

FUNDACIÓN 1 DE MAYO

Estudios

89 · NOVIEMBRE 2014



**DEVALUACIÓN SALARIAL,
COMPETITIVIDAD Y
RECUPERACIÓN ECONÓMICA:
UN FALSO RELATO**

WWW.1MAYO.CCOO.ES

**DEVALUACIÓN SALARIAL, COMPETITIVIDAD Y RECUPERACIÓN ECONÓMICA:
UN FALSO RELATO**

FUNDACIÓN 1º DE MAYO
C/ Longares, 6. 28022 Madrid
Tel.: 91 364 06 01
1mayo@1mayo.ccoo.es
www.1mayo.ccoo.es

COLECCIÓN ESTUDIOS, NÚM: 89
ISSN: 1989-4732

© Madrid, Noviembre 2014

DEVALUACIÓN SALARIAL, COMPETITIVIDAD Y RECUPERACIÓN ECONÓMICA: UN FALSO RELATO

MANUEL LAGO

ECONOMISTA DEL GABINETE CONFEDERAL DE CCOO

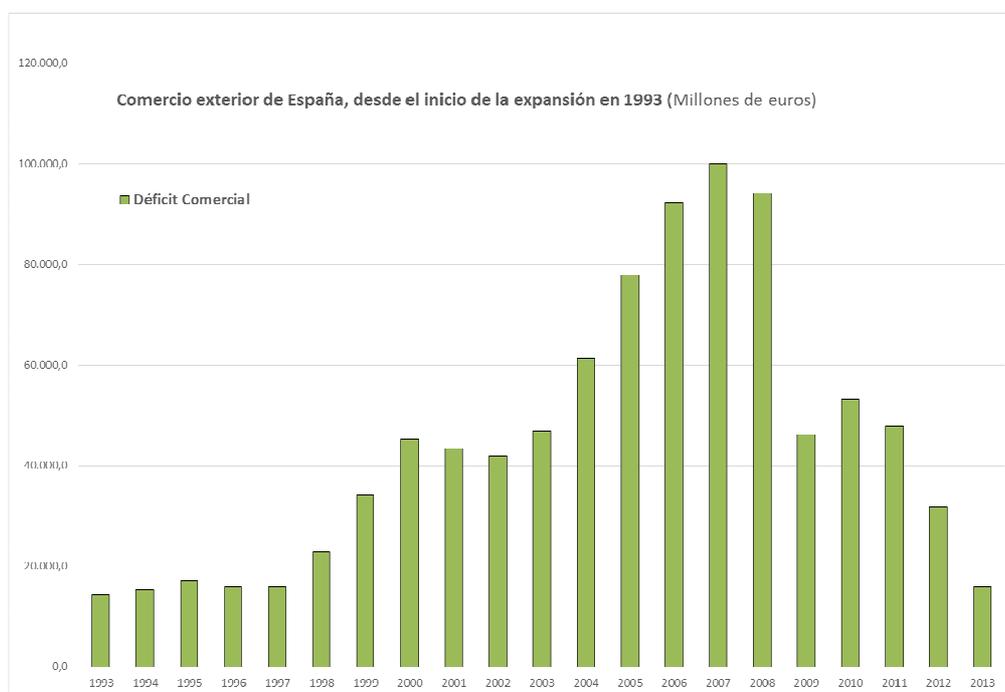
Índice

1. El país con el mayor desequilibrio exterior de todo el mundo
2. La devaluación salarial y el falso relato de la competitividad
3. Menores costes laborales pero no precios más bajos
4. La competitividad no es (solo) una cuestión de costes
5. Los mayores márgenes destinados a desapalancarse
6. En busca de una competitividad que nunca habíamos perdido
7. El origen real del problema con el déficit exterior
8. Las exportaciones recuperan su senda de crecimiento
9. La tipología de las empresas exportadoras
10. La demanda interna: origen y solución
11. La caída de las importaciones
12. El sector exterior no puede ser el único motor de la recuperación
13. Una caída de los salarios que deprime la demanda interna
14. Conclusiones y propuestas
 - 14.1. Consolidar el sector exterior
 - 14.2. Potenciar la demanda interna

1. El país con el mayor desequilibrio exterior de todo el mundo

En el año 2007, la economía española tenía un gravísimo problema con su comercio exterior: la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios —el saldo exterior— era negativa en un importe de 100.000 millones de euros, el 10 % del PIB de ese año. España era el país con el mayor déficit exterior de todo el mundo en términos relativos y el segundo en valores absolutos, tan solo por detrás de EEUU.

Ese déficit se generó en el intenso y desequilibrado ciclo de crecimiento iniciado en 1995 y que termina de forma abrupta en 2008. La demanda interna española—el consumo pero, sobre todo, la inversión—crecía de forma desbocada a caballo de la burbuja inmobiliaria/financiera.



Las consecuencias de este modelo desequilibrado son evidentes: por un lado, la economía española se endeuda en el exterior para financiar el déficit y, por otro, una parte de nuestro potencial de crecimiento se escapa por la frontera y sirve para que crezcan otros (la Alemania de la Agenda 2010, fundamentalmente).

Expresado en cifras, la deuda externa de España pasa de 540 mil millones de euros en 1997 a 2,2 billones en 2007, del 100 % del PIB a más del 200 %. Por su parte, la contribución del sector exterior al crecimiento del PIB es negativa todos esos años, mientras que la demanda interna es positiva. Ese problema con el déficit exterior era, por un lado, un enorme agujero por el que se nos escapaba una parte

considerable de nuestro potencial de crecimiento y, por otro, un generador de deuda para financiarlo.

En 2013, el déficit exterior desapareció: de 100.000 millones de euros a cero euros en solo cinco años, un ajuste sin duda extraordinario tanto por el volumen como por el corto período en que se realizó. Fue una historia de éxito: corregir el mayor déficit exterior de nuestra historia y uno de los más altos del mundo en tan solo cinco años.

Que hay detrás de esa historia de éxito?, como se cerró el agujero?, que cambios están detrás del proceso y, sobre todo, la situación de equilibrio exterior ha llegado para quedarse o es algo coyuntural? Son preguntas claves a las que se intenta dar respuesta en este texto.

2. La devaluación salarial y el falso relato de la competitividad

En ese período de crisis, pero sobre todo a partir de 2010, se produce otro hecho económico poco frecuente en nuestra historia: la fuerte reducción de los costes laborales unitarios (CLU), que es una de las variables más utilizadas en los análisis comparados de competitividad entre países.

La coincidencia de ambos procesos casi insólitos en nuestra historia reciente y la necesidad de contar con un relato positivo sobre las posibilidades de la economía española han hecho que la explicación más utilizada sea la de la mejora de la competitividad vía precios.

Según esta interpretación, la reducción de los costes laborales mejoró tanto la capacidad competitiva de las empresas españolas vía precios, que les permitió aumentar las exportaciones y desplazar en el mercado interno a empresas extranjeras, lo que explicaría las menores importaciones.

Sin embargo, como después se verá, esta explicación no es correcta. Se dan los dos procesos —reequilibrio exterior y caída en los CLU—, pero no existe una relación, al menos lineal, entre ellos.

Es lógico que en una primera lectura se buscase la explicación en la competitividad por los menores costes laborales. Hasta la crisis los CLU crecían muy rápido en España, claramente por encima de la media de la Unión Europea, debido al incremento nominal de los salarios para compensar la mayor inflación y a que la productividad apenas crecía.

A partir de 2009 se produce una inflexión en esta evolución de los CLU: si hasta ese año crecían de forma sostenida, desde entonces no han dejado de caer y, además, con mayor intensidad que la media europea. En los últimos cuatro años, los CLU acumulan una reducción del 7,4% como resultado de un crecimiento moderado de los salarios —aumento del 2,6% nominal en el periodo— y de un fuerte

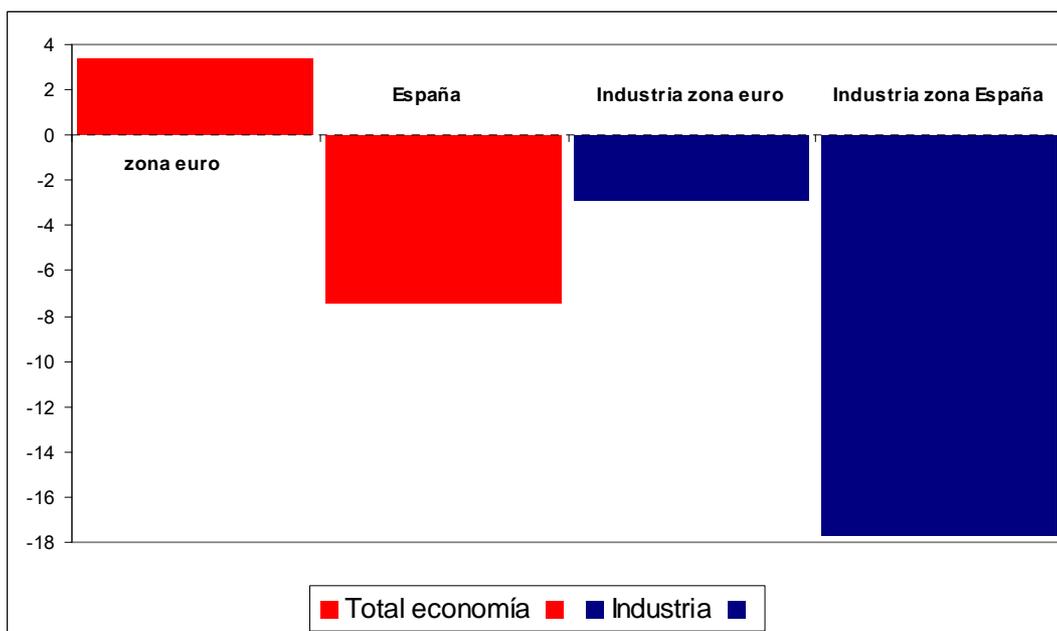
incremento de la productividad, que mejora todos los años hasta acumular un aumento del 10,5 %.

En síntesis, la moderación salarial y el aumento de la productividad se transforman en una caída intensa de los CLU, algo desconocido en la historia reciente del país.

La desagregación sectorial de la evolución de los CLU ofrece un dato de gran relevancia: en la industria se han reducido el 17,7% desde 2009. La industria es el sector de actividad clave en el comercio exterior, y por ello esta reducción, si se traslada a los precios, conlleva una mejora sensible de la competitividad — mediante menores costes— de las empresas y de la economía española.

La comparación con la media de la zona euro en el período 2009/2013 permite valorar mejor esta evolución de los costes laborales en España. Al contrario de lo que sucede en nuestro país, los CLU crecen en la zona euro porque, tras una ligera caída en 2010, encadenan ya tres años consecutivos con tasas de variación positivas.

