

Déficit, exportaciones, competitividad

Luis Alcaide

Los déficits comerciales de algunos países de la eurozona –escribe el economista jefe de Allianz, Michel Heise– no solo expresan poca competitividad sino que son sobre todo expresión de un exceso de demanda interna financiada a crédito”. Sin embargo, el euro, es decir, la moneda común, pareció convertir en irrelevantes los saldos de la balanza de pagos. A finales de 2008 las necesidades de financiación de la economía española se elevaban al 10 por cien del PIB. Fue entonces cuando se llegó al peldaño más alto de la escalera inmobiliaria: España necesitaba anualmente 107.000 millones de euros de ahorro exterior. Esta cifra representaba la diferencia entre el valor de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios, más los ingresos y pagos por intereses de créditos junto a un renglón de transferencias corrientes (de inmigrantes, fundamentalmente).

El déficit exterior, ese 10 por cien del PIB en 2008, era el más elevado en términos relativos entre los países de la OCDE y, por supuesto, de la zona euro. Ahora bien, gracias al “velo protector” del euro, los flujos comerciales no se veían afectados, como tampoco la financiación del consumo interior. Habría que esperar hasta mayo de 2010 para que el gobierno español reci-

Las exportaciones españolas crecen o bien mantienen sus cuotas de mercado, una demostración de que el sistema productivo sigue vivo y es competitivo. Pero las dudas surgen debido a la ralentización de la demanda exterior, que hace peligrar la balanza de pagos.

biera el aviso del Banco Central Europeo (BCE): la situación era insostenible; la bancarrota financiera, una posibilidad.

Cuando en mayo de 2010 el presidente José Luis Rodríguez Zapatero recibió la alerta de las autoridades comunitarias, el debate económico en las Cortes y en los medios de comunicación se centraba casi exclusivamente en las cifras de paro, un arma eficaz para avivar los temores de los ciudadanos. La bajada de las pensiones fue calificada por el Partido Popular, entonces en la oposición, como el mayor atentado social de la democracia. Sobre las cuentas exteriores no se dijo nada, tampoco sobre la relación entre el déficit de la balanza de pagos y el endeudamiento con bancos e inversores extranjeros. La demanda interior se había financiado con ahorro externo, y las casas e inmuebles se habían refinanciado por los bancos españoles en bancos extranjeros.

La balanza de pagos no entraba en las preocupaciones de las autoridades españolas porque el endeudamiento en euros, moneda de reserva internacional, seguía estando disponible en cantidades infinitas. No había Pirineos para la moneda. Viene aquí a cuento el episodio del lepero a quien le ha tocado un premio consistente en un viaje a Ibiza. Cuando llega nuestro lepero a la gran discoteca de la isla, el ruido es estrepitoso, los fogonazos deslumbrantes, el público disparado, exultante. El lepero busca una explicación, llega hasta la cabina del pinchadiscos y, con grandes esfuerzos,

Luis Alcaide es técnico comercial y economista del Estado y miembro del consejo asesor de POLÍTICA EXTERIOR y ECONOMÍA EXTERIOR.

consigue hacerse oír: ¡oiga, la avería es de coj... campeonato! Una sonrisa, una palmadita en la espalda y un simpático “tómese otro cubata”.

Este chiste lo oí en una conferencia sobre los problemas del sector exterior español, protagonizada por economistas de reconocida solvencia que dieron una respuesta menos acogedora que la del *dj* ibicenco. El déficit de la balanza de pagos, vinieron a decir, es la lógica consecuencia de la falta de competitividad de un sistema productivo lastrado por un marco laboral que impide la flexibilidad en el uso del factor trabajo y empuja sin desmayo los

Alemania no tenía otro camino que los mercados exteriores, un destino que aportaba buenos beneficios a las empresas

costes laborales hacia arriba. Pero en la medida en que España forma parte de un área monetaria como la zona euro, los problemas de financiación pasan a segundo término. Salimos de la conferencia convencidos de que, con el euro, el déficit exterior, en efecto, era financieramente irrelevante. La única duda, comenté con otro asistente, era de una importancia

menor: ¿cómo puede explicarse el avance de las exportaciones cuando el sistema productivo pierde continuamente competitividad?

