

Resultados de exportación de Francia y Alemania

Resumen del informe CAE n° 81 (31/12/2008)

Informe de Lionel Fontagné y Guillaume Gaulier

Después de un déficit récord de 5.400 millones registrado en el mes de junio, el déficit comercial acumulado de Francia desde principios de año alcanzó los 28.600 millones de euros. En los últimos doce meses, roza los 50.000 millones. En 2007, los intercambios comerciales arrojaron un saldo negativo de más de 39.000 millones de euros. Por consiguiente, y por quinto año consecutivo, Francia importa más productos de los que exporta. Durante el mismo periodo, los intercambios comerciales de Alemania arrojan un saldo positivo.

¿Es esta situación un signo de que la economía francesa es cada vez menos competitiva a escala mundial? ¿A qué se deben estos malos resultados? ¿Qué empresas consiguen exportar? ¿Qué características tienen? ¿Hacen falta unas políticas económicas? Y en la afirmativa, ¿qué políticas son posibles? Los autores de este informe abordan directamente estas cuestiones, empleando unos datos extremadamente detallados y procediendo a comparar Francia y Alemania.

1. El interés de la comparación entre Alemania y Francia de manera detallada

El informe se centra en los intercambios exteriores de Alemania y de Francia partiendo de la observación de que Alemania obtuvo unos mejores resultados que Francia en el periodo 2000-2005. El interés de la comparación entre ambos países se debe a que tienen numerosas características en común en cuanto a su oferta, pero no se les han aplicado las mismas políticas macroeconómicas ni las mismas estrategias empresariales. Alemania es un gran país europeo que se enfrenta, como Francia, a la cuestión de la apreciación del euro y a la competencia de los países emergentes. También es el competidor más directo de Francia, por lo que la competitividad francesa depende en gran medida de las decisiones que se toman en Alemania. Por consiguiente, la comparación entre Francia y Alemania está plenamente justificada.

No es la primera vez que el CAE analiza la cuestión del comercio exterior francés. Este informe se inscribe claramente en la línea de un estudio anterior redactado por Artus y Fontagné (Informe del CAE n° 64, *Evolution récente du commerce extérieur français (Evolución reciente del comercio exterior francés)*) y responde a ciertas preguntas que quedaron en suspenso. Así, gracias al uso de nuevos datos microeconómicos, explicita las razones por las que los determinantes macroeconómicos tradicionales, que bastan para comprender la

evolución de las exportaciones francesas, no permiten explicar la diferencia entre los resultados de exportación de Francia y los de Alemania. Utilizando unos datos microeconómicos más precisos –en particular las estadísticas aduaneras individuales de las empresas francesas publicadas por la Dirección General de Aduanas y Derechos Indirectos (DGDDI), completadas por una base de datos exhaustiva de comercio internacional (BACI),– los autores se centran en los resultados individuales de los exportadores, analizando más de 5.000 productos en cuanto a valor y cantidad durante un periodo de diez años.

Las cuotas de mercado de Alemania y Francia

La observación inicial de este informe es que Francia, en relación con Alemania, perdió cuota de mercado en el periodo 1995-2005, tanto en lo que se refiere a los intercambios dentro de la UE como con terceros. Durante este periodo, Francia perdió un 17% de su cuota de mercado mundial comparado con solamente el 2% en el caso de Alemania. Analizando más finamente los datos disponibles para este informe, los autores muestran que Francia tuvo un peor comportamiento que Alemania para los productos de gama alta así como los productos tecnológicos, en particular en el mercado europeo. Un análisis de los flujos de comercio en cuanto a márgenes extensivos (creación de nuevos flujos o destrucción de flujos de comercio existentes) e intensivos (aumento de valor de los flujos existentes) indica que los exportadores franceses crean más nuevas oportunidades en los mercados exteriores que los alemanes. No obstante, lo que pierden (abandonando mercados de destino o productos en los que tenían una presencia) anula una gran parte de esas ganancias. Los exportadores alemanes son menos móviles que los franceses, pero las posiciones adquiridas son inexpugnables.