EVOLUCIÓN COMPARADA CLU ESPAÑA/ZONA EURO 2010-2013



Fuente: elaboración propia sobre datos del Banco de España

El dato acumulado para el período refleja la evolución divergente de España y la media de la zona euro. Mientras aquí los CLU se reducían el 7,4% desde 2010, en la zona euro aumentaban el 3,4%. El diferencial entre ambas cifras es lo relevante porque los CLU sirven, sobre todo, para analizar la competitividad entre países en términos comparados.

En los últimos cuatro años, el diferencial en costes laborales unitarios es favorable a España en casi 11 puntos, lo que nos aproxima a la ganancia de competitividad de

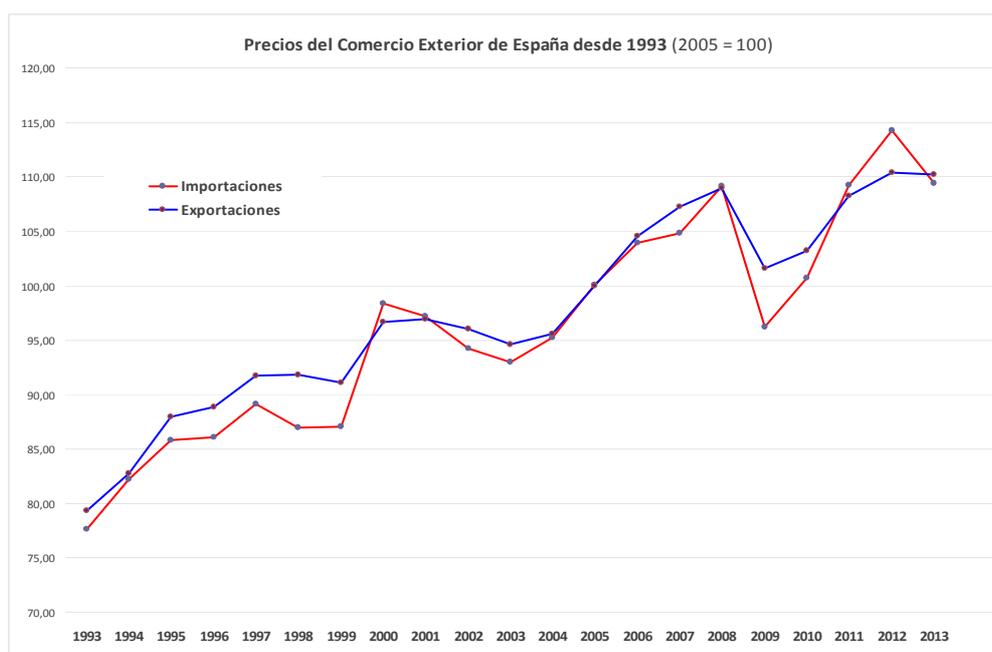
las empresas españolas —y la economía española en conjunto— en su entorno de referencia. No solo porque la zona euro es el origen y principal destino de nuestro comercio exterior, sino porque al compartir moneda, las mejoras en competitividad vía precios no se pueden distorsionar con variaciones en el tipo de cambio.

En ese análisis comparado destaca el mayor diferencial positivo para España en la industria, que es precisamente el sector determinante en el intercambio de mercancías. En los últimos cuatro años, los *cu*industriales se han reducido en España el 17,7%, mientras que en la zona euro ha sido solo de 2,9 puntos. El resultado es un diferencial de 14,8 puntos a nuestro favor, una importantísima ganancia de competitividad de las empresas industriales españolas.

3. Menores costes laborales pero no bajan los precios

Sin embargo, el relato de la mejora competitiva vía costes se desmorona ante una evidencia contundente: los precios de exportación españoles no bajaron. Más aún, en los últimos años, coincidiendo con el período de ajuste del déficit exterior, los precios de exportación de productos, especialmente los industriales, crecieron. Y lo hicieron más que los de Alemania, por poner un ejemplo.

El instrumento más utilizado para medirlos es el denominado «índice de valor unitario» (ivu), que es un indicador de precios del comercio exterior. Los ivu se calculan y se utilizan para deflactar las cifras nominales de exportación e importación, con el objetivo de conocer la evolución en términos reales de los intercambios de bienes en el exterior. En España, la estimación de los ivu la realiza el INE, que proporciona una serie encadenada desde 1993 hasta 2013 y tiene su valor 100 en el año 2005.



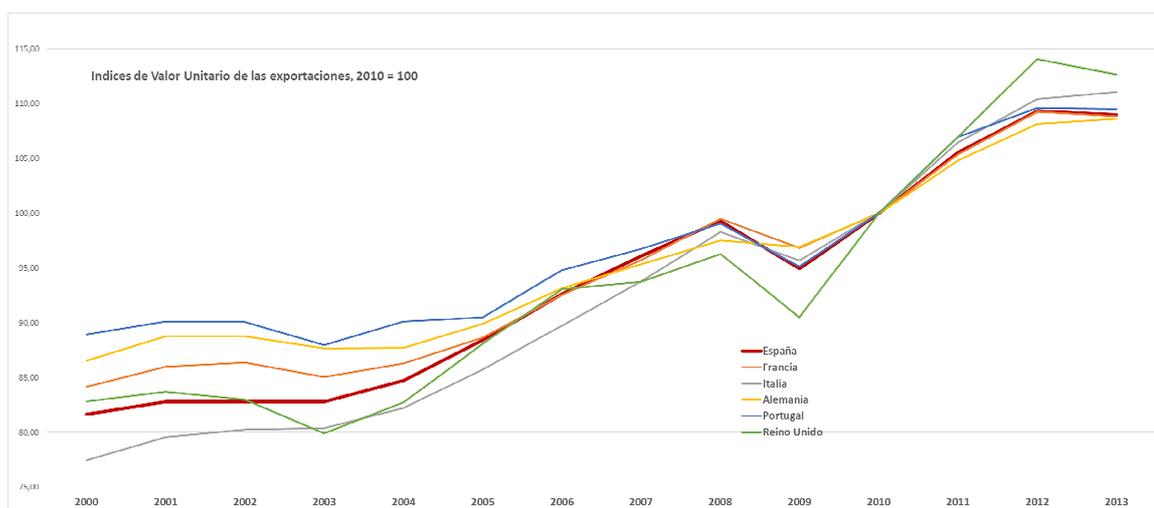
Este índice de precios del comercio exterior de España refleja una evolución de los precios de la exportación que se puede agrupar en tres fases. En el periodo previo a la crisis, los precios crecieron de forma sostenida pero controlada y solo a partir de 2005 se produce un incremento significativo, que se extiende hasta 2008.

Esta fase se rompe de forma abrupta en 2009 y en España, como en el resto de países más desarrollados, se hunde el comercio exterior, tanto en volúmenes como en precios; en nuestro caso se traduce en una reducción de más de 8 puntos en el índice de exportaciones. Pero este retroceso del comercio exterior apenas duró un año y en 2010 ya se recuperó, también en España, en volumen y en precios. Entre 2009 y 2012 el índice de precios de exportación recuperó 9 puntos y se situó en el 110,4.

En 2013, y en lo que se lleva de 2014, los precios se han estancado, con una variación de apenas dos décimas, de forma que se consolida el incremento de precios iniciado en 2010.

La conclusión es contundente: excluido el accidente de 2009, el índice de precios de exportación de productos españoles ha crecido de forma sostenida.

Pero más relevante que esta evolución en sí misma es el análisis comparado con otros países de la UE porque, en lo fundamental, estos índices sirven para valorar la capacidad competitiva. En España, los índices de las exportaciones han crecido más que en Alemania o en Francia, aunque están algo por debajo de los de Italia y Gran Bretaña. Es cierto que las diferencias no son muy elevadas, y que entre el valor máximo del índice de Gran Bretaña (112,7) y el menor de Alemania (108,6) hay un rango de apenas cuatro puntos.



En todo caso, el dato reafirma que el aumento en el volumen de las exportaciones españolas no se debe a una mayor competitividad vía precios porque, no solo no bajan, sino que suben en un porcentaje ligeramente superior al de los países centrales de la UE.

De esta evolución se obtiene una conclusión muy relevante sobre las capacidades competitivas de la economía española, pero sobre todo de sus empresas: han sido capaces de aumentar sus ventas en el exterior sin bajar los precios. Esto es, no han ganado competitividad vía precios sino utilizando otras variables diferentes. Dicho de otra forma, lo han hecho sin trasladar la fuerte reducción en sus costes laborales a un ajuste en los precios, lo que, obviamente, supone una mejora de los márgenes empresariales.

Ahora bien, esta es una tendencia general para el conjunto de la economía española, lo que no es incompatible con que en algunos sectores y en muchas empresas esta reducción de los costes laborales se haya trasladado a los precios. Y que esos menores precios estén detrás tanto de un incremento de las exportaciones como de un aumento de la cuota en el mercado interior, desplazando a empresas externas y reduciendo con ello las importaciones.

El comportamiento agregado en muchos casos está condicionado por un número reducido de grandes grupos empresariales y por lo tanto la tendencia general es compatible con respuestas diferentes según las ramas de actividad y la tipología empresarial.

4. La competitividad no es (solo) una cuestión de costes.

En este análisis nos centramos en estudiar la relevancia del coste laboral en la competitividad de las empresas y de la economía en general, pero esto no significa que la variable precio/coste sea la única que determina la capacidad de competir ni que los laborales sean los únicos relevantes en la estructura de costes de las empresas.

Sin desviarnos del objetivo central del informe, y por lo tanto haciendo una referencia breve, en la competitividad de una empresa o de un país, hay muchos factores más allá del precio. Factores que tienen que ver tanto con las características de los procesos y de los productos, con la estructura productiva del país o con la tipología empresarial.

Por citar algunos de los más relevantes, la calidad de los productos, su diferenciación, la imagen tanto de la marca como de la empresa o del país, la participación en las cadenas de valor globalizadas, el tamaño de las empresas, el nivel de conocimiento no solo de las tecnologías sino de los mercados externos, las alianzas estratégicas o la política comercial del país, tienen una enorme influencia en la capacidad para expulsar de las empresas.

Una estrategia de internacionalización tiene que tener en cuenta todas estas cuestiones que van más allá del precio/coste, sin poner en duda que ese es un factor muy importante. Pero, además, los análisis de competitividad vía costes no se pueden reducir al coste laboral, como lo demuestra la experiencia de la economía española de los últimos años.

Desde el año 2009 la economía española ha realizado un intenso ajuste en sus costes laborales unitarios pero al mismo tiempo las empresas han tenido que soportar un importante diferencial de aumento en otros costes, fundamentalmente los energéticos y los financieros.

El precio de la energía ha crecido en España más que en ningún otro de los países importantes de la UE de tal forma que el precio de la electricidad que pagan las familias y las empresas españolas están entre los más caros de Europa.