La pregunta era pertinente porque en 2008 se había registrado un déficit comercial de 85.000 millones de euros, que tres años más tarde se había reducido a 40.000 millones de euros. Las importaciones habían retrocedido un seis por cien, pero las exportaciones crecían a tasas superiores al 12 por cien. Las cifras de déficit comercial de 2011 parecían cuestionar, por tanto, la afirmación de que el sistema productivo español estaba afectado por una falta de productividad congénita. Ese mismo año Francia registró un déficit comercial record de 70.000 millones de euros, y no porque su demanda interna hubiese crecido sino porque al parecer la productividad fallaba. Alemania, con una demanda interna también muy contenida, consiguió por el contrario un superávit comercial de 158.000 millones de euros. En estos casos la productividad sí debía tener alguna influencia. Los expertos franceses achacan su pérdida de cuota de mercado a una caída del empleo industrial entre 1990 y 2011 del 16 por cien al 12 por cien de la población activa, en tanto que en Alemania ese porcentaje se mantuvo en torno al 20 por cien.

Estas cifras confirman la opinión de Michel Heise citada al principio de este artículo. Los saldos de las balanzas comerciales reflejan, en efecto, una

evolución positiva o negativa en sincronía con las políticas macroeconómicas. En España se estimuló el consumo privado y público. En Alemania, la austeridad con restricciones salariales, flexibilidad laboral y un exigente rigor presupuestario; principios recogidos en la “Agenda 2010” que el canciller socialdemócrata, Gerhard Schröder, legó a sus sucesores. Alemania no tenía otro camino que los mercados exteriores: todos los elementos estructurales y políticos marcaban imperativamente ese destino que, con el aliciente de un “euro alemán” infravalorado con respecto al “euro latino” –el tipo de cambio nominal era inamovible–, abría puertas y aportaba buenos beneficios a las empresas.

La exportación española, sin apoyos de tipo de cambio y con una demanda interna disparada, se mantuvo firme y no perdió cuota de mercado. Desde finales de 2008 se asiste de hecho a una corrección del déficit exterior, un proceso denominado por los profesores Paúl Gutiérrez y Calvo Bernardino como “reversión de la cuenta corriente”. La intensidad del ajuste apenas sí ha tenido réplicas durante la última década entre las economías desarrolladas. Se trata de un caso realmente excepcional: en 2008 el valor de las importaciones había ascendido a 278.600 millones de euros, pero en 2011 había bajado a 262.600 millones pese al aumento de los precios del petróleo. Las exportaciones contabilizadas en esos dos años crecieron de 193.000 millones de euros a 223.000 millones.

Los componentes de la productividad

Los elementos que se exigen a una economía que pretenda competir sin apoyos artificiales en el comercio internacional han sido identificados por los costes relativos y unitarios del factor trabajo, que configuran, junto con la eficacia del capital productivo instalado, el precio del producto. Basándose en la observación de las cuotas de exportación, los economistas han añadido sus avances y retrocesos a los criterios de competitividad. Si un país –llámese China, Alemania o España– gana cuota de mercado o la mantiene hay una razonable presunción de que su competitividad no ha decaído.

Existen además otros factores explicativos, como la especialización geográfica. No es fácil que Alemania o España ganen cuota en el mercado internacional cuando las economías de sus vecinos más próximos están estancadas, mientras China se desenvuelve en un área de rápido crecimiento. La calificación de calidad, otro nuevo criterio, plantea una diferen-

ciación entre la calidad de una empresa y la del país en el que tiene su sede. Lo que importa es la competitividad de la empresa exportadora, no la competitividad media del país exportador. Con estos criterios, Coral García y Patrocinio Tello han realizado un interesante análisis sobre la especialización comercial y la competitividad de la exportación española. En la primera década de este siglo, la cuota de exportación española ha tenido una evolución paralela a la de Alemania, mientras Francia e Italia registraban pérdidas significativas. No obstante, a nivel mundial, los cuatro países redujeron su

La estructura geográfica de las exportaciones españolas no favorece el crecimiento, con una gran dependencia del mercado comunitario

participación relativa a causa de los avances más rápidos de los países asiáticos y el encarecimiento de los precios del petróleo. España mantuvo o mejoró su cuota exportadora en los países más próximos pero no consiguió defenderla del mismo modo en el mercado mundial.