Aunque los autores no disponen de unos datos tan detallados para la situación de los servicios, la evolución de las cuotas de mercado de Francia y de Alemania para distintas categorías de servicios entre 1995 y 2006 muestra que, aún más que en el caso de los bienes, la posición de Francia empeoró marcadamente.

En total, ni los efectos de estructura sectorial ni los de estructura geográfica de los mercados no explican el retroceso de las exportaciones

francesas. La explicación se halla más bien en el menor rendimiento de los exportadores franceses manteniéndose todo lo demás constante.

El papel de la competitividad de costes y precios

Para analizar más en detalle los motivos de los malos resultados de los exportadores franceses, los autores examinan la competitividad de costes de los productos franceses, estudiando en particular la evolución de los costes salariales de las empresas. No obstante, al hacer este cálculo no debe olvidarse que la externalización de algunos segmentos de valor añadido a países de bajo coste, reincorporados a continuación en el proceso productivo como consumos intermedios, reduce el precio de éstos y eleva automáticamente la productividad aparente de los demás factores de producción. En tal caso, es la deslocalización lo que reduce los costes unitarios y no la reducción de los costes salariales. Los resultados econométricos de los autores indican que el recurso masivo de las empresas industriales alemanas a la externalización hacia países de bajo coste es la principal razón del mejor rendimiento de las empresas alemanas comparado con las francesas. No obstante, el componente salarial de los costes no es desdeñable. La moderación salarial resultante de la negociación sobre el mantenimiento del empleo en las fábricas alemanas y del giro del poder de negociación entre patronal y sindicatos debido a las amenazas de deslocalización ha desempeñado, según los autores, un papel importante aparte de los ahorros de costes derivados directamente de la externalización. Sin embargo, observan que las empresas francesas pueden haber optado, en comparación con sus homólogas alemanas, por una estrategia de producción completa en el extranjero. Desgraciadamente, los datos disponibles no permiten llegar a ninguna conclusión acerca de este punto.

El deterioro de la competitividad de costes relativa de Francia se muestra poco en los indicadores de competitividad de precios: el impacto está limitado por la reducción de los márgenes de los exportadores franceses, pero también por un efecto de selección que hace que las empresas más competitivas en precios estén sobrerrepresentadas entre las empresas exportadoras y finalmente, por el hecho de que los indicadores de competitividad de precios no tienen

en cuenta la relación bilateral franco-alemana, sino el total de los competidores de un país en cuestión. Así, el informe muestra que el deterioro de precios relativo de Francia aparece más claramente en las comparaciones bilaterales de precios mercado por mercado. En particular, la variación de los costes salariales unitarios (CSU) relativos franceses se traslada en gran medida a los precios. La correlación inversa entre los CSU relativos y las cuotas de mercado relativas es notable.

Las empresas francesas exportadoras

Una segunda parte del informe estudia los resultados de las empresas exportadoras francesas analizando en detalle los productos, para comprender mejor cómo las empresas exportadoras contribuyen al flujo de exportaciones.

Una concentración de las exportaciones

Se observa una reducción del número de empresas exportadoras desde 2003, así como una concentración de las exportaciones que continúa pero que no está relacionada con el menor número de exportadores: el 1% de los mayores exportadores (los primeros 1000) representa en torno al 70% del total de las exportaciones francesas de bienes, y cada año hay más de 20.000 empresas que exportan por primera vez. No obstante, estos nuevos exportadores se caracterizan por una tasa de supervivencia en tres años de menos del 20%. Este análisis más preciso permite así demostrar que los mediocres resultados de Francia con respecto a Alemania durante el periodo 2000-2005 se deben a la conjunción de dos factores: por una parte, y principalmente, el retroceso del margen intensivo, y por otra, la aparición de menos nuevos exportadores. En cuanto a las desapariciones, permanecen estables.