Para los hogares, el precio creció más del 60 % entre 2008 y 2013, el doble que la media de la UE. Para las empresas, el incremento fue menor, pero el diferencial con sus competidores en la UE también es muy importante: aquí subió desde 2008 el 12 % frente al 3,5 % de la UE.

El precio de la energía, y más allá la dependencia exterior de nuestro país, es un problema central tanto en términos de saldo exterior, como de factor inflacionista y también desde la perspectiva de los costes de producción comparados.

Un segundo diferencial en la estructura de costes que penaliza a las empresas, a las familias y al conjunto de la economía española es el financiero. Con datos de febrero de 2014, el diferencial de coste financiero en comparación con la UE va desde el 1 % en las empresas hasta más del 2,5 en los empresarios individuales, una cifra que es todavía superior en algunas de las fórmulas de financiación de las familias.

Las empresas y las familias españolas se enfrentan desde hace varios años a un grave problema financiero, tanto en acceso al crédito como en el coste del mismo, que es la manifestación práctica de la fragmentación bancaria de la zona euro, que deteriora la capacidad competitiva de la economía española, de sus empresas, y que es una de las razones que explican nuestro retraso en la recuperación del nivel de actividad.

Además de estos diferenciales en los costes de producción en el espacio compartido de la zona euro, las empresas españolas han tenido que soportar un deterioro en sus precios de comercio exterior derivado de la evolución de la paridad del euro, en comparación con el dólar. Entre 2000 y 2009 el euro se revalorizó más del 50 % en relación al dólar, lo que obviamente afecta de forma intensa a los precios de las exportaciones fuera de la zona euro. Desde 2009 hasta 2013, se produjo un cambio en la evolución de la paridad y el euro se ha devaluado 4 %.

Pero a pesar de esta corrección a la baja, desde 2000 el euro se ha revalorizado casi un 45 %, porcentaje que se traslada de forma automática al precio de las

exportaciones denominadas en dólares. Esta revalorización de la moneda provoca distorsiones en la competitividad vía precios que al ser tan elevadas puede llegar a hacer inútiles las mejoras en la estructura de costes de las empresas.

Un ejemplo. En una empresa en la que el gasto de personal es el 40 % del coste total, un aumento del 10 % en la paridad del euro anula los efectos en el precio final que tendría una reducción del 25 % en el coste laboral. Es evidente que la paridad del euro es una variable externa a la capacidad de actuación no solo de las empresas sino del propio gobierno español, pero también lo es que las empresas, la economía española en general, tiene un amplio recorrido de competitividad si la paridad euro/dólar desanda el camino que siguió desde 2.000.

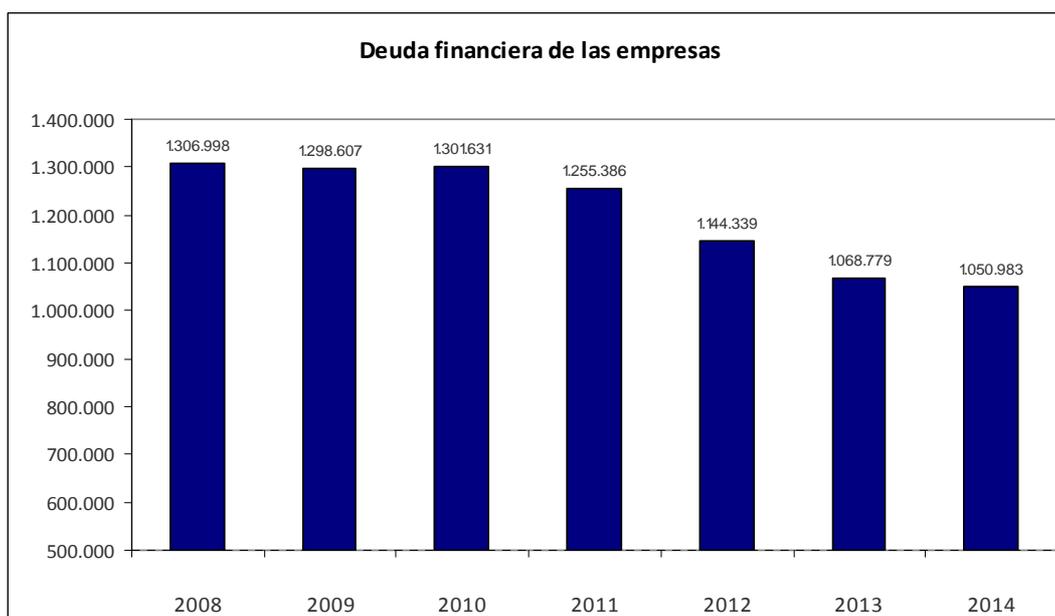
5. Los mayores márgenes destinados a desapalancarse

Es bueno insistir en esta idea porque es relevante para entender lo que está sucediendo en las empresas españolas, al menos en las exportadoras, desde 2009. Tomando las palabras de María Jesús Fernández en un informe publicado por FUNCAS¹, se puede expresar de la siguiente forma: *«las empresas exportadoras españolas no han necesitado reducir precios para seguir siendo competitivas en los mercados internacionales, de manera que la rebaja de los costes laborales ha permitido aumentar sus márgenes de beneficio y proseguir el saneamiento financiero».*

Sintetiza con precisión cómo evolucionan las cuentas de las empresas exportadoras españolas, sus cuentas de resultados y sus balances, desde el inicio de la recesión: han reducido sus costes laborales manteniendo los precios de venta y, por lo tanto, han aumentado sus márgenes y beneficios que destinan, en lo fundamental, a reducir su elevado endeudamiento.

La disminución de los CLU no se ha destinado, pues, a reducirlos precios de los productos, sino a incrementar los márgenes de las empresas que, a su vez, los han utilizado para sanearse y no para financiar nuevas inversiones, por dos razones fundamentales: su elevado apalancamiento y sus enormes dificultades para acceder al crédito. Una actitud no carente de lógica empresarial.

¹ J. M. Fernández (2013): «Las exportaciones como impulsoras de la recuperación de la economía española», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 234, pp. 39-45.



La economía española entró en la recesión con un altísimo nivel de apalancamiento que afectaba tanto al sistema bancario como a las empresas no financieras y a las familias. A partir de 2010, esa enorme deuda privada también afecta a las administraciones públicas. Por eso entra en la lógica empresarial que el destino prioritario de sus mayores márgenes haya sido desapalancarse.

En el año 2008, la financiación bancaria de las empresas españolas —sociedades no financieras en la clasificación del Banco de España— alcanzó su máximo histórico con 1.306.998 millones de euros; algo más de 1,3 billones, una cifra superior al 130 % del PIB de ese año. Desde entonces, las empresas realizan un proceso de desapalancamiento muy intenso a pesar de las dificultades por las que atraviesan.

En marzo de 2014 (último dato disponible), las empresas no financieras debían 1.050.983 millones de euros: se redujo en 250.648 millones de euros la deuda de 2010, es decir, una caída del 19 % en poco más de tres años.

Este dato evidencia dos procesos simultáneos. En primer lugar, a pesar de la crisis ha mejorado notablemente la generación de recursos de las empresas, en especial de las más grandes que son, a su vez, las más exportadoras. En segundo lugar, esos mayores ingresos se destinaron fundamentalmente a la amortización de la deuda y en mucho menor medida a la inversión y, por lo tanto, no sirvieron para impulsar el crecimiento y el empleo.

Solo en un momento posterior, a partir de 2013, una parte de ese mayor excedente generado se destina a financiar inversiones, en buena medida en bienes de equipo para ampliar la capacidad de producción en las propias empresas exportadoras para atender su aumento de demanda.

Además del efecto inmediato de reducción del endeudamiento, la mejora en los márgenes —en la rentabilidad, por lo tanto— de las empresas exportadoras tiene otros efectos indirectos muy positivos sobre la estructura empresarial del país.

El primero es que la mejora de la rentabilidad en este tipo de empresas (vinculadas fundamentalmente al sector industrial, de cierto tamaño y de un nivel tecnológico superior a la media) debería generar una reorientación de las inversiones desde las actividades especulativas —dominantes en el ciclo anterior— hacia este tipo de empresa y de actividades más productivas. Sin duda, el cambio de modelo productivo que el país necesita se potenciará con este proceso de reasignación de recursos hacia las empresas y las actividades exportadoras.

El segundo tiene especial relevancia en el papel que pueden desempeñar España y sus empresas en una economía tan globalizada como la actual. Aunque no se haya trasladado a los precios, la realidad es que los costes de producción relativos al factor trabajo se han reducido, como señala la evolución de los costes laborales unitarios. Esto, además de dar potencialidad competitiva a las empresas españolas, añade atractivo a nuestro país para conseguir nuevos proyectos de inversión o la consolidación de sectores y grupos industriales ya implantados.

En el modelo de proceso de fabricación fragmentado y deslocalizado (diferentes fases de la producción se pueden realizar en factorías y en países distintos), la reducción de los costes laborales es, sin duda, una gran ventaja competitiva que debería completarse con avances reales en los costes energéticos y financieros.

6. En busca de una competitividad que nunca habíamos perdido

El discurso sobre la ganancia de competitividad tiene un pecado original: partir de un error de diagnóstico porque, en realidad, la economía española y sus empresas no habían perdido competitividad exterior en la fase previa a la recesión.

En el comienzo de la recesión se hizo un discurso más ideológico que económico, no basado en datos reales, que sirvió de argumento justificativo para la devaluación salarial. En esencia, se decía (en realidad aún se sigue diciendo) que los precios y los salarios habían crecido más en España que en la media de la UE y mucho más que en los países centrales como Alemania; y como consecuencia de estos mayores costes, sobre todo laborales, las empresas habían perdido competitividad tanto en el exterior —con problemas para exportar—, como en el interior, siendo desplazados en nuestro propio mercado por empresas extranjeras.