La productividad es clave, pero no debe olvidarse la participación

del comercio exterior en el PIB del país respectivo. En el caso de España, el valor de la exportación con relación al PIB es inferior al de los países europeos citados. En efecto, el peso de España en el PIB mundial se sitúa en torno al 2,5 por cien, pero el de la exportación en el comercio mundial es solo del dos por cien. Las cifras de Alemania son el cuatro por cien y 7,2 por cien, respectivamente; las de Francia, el tres por cien y 3,2 por cien; y las de Italia el 2,5 por cien y el 2,9 por cien. Aunque al agregar a las cifras del comercio de bienes las de servicios la presencia española en el mercado internacional aumenta de manera más significativa, la venta de mercancías no tiene un efecto de arrastre significativo sobre la producción total, como ocurre en Alemania.

Tampoco la estructura geográfica de la exportación española es la más favorable para estimular el crecimiento. La dependencia del mercado comunitario, aunque se ha recortado ligeramente, sigue siendo determinante: un 66 por cien respecto de la Unión Europea y un 53 por cien de la zona euro. Si al 66 por cien de la UE le sumamos las exportaciones a Estados Unidos y Canadá, el porcentaje se eleva hasta un 77 por cien. El incremento de ventas de mercancías españolas hacia América Latina, Asia y países del Magreb es más del doble que los registrados en los mercados de los países

desarrollados, pero su cuota en el total de la exportación española se limita a un modesto 20 por cien.

La estructura de los bienes exportados se puede desagregar en función de su intensidad tecnológica: alta, media y baja. España ha logrado aumentar su cuota en el segmento de alta tecnología gracias a las exportaciones de productos químicos y farmacéuticos –multinacionales establecidas en España–, así como de material de transportes: aeronaves y trenes de alta velocidad. La misma evolución positiva, a pesar de la competencia asiática, se ha registrado en el segmento de bajo contenido tecnológico: productos alimenticios elaborados y bebidas, industria textil, confección y calzado; incrementos que contrastan con los descensos registrados por Francia e Italia. El protagonismo de Inditex y Mango, entre otras empresas, puede ser la explicación de ese hecho.

En el sector de tecnología media, como el automóvil, la cuota exportadora española, en un mercado muy estabilizado, ha experimentado un ligero descenso, aunque inferior al de Francia. Alemania ha incrementado sus ventas: la calidad y la especialización en el segmento de vehículos de lujo se ha encontrado con una demanda asiática entusiasta. Otros protagonistas de este sector, la maquinaria, bienes de equipo y material metalúrgico –con el mayor peso relativo en las exportaciones españolas, incluso por delante del automóvil–, se han beneficiado de una demanda mundial creciente, al menos hasta finales de 2011. Es este sector el que mejor refleja el pulso de la exportación española.

La financiación de las exportaciones

Aun cuando existen pocas dudas razonables sobre el efecto positivo de las exportaciones para estimular un cambio del modelo productivo, las empresas exportadoras tropiezan con una falta acusada de financiación, sin que las autoridades responsables –Ministerio de Economía, Banco de España y Secretaría de Estado de Comercio– hayan conseguido encontrar fórmulas que permitan sortear este obstáculo.

Las consecuencias de la crisis financiera han forzado a las instituciones de crédito a recortar su exposición crediticia. Incluso una operación de exportación aceptada favorablemente por la compañía de seguro de crédito, CESCE, y, en consecuencia, garantizado el cobro, no encuentra entidad financiera que anticipe el dinero para el crédito. Este tipo de restricciones se propaga a nivel internacional porque el riesgo España llega a contaminar a una entidad de toda solvencia como Cesece.

