
Rasgos del comercio exterior en España

Eduardo Cuenca García

Resumen: En este artículo se recogen las características del comercio exterior en España, su evolución y las consecuencias sobre la economía de un déficit comercial que en algunas ocasiones ha alcanzado niveles muy altos. La imposibilidad de poder utilizar la devaluación como medida de ajuste en estos momentos obliga a plantear nuevas estrategias para el futuro.

Palabras clave: Comercio exterior, España.

Clasificación JEL: F10, F13.

1. Panorama general del comercio exterior en España

En 1960, pocos meses después de aprobarse el Plan de Estabilización, España era el país más cerrado de Europa, puesto que su comercio exterior sólo representaba el 8,2 por ciento de su Producto Interior Bruto (PIB).

Desde entonces, con su incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), se hizo un gran esfuerzo liberalizador, que se intensificó años más tarde con el Acuerdo Preferencial con las Comunidades Europeas de 1970 y, posteriormente, en 1986 con su integración en dicha zona.

No obstante, entre 1960 y 1985, España mantuvo muy protegido su mercado interior y, como consecuencia, no fue tan necesario para las empresas tener que abrirse caminos exportando fuera. La producción nacional era suficiente para abastecer el mercado interior y, por lo tanto, no era un imperativo realizar muchas inversiones en innovaciones tecnológicas que hicieran nuestras exportaciones más competitivas en otros mercados.

Sin embargo, las exportaciones españolas iniciaron una senda de crecimiento que se intensificó especialmente entre 1992 y 1997, como consecuencia de las devaluaciones de la peseta, que todavía eran posibles.

Por otra parte, el proteccionismo tuvo efectos positivos en el desarrollo de actividades nuevas con las que no contaba el país, aunque también produjo otros negativos, que afectaron a la inflación y redujeron los incentivos para proyectarse en otros mercados. Estas fueron dos de las causas que más lastraron el desequilibrio exterior permanente del país.

Un desajuste en las cuentas con el exterior refleja

la incapacidad de la estructura productiva nacional para abastecer a precios internacionales la demanda de otros países. No se aprovecha, y no convierte en crecimiento todo el impulso de la demanda, una parte del cual acaba filtrándose hacia el exterior.

El déficit comercial español era uno de los problemas más graves de la economía española, tanto en valores absolutos como en términos relativos, provocando necesidades de financiación a medio y largo plazo. Habría que plantearse su sostenibilidad en el tiempo, y a pesar de encontrarse en un contexto en el que los mercados donde se podían obtener financiación se habían ampliado tanto y existía tanta holgura financiera, el problema de la sostenibilidad del déficit parecía haber desaparecido para muchos.

Hoy, la situación se ha agravado por la coyuntura que atraviesan los mercados financieros internacionales y el comportamiento de la economía española. La primera determinará la evolución de los tipos de interés a largo plazo y la segunda, nuestra capacidad para hacer frente a los compromisos adquiridos.

En estos momentos, mantener los tipos de interés relativamente bajos dependerá, en gran medida, del comportamiento de las economías de Asia oriental, en especial de China. Si continúan con su estrategia de crecimiento, apoyándose en las exportaciones y suministrando ahorro, no habrá problemas; pero si China y otros países con características similares pretendieran crecer con ahorro exterior, presionarían a los mercados financieros (como lo ha hecho con los de materias primas), el resultado sería un aumento de los tipos de interés.

Por otra parte, cuando la economía de un país crece, la financiación se consigue con cierta facilidad. La preocupación aparece si se comienzan a apreciar

síntomas de desaceleración, falta de crecimiento, bajos niveles de ahorro o cuando se ha destinado el ahorro a comprar activos de baja liquidez (inmobiliario). La dependencia del exterior para que se siga financiando la actividad económica aumenta, y para ello, se endeudan las familias, las empresas y la Banca.

En otro orden de cosas, es relativamente normal que una economía presente déficit comercial en fases expansivas y que este déficit disminuya en fases de recesión (al comprar menos en el exterior). La situación en España es que el déficit comercial, más que venir por los altos niveles de crecimiento de los últimos años, se ha generado, en buena parte, porque el ahorro nacional y la financiación captada del exterior se han destinado a financiar actividades poco productivas, que han terminado afectando a la competitividad.