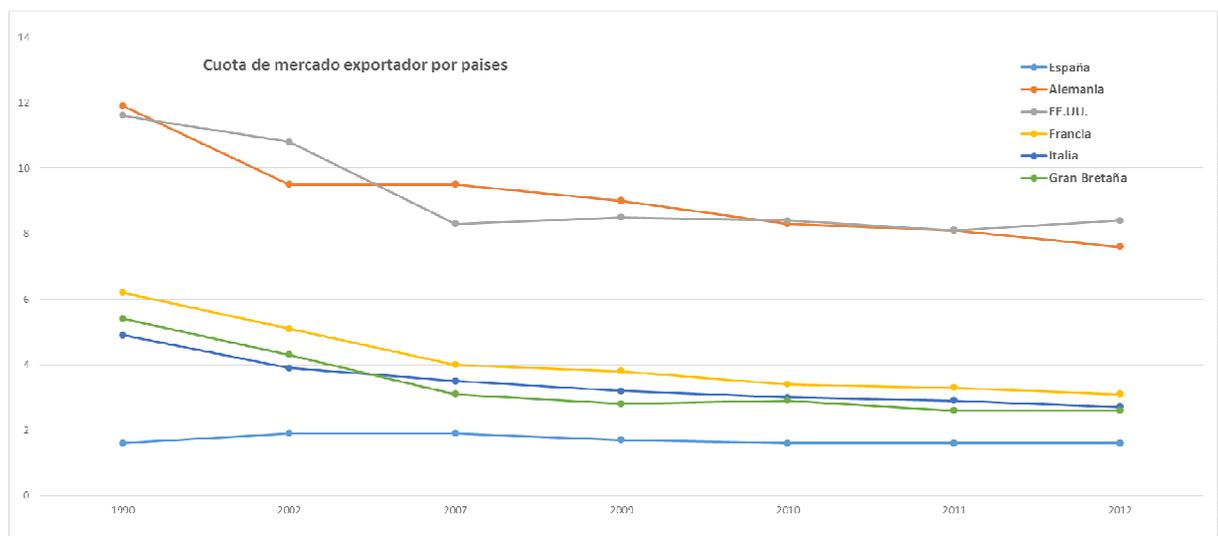
Es un discurso que forma un continuo entre el pasado, el presente y el futuro: nuestro problema de déficit exterior se derivaba de una falta de competitividad provocada por un crecimiento desmesurado de los salarios; la reducción de los costes laborales unitarios resolvió el problema; en el futuro hay que continuar con esta estrategia de devaluación salarial para que no se reproduzca el problema.

Esta línea argumental, ampliamente difundida en los medios y con una parte no menor de los creadores de opinión detrás de ella, no se corresponde con la realidad. Es cierto que los precios y los salarios crecieron más aquí que en la media de la UE pero también lo es que eso no afectó en la práctica a la capacidad competitiva de las empresas.

La clave de ese interesado error de diagnóstico es la utilización de variables inadecuadas para el análisis. Tomando las palabras de un informe² publicado en el boletín económico del Banco de España, «el análisis de la capacidad de una economía para competir en los mercados internacionales se está desplazando desde los indicadores tradicionales de precios y costes relativos (indicadores ex ante) hacia otros cuya evolución debería reflejar un concepto más amplio de competitividad, como pueden ser las cuotas de exportación (indicadores ex post). La trayectoria de estas cuotas no depende solo del comportamiento de esos precios y costes, sino también de otros factores de carácter más estructural, como el tipo de especialización (geográfica y productiva) que muestra cada economía o la calidad de los productos que se venden al exterior.»

Sin entrar ahora en el análisis de los componentes de la competitividad, que van mucho más allá del precio del producto, la evolución real, contrastable, de la economía española en los veinte años previos a la crisis demuestra una competitividad superior a la de la media de los países de la Unión Europea.

La mejor forma de medir la capacidad de competir en términos de exportación entre países es a través de sus cuotas de mercado.



² Coral García y Patrocinio Tello, «La evolución de la cuota de exportación de los productos españoles en la última década: el papel de la especialización comercial y la competitividad». *Boletín Económico*, mayo 2011. Banco de España.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) proporciona los datos de cómo ha evolucionado la cuota de participación de cada país en el comercio internacional, con un resultado muy relevante y positivo para las empresas españolas.

La aparición y consolidación de nuevos competidores en los mercados mundiales — con un papel destacado para China— ha provocado un cambio en el peso de los países más desarrollados en el intercambio de mercancías. Los países de la Unión Europea han sufrido unos retrocesos generalizados, influidos por varios elementos añadidos: los problemas con la cotización euro/dólar; el encarecimiento del petróleo que reduce de forma aritmética el peso de los países no productores; la deslocalización industrial de empresas europeas en países de bajos costes o la fragmentación del proceso de producción, que permite realizarlo en diferentes territorios.

Una cifra sirve para cuantificar estos cambios: China pasó de tener una cuota del 1 % del comercio mundial en 1990 al 11 % en 2012. Esta enorme porción de la tarta del intercambio de mercancías con la que se quedan los países emergentes implica, inevitablemente, la reducción de la de los demás, especialmente de los más desarrollados. Y así ha sido con dos notables excepciones: España y, parcialmente, Alemania.

De 1990 a 2012 la cuota de participación de EEUU en el comercio mundial bajó en 3,2 puntos (equivalente a una caída del 30 %). En el caso de Francia, la caída todavía fue mayor, retrocedió el 50 % al pasar del 6,2 % al 3,1 % de cuota mundial; una cifra similar a la italiana, que pierde 2,2 puntos equivalentes al 45 %; y llega al extremo en el caso de Gran Bretaña, que baja del 5,4 % al 2,6 %, lo que equivale a perder el 52 % de su participación en el intercambio de mercancías.

En este escenario de retroceso de los países más desarrollados para dejar hueco a China y a otros países emergentes, el caso español es excepcional: España consigue mantener en 2012 (último dato conocido) la misma cuota que tenía en 1990; es, por lo tanto, el único país entre los más desarrollados que no retrocede en su participación en la cuota de las exportaciones. Pero este dato tan relevante requiere dos matizaciones.

La primera es que, entre ambas fechas (1990-2012), España ganó algo de cuota que luego ha perdido, ya que en 2007 llegó a tener el 1,9 % y ahora está en el 1,6 %. La segunda, que a pesar de esta evolución más positiva, el peso de las exportaciones en España es inferior a su peso económico. Esto es, nuestro PIB en la economía mundial está por encima de nuestra cuota de exportaciones, mientras que en la mayoría de los países citados la situación es, todavía, la contraria. Por lo tanto, con este proceso de normalización, nuestra cuota de exportación se aproxima al peso de nuestra economía.

7. El origen del desequilibrio

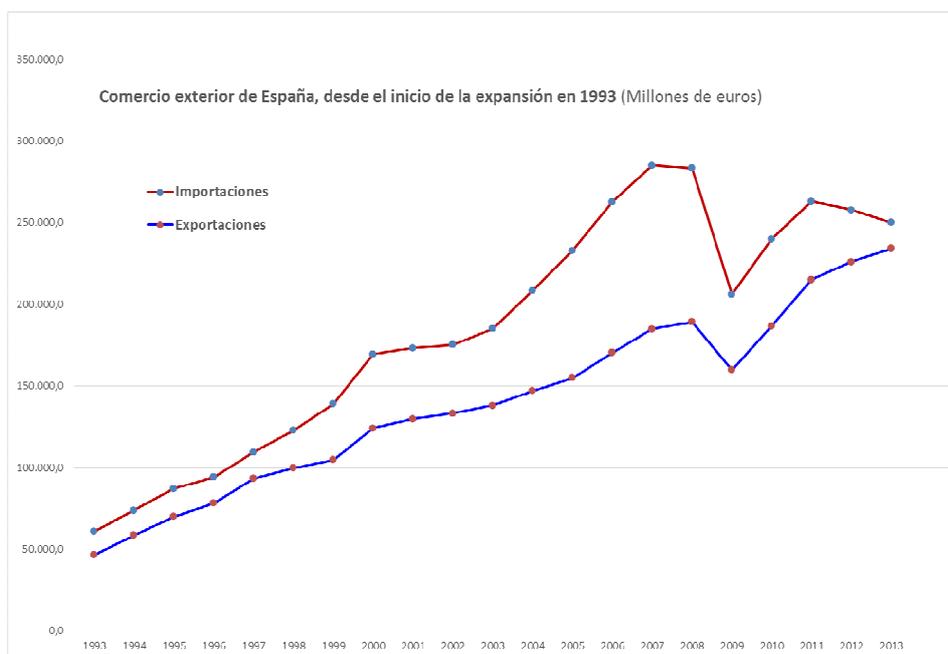
El saldo exterior es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. Si no fueron las exportaciones ni la competitividad el origen del déficit exterior, el problema solo puede estar en las importaciones.

La serie histórica de la balanza comercial española en las dos últimas décadas permite conocer como han contribuido las exportaciones y las importaciones tanto a la generación del déficit —hasta 2008— como a su corrección a partir de ese año.

En 1996, cuando la fase de crecimiento se intensifica tras la recesión de 1993/1994, España tenía un déficit controlado: unos 16 mil millones de euros que equivalían al 3 % del PIB de ese año.

En 2007 —final de un ciclo de doce años de crecimiento intenso y desequilibrado—, el déficit comercial superó los 100.000 millones de euros, una cantidad enorme que equivalía al 10 % del PIB. ¿Cómo se llegó a este desequilibrio brutal? Porque la desbocada demanda interna, vinculada a la burbuja inmobiliaria/financiera y al abundante y barato endeudamiento externo, generó un incremento descontrolado de las importaciones.

Entre 1996 y 2007, en euros corrientes, las importaciones pasaron de 94 mil millones a 285 mil millones; esto es, se triplican. En ese mismo período, las exportaciones también crecieron, incluso a un ritmo significativo, pero muy por debajo de las compras al exterior. En esos doce años —que algunos llamaron el «milagro económico español»—, las exportaciones se multiplicaron por algo más de dos. Esa es la explicación aritmética de cómo se generó el agujero: mientras que las ventas al exterior crecieron el 237 %, las compras lo hicieron el 303 %.



Ante estas cifras, es evidente que la economía española y sus empresas no tuvieron problemas para competir en el exterior, para aumentar de forma considerable sus ventas fuera de España. El problema estaba en que las compras al exterior, que ya eran superiores a las ventas en el inicio del ciclo expansivo, crecieron todavía más de forma que la tasa de cobertura no dejó de bajar hasta llegar al 65 % en 2007.

La gran recesión de 2009 quiebra de forma radical este patrón de funcionamiento y en apenas un año cierra una parte considerable de la brecha exterior de la economía española. El desplome de las importaciones es tal que el déficit se reduce a menos de la mitad, poco más de 46 mil millones.

En el período 2010/2011, se produce una cierta recuperación de la actividad económica no solo en España sino en el conjunto de la UE y eso hace que tanto las exportaciones como en las importaciones aumenten y el déficit se estabiliza en el entorno del 5 % del PIB, una cifra que si bien es la mitad de 2007 todavía es demasiado alta.

Y es, otra vez, tras la recaída en recesión a partir del tercer trimestre de 2011 cuando se da un nuevo impulso a la corrección del déficit. Se manifiesta entonces con total nitidez el modelo de ajuste: mientras las exportaciones siguen creciendo, en euros corrientes, las importaciones vuelven a caer.

De 2011 a 2013 las ventas al exterior crecieron en 19 mil millones, mientras que las compras cayeron en 13 mil millones de euros. El resultado es la enorme reducción del déficit a 16 mil millones de euros, el 1,6 % del PIB.

