

# Artículos de Prensa

Madrid, 20 de mayo de 2013  
Análisis Económico

El País

Jorge Sicilia  
Economista Jefe del grupo  
BBVA Research

## ¿Cuáles son los puntos fuertes de España?

A la pregunta “¿qué tal?” a veces se contesta “bien... ¿o te cuento?”. Pero por desgracia casi nunca hay tiempo para que nos cuenten, si se responde “bien”. Lo que “contaban” algunos en España hace unos años era que no todo estaba tan bien como los datos de crecimiento parecían sugerir y que se necesitaba corregir deficiencias crónicas de nuestra economía. Ya conocen la lista de unos problemas bien identificados. En las publicaciones de BBVA Research de antes y de ahora se puede encontrar un análisis de esos problemas.

Y ahora, ¿cómo estamos? Pues siguiendo con la analogía anterior, “mal... pero les cuento”. No son cuentos de varita mágica y aceptan matices, pero en la economía española hay fortalezas y buenas tendencias; y las habrá mejores si el país se centra en lo que sabemos que funciona y se cambia.

Empecemos por lo que se puede ver: hay una España que va mejor. Es verdad que el PIB cayó en 2009 y se estancó en los dos años siguientes, para volver a caer en 2012. Sin embargo, excluyendo los sectores que se deben ajustar –la construcción, el sector público y los servicios financieros– el resto de la economía, que es casi un 70% del PIB, creció a tasas superiores al 2% en 2010 y 2011. Estos sectores han decrecido algo en 2012, pero menos que el PIB, y ya en parte por el efecto de las altas tensiones financieras.

Esta evolución económica es consecuencia de las exportaciones, que ya han subido un 15% desde los niveles previos a la crisis y en torno a un 25% desde el suelo de 2009. Junto con la caída de las importaciones, el sector externo ha ido aportando cada vez más al crecimiento: 0,3 puntos porcentuales en 2010, 2,3 puntos en 2011 y 2,6 en 2012. Y ha conseguido dar la vuelta al elevado déficit por cuenta corriente que teníamos. El mundo está creciendo, más en economías emergentes, hacia donde nuestras exportaciones van crecientemente; y aunque la mayor parte va a nuestros socios europeos, la menor demanda se compensa con ganancias de cuota de mercado.

Pese al 20% de aumento de nuestros costes laborales unitarios frente al resto de países industrializados en los últimos 10 años, algunas empresas lograron ser competitivas. Y lo han conseguido hacer muy bien a pesar de la entrada de China en la arena comercial internacional. España ha reducido en ese periodo un 9% de su cuota de exportación frente a la pérdida del 40% de Francia y el 12% de Alemania, por ejemplo. Y en algunos sectores, como aquellos que engloban servicios legales, ingeniería, arquitectura y marketing, España ha aumentado su cuota de mercado global de un 2,5% a un 3,2%, que no es poco.

Que una parte de las empresas hayan ganado esta cuota en este contexto tan adverso solo se explica, en números, por una apuesta por ser intensivas en tecnología y en capital humano, con una muy superior proporción de trabajadores fijos y no temporales, y seguramente con unos costes laborales más bajos que el promedio. Y sin números: por una gran capacidad de adaptación y creatividad. Son empresas que han conseguido tener una productividad mucho más alta que el resto de la economía, pero son pocas. Menos del 4% de las empresas exportadoras explican casi el 90% del valor de las exportaciones totales.

Su secreto no es estar en un sector determinado, porque en España las exportaciones se encuentran muy diversificadas, tanto por tipo de producto como por geografía. El secreto está en su tamaño: no ser una empresa pequeña. De todo debe haber en una economía, pero, en conjunto, en España las empresas pequeñas son demasiado pequeñas y las medianas y grandes relativamente escasas. Y algo más de tamaño es bueno porque permite cruzar un umbral de productividad, aprovechar economías de escala, tener inversiones tecnológicas apropiadas y exportar. Es vital no poner impedimentos a que nazcan empresas, y quitar los incentivos que existen a que se queden como están y no crezcan.