Un país pierde competitividad externa cuando su productividad crece menos y/o sus precios y salarios más que los del resto de los países con los que comercia. Con el control de la divisa, como en épocas anteriores, una devaluación hubiera producido un duro ajuste en el que estaría parte de la solución. En estos momentos, dentro de la zona euro, el mal puede quedar más difuminado. Contamos con una moneda fuerte, que no se devaluará por la situación concreta de España, y podremos mantenernos siempre y cuando podamos refinanciar el déficit.

Como consecuencia, al no poder devaluarse el euro por intereses nacionales, para poder recuperar competitividad el ajuste tiene que ser real. Es decir, en términos reales, su productividad tiene que crecer más y sus salarios y márgenes menos que en el resto de la Eurozona. Este ajuste es más lento y penoso que el de las devaluaciones, que tienen efectos inmediatos. Con el ajuste real hay que negociar y pactar los aumentos de productividad y/o las reducciones de salarios reales con los agentes sociales y en cada empresa.

2. El comercio exterior en la actualidad

Desde el año 2000, el porcentaje de participación de las exportaciones españolas en el PIB comenzó a caer por la pérdida de competitividad. Paralelamente las importaciones aumentaron con más intensidad, sobre todo desde mediados de los noventa. La diferencia entre exportaciones e importaciones elevó el déficit comercial a niveles máximos entre 1988-92 y 1999-2003. En el cuadro 1 se muestra la evolución del comercio exterior en España durante el periodo 2005-2010.

Con la integración de la peseta en el euro, a un tipo de conversión «infravalorado», según algunos expertos, se proporcionó un margen considerable de aguante al sector exterior del que ha vivido algunos años, pero que en la actualidad se ha agotado. El persistente diferencial de inflación empieza a dejar sus huellas en la competitividad.

Los índices de competitividad calculados por el Banco de España, y que tienen como punto de partida el momento de la incorporación al euro a comienzos de 1999, muestran el deterioro, en especial, en los costes laborales unitarios de las manufacturas y en los precios al consumo.

Ante esta situación, solo hay una salida para mejorar la balanza comercial en la que se consigan aumentos de productividad, combinando inversiones en capital físico, tecnología y formación del capital humano. A medida que crece la renta en España se aleja de la posibilidad de competir ya vía salarios y se hace más necesario incorporar a la producción todos esos elementos que caracterizan a las economías avanzadas y que acaban traducándose en un mantenimiento o reducción de los costes laborales unitarios.

En este sentido, el comercio internacional de productos de alta tecnología ha sido uno de los más dinámicos desde comienzos de los noventa y, sin embargo, en España se mantiene una cuota exportadora baja en esos capítulos, por lo que el país no se ha podido beneficiar de ese dinamismo.

España pierde competitividad también frente a terceros países que ofertan productos de bajo coste sostenidos por su dotación de recursos y circunstancias legales con las que no se puede competir. Estos hechos han provocado una desviación de la demanda exterior hacia estos países y una disminución de las exportaciones. De ahí el esfuerzo que se reclama a las ramas industriales españolas para renovar sus sistemas productivos con la finalidad de generar una oferta más competitiva y adaptada a las nuevas necesidades de la demanda (véase cuadro 1).

Cuadro 1: Comercio exterior en España
(miles de millones de euros)

Años	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
2005	154,5	231,6	-77,1
2006	171,8	259,7	-87,9
2007	183,0	280,6	-97,6
2008	190,0	282,7	-92,8
2009	159,5	208,4	-48,9
2010	187,4	238,0	-50,5

Fuente: INE.

3. Distribución geográfica

Como puede observarse en el cuadro 2, gran parte del comercio exterior de España está centrado en la Unión Europea. Con Francia y Alemania a la cabeza, es el principal destino de nuestras ventas (más del 60 por ciento), aunque las ventas al resto de Europa, Asia e Iberoamérica aumentan a gran velocidad.

Además, la oferta exportadora está muy anclada en patrones de otras épocas con alta concentración en la industria agroalimentaria y sectores tradicionales.

Ante esta situación se plantean dos grandes retos: 1) la diversificación geográfica, como prioridad para que el sector siga mejorando, y 2) apostar por sectores con más valor añadido.

Si los precios relativos determinan en parte las exportaciones, el dinamismo de los mercados a los que se dirijan es el otro factor crucial, un dinamismo que viene marcado por su evolución y posición en el ciclo. Estar presentes o tener flexibilidad para entrar en mercados en expansión es una garantía para obtener más ingresos y una defensa ante situaciones cíclicas adversas de los mercados tradicionales. En este punto el comercio exterior de España puede tener un punto débil con un cierto conservadurismo geográfico.