La gráfica de las exportaciones refleja una tendencia creciente y sostenida: solo caen en la gran recesión de 2008/2009, pero se recuperan a partir de 2010 y en 2013 alcanzan ya el mayor volumen de nuestra historia, tanto en valores absolutos como en porcentaje del PIB. Y esa gráfica con pendiente positiva y sostenida en el tiempo (con la excepción de 2008/2009) es la demostración de la capacidad para competir en el exterior de las empresas españolas.

8. Las exportaciones recuperan su senda de crecimiento

La corrección del desequilibrio exterior, basado solo en parte en el aumento de las exportaciones, ha llevado a una lectura excesivamente optimista sobre los cambios en nuestro sector exportador que conviene precisar.

En primer lugar, es cierto que las exportaciones españolas han crecido en los últimos años, pero eso también ha ocurrido en el resto de países de la Unión Europea. Tomando la serie de Eurostat (que tiene como base 100 el año 2010, lo que permite eludir el socavón de 2009), las exportaciones españolas crecieron el 13,4 % desde 2010 a 2013.

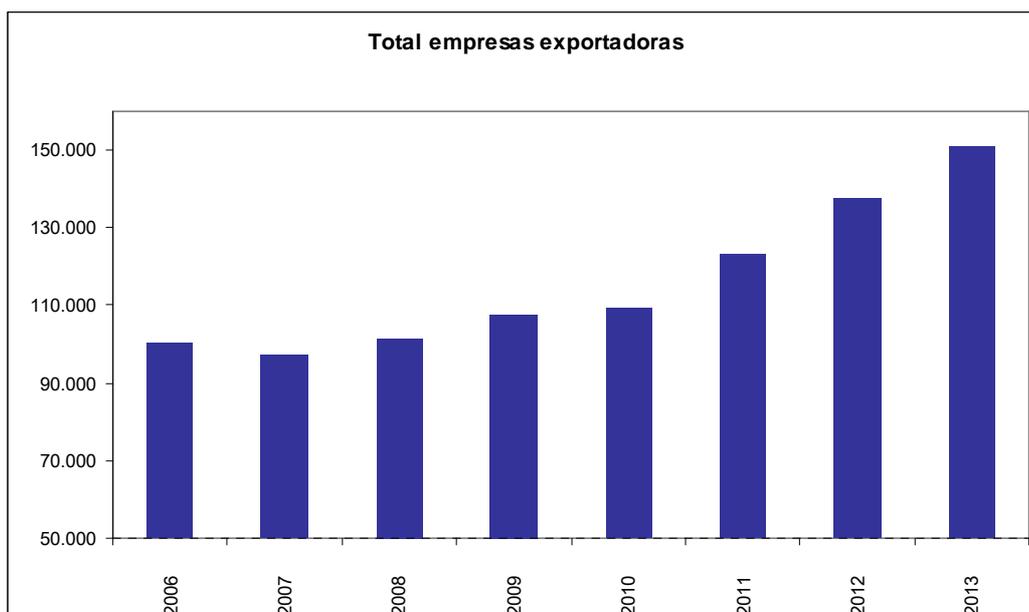
En ese mismo periodo, la Unión Europea aumentó sus exportaciones, de media, un 18,2 %; aunque si la referencia son los países que integran la zona euro, el incremento es del 13,1 %, muy similar al nuestro. Por lo tanto, el dato español es bueno, pero en la media de lo que sucede en Europa y el resto de la economía mundial, que conoce una expansión del comercio internacional después de la crisis de 2009.

Con este incremento de ventas al exterior, el peso de la exportación en la economía española alcanza su máximo valor, próximo al 33 % del PIB, después de crecer seis puntos sobre su peso en los años previos a la crisis.

Como ya se dijo, detrás de esta mayor apertura económica al exterior está el hundimiento de la demanda interna en España, que obliga a las empresas a cubrir nuevos mercados. Pongamos un ejemplo. Las grandes empresas de la construcción y la ingeniería españolas—que están entre las más competitivas del mundo—, tuvieron saturada durante años su cobertura de pedidos con la obra pública española, construyendo la red de infraestructuras (carreteras, tren de alta velocidad, puertos y aeropuertos) más densa de toda la Unión Europea. Por lo tanto, no tenían ni la necesidad ni la capacidad de salir fuera.

La ralentización extrema de la inversión pública a partir de 2010 vació la cartera de pedidos de estas multinacionales españolas y ahora buscan, desde Panamá hasta Arabia Saudita, obras que les permitan mantener su actividad.

Llevándolo de lo particular a lo general, el aumento del negocio en el exterior no ha sido el resultado de una estrategia de país, impulsada y organizada desde los gobiernos o las patronales o agrupaciones sectoriales, sino la respuesta de las empresas a su caída en la facturación. Es, pues, una historia con un claro protagonismo empresarial y poco o nulo apoyo institucional.



Una cifra corrobora lo anterior: el gran crecimiento de las empresas españolas que empezaron a exportar a partir de 2010. España, por diferentes razones, es un país con poca vocación exportadora, y solo la crisis ha hecho aumentar las empresas que venden al exterior: en 2013 fueron 150.000 frente a las apenas 100.000 que lo hacían de antes de 2009. El censo de empresas exportadoras se ha ampliado con sociedades de menor tamaño —las grandes están internacionalizadas desde hace tiempo—, lo que ha provocado una caída en el importe medio facturado por empresa en el exterior.

Además, en España solo 40.000 empresas son exportadoras habituales, es decir, el mercado exterior es una parte estructural de su negocio, mientras que el resto, unas cien mil, son por el momento exportadoras coyunturales, obligadas a expandirse por la contracción del mercado interno. Esta apertura al exterior, competir en los mercados internacionales, es positiva no solo para mantener la actividad y el empleo, sino como factor que mejora la eficiencia empresarial a medio y largo plazo.

El desafío al que se enfrentan estas empresas y el país es consolidar este proceso, convertir lo coyuntural en permanente,. Un desafío que no resulta fácil, en especial si ha de enfrentarse a él cada empresa de forma individual, sin el apoyo de una estrategia exportadora de país, articulada sobre la realidad empresarial pero impulsada por la acción institucional. En especial en un país como el nuestro, en cuya estructura empresarial tiene un gran peso la pequeña empresa que, obviamente, encuentra más dificultades para abordar los mercados de exportación.

EMPRESAS EXPORTADORAS POR TRAMOS DE EXPORTACIÓN 2009

	TOTAL	% EMPRESAS	% TOTAL EXPORTADO
Menos de 50.000 €	73.683	68,5 %	0,2 %
Entre 50.000 y 500.000 €	17.463	16,2 %	2 %
Entre 500.000 y 5 millones €	12.462	11,6 %	13 %
Entre 5 y 50 millones €	3.560	3,3 %	31 %
Más de 50 millones €	411	0,4 %	53,8 %
TOTAL	107.579	100 %	100 %

Más empresas exportan a más países y abren nuevos mercados. Un dato ilustra este proceso de ampliación de destinos: las exportaciones dentro de la UE se redujeron en casi 7 puntos en comparación con 2010.

La UE aún es el destino del 63 % de nuestras ventas al exterior, pero esta es la cuota más baja desde nuestra integración europea, lo que viene a reflejar la incipiente diversificación geográfica impulsada por la crisis.

En síntesis, las exportaciones españolas crecen intensamente después de la recesión de 2009, en cantidad similar a la media de la UE, como respuesta de las empresas ante la caída de la demanda interna, y lo hacen a través de la diversificación. Es, por lo tanto, un proceso de crecimiento más extensivo que intensivo.

9. La tipología de las empresas exportadoras

En España, el sector exportador está demasiado concentrado en un escaso número de grandes compañías, mientras que la mayoría de las empresas que participan en el comercio internacional tienen una presencia menor en el total de las ventas al exterior.

Con los datos de 2009(último año cerrado con datos oficiales pero que con gran probabilidad siguen siendo representativos), 68.653 empresas, que equivalen al 70% del total del censo, exportaron menos de 50.000 euros y la suma de todas ellas apenas llega al 0,25% del total. En el extremo contrario, el 0,4% de las empresas (411 exactamente) son las responsables del 54 % de la exportación total de España.

CONCENTRACIÓN EXPORTACIONES POR EMPRESAS 2009

	FACTURACIÓN	% TOTAL
10 primeros operadores	25.663	16 %
50 primeros operadores	47.871	30 %
100 primeros operadores	59.281	37 %
500 primeros operadores	84.915	56 %
1.000 primeros operadores	105.030	66 %

Dos datos más reflejan la extrema concentración de las exportaciones en un número muy reducido de grandes compañías. El primero es que las ventas al exterior de las diez compañías más exportadoras multiplican por 50 veces lo que exportan las 73.683 empresas de menor facturación exterior.

El segundo es que las 1.000 empresas más exportadoras acumulan el 66% de las ventas españolas al exterior. Es decir, lo que sucede en este reducido número de grandes compañías —menos del 1% del total del censo de empresas que exportan— explica por sí mismo la evolución de toda nuestra balanza comercial.

En uno de los escasos análisis micro sobre las características de las empresas exportadoras españolas³ se establece como primera variable relevante el tamaño de la empresa: la mediana del tamaño de las empresas exportadoras multiplica por cuatro el de las no exportadoras.

Pero no es esta la única diferencia en la topología empresarial, porque también se establece que las empresas exportadoras «presentan, en promedio, una productividad, intensidad del capital fijo, un grado de calificación de la mano de obra y una capacidad innovadora más elevados que aquellas que no exportan». En concreto, se estima en el estudio que las empresas exportadoras españolas tienen una productividad aparente del trabajo un 30 % superior a las que no exportan, su capital fijo por empleado es un 74 % más elevado, la cualificación laboral es un 70 % más alta y la intensidad innovadora —medida como porcentaje de gasto en I+D sobre VAB generado— duplica a las que no exportan.

Y hay una constatación final de enorme relevancia: la temporalidad en la contratación, esto es la precariedad laboral, se reduce de forma apreciable en las empresas exportadoras, especialmente en las de bienes, situándose un 46% por debajo de las que no venden al exterior.

Por lo tanto, no parece que la capacidad para exportar esté condicionada por los salarios bajos o la reducción salarial. Al contrario, la empresa exportadora habitual se define por el tamaño, su capitalización, la inversión, la cualificación, la productividad y la estabilidad en el empleo. No es el empleo barato con lo que compiten las empresas españolas en los mercados internacionales, sino con el trabajo cualificado y altamente productivo, en empresas que tienen una elevada dotación de capital fijo y un modelo de relaciones laborales más estable que la media del país.

10. La demanda interna: origen y solución del problema

El análisis realizado hasta aquí permite explicar tanto el origen como la solución del déficit exterior de la economía española: su evolución negativa entre 1995 y 2007, y su remontada desde 2008 hasta la actualidad.