Porque además partimos de una buena situación. Si hacemos un mapa del grado de complejidad (mayor cuanto menor es el número de países que puede exportar esos productos) y de conectividad (mayor cuanto mayor es la capacidad de extender la exportación de lo que produce a otros sectores) de las exportaciones, España aparece por encima del promedio mundial en ambas variables. Esto es importante porque les recuerdo que bajo la hipótesis que Ricardo Hausmann ha elaborado y probado, niveles más altos de ambos son indicadores adelantados de éxito en la globalización. Y además el crecimiento de las clases medias y las necesidades de infraestructuras en emergentes van a ayudar a que la demanda de estas zonas vaya acercándose más aún al patrón de las exportaciones españolas.

Pero hay un límite a estas mejoras si no cambia la estructura de precios. Si no hubiéramos tenido el impacto de mayores precios de exportación, la cuota mundial de los productos españoles podría incluso haberse incrementado y no haber perdido ese 9%.

Pero aquí tampoco vamos mal. Desde 2008 solo Irlanda ha podido recortar más rápido los costes laborales unitarios que el 5% que ha corregido España, mientras que en Francia o Alemania subían más de un 10%. Y esto se explica por un fuerte aumento de la productividad: un 12%, que en algunos sectores como el de la industria y las manufacturas ha superado el 20%.

El resto de la economía tendrá que seguir ajustándose, lo que no es incompatible con que haya crecimiento. El sector público ha de seguir caminando hacia un equilibrio estructural, que permita eliminar la incertidumbre sobre el ritmo de reducción de la deuda cuando se crezca. Y en el futuro, ir adaptando su estructura de gasto e impositiva hacia el nuevo tipo de crecimiento al que vamos, con un menor peso del consumo que antes; y a una imposición más favorable a la creación de empleo.

Segundo, terminar la ya muy avanzada reforma del sistema financiero, vital para consolidar el crecimiento a través de la provisión de crédito a las empresas. Y hacer esto compatible con la reducción de la deuda en la parte del sector privado que está sobreendeudada, como el inmobiliario. Y con que exista flujo de crédito para las empresas con futuro, lo que se puede facilitar con algunas medidas certeras para el crédito a pymes.

Pero en conjunto, el proceso de ajuste de los desequilibrios externo y fiscal, que pesaban como losas en los inversores, está avanzando.

Finalmente, lo que no se ve. El mercado laboral. La tragedia del desempleo. Hemos vivido en los últimos 30 años con un mercado laboral disfuncional, donde cada mal ciclo nos empujaba a tasas de paro por encima del 20%. Pues bien, la reforma laboral de 2012 avanza en la dirección de solucionar algunos de sus problemas: la falta de flexibilidad en las negociaciones salariales de acuerdo a las condiciones de la empresa, y los altos costes de despido para una parte privilegiada de los trabajadores que dificulta la entrada de nuevos trabajadores al mercado laboral con contratos fijos.

Estimamos que la tasa de empleo en el medio plazo será en torno a un 10% más elevado de lo que sería sin la reforma. Más aún, estimamos que el impacto de la moderación salarial que en España solo se ha producido a partir de 2012, a pesar de que la crisis comenzó en 2008, ha evitado una pérdida de 60.000 empleos a corto plazo y que esta moderación salarial hubiera podido evitar la pérdida de un millón de empleos si hubiera comenzado en 2008.

Hay más cosas que hacer: generar políticas activas de empleo, aumentar los incentivos a la contratación de trabajadores fijos y en formar a los trabajadores en las empresas, yendo todo lo posible en el camino de reducir la fuerte dualidad entre trabajadores fijos y temporales. Y no nos engañemos, para aumentar la potencia de estas medidas es imprescindible que aumente la competencia en los sectores más cerrados, y que se facilite la creación de nuevas empresas, quitando barreras.

Pero volviendo al principio, ni antes se podía cabalmente pensar que España podía crecer al 3% para siempre, ni hoy se debe pensar que España no es capaz de volver a crecer a tasas por encima del 2%. El partido no termina hasta que finaliza. Y la guinda tiene que ser Europa. Necesitamos y nos merecemos los europeos seguir avanzando decididamente hacia más Europa.