Por otro lado, las exigencias de recapitalización recientemente impuestas a la banca española le obligan a ampliar su dotación de recursos propios y reducir la proporción entre créditos y pasivos. Añádanse a ello las dificultades para procurarse liquidez si quiere financiarse un crédito con vencimientos superiores a siete años, una notable discriminación frente a otros colegas europeos, que sí disponen de financiación para esos plazos. Los bancos españoles administran sus créditos con cuentagotas, eligiendo aquellas operaciones que ofrecen una mayor rentabilidad, es decir, un tipo de

Las instituciones de crédito oficial, el ICO, han desaparecido del horizonte financiador del crédito a la exportación

interés más elevado, como es la compra de deuda soberana española.

El propio sistema financiero ha alertado de estos inconvenientes y sugerido una serie de medidas para corregirlos: reducir el consumo de recursos propios cuando se afecten a una operación de crédito a la exportación, o que el BCE o el Banco

de España la redescuente cuando venga respaldada por la garantía de la aseguradora CESCE. Los bancos centrales de países competidores como Francia e Italia admiten al descuento el papel de aquellas operaciones de crédito garantizadas por sus aseguradoras, Coface o SACE. Estas propuestas han sido planteadas tanto por Cesce como por las entidades de crédito españolas, sin que se haya encontrado una solución cuando se escriben estas líneas. Finalmente han sido recogidas en el Real Decreto Ley 20/2012, de 13 de julio, que abre el marco regulatorio para incentivar a los bancos a realizar operaciones de financiación exterior. Además, la creación de cédulas de internacionalización facilitará la utilización de mercados secundarios en estos momentos difíciles de agobios de liquidez. Como gran novedad, se establece una póliza de garantías incondicional que gestionará Cesce.

Las instituciones de crédito oficial, el ICO, como en su día el Banco Exterior de España, han desaparecido del horizonte financiador del crédito a la exportación. La banca española podía cubrir con la máxima eficacia y el menor coste esta actividad. Los alemanes fueron más conservadores: la KfW, el instituto de crédito alemán para la reconstrucción –propiedad al 100 por cien del Estado Federal y los *Länder* y tercer esta-

blecimiento bancario del país por volumen de activos–, dedica un 13,4 por cien de los 70.000 millones de euros de créditos que concede al sector privado a la financiación de proyectos y venta de mercancías alemanas en el exterior. La KfW acepta operaciones a las que otros bancos alemanes, condicionados también por sus propias dificultades, no están dispuestos a dedicar sus recursos. Ello no ha impedido que la KfW alcanzase 2.000 millones de euros de beneficios el pasado año, y 2.600 millones de euros en 2010. ¿No ha podido influir en estos resultados el incremento de las exportaciones alemanas?

Sin una financiación regular del crédito a la exportación las empresas españolas están maniatadas en sus proyectos industriales o trabajos de infraestructura. Aunque el destino preferente de la exportación española son los países industriales, en los que la mayor parte de las operaciones se liquidan a corto plazo o prácticamente al contado, los incrementos mayores se están registrando en los países en desarrollo, donde se compite con créditos a largo plazo. Incluso en operaciones de gran envergadura, como el ferrocarril de alta velocidad en Arabia Saudí, que se paga al contado, los compradores exigen la emisión de pólizas o avales que garanticen incondicionalmente el cumplimiento de la operación. También aquí existen dificultades porque no se ha desarrollado una póliza específica de garantía incondicional, con la que sí cuentan sin embargo los competidores europeos.

En España las prioridades crediticias han ido por otros derroteros, en los que ha primado el componente electoral sobre el estratégico. Preferencias para comunidades autónomas o ayuntamientos, o gestos para la clientela, como esa “Marca España” tan en contradicción con la apuesta por la calidad entre empresas excelentes y países soberanos en cuarentena. Cuidado con iniciativas ingeniosas y más atención, por ejemplo, a la eficacia de oficinas comerciales y embajadas. Su dedicación es más que meritoria, pero el valor añadido que aportan a las empresas es sin duda mejorable. Lo mismo podría decirse con ciertas matizaciones del ICEX y, con muchas menos matizaciones, de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo. Basta cotejar por ejemplo el valor de la contribución española en los organismos multilaterales como el Banco Mundial y sus bancos regionales con los concursos internacionales que consiguen las empresas españolas. Esta divergencia entre aportaciones y rendimientos es bien conocida, pero poco comentada y apenas corregida. ¿Quizá el déficit comercial anual entre España e

Irlanda, superior a 2.000 millones de dólares, pueda tener alguna relación con la desigual eficacia de los servicios comerciales de los dos países?