Esa idea central es la siguiente: el problema de la balanza comercial española se origina en un crecimiento desmedido y, sobre todo, desequilibrado de la demanda interna; las importaciones crecieron a un ritmo muy superior al de las exportaciones. Es decir, la demanda interna creció más rápido que la capacidad de producción del país, y se cubrió comprando bienes producidos en otros países

³ Cesar Martín Machuca y Antonio Rodríguez Caloca, «Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis». *Cuadernos Económicos del ICE*, 82, Banco de España.

EVOLUCIÓN DEL PIB 2008/2012 (DEMANDA)

COMPONENTE	2007	2012
Consumo de los hogares	57,4%	59,3%
Consumo de las AA. PP.	18,3%	20,2%
Formación bruta de capital	31%	19,8%
Demanda interna	106,7%	99,3%
Exportaciones	26,9%	32,6%
Importaciones	33,6%	31,9%
DEMANDA EXTERNA NETA	-6,7%	+0,7
PRODUCTO INTERIOR BRUTO	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos INE

La solución al problema fue la misma, el reequilibrio exterior, pero en el sentido inverso: el hundimiento de la demanda interna a partir de 2008/2009 causó un desplome de las importaciones, mientras que las exportaciones mantuvieron la tendencia previa a la crisis, una vez superada la gran recesión de 2009. Entre otras cosas, porque ante la caída de las ventas en España, las empresas con capacidad para hacerlo buscaron en los mercados exteriores una demanda a sus productos que aquí no encuentran. Es así como crecen las exportaciones, se reducen las importaciones y el agujero exterior se cierra.

El origen del problema no estaba en el exterior sino dentro: el modelo de crecimiento de la fase expansiva del ciclo, basado en una hiperespecialización en el sector de la construcción, con una enorme burbuja inmobiliaria/financiera. Este modelo resultó insostenible y muy frágil porque se levantaba sobre el endeudamiento con el exterior.

La solución no es más que el desplome de este modelo, que corrige de golpe el desequilibrio exterior. No varía la estructura de nuestro modelo ni nuestra capacidad competitiva, pero desaparece el factor de endeudamiento fácil y barato que inflaba la burbuja especulativa distorsionando el funcionamiento de la economía española.

El desequilibrio externo se corrige, por tanto, de forma inusitadamente rápida, pero sus consecuencias nos acompañarán durante mucho tiempo, porque la economía española, las familias y las empresas han acumulado una enorme deuda que tardaremos mucho en reabsorber, convirtiéndose en uno de los mayores lastres al crecimiento.

11. La caída de las importaciones

Una vez superado el colapso de 2009, las exportaciones evolucionan de forma similar al período previo a la crisis, con una tasa de variación anual muy próxima a la media de los dieciséis años anteriores a 2009. Pero eso no ocurre con las importaciones: crecieron más que las exportaciones antes de 2009, pero caen más en ese ejercicio, se recuperan con menos fuerza en 2010/2011 y, sobre todo, vuelven a caer a partir de 2012, de nuevo por culpa de la recesión.

Es evidente, entonces, que la dinámica de las importaciones, su caída a partir de 2009, explica buena parte del reequilibrio en el saldo exterior. Ahora bien, ¿por qué y cómo caen las importaciones?

Para entender lo que sucedió hay que partir de una condición determinante de nuestro comercio exterior: su carácter intraindustrial, es decir, salvo en los productos energéticos y algunos alimentos, casi todas las ramas relevantes en la exportación lo son también en la importación. Esto significa que la economía española no tiene ventajas competitivas absolutas en determinadas actividades, que no hay unos sectores exportadores y otros diferentes importadores, sino que importación y exportación se relaciona de forma intensa en la mayoría de las actividades.

La industria española está integrada en las cadenas de valor, forma parte del proceso de fabricación fragmentado, ocupa su lugar en la división internacional del trabajo e incorpora su valor añadido en diferentes fases del proceso de producción. Por poner un ejemplo, nuestras exportaciones textiles son relevantes porque algunas de las empresas multinacionales más importantes de la industria textil mundial son españolas. Pero también somos importadores de prendas textiles, entre otras cosas porque buena parte de la fase de fabricación de estas multinacionales se realiza en otros países con costes laborales bajos.

Exportamos e importamos textiles porque el proceso de producción, desde la venta a la fabricación, pasando por el diseño, la logística o la comercialización, es una cadena fragmentada en múltiples plantas diferentes en varios países.

Más aún, muchas de nuestras empresas y sectores de comercio exterior se caracterizan por su elevado volumen de productos importados en las producciones que luego exportamos. Esta característica condiciona el ajuste de las importaciones, que caen sobre todo por el hundimiento de la construcción y por los bienes destinados al consumo final de alto nivel.

La construcción es un sector no exportable y, por lo tanto, generador de déficit exterior, porque lo que importa no se traslada a exportaciones. En la época de hipertrofia especulativa en esta actividad, las importaciones vinculadas a la edificación y, sobre todo, a la obra pública, crecieron de forma significativa, pero

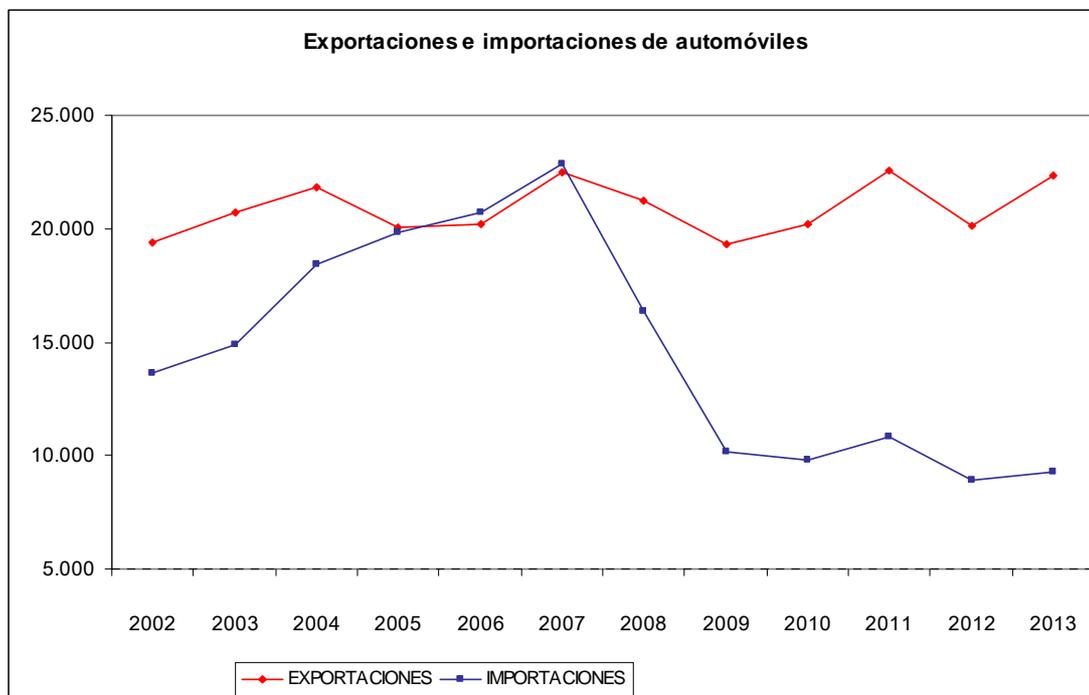
con la semiparalización del sector de las importaciones de materiales o de maquinaria se han reducido al mínimo.

La otra vía de ajuste en las importaciones fue la intensa reducción de bienes destinados a consumo final, en especial los de mayor precio y que necesitan financiación para su compra; el sector del automóvil, la principal industria exportadora de nuestro país, es un claro ejemplo.

La burbuja financiera en que vivió una parte de la sociedad española llevó a que en 2007 importáramos automóviles por un importe próximo a los 23.000 millones de euros, lo que generó un déficit de más de 2.600 millones de euros en un sector que desde los años noventa era uno de los puntos fuertes de nuestro comercio exterior.

España está especializada en el segmento medio y medio bajo del sector del automóvil, por lo que gran parte de los coches importados eran de gama alta. Aquí el ajuste ha sido casi automático: en 2013 las importaciones bajan a menos de la mitad, de forma que hemos pasado de un déficit de 2.617 millones a un superávit de más de 13.000 millones de euros.

Por el contrario, el saldo del epígrafe de componentes del automóvil (piezas y materiales que se incorporan al proceso de fabricación de automóviles), apenas se ha modificado en todos estos años, lo que da consistencia a la explicación del ajuste: las importaciones se mantienen en el proceso de fabricación y el ajuste se produce en los automóviles de alta cilindrada.



Es un ajuste fácil, no afecta a nuestra capacidad productiva porque es un gasto superfluo, una demanda que nace de la burbuja financiera y que beneficiaba a otros países, por ejemplo a Alemania, que alcanzó justo en 2007 su máximo superávit comercial con España, con 23.753 millones de euros, casi el 2,5 % de nuestro PIB. Un ajuste en nuestra principal industria exportadora que refleja con precisión como se logró el reequilibrio del saldo exterior de la economía española.

Desde 2007 a 2013 el saldo exterior mejora en 13.500 millones por la intensa caída de las importaciones —debido al hundimiento de la demanda interna— porque la cifra de exportaciones es prácticamente la misma. La vía del ajuste no ha sido exportar más, sino importar mucho menos.

12. La demanda externa no es suficiente para crecer

Contemplado desde la óptica del gasto, el factor fundamental de crecimiento de la economía española era la demanda interna, mientras que la demanda externa contribuía de forma negativa debido al creciente desequilibrio exterior.

PRINCIPALES AGREGADOS DE LA DEMANDA



Fuente: INE

En 2009 se produce una acusada inflexión en este proceso: la demanda externa impulsa el crecimiento, mientras que la aportación de la demanda interna a las variaciones del PIB es muy negativa.

En los últimos cinco años, la evolución del PIB y de su componente exterior e interior es muy clarificadora. En la fase inicial de la crisis —2009 fundamentalmente—, el hundimiento de la demanda interna provoca una intensa caída del PIB, a pesar del buen funcionamiento del sector exterior.

En el período intermedio —2010 y primera mitad de 2011— se produce una cierta estabilización de la economía porque la demanda interna cae mucho menos y, a pesar de una menor aportación exterior, por lo que el PIB alcanza tasas de crecimiento ligeramente positivas.

Pero a partir de la segunda mitad de 2011, la demanda nacional recae como consecuencia de los ajustes fiscales y laborales (devaluación interior), nos arrastra de nuevo a la recesión y la mayor aportación del saldo exterior al crecimiento resulta insuficiente.