A comienzos del siglo XX, cinco países (Francia, Gran Bretaña, Alemania, Italia y Portugal) copaban el 66 por ciento de las exportaciones españolas. Cien años después, los mismos países absorbían el 60 por ciento. Esta situación ha sido fruto, en buena parte, del poder de la geografía y del conservadurismo comercial, lo que no sería preocupante si fuesen

mercados en continua expansión. Pero ese no es precisamente el caso en los últimos lustros y menos aún durante la última crisis, resultado del bajo crecimiento que registraron.

Pensando en el futuro, respecto a los países objetivo, el consumo ha dejado de ser cosa de Estado Unidos, de la Unión Europea y de Japón. El relevo lo están tomando las clases medias de países como China, India o Brasil, que, en la actualidad, han sufrido menos el impacto de la crisis e incluso han incrementado su renta disponible (véase cuadro 2).

4. Estrategia para el futuro

Solo en Asia se incorporan al mercado 90 millones de nuevos consumidores al año, el equivalente a la población total de Alemania. Además, Brasil, Rusia, India y China suman el 40 por ciento de la población mundial, más de la cuarta parte de la superficie terrestre y el 25 por ciento del PIB global.

Tras estas economías están los «N-11» (*next eleven*). Bangladesh, Corea del Sur, Egipto, Filipinas, Indonesia, Irán, Méjico, Nigeria, Pakistán, Turquía y Vietnam, con un potencial de crecimiento enorme.

España debe aprovechar la oportunidad que ofrecen los mercados emergentes, más difíciles y con mayor riesgo que los tradicionales, pero en los que se observan consumos medios muy estables, que aconsejan ir tomando posiciones cuanto antes.

Afianzarse en esos mercados depende de muchos factores: la mentalidad de los empresarios para proyectarse con más decisión al exterior, la superación de las barreras lingüísticas, el avance en el conocimiento profundo de esos mercados y la asunción

**Cuadro 2: Comercio exterior en España
(miles de millones de euros)**

Países	Miles de millones de euros Exportaciones	(%) sobre el total	Miles de millones de euros Importaciones	(%) sobre el total
EUROPA		74		60
UNIÓN EUROPEA	66,8		53,8	
ZONA EURO	55,6		43,9	
Alemania	10,5		11,7	
Francia	18,3		10,7	
Italia	8,8		7,0	
Portugal	8,9		3,6	
RESTO UNIÓN EUROPEA	11,2		9,9	
RESTO DE EUROPA	6,9		6,2	
AMÉRICA		11,5		11,5
Estados Unidos	3,5		3,9	
Brasil	1,2		1,2	
Méjico	1,5		1,2	
ASIA		7,9		19,1
China	1,4		7,9	
India	0,6		1,1	
Japón	0,8		1,5	
AFRICA		5,9		9,1
OCEANIA		0,7		0,3
Total mundo		100,00		100,00

Fuente: INE.

de las distancias como una variable que incide en el coste del transporte y resta competitividad a los productos.

En las importaciones también se han producido cambios de gran relieve. Por primera vez, en 2004, China se ha convertido en el primer suministrador no comunitario de España, desplazando a Estados Unidos.

Asimismo, existe una clara dependencia de las importaciones de crudo y, en consecuencia, una hipoteca sobre la balanza comercial.

En cuanto a las importaciones, los países de la Unión Europea son los principales proveedores y, fuera de esa zona, los de la OPEP, con productos energéticos imposibles de conseguir de otra forma. Esta gran dependencia de este producto está perjudicando la evolución de otros sectores, la subida del precio de estos productos se refleja en aumentos en los precios de otros productos con un comporta-

miento más inflacionista, aunque vinculados a los mismos. El déficit energético supone alrededor de las dos terceras partes del déficit total español. Reducir nuestra dependencia energética con fuentes alternativas serviría para aligerar sustancialmente el peso de esta factura en el déficit final.

A estas circunstancias hay que añadir que la sensibilidad de las importaciones a la renta es mayor que la de las exportaciones. En el supuesto de que la renta española creciera por encima de la europea, para alcanzar la convergencia, de no cambiar las cosas, las importaciones seguirán creciendo por encima de las exportaciones y la brecha continuará agrandándose. Urge, pues, actuar sobre aquellos factores que condicionan el comercio: los precios relativos, las insuficiencias tecnológicas, la geografía y la vulnerabilidad energética, así como sobre la capacidad de ahorro. En otro caso, la disposición a financiar un gasto permanentemente superior a la renta española por parte de los ahorradores extranjeros puede debilitarse.