que de verdad necesitamos es allanar el camino hacia mayores niveles de calidad y hacia un mayor contenido tecnológico de nuestros productos de exportación. Solo de esta forma reduciremos la presión para competir en costes, que es lo mismo que competir en base a bajos salarios. Hace mucho que deberíamos haber cambiado hacia un modelo basado en las mejoras de productividad, también para garantizar nuestra competitividad exterior. Está claro que no es fácil entrar en mercados exteriores o internacionalizar la empresa. Pero no hay más remedio si queremos que nuestra economía milite en primera división y que la actual situación de bonanza perdure en el tiempo. Nuestro nivel de endeudamiento externo es tan elevado que su reducción a niveles de menor riesgo requiere un periodo largo y sostenido de superávits en la balanza por cuenta corriente.