Por último, la fase de recuperación que se inicia en el segundo semestre de 2013 se apoya, otra vez, en la demanda interna, mientras que el saldo exterior pierde relevancia hasta tener una contribución próxima a cero en el último trimestre de 2013.

Se confirma así la evidencia acumulada en estos años sobre la evolución del PIB, tanto en las fases expansivas como en las recesivas: la demanda interna es el factor fundamental del crecimiento económico —así ocurre en la mayoría de los países más desarrollados—, mientras que el sector exterior desempeña un papel complementario.

En nuestro caso, además, su aportación tiene un carácter claramente compensatorio, porque su contribución es positiva cuando la demanda interna deprime la economía y, sin embargo, es negativa cuando la demanda interna impulsa el crecimiento.

La demanda exterior tiene en la actualidad —y lo tendrá en el futuro— un papel relevante en el crecimiento económico de España, pero no será el determinante. Su contribución para amortiguar la contracción del PIB tras el hundimiento de la demanda interna fue sin duda positiva e intensa. Pero, como se analizó en un apartado anterior, esta contribución positiva se basa más en equilibrar el saldo exterior que en una expansión de las exportaciones.

Para entender mejor lo que pasó y las perspectivas futuras es conveniente partir de la siguiente identidad contable:

$$\text{PIB} = \text{C} + \text{I} + (\text{X} - \text{I})$$

que refleja que el producto interior bruto de un país puede verse como el resultado de sumarle al consumo (C) y la inversión (I) internas, el saldo del comercio exterior (X-I) las exportaciones menos las importaciones de bienes y servicios.

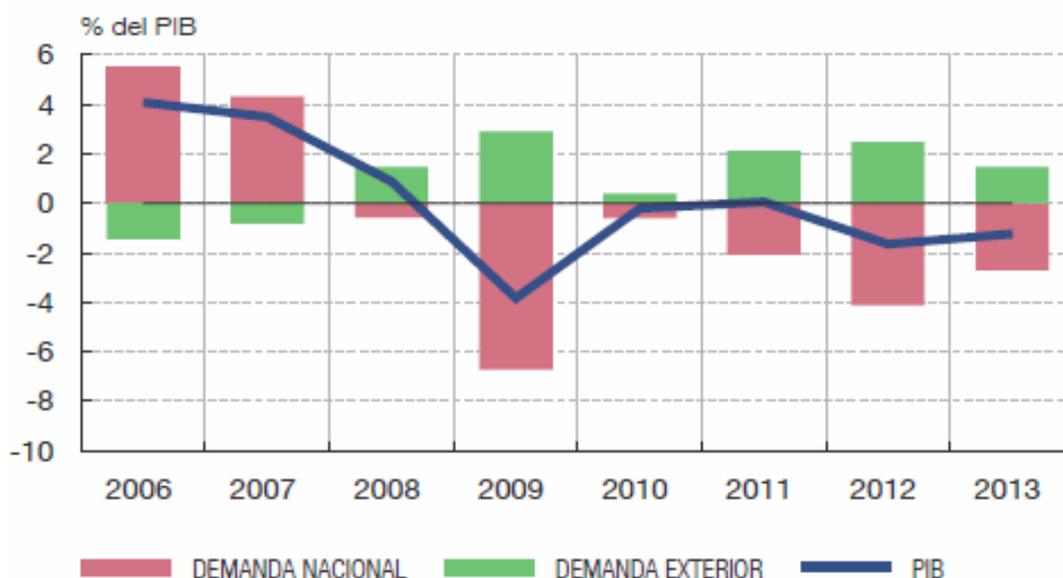
Desde esta óptica de demanda o gasto lo relevante no es cuanto exporta un país, sino el diferencial entre lo que exporta y lo que importa, porque puede exportar una cifra equivalente al 50 % de su PIB pero si importa también el 50% su comercio exterior no aportará crecimiento vía gasto. En 2007, España exportaba el 27 % de su PIB, pero las importaciones eran el 34 %, sufríamos un déficit de 7 puntos que se transformaba en un menor crecimiento de nuestra economía.

Esto explica que, en lo fundamental, la contribución positiva de la demanda externa al crecimiento del PIB español, antes y después de la crisis, de debe a que pasamos de un déficit exterior del 7 % del PIB a una situación de equilibrio. Una vez alcanzado este objetivo, es mucho más difícil lograr que el sector exterior español siga tirando del crecimiento.

Los datos de los últimos meses señalan que en cuanto la demanda interna deja de caer, las importaciones se van recuperando y el saldo exterior empieza a empeorar y deja de aportar crecimiento al PIB vía mayor demanda.

La evidencia histórica de la economía española es contundente en este punto: en los años de la expansión el PIB creció al impulso de la demanda interna y en la recesión el PIB cae porque la demanda interna se hunde. La demanda exterior tiene un papel complementario de esta dinámica, pero nunca modifica este patrón de comportamiento.

EVOLUCIÓN DEL PIB Y DE LA DEMANDA NACIONAL. APORTACIONES AL CRECIMIENTO



En todos los ejercicios en los que la demanda interna crece el PIB también lo hace. Y ocurre exactamente lo contrario: cuando la demanda interna cae la economía entra en recesión. La razón es evidente: la demanda interna en España equivale al 99% del PIB mientras que el saldo exterior neto solo aporta el 1% del PIB.

Es cierto que las exportaciones equivalen al 33% del PIB español, pero en términos de aportación al crecimiento el dato relevante es el saldo neto, esto es la diferencia entre lo que exportamos y lo que importamos.

13. Una caída de los salarios que deprime la demanda interna

Si la demanda interna es determinante en el crecimiento económico, las rentas salariales, junto a las pensiones y las prestaciones sociales, son fundamentales. Con los datos de 2013, el consumo de los hogares aporta el 60 % de la demanda interna; el 40 % restante se reparte casi a partes iguales entre el consumo público y la formación bruta de capital.

Desde 2008, el PIB ha disminuido en España en torno al 7 %, pero la demanda interna lo ha hecho un 15 % como consecuencia del desplome de la inversión y la caída en el gasto de los hogares. Estos son, desde la perspectiva de la demanda, los vectores de la doble recesión: la fuerte caída del consumo privado y el hundimiento de la inversión, tanto pública como privada.

En el primer caso, la razón principal es la destrucción de empleo —3,5 millones de ocupados menos— pero también contribuye la pérdida de poder adquisitivo de los salarios, de las pensiones, de las prestaciones por desempleo y otras prestaciones sociales, que se traduce en esa reducción próxima al 10 % en el consumo de los hogares.

Por su parte, los ajustes presupuestarios sobre la inversión pública, la paralización de la construcción de viviendas y la ralentización de la inversión empresarial ante la falta de demanda han hundido la formación bruta de capital, que retrocede el 35 % desde el 2008.

La devaluación salarial (que se expresa en esa caída de los costes laborales unitarios) ha mejorado los márgenes de las empresas pero, al mismo tiempo, ha provocado una enorme caída de la demanda interna y, en consecuencia, de la cifra de negocio de las empresas, sobre todo de las pequeñas y medianas que tienen como único destino el mercado interior. Lo que han ganado con la devaluación salarial de sus empleados lo han perdido con menores ventas debido a la general pérdida de poder adquisitivo de los hogares.

EVOLUCIÓN DEL PIB 2008/2013 (DEMANDA)

COMPONENTE	VARIACIÓN
Consumo de los hogares	-10 %
Consumo de las AA. PP.	-1,1 %
Formación bruta de capital	-36,3 %
Demanda interna	-15,1 %
Exportaciones	+16,8 %
Importaciones	-14 %
PRODUCTO INTERIOR BRUTO	-6,9 %

Fuente: Elaboración propia sobre datos INE

Entre 2008 y 2013, el PIB ha caído casi el 7 %, pero la demanda interna lo ha hecho más del doble, el 15 %. La razón de este desplome de la demanda interna —esto es, del mercado interior al que se dirige la inmensa mayoría de las empresas españolas— está en la caída del consumo de los hogares y en el hundimiento de la inversión.

La destrucción de empleo y la pérdida de poder adquisitivo de salarios, pensiones, prestaciones por desempleo y otras prestaciones sociales suponen una caída en los ingresos que se traduce en una reducción del 10 % en el consumo de los hogares.

Por su parte, los ajustes presupuestarios sobre la inversión pública, la paralización de la construcción de viviendas y la ralentización de la inversión empresarial ante la falta de demanda han hundido la inversión, la formación bruta de capital, que retrocede el 36 % desde el 2008.

Este desplome de la demanda interna no se ha trasladado de forma íntegra al PIB gracias a la contribución de la demanda externa que, con el incremento de las exportaciones y la caída de las importaciones, ha corregido el desequilibrio exterior de la economía española pasando de un déficit del 10 % del PIB a una situación de práctico equilibrio.

Pero hay que recordar otra vez que es un número muy reducido el de empresas exportadoras habituales que se benefician del mercado exterior, mientras que la inmensa mayoría vinculan su ciclo de negocio casi en exclusiva al mercado interior.

14. Conclusiones y propuestas

La economía española ha sufrido un modelo de crecimiento desacompañado. En la fase de expansión, la demanda interna impulsó el crecimiento mientras que el saldo exterior tenía una contribución negativa a la variación del PIB. Desde 2008, como efecto y respuesta a la gran recesión, fue la demanda externa la que ha aportado crecimiento, pero de forma insuficiente como para compensar el hundimiento de la demanda interna.

La economía española necesita un modelo equilibrado entre los dos motores de crecimiento, el interno y el externo, para salir de la crisis y enfrentarse al grave problema de endeudamiento que padece.

Nuestra elevada deuda externa hace imprescindible obtener superávit en cuantía significativa y durante bastante tiempo para reabsorber la deuda y situarla en niveles no problemáticos. La Comisión Europea considera como valor de equilibrio con la eurozona que la deuda exterior neta no supere el 35 % del PIB, y al final de 2013 en España estaba en torno al 100 %. Necesitamos, por tanto, que el sector exterior genere superávit pero también que la demanda interna impulse el crecimiento económico.

La aportación exterior, dado el tamaño y las características del país, es insuficiente para alcanzar las tasas de crecimiento necesarias para enfrentarnos a nuestro gran desafío como país: generar empleo y reducir el paro a niveles soportables. Solo desde un crecimiento sólido impulsado por ambos motores es posible abordar nuestros problemas de desempleo y de endeudamiento. Por eso es necesario que el incremento nominal del PIB (crecimiento real más inflación) se sitúe cuanto antes en torno al 5 %. Eso solo se puede conseguir si la economía española camina sobre las dos piernas al mismo tiempo: el sector exterior y la demanda interna.