Instantánea del comercio exterior español

En los últimos dos años, las exportaciones e importaciones avanzaron en euros a tasas del 15 por cien y 10 por cien, respectivamente. Este ritmo se ha contenido desde finales del pasado año, de manera que en los últimos 12 meses, partiendo de junio de 2012, el incremento de las exportaciones se ha reducido un 3,4 por cien. La balanza comercial, no obstante, ha mejorado porque durante este período el crecimiento en euros de las importaciones ha sido menor, y si su descenso no ha sido más acusado se debe a los precios del petróleo.

La caída de la demanda interna es la causa principal de este hecho, aunque quizá mitigada por la relevancia del componente importador de la economía española, es decir, por la cantidad de producto importado que se necesita para una unidad de producción o de exportación, más intenso que el de Francia o Italia. Las razones son muchas, desde la dimensión económica del país hasta el grado de tecnología. Así, por ejemplo, la importancia de Alemania como primer suministrador de mercancías a España tendría una explicación "tecnológica". Donde falla la explicación, tanto por el componente tecnológico como por el geográfico, es en el caso de China, como se verá más adelante.

En la distribución geográfica del comercio exterior español hay que destacar el equilibrio, e incluso ya el superávit, con nuestros vecinos europeos. En 2011, los flujos comerciales con la UE registraron un superávit de 4.000 millones de euros y de 1.600 millones con la zona euro. En este comercio con la zona euro influye en gran medida el déficit con Alemania (9.000 millones de euros) contrarestando con el excedente de 10.000 millones con Francia y de 6.900 millones con Portugal. En el primer semestre de 2012 el superávit con la UE es de 5.540 millones y de 3.521 millones con la zona euro. Y el déficit con Alemania, de 2.100 millones. Si hace años España tenía una situación de déficit permanente con los países industriales de Europa y de un relativo equilibrio con los países no productores de petróleo en vías de desarrollo, las cosas han cambiado radicalmente. China es la respuesta. El déficit con China superó en 2011 los 15.000 millones. En el primer semestre de 2012 el déficit es de 6.800 millones. La República Popular es en la actualidad nuestro tercer suministrador después

de Alemania y Francia, con ventas en los dos últimos años superiores a los 18.000 millones de euros, mientras sus compras en España solo son de algo más de 3.000 millones de euros.

La diferencia en los intercambios chino-españoles es espectacular: representa un tercio del déficit comercial total de España, y equivale al que se registra con los países productores de petróleo de Oriente Próximo y Nigeria. Un déficit inexplicable para cualquier observador, dada la distancia geográfica y el nivel tecnológico de esas importaciones. En su mayor parte se trata de bienes de consumo final, de textiles a zapatillas y una infinita variedad de quincallería, incluidos paneles solares beneficiarios, en última instancia, de las subvenciones a las energías alternativas. La hábil red tejida por los productores chinos y sus compatriotas minoristas contrasta con la parsimoniosa defensa de los intereses comerciales de España.

Las exportaciones españolas crecen o bien mantienen sus cuotas de mercado. Es una demostración de que el sistema productivo sigue vivo y es competitivo. Pero sobre el recorrido de esas exportaciones comienzan a surgir dudas. Si el motor había sido la demanda exterior, sus revoluciones empiezan a amortiguarse. El eventual estancamiento de las exportaciones incrementa la alarma sobre el equilibrio de la balanza de pagos y la necesidad de reducir el endeudamiento de España con el resto del mundo. Todo ello está relacionado con el euro, con la posición de España en la zona euro y cómo garantizar los pagos que realicen las empresas, familias y el Estado español a los suministradores de bienes, servicios o préstamos que les facturan en euros. Para encontrar algunas respuestas a estas preguntas, léase el artículo de Luis Martí en este número de *Política Exterior*.