

LA CUOTA DE LOS PRODUCTOS ESPAÑOLES EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Este artículo ha sido elaborado por Coral García y Esther Gordo, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

Introducción

En una economía abierta al exterior e inmersa en un proceso de convergencia real, las exportaciones constituyen una de las magnitudes esenciales para el logro de una senda de crecimiento elevada y sostenida. En este sentido, la evolución de las cuotas de exportación —definidas como la proporción de la demanda mundial (o de cualquier otro mercado) que es satisfecha con productos nacionales— ocupa un lugar privilegiado en el análisis de la competitividad de una economía. Con todo, es obvio que esta debe valorarse desde la perspectiva no solo de las ventas al exterior, sino también de la penetración de las importaciones en el mercado interior y de la evolución de los precios y costes relativos.

En la evolución de las cuotas de exportación influye el comportamiento de los precios y costes relativos, además de otros factores de carácter más estructural que afectan a la especialización geográfica y sectorial del país y a su habilidad para establecer mecanismos basados en la diferenciación del producto para competir con otros proveedores internacionales. Las cuotas de exportación constituyen, por tanto, indicadores *ex post* de la capacidad de una economía para adaptarse a los cambios en la demanda externa y a la competencia de otros países, aunque no permiten distinguir los determinantes de esa evolución.

En una perspectiva de largo plazo, las cuotas de exportación de España en los mercados mundiales han registrado un paulatino ascenso —que solo se ha visto interrumpido en episodios muy aislados—, en consonancia con el proceso de apertura y liberalización que ha experimentado la economía española, que se ha reflejado en una creciente internacionalización de sus empresas (véase gráfico 1). En cambio, desde 1998 el nivel de las cuotas de exportación ha tendido a estabilizarse, con algunas oscilaciones, para registrar un retroceso en 2004 y 2005. En los primeros meses de 2006, las exportaciones están registrando ritmos de avance más similares al crecimiento del comercio mundial y de sus principales mercados de exportación, por lo que resulta relevante analizar en qué medida puede mantenerse esta pauta más favorable en el futuro.

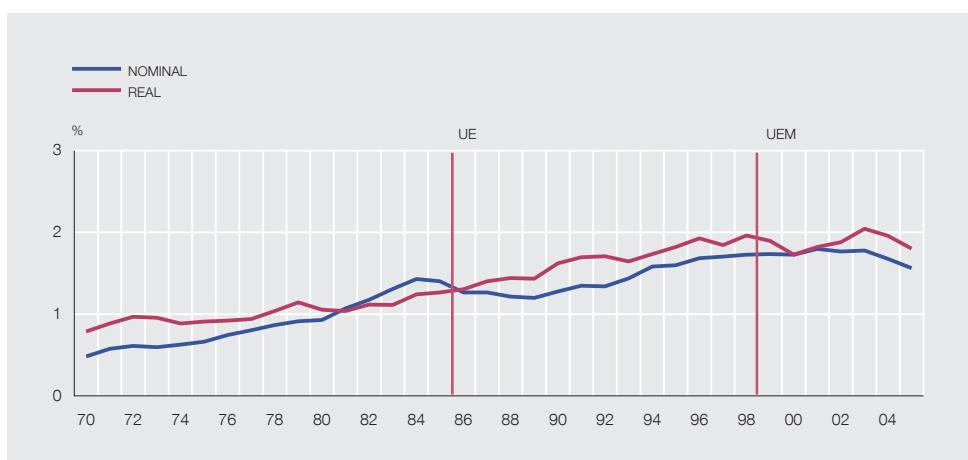
El artículo se estructura de la siguiente manera: en el primer apartado se realizan algunas consideraciones sobre el cálculo de las cuotas a precios corrientes y constantes, y sobre otras cuestiones relevantes para su interpretación. En el segundo se lleva a cabo un análisis desagregado de las cuotas por mercados y productos, con la intención de detectar si el comportamiento de las cuotas de exportación españolas es común a otros países desarrollados y si existe un comportamiento específico en algunos productos. Finalmente, se presentan las conclusiones más relevantes.