14.1. Consolidar el sector exterior

A lo largo del análisis se ha puesto de evidencia una evolución de nuestro comercio exterior de la que se puede sacar una conclusión de enorme relevancia sobre las capacidades competitivas de la economía española, pero sobre todo de sus empresas exportadoras: desde el inicio de la recesión han sido capaces de aumentar sus ventas en el exterior sin bajar los precios. Esto es, no han ganado competitividad vía precios, sino utilizado otras variables, porque es cierto que han reducido sus costes laborales pero como han mantenido precios, han conseguido aumentar sus márgenes y beneficios, que han destinado fundamentalmente a reducir su elevado endeudamiento.

En todo caso, este escenario parcialmente positivo de nuestro comercio exterior en los últimos tres años tiene debilidades por un lado y potencialidades aun no desarrolladas por otro que podrían —deberían, en realidad— ser abordadas con propuestas como las siguientes:

1. La balanza de pagos debiera cerrarse con superávit entre el 1 % y el 2 % en la próxima década, lo que permitiría reducir la ratio deuda externa neta/PIB a niveles próximos al 50 %, en el escenario de crecimiento citado. Para alcanzar ese objetivo es necesario un aumento de las exportaciones de bienes y servicios por encima de lo que crezcan las importaciones. España debería alcanzar una participación en el comercio mundial similar a su peso económico, esto es pasar del 1,6 % actual al 2,5 %.
2. Es necesario un cambio en la vocación exportadora del país en general y de las empresas en particular, consolidando la presencia en los mercados externos de empresas que han accedido a ellos solo en los últimos años buscando en la exportación compensar la caída en sus ventas por el hundimiento de la demanda interna.
3. El concepto clave es la *diversificación*: necesitamos más empresas que exporten más productos a más países. Más empresas, porque solo 150.000 de los 3,5 millones de las que hay en España exportaron en 2013 y entre ellas solo 38.000 son exportadoras habituales, un censo de los más bajos de la UE, que tiene que ser ampliado y consolidado.

4. Más países, porque a pesar de la mejora relativa en los últimos años todavía el peso de la exportación fuera de la UE está por debajo del que tiene en Francia, Alemania o Italia. La búsqueda de nuevos mercados, en especial los de países emergentes y América latina, tiene que ser una prioridad.
5. Más productos, porque nuestras exportaciones se concentran en un número reducido de subsectores de actividad, que además presentan un exceso de especialización en la gama de productos de contenido tecnológico bajo o medio.
6. Dado el carácter intraindustrial de la mayoría de nuestro comercio exterior — con un elevado peso de las importaciones en lo que después exportamos—, se hace necesario incrementar el valor añadido en España dentro de la cadena de valor fragmentada que caracteriza el modelo de producción descentralizado y globalizado.
7. En los últimos tres años, la competitividad vía costes de la industria española ha mejorado de forma muy significativa, especialmente en los laborales con una caída de los *CLU* del 18 %, que posiblemente agota el recorrido por esta vía. Por eso, las mejoras continuas en la competitividad-precio tienen que venir ahora del resto de componentes de la estructura de costes de las empresas.
8. La prioridad tiene que estar en los costes en que el diferencial es más negativo en términos comparados: los costes energéticos, que han crecido en España más que en sus competidores, y los costes financieros, que penalizan a las empresas españolas frente a las del centro de Europa como reflejo de la fragmentación bancaria que sufre la UE.
9. España, como el resto de países de la zona euro, necesita una devaluación de la cotización del euro para recuperar, al menos, una parte de la competitividad perdida por el proceso de revaluación de la moneda europea, el 47 % de apreciación frente al dólar desde 2001, que anula por si misma cualquier avance vía precios de los factores de producción para el 40 % de nuestras exportaciones.
10. Pero más allá de la competitividad de precios, en la que España tiene todavía una ventaja comparada, el desafío para los próximos años es mejorar la capacidad para competir actuando sobre fuentes diferentes a los costes y los precios, esto es la calidad, la diferenciación, la imagen y el diseño, la integración en las cadenas internacionales de producción. Es decir, mejorar el papel de la economía española en la división internacional del trabajo transitado desde la especialización en productos de gama baja, en los que el precio es determinante, a otros de gama alta en el que juegan un papel central otras variables.
11. Estos objetivos son demasiado ambiciosos para ser alcanzados por la actuación individual de las empresas, en especial porque se trata de que se incorporen a la exportación empresas de pequeño y mediano tamaño. Por eso es necesaria una estrategia colectiva de país que cambie la cultura exportadora, poniendo de

acuerdo a empresas e instituciones en un plan de fomento de la exportación a medio y largo plazo, dotado de los recursos necesarios.

14.2. Potenciar la demanda interna

En España, como en el resto de países más desarrollados, la demanda interna agregada —gasto en consumo e inversión— es la componente fundamental del PIB. En nuestro caso llega hasta el 98%, por lo que el crecimiento económico tiene que apoyarse necesariamente en la demanda interna.

Recuperar una demanda interna hundida en los últimos años pasa por recuperar el consumo privado, el gasto de los hogares. Y los dos frenos que a día de hoy tienen las familias para incrementar su gasto son la falta de acceso al crédito en la cuantía y al precio adecuado y, sobre todo, la debilidad de sus ingresos, esto es, los salarios reales y las prestaciones públicas.

La estructura de los hogares españoles, atendiendo al origen principal de su renta, permite evaluar la relevancia cuantitativa de las rentas salariales en la conformación del gasto de los hogares y, por lo tanto, en la demanda interna. La encuesta de presupuestos familiares que elabora el INE señala que el 47 % de los hogares tiene como fuente principal de ingresos el trabajo por cuenta ajena, esto es, los salarios; el 40 % las pensiones y las prestaciones y subsidios de todo tipo; el 11 % el trabajo por cuenta propia y en el 2 % restante son las rentas de la propiedad y el capital la fuente principal.

Esto significa que el 87 % de los hogares españoles viven de los salarios y de las prestaciones públicas, determinantes, por lo tanto, en el nivel de vida de la mayoría de la gente —de los 15 millones de hogares en los que viven 38 millones de personas—; determinantes también en la evolución de la demanda interna y, por lo tanto, en las variaciones del PIB.

14.2.1. El empleo, factor fundamental para el crecimiento

La causa principal en el desplome de la renta de los hogares ha sido la brutal destrucción de empleo, especialmente el asalariado, que estamos sufriendo desde 2008. En la España de hoy hay 3.669.400 personas con empleo menos que en 2008, una caída del 18% en el nivel de ocupación con devastadoras consecuencias sobre los ingresos de los hogares y sobre sus expectativas.

Recuperar el empleo es el objetivo fundamental que debería perseguir la acción de todos, desde el gobierno hasta los agentes económicos y sociales pasando por el conjunto de la sociedad, entre otras cosas porque crear empleo es la forma real de salir de la crisis, de potenciar la demanda interna, de dar confianza a la gente de tal forma que cambien sus expectativas y su confianza en el futuro.

14.2.2. Una recuperación basada en los salarios

En los últimos años, la moderación salarial y la mejora de la productividad han conducido a una fuerte reducción de los costes laborales unitarios en España, especialmente en las actividades industriales, y la mejora sensible de la competitividad vía costes de las empresas y de la economía española dentro de la unión Europea.

Sin embargo, la aportación positiva de la demanda externa no ha sido suficiente para compensar el retroceso de la demanda interna, a causa de la evolución negativa del empleo y la pérdida de poder adquisitivo de los salarios. En estos años se ha ajustado para mejorar la oferta en perjuicio de la demanda, y esto debería corregirse en la nueva fase que se abre en la economía española.

El incipiente cambio de ciclo de la economía española en 2014 introduce un nuevo escenario para la fijación de los incrementos salariales. En la fase recesiva, la estrategia pactada tenía como objetivo central la reducción de los costes laborales para contribuir a la mejora de la competitividad de las empresas y del conjunto del país. Este objetivo central se consiguió —con una reducción del 7,4 % de los costes que llega hasta el 17,7 % en la industria— a costa de una pérdida de poder adquisitivo de los salarios que afectó de forma negativa al crecimiento de la actividad y al empleo, porque el retroceso del gasto de los hogares deprimió aún más la demanda interna.

Esta estrategia salarial fue la respuesta de las organizaciones empresariales y los sindicatos a la situación de aguda crisis que sufrió la economía española entre 2008 y 2013. Ahora el ciclo económico ha empezado a cambiar y, por lo tanto, también debe hacerlo la evolución de los salarios, con un objetivo central: convertirse en un factor que dé consistencia y fuerza al crecimiento económico, reforzando el papel de la demanda interna en la nueva fase del ciclo para impulsar la recuperación de la actividad y del empleo.

El nuevo escenario económico al que debe dar respuesta la negociación salarial está definido por las siguientes características:

- El agotamiento de la aportación de la demanda exterior al crecimiento del PIB y una demanda interna aún insuficiente para asumir el protagonismo en el crecimiento, por la debilidad del consumo de los hogares.
- Una recuperación débil de la actividad económica y una todavía más débil generación de empleo.
- Un amplio margen en costes laborales generado en los últimos cuatro años, en un contexto de baja inflación, en términos absolutos pero sobre todo comparados con la media de la UE.

Para ayudar a reducir estos desequilibrios y debilidades de la fase actual del ciclo económico, es necesario cambiar la orientación de la variación de los salarios con

un principio general: la ganancia de poder adquisitivo de los asalariados, esto es, incrementos salariales por encima de la inflación.

Si en la fase anterior el objetivo central de la estrategia salarial fue el de contener los costes, en la nueva fase del ciclo que se abre, tiene que ser aumentar los salarios en términos reales para que, sin comprometer la capacidad competitiva de las empresas, se conviertan en la palanca principal del crecimiento económico sostenido.

14.2.3. La mejora de las prestaciones públicas

Para una parte no menor de las personas y de los hogares españoles —el 40 % del total—, el origen básico de sus ingresos son las prestaciones públicas: pensiones contributivas y asistenciales, prestaciones y subsidios por desempleo y otras prestaciones públicas

Los recortes de los últimos años, tanto en el acceso a ellas como en su cuantía y sus revalorizaciones anuales a través de diferentes vías, ha provocado su reducción en términos de poder de compra y, en algunos casos, incluso en valores nominales. Una de las consecuencias de este retroceso en las políticas públicas ha sido el aumento de la desigualdad, con un número creciente de personas y familias que se sitúan por debajo del umbral de la pobreza.

Para mejorar la vida de las personas y reforzar la demanda interna, en un colectivo en el que cualquier aumento de los ingresos se destina a consumo, es necesaria una revisión generalizada de estas prácticas con el objetivo común de mejorar el poder adquisitivo de las prestaciones, que debe ir acompañada de forma urgente de medidas concretas destinadas a los colectivos que por su situación se colocan al borde de la exclusión social, por ejemplo los casi 800.000 hogares que carecen de cualquier tipo de ingreso laboral.