El tamaño de las empresas exportadoras

Durante el periodo 1995-2000, los resultados de los exportadores aumentaron con su tamaño, mientras que en el periodo 2000-2005 se observa una relación inversa. Los autores llegan a la conclusión lógica de que en la mayor parte de los casos, los mayores exportadores franceses no han logrado mantener sus resultados de exportación en el periodo más reciente. Una explicación que adelantan los autores es la pérdida de cuotas de mercado por no poder hacer frente a la

competencia en cuanto a costes y a calidad de los exportadores alemanes, sobre todo porque en Francia no se ha desarrollado suficientemente la externalización hacia los países de bajos salarios. Una segunda explicación posible es el paso a una estrategia de deslocalización total de la producción destinada a mercados extranjeros de los grandes exportadores franceses. No obstante, este punto no puede determinarse con seguridad en vista de los datos disponibles para este informe.

La experiencia de las empresas exportadoras

Un análisis que no se centre únicamente en el factor tamaño de las empresas exportadoras permite llegar a otras conclusiones interesantes. Para empezar, los resultados econométricos indican que en el periodo 2000-2005, a los nuevos exportadores les costó más lograr una presencia estable en el mercado internacional. Además, apuntan a una correlación entre el número de mercados servidos (esencialmente fuera de la UE, indicando la ausencia de una prima de exportación hacia los países cercanos) por un exportador y sus resultados. En conjunto, los peores resultados de las empresas exportadoras entre los periodos 1995-2000 y 2000-2005 se deben a una menor contribución de los nuevos exportadores, un crecimiento más lento de dichas empresas tras su entrada en los mercados extranjeros, y una ralentización de las ventas de las empresas existentes, enfrentadas a una evolución desfavorable de sus costes relativos que no pueden trasladar a sus precios debido a la competencia directa con las empresas alemanas. Debido a las estrategias de internalización basadas en la producción *in situ* de las mayores empresas, los exportadores más dinámicos ya no son los campeones de entre los 1000 primeros, sino las empresas de tamaño medio que pueden exportar hacia un gran número de destinos fuera de la UE.

Los autores efectúan una comparación con los resultados de Alemania. La evolución comparada de las distribuciones por tamaño de los exportadores indica que en el periodo reciente, las medianas empresas francesas tuvieron un comportamiento relativo peor que el de sus competidoras alemanas. Estos malos resultados quedan reforzados al analizar la evolución de las exportaciones de servicios, lo que lleva a resaltar que las dificultades de exportación de Francia no reflejan un problema de competitividad industrial,

sino uno más general (incluso si, aún más que los bienes, los servicios se exportan mediante la producción y la presencia *in situ*, lo que no puede controlarse con los datos de los que disponen los autores).

Las características de las empresas exportadoras francesas

En la última parte, el informe lleva a cabo una comparación minuciosa de las diferencias entre las empresas francesas exportadoras y las no exportadoras, así como una comparación entre la demografía de las empresas francesas y las alemanas. Así, los autores demuestran econométricamente que, manteniéndose todo lo demás constante, las empresas francesas exportadoras son de mayor tamaño, generan unos mayores márgenes y son más eficaces (en cuanto a productividad) que sus homólogas no exportadoras. Esta correlación observada suscita la cuestión de la causalidad: la exportación puede ser la recompensa de las más eficaces o bien puede ser el motor de la eficacia. Comparando el crecimiento anual de las empresas exportadoras antes y después de entrar en los mercados de exportación, el informe destaca que antes de entrar en los mismos, las empresas exportadoras mantienen una tendencia muy dinámica en lo que se refiere a inversión, empleo y progresión de la productividad. Mientras que esta tendencia se acelera hasta el momento de pasar a exportar, aminora progresivamente más tarde, una vez se han abordado los mercados de exportación. Los autores interpretan este resultado como el hecho de que la exportación es el corolario de una estrategia de desarrollo coherente. Por otra parte, hacen la suposición de que los peores resultados de exportación de las mayores empresas, por otro lado muy rentables, se debe a una sustitución parcial de las exportaciones por ventas *in situ*. Una comparación de los datos franceses y los alemanes refuerza las conclusiones de los autores, poniendo de manifiesto el déficit francés de exportadores de tamaño medio.

Las implicaciones en términos de política económica

En conjunto, los autores insisten en que la importancia de la cuestión de los intercambios

exteriores de Francia en los debates de política económica va más allá de lo que está realmente en juego. Interrogarse sobre los resultados de exportación de Francia y de Alemania sólo tiene sentido en la medida en que permite identificar las características específicas de los sectores exportadores de ambos países; pero la capacidad de exportar de un país no compendia su facultad de crear riqueza. No obstante, este informe también permite hacer ciertas constataciones y realizar unas recomendaciones precisas de política económica de apoyo a las exportaciones, gracias a la riqueza de los datos que se utilizan y a su explotación estadística y econométrica. Una de las observaciones importantes del informe es el hecho de que las dificultades francesas para exportar no sólo afectan a los bienes, sino también a los servicios. Por consiguiente, el problema de Francia no es uno industrial sino más bien uno de oferta. Además, el informe muestra que ni los efectos de estructura sectorial ni los de estructura geográfica de los mercados no explican el retroceso de las exportaciones francesas. La explicación se halla más bien en el menor rendimiento de los exportadores franceses manteniéndose todo lo demás constante. Acerca de este punto, los autores resaltan que un aspecto interesante de la competencia entre Francia y Alemania se refiere a las estrategias de externalización. Las grandes empresas francesas han optado por una implantación y una producción en el extranjero. En cambio, Alemania ha explotado fuertemente el potencial de competitividad que ofrece el aprovisionamiento de bienes intermedios y componentes del extranjero. La estrategia alemana tiene un límite intrínseco: no siempre se puede externalizar hacia arriba y la coherencia del proceso industrial puede finalmente quedar en entredicho (dificultades del control de calidad, sensibilidad a las interrupciones de suministro, etc.). Por supuesto, es difícil saber si las empresas alemanas están o no cerca de este límite; pero está claro que las francesas están más lejos de él. Colmar esta diferencia ofrecería un margen de competitividad importante.

Las observaciones anteriores son importantes a la hora de reflexionar sobre las estrategias de apoyo a las exportaciones. Los autores extraen principalmente dos conclusiones de su informe que podrían llevar a recomendaciones de política económica.

La primera conclusión del informe es que las empresas francesas no necesitan tanto una ayuda

a la exportación como una política mucho más horizontal que incrementa el nivel de eficacia del conjunto de las empresas del país, de modo que aumente el potencial de crecimiento y en consecuencia, que un mayor número de ellas pueda exportar más productos o hacia más destinos. La cuestión de la innovación, como demuestra el retroceso del sector de alta tecnología, es primordial para estas políticas.

La segunda conclusión del informe es que una política de apoyo a la entrada en el primer mercado extranjero, en particular si es un mercado de la Unión Europea, puede causar dos efectos indeseados. En primer lugar un efecto de «peso muerto» de los incentivos para las empresas con el nivel de eficacia suficiente para conseguirlo sin ayuda externa. En el peor de los casos, ello puede permitir a algunas empresas empezar a exportar sin que las primas de eficacia, de tamaño, de empleo o de rentabilidad sean realmente decisivas, con un riesgo importante de fracaso de esta estrategia de exportación.

Los autores observan que, considerándolo todo, y si tuviera que favorecerse una política dirigida a los exportadores, ésta debería orientarse hacia los exportadores que ya hayan superado el estado inicial y consigan exportar hacia más de un mercado, y fuera de la Unión Europea. Esto significaría las empresas de tamaño «mediano-grande» y no las pequeñas empresas o los nuevos exportadores. En conjunto, debería optarse por una mayor discriminación en la utilización de ayudas y una política más general que no esté dirigida *a priori* a los exportadores.

Comentarios

Michel Didier suscribe las principales conclusiones del informe y observa que éste ilustra perfectamente que se ha superado con creces el paradigma ricardiano de la especialización entre el vino y el paño. El análisis de las especializaciones y de los resultados comerciales debe hacerse en adelante a un nivel más detallado. Los países exportadores compiten en todos los sectores y esta competencia se da al nivel de las variedades exportadas. Queda lejos la visión simplista según la cual los países desarrollados competirían en ciertas industrias y dejarían otras a los países en desarrollo.

Uno de los resultados más interesantes del informe según Didier es que nos recuerda que la

competitividad de costes debe tener en cuenta no sólo el componente salarial (es decir, los costes salariales unitarios), sino también el coste de los insumos, y más específicamente el aprovisionamiento en países de bajo coste (con una diferencia de precios de en torno al 40% entre los bienes intermedios importados del norte y los importados del sur). Asimismo, este informe aporta unas indicaciones interesantes sobre el papel de la externalización: importar más para reducir los costes y para poder exportar mejor o más.

No obstante, Michel Didier se sorprende de que el informe mencione poco el choque de oferta que suponen las restricciones del tiempo de trabajo que ha habido en Francia, precisamente en el momento en que los autores señalan una ruptura entre Francia y Alemania. Asimismo, lamenta que el informe tampoco mencione apenas las políticas de competitividad explícitamente adoptadas en Alemania durante los últimos años (mercado de trabajo, transferencia de las cargas sociales hacia el IVA, etc.).

Michel Bouyoux también está de acuerdo con los principales resultados del informe. No obstante, observa que la secuencia a la que apuntan los autores: *pérdida de competitividad de precios de los exportadores franceses – reducción de los márgenes – disminución de la rentabilidad – menor capacidad de inversión, en particular en investigación y desarrollo* – tiene que matizarse, puesto que la alta rentabilidad de las filiales ubicadas en el extranjero potencia los beneficios de las empresas francesas. Otros indicadores como la rentabilidad económica, que tiene en cuenta la productividad del capital, o la rentabilidad financiera, que tiene en cuenta el coste de la deuda, no muestran ninguna desviación entre Francia y Alemania. Asimismo, la relación que se establece con la capacidad de inversión es frágil: ésta ha sido particularmente dinámica en Francia desde 2004, con una tasa de inversión que superó en 2007 el nivel alcanzado a principios de los años 2000, mientras que en Alemania permanece por debajo. Finalmente, valdría la pena profundizar en la relación de causalidad entre rentabilidad, innovación y exportaciones, abordada en el complemento A. «Externalización al extranjero y resultados de exportación de Francia y de Alemania». Por una parte, si bien la evolución de la tasa de margen puede explicar una parte de las diferencias de los resultados de exportación entre Francia y Alemania observadas desde el año 2000, esta relación no se da en el periodo anterior. Así,

según él, habría una coincidencia de los fenómenos indicados más que una causalidad.

Michel Bouyoux también señala el papel preponderante que otorgan los autores del informe a la negociación colectiva para explicar la moderación salarial en Alemania. Este punto no le parece lo suficientemente sólido y según él, valdría la pena profundizar en el mismo antes de considerarlo un hecho establecido.

En lo que se refiere a una de las principales aportaciones del informe, la demostración de la relación de causalidad entre el rendimiento de las empresas y la exportación comprobada económicamente en el complemento D. «Más grandes, más fuertes, más lejos: resultados relativos de las empresas exportadoras francesas», Philippe Bouyoux considera que la conclusión extraída de los resultados de las estimaciones económicas tiene sin duda que tomarse con cautela, puesto que el diferencial de crecimiento de la productividad entre las empresas exportadoras y las que no lo son sólo es significativo el año anterior al inicio de la actividad de exportación.

En cuanto a las recomendaciones de política económica que hacen los autores del informe, cree que hace falta amoldar la referente a la necesidad de apoyar preferentemente a los exportadores que hayan superado la fase inicial de un primer mercado de exportación y que consigan exportar hacia más de un mercado. En efecto, le parece difícil no respaldar a las pymes de tamaño más modesto que deseen emprender una actividad de exportación –y por consiguiente, hacia un primer mercado– y excluirlas *ex ante* de las herramientas propuestas. El desarrollo de una primera actividad de exportación, a países cercanos donde el riesgo es bajo, también es un medio para las pequeñas empresas para crecer y alcanzar el tamaño crítico que les permita exportar más lejos y multiplicar los mercados de exportación. En cambio, Philippe Bouyoux secunda las recomendaciones de los autores del informe en cuanto al interés específico de respaldar a las empresas «medianas» e igualmente de perpetuar la actividad de exportación de las pymes, independientemente de su tamaño.

En cuanto a **