Consideraciones conceptuales y metodológicas sobre el cálculo de las cuotas de exportación

El análisis de las cuotas de exportación puede realizarse contabilizando las ventas al exterior con precios constantes o con precios corrientes. En concreto, bajo el supuesto de competencia perfecta y productos homogéneos, los precios de los bienes comerciables tenderán a igualarse a los vigentes en los mercados internacionales. En ese caso extremo, la distinción entre cuotas reales y nominales podría llegar a ser irrelevante, de modo que, aunque a corto plazo pudieran existir diferencias entre ambas, estas tenderían a desaparecer a largo plazo. Sin embargo, el comercio internacional se encuentra crecientemente dominado por el intercambio de productos diferenciados en calidad, en un marco de competencia imperfecta que confiere a las empresas cierta capacidad para fijar precios. En este contexto, la evolución de

CUOTAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE BIENES
EN EL COMERCIO MUNDIAL

GRÁFICO 1



FUENTES: FMI y Ministerio de Economía y Hacienda.

las cuotas reales y nominales puede presentar diferencias persistentes y cabe preguntarse cuál de las dos medidas es la más adecuada.

La diferencia entre las cuotas de exportación a precios corrientes y constantes refleja la evolución de los precios relativos de exportación, esto es, la ratio entre los precios de exportación nacionales y los precios de exportación mundial, lo que equivale, aproximadamente, a la relación real de intercambio (RRI). En esta perspectiva, es cierto que el bienestar de un país mejora no solo cuando aumenta el volumen de su cuota en los mercados mundiales, sino también cuando se eleva el precio que los consumidores del resto del mundo están dispuestos a pagar por los productos que vende, esto es, cuando se incrementa su RRI. En consecuencia, las cuotas nominales, que captan ambos efectos, serían las relevantes para evaluar las ganancias de bienestar.

No obstante, la relación entre la evolución de la RRI y el volumen de ventas es compleja y depende de cuál sea el origen de las variaciones en la RRI. De hecho, pueden observarse mejoras de la RRI —entendiendo por tales un aumento de los precios de exportación superior al de los precios de importación— acompañadas de incrementos de la cuota real, si se produce, por ejemplo, un aumento de la calidad de la producción nacional o desplazamientos de la demanda mundial hacia los productos en los que estamos especializados. Pero las mejoras (deterioro) de la RRI pueden venir también acompañadas de un descenso (aumento) de la cuota real: por ejemplo, mejoras de la RRI que provengan de una ampliación de los márgenes incrementan el bienestar de los agentes, al menos a corto plazo, reduciendo la cuota real; también pueden observarse mejoras de la RRI derivadas, por ejemplo, de un aumento de la oferta extranjera, que reduciría los precios de exportación mundial, mejorando nuestra RRI, pero que tendrían un impacto negativo sobre la cuota real (piénsese, por ejemplo, en los efectos vinculados a la incorporación de China al comercio internacional).

En consecuencia, siempre existirá cierta ambigüedad a la hora de interpretar la evolución de las cuotas nominales, ya que, al menos a corto y medio plazo, no puede discernirse si su aumento se deriva de mejoras genuinas de la calidad de la producción nacional, que conllevan mayores precios y volúmenes de venta y de empleo, o si, por el contrario, refleja pérdidas de competitividad debidas, por ejemplo, a un shock de costes, que, a corto plazo, todavía no se han reflejado en un retroceso del volumen de ventas.

Al margen de esta discusión conceptual, debe mencionarse que, en presencia de fuertes movimientos de los tipos de cambio, las cuotas nominales resultan difíciles de interpretar. Esto es así porque, cuando se calculan las cuotas en términos nominales, es necesario elegir una divisa de referencia, que habitualmente es el dólar, lo que tiene un componente arbitrario, de manera que las cuotas de exportación pueden evolucionar de distinta manera dependiendo de cuál sea la divisa de referencia.

Algo similar sucede con las variaciones del precio del petróleo, pues, por ejemplo, su aumento provoca un incremento del valor del comercio mundial del que no participa España, al no ser exportador de esta materia prima, de modo que su cuota nominal tiende a reducirse en los períodos de encarecimiento de la energía. Es cierto que el aumento del precio del petróleo conlleva una pérdida de bienestar derivada del deterioro de la RRI, pero en sí mismo no implica una pérdida de capacidad de los productores nacionales para mantener su presencia en los mercados internacionales.

En resumen, las cuotas de exportación en términos nominales y reales pueden considerarse conceptos complementarios, por lo que sería deseable su cálculo y análisis conjunto. Si lo que queremos medir son las mejoras de bienestar derivadas de cambios en el volumen de exportación o de cambios en la RRI, el concepto más relevante es, probablemente, el de las cuotas medidas en términos nominales. En cambio, para aproximar la capacidad de los productores nacionales para mantener o incrementar su presencia en los mercados internacionales resulta más aconsejable el empleo de las cuotas en términos reales. Así, mientras que, a corto plazo, el análisis en términos reales puede ayudar a identificar posibles problemas de competitividad, la evolución de las cuotas en términos nominales puede ser, a medio y largo plazo, un mejor indicador de las posibilidades de que los intercambios comerciales con el exterior permitan consolidar o mejorar el bienestar nacional. Como se observa en el gráfico 1, para un período relativamente prolongado las diferencias entre las dos medidas son relativamente reducidas. Con todo, la elección de una u otra aproximación se encuentra condicionada por el hecho de que, en ocasiones, no se dispone de la información necesaria para la elaboración de las cuotas a precios constantes, dadas las dificultades que entraña la obtención de deflactores homogéneos para las distintas áreas y sectores considerados.

En el apartado siguiente se analiza la evolución de la cuota de exportación de España y de otros países en distintos mercados y sectores. Dada la desagregación y la perspectiva histórica que se utiliza, el artículo se centra en las cuotas calculadas con precios corrientes. Sin embargo, como se ha comentado antes, en determinadas coyunturas —y si el análisis adopta una orientación de más corto plazo—, la información que proporcionan las cuotas en términos reales puede ser muy relevante.

Evolución de las cuotas de exportación por mercados y sectores¹

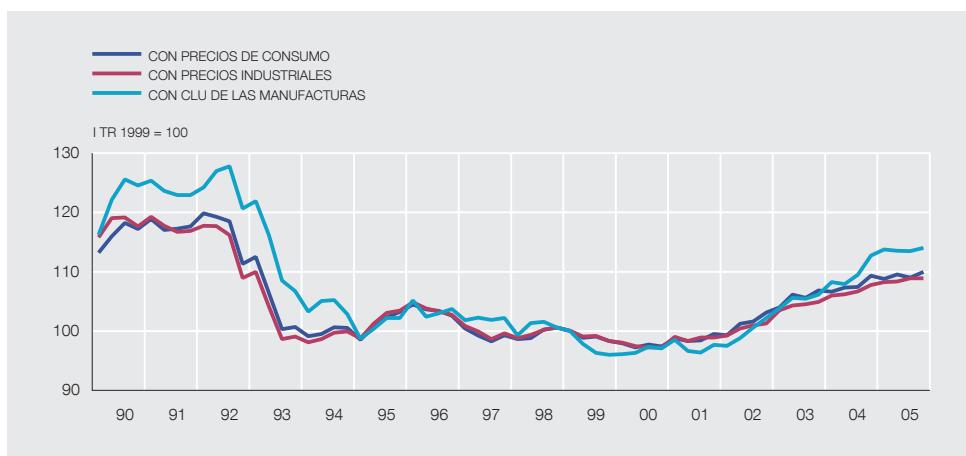
Como se comentó en la introducción, la cuota de exportación de España en los mercados mundiales despegó a partir de nuestra entrada en la Unión Europea y continuó su perfil ascendente hasta finales de la década de los noventa. En este período, los bajos niveles de precios en relación con los países de nuestro entorno y las devaluaciones de la peseta de principios de esa década permitieron acumular notables ganancias de competitividad-precio frente a nuestros socios comerciales, que se tradujeron en una creciente penetración de los productos españoles en esos mercados.

En cambio, entre 1998 y 2003 las cuotas de exportación han mostrado mayor estabilidad, registrando, incluso, un descenso en 2004 y 2005. Este retroceso ha suscitado un interés

1. Las cifras que se analizan en esta sección se refieren exclusivamente al comercio de bienes, excluyéndose, por tanto, los servicios.

ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD, PRECIO Y COSTES
FRENTE A LOS PAÍSES DESARROLLADOS (a)

GRÁFICO 2



FUENTE: Banco de España.

a. Una subida del índice representa una pérdida de competitividad.

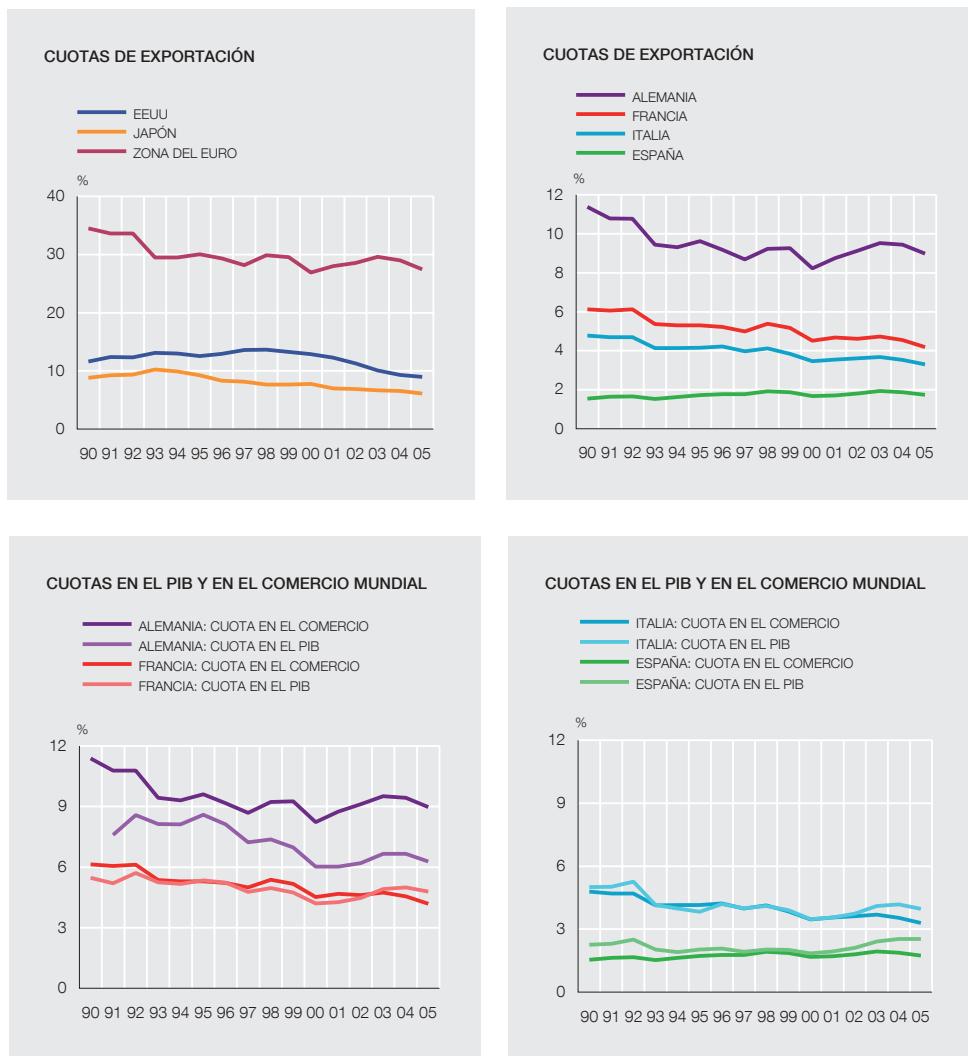
creciente por conocer hasta qué punto la evolución de las cuotas es el resultado de acontecimientos comunes al entorno internacional, entre los que destaca la irrupción de nuevas potencias emergentes —muy especialmente, China—, o, por el contrario, refleja factores específicos de la economía española. Entre estos últimos, ocupa un lugar relevante la persistencia de un diferencial de precios y costes frente a otras economías desarrolladas, que, con la llegada de la moneda única y la imposibilidad de modificar el tipo de cambio frente a los principales socios comerciales, estaría propiciando una notable acumulación de pérdidas de competitividad-precio (véase gráfico 2). En cualquier caso, este artículo se centra en analizar cómo se han reflejado las transformaciones del comercio mundial en la cuota de exportación española, sin entrar a valorar en detalle la evolución de la competitividad, cuyo diagnóstico requiere un conjunto más amplio de información que el que aquí se presenta.

Al comparar la evolución de la cuota de exportación de España en los mercados mundiales con la de otros países de la UEM, destacan dos hechos: por un lado, el nivel de la cuota de exportación de la economía española se encuentra en línea con su participación en el PIB mundial, en consonancia con lo que se aprecia en otros países, aunque también hay otras economías, como la alemana, con una propensión a exportar muy superior a la media (véase gráfico 3). Sin embargo, el nivel de la cuota se mantiene en niveles reducidos, y en el período más reciente se ha abierto cierta brecha en relación con la participación de la economía española en el PIB mundial, ya que ha experimentado un cierto aumento, mientras que la participación en el comercio se mantiene estabilizada. Por otro lado, desde comienzos de la década de los noventa la evolución de la cuota de exportación de España en los mercados mundiales ha sido más favorable que la observada en otros países desarrollados, donde se aprecian descensos. Así, en 1990 la cuota de exportación se situaba en el 1,54% y en 1998 se había incrementado hasta el 1,93%, oscilando en torno a esos niveles hasta el año 2003, fecha a partir de la cual la cuota de exportación de España se sumó a la tónica de retroceso que se observa en otros países de la zona del euro y en Estados Unidos y Japón².

2. En BCE (2005) y Buisán y Caballero (2002) se analiza con detalle la evolución de las cuotas de exportación y de otros indicadores de competitividad del área del euro en comparación con Estados Unidos y Japón.

CUOTAS DE EXPORTACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES. PAÍSES INDUSTRIALIZADOS (a)

GRÁFICO 3



FUENTE: FMI.

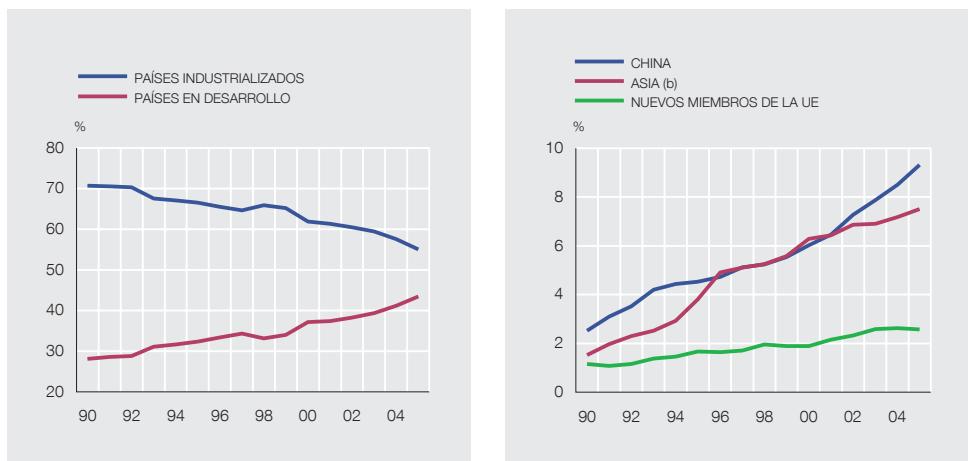
a. En términos nominales.

El descenso de las cuotas que está registrando la mayoría de los países industrializados se encuentra vinculado a la aparición de nuevos competidores en la escena internacional, entre los que destaca, por su elevada dimensión, China —que, tras su adhesión a la Organización Mundial del Comercio en 2001, ha experimentado un proceso de apertura al exterior rápido e intenso—, además de otras economías emergentes del sudeste asiático y de los países del centro y este de Europa, cuyo proceso de internacionalización culminó con su incorporación a la UE en mayo de 2004. Todos estos países constituyen mercados con un potencial de demanda elevado, pero también muestran una intensa vocación exportadora, que se apoya en el establecimiento de grandes empresas multinacionales que tratan de aprovechar sus ventajas de costes y de localización. Este hecho contribuye a explicar el descenso de las cuotas de exportación de los países desarrollados en los últimos años, en un contexto de reorientación de los flujos de importación mundial hacia estos nuevos mercados (véase gráfico 4).

En particular, el potencial exportador que han desplegado la economía china y los países del sudeste asiático durante la última década ha sido extraordinario. De hecho, entre 1990 y 2005 el aumento de la cuota de los países en desarrollo en los mercados mundiales asciende a 15

CUOTAS DE EXPORTACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES. ECONOMÍAS EMERGENTES (a)

GRÁFICO 4



FUENTE: FMI.

- a. En términos nominales.
- b. Sin Japón y China.

puntos porcentuales (pp), de los cuales China y otras economías emergentes asiáticas explicarían aproximadamente 12 pp. El incremento de la cuota de los nuevos miembros de la UE es más moderado en ese período.

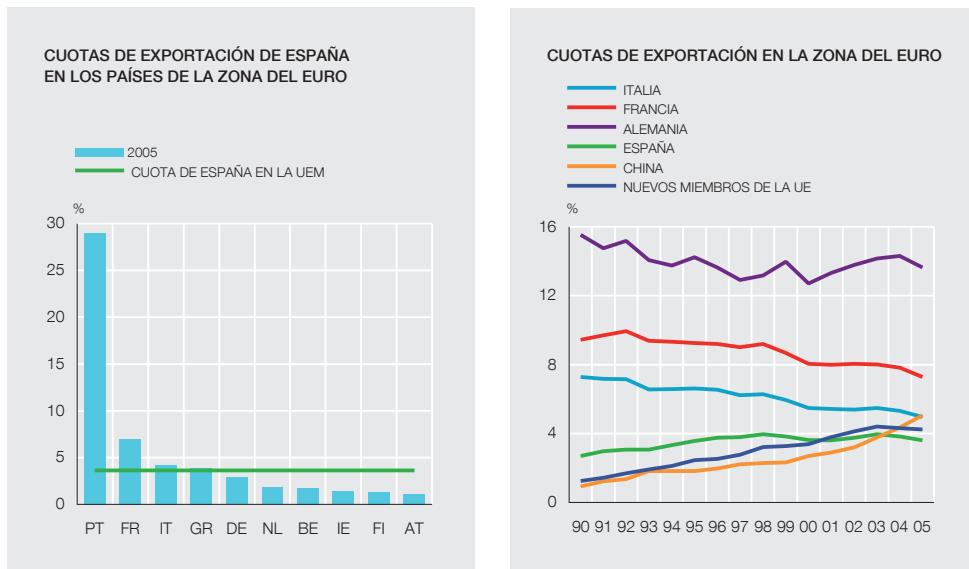
Además, como se observa en el gráfico 5, la presencia de China en los países europeos, que constituyen los principales mercados de exportación españoles, está aumentando de forma significativa. De hecho, la cuota de exportación de China en la zona del euro ha superado la de los países de la ampliación de la UE, a pesar de que la presencia de los productos procedentes de estos últimos países también se ha incrementado notablemente en los años recientes. En este contexto, la relativa estabilidad de la cuota española en la zona del euro hasta 2003 y el ligero descenso registrado posteriormente constituyen un resultado relativamente favorable cuando se compara con el prolongado retroceso de las cuotas de exportación observadas en otros países, como Italia o Francia. A un nivel más desagregado que el que se presenta en el gráfico 5, se aprecia que el perfil de la cuota de las exportaciones españolas en los principales mercados europeos es relativamente similar, con ganancias graduales desde 1990 y un ligero retroceso en los dos últimos años, salvo en el caso de las exportaciones a Portugal, donde la cuota de mercado se incrementó con gran intensidad entre 1990 y 2003, hasta duplicarse.

El análisis de la evolución de la cuota de exportación por mercados geográficos revela, además de la elevada concentración de las exportaciones españolas en los mercados europeos, el relativo estancamiento de la penetración de estos productos en las economías emergentes en niveles muy reducidos, por debajo de la de otros países desarrollados. Ello ayuda a explicar el lento avance de la cuota española global en los años más recientes y, de cara al futuro, puede ser un factor que limite el logro de avances más significativos en la presencia de productos españoles en el exterior, pues son esas economías las que presentan un mayor potencial de crecimiento (véase gráfico 6).

Cuando se analiza la evolución de las exportaciones en las principales ramas productivas según su intensidad tecnológica, con la información disponible para el período 1995-2004, se aprecia una relativa estabilidad de la cuota de los productos españoles en todas las grandes

CUOTAS DE EXPORTACION DE BIENES EN LA ZONA DEL EURO (a)

GRÁFICO 5



FUENTE: FMI.

a. En términos nominales.

ramas, lo que contrasta con las caídas que se registran en Francia, Italia y, salvo en el caso de la rama de alta intensidad tecnológica, en Alemania (véase gráfico 7). La cuota de exportación española es especialmente reducida en los sectores de tecnología alta (próxima al 1%), mostrando niveles más elevados en las ramas de tecnología media-alta (3,3%), donde se engloba el sector del automóvil, que constituye el núcleo de la especialización comercial española. Al comparar con el resto de los países, se observa que el ascenso de la participación de los productos procedentes de China se produce no solo en las ramas de tecnología baja, donde se engloba el textil, sino también en los sectores de mayores requerimientos tecnológicos, en los que se observa que la cuota de China ha superado a la alemana.

La estrategia de relocalización de la producción hacia los mercados asiáticos que están llevando a cabo con mayor intensidad las empresas multinacionales de Estados Unidos y de Japón es uno de los factores que contribuye a explicar el ascenso de la cuota de exportación de las economías emergentes, y en especial de China, en detrimento de la cuota de exportación de esas dos economías industrializadas, sin que ello pueda interpretarse como un deterioro de su competitividad internacional [véase Feenstra (1998)]. En el caso de la economía española, este fenómeno tiene menor importancia, dado que el reducido tamaño de las empresas españolas ha limitado la posibilidad de establecer este tipo de estrategias.

En cualquier caso, estos resultados llevan a matizar en alguna medida las implicaciones para el patrón de especialización comercial de la economía española que se extraen de la aplicación de la denominada «técnica del cambio de cuota» (*shift-share*), que se emplea para evaluar en qué medida la estructura geográfica y sectorial del comercio exterior influye sobre la evolución de las cuotas de exportación [véase García y Bravo (2004)]. Una de las principales implicaciones que se desprenden de esta aproximación para España y otras economías europeas [véanse Foresti (2004) y Cabral y Soares Esteves (2006)] apunta a que la escasa importancia de las ramas de contenido tecnológico alto en la estructura de las exportaciones ha podido constituir un factor limitativo de la expansión de la cuota de exportación en los mercados mundiales, por ser estos sectores los que presentan un comportamiento más expansivo en la estructura de la demanda mundial. Al examinar las cuotas por países se observa, al contrario

CUOTAS DE EXPORTACION DE BIENES EN LOS MERCADOS FUERA DE LA UEM (a)

GRÁFICO 6



FUENTE: FMI.

a. En términos nominales.

b. Incluye Hungría, Polonia, República Checa y Eslovaquia.

de lo que se podía esperar, que las presiones competitivas de China y de otras economías emergentes en esta rama de alta intensidad tecnológica son muy elevadas, lo que dificulta la reorientación de la actividad industrial de España hacia esas actividades. Esto muestra que en dichas economías está teniendo lugar una transformación profunda de su estructura de producción industrial a favor de las ramas de contenido tecnológico alto—, además de hacia aquellas de tecnología baja, donde presentan claras ventajas comparativas—.

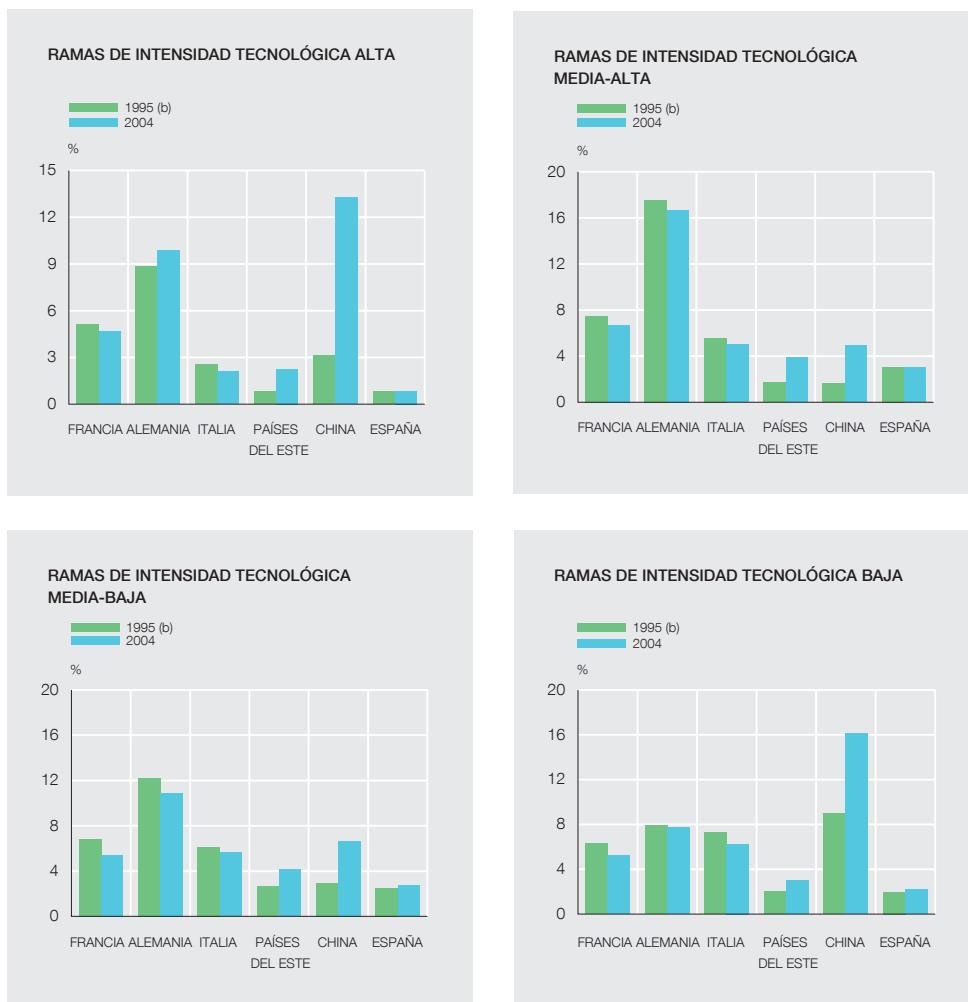
Conclusiones

En síntesis, en el conjunto de la última década el comportamiento de las cuotas de exportación españolas ha sido, en general, favorable, en comparación con el descenso observado en otros países de nuestro entorno, a pesar de la pérdida de competitividad que ha experimentado la economía española en términos de precios y costes frente al resto del mundo en los últimos años.

No obstante, cabe introducir algunas cautelas a este resultado. En primer lugar, hay que recordar que a comienzos de los años noventa la peseta experimentó una serie de devaluacio-

CUOTAS DE EXPORTACIÓN EN LA OCDE POR RAMAS DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA (a)

GRÁFICO 7



FUENTE: OCDE.

- a. En términos nominales.
- b. Para los países del Este, los datos corresponden a 1997.

nes, que la colocó en una situación competitiva muy favorable, de modo que la buena evolución observada se debe, en parte, a esa circunstancia inicial. Además, la cuota de exportación española tiene todavía un nivel reducido —en relación con su participación en el PIB mundial—, especialmente en los mercados menos desarrollados. En este sentido, aunque los datos disponibles de 2006 son algo más prometedores de lo que parecía indicar el descenso de cuota de las exportaciones en 2004 y 2005, existe alguna incertidumbre sobre la capacidad de la economía española para mantener o incrementar su presencia en los mercados internacionales en el futuro. Por último, la penetración de importaciones procedentes de los países de rápida industrialización ha aumentado notablemente en nuestro mercado interior, lo que, en parte, señala las dificultades de la producción nacional para competir con la extranjera en el mercado español.

De cara al futuro, pueden destacarse algunas características del patrón de especialización de la economía española que pueden limitar, como lo han hecho en el período más reciente, la expansión de nuestros productos en los mercados externos. Entre ellos destacan la reducida orientación de las ventas hacia los mercados de fuera del área del euro y la escasa diversificación sectorial de la estructura de ventas al exterior, que se encuentra muy orientada hacia el

sector del automóvil. Ello, lógicamente, aumenta la vulnerabilidad de los resultados comerciales a la coyuntura de este sector, tal y como pudo comprobarse durante 2005.

Por otra parte, la economía española está poco especializada en aquellas manufacturas cuyos mercados han registrado crecimientos más rápidos y con un mayor contenido tecnológico. Hay que recordar, sin embargo, que en estos sectores las presiones competitivas procedentes de las economías emergentes están siendo muy elevadas, como consecuencia, en parte, de la estrategia seguida por las empresas multinacionales, que tienden a localizarse en estos países, que proporcionan abundante mano de obra relativamente cualificada a costes inferiores a los de los países industrializados.

En suma, en un contexto de creciente globalización, resulta cada vez más difícil hacer un diagnóstico sobre la competitividad analizando únicamente la evolución de las cuotas de exportación, así como establecer cuál debe ser el patrón de especialización más adecuado para un país. En último término, los resultados comerciales no dependen tanto de lo que se produce como de la eficiencia con que se lleve a cabo la producción. En este sentido, la industria española debe seguir avanzando en la incorporación del progreso técnico y de la innovación y en la mejora de la calidad de sus productos, así como en la moderación de los costes, para poder competir con éxito en unos mercados internacionales cada vez más exigentes. Asimismo, las medidas encaminadas a hacer más flexible el funcionamiento de los mercados de bienes y factores productivos resultan también esenciales para facilitar la capacidad de adaptación de las empresas a un entorno en continua transformación.

20.10.2006.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO CENTRAL EUROPEO (2005). *Competitiveness and the export performance of the euro area*, Documentos Ocasionales, n.º 30.
- BUISÁN, A., y J. C. CABALLERO (2002). «Las cuotas de exportación de la UEM», *Boletín Económico*, marzo, Banco de España.
- CABRAL, S., y P. SOARES ESTEVEZ (2006). «Portuguese export market shares. An analysis by selected geographical and product markets», *Economic Bulletin*, verano, Banco de Portugal.
- FEENSTRA, R. (1998). «Integration of trade and disintegration of production», *Journal of Economic Perspectives*, otoño, pp. 31-50.
- FORESTI, G. (2004). *An attempt to explain the Italian export market share dynamics during the nineties*, CSC Working Paper 47.
- GARCÍA, C., y S. BRAVO (2004). «La cuota de mercado de las exportaciones españolas en la última década», *Boletín Económico*, abril, Banco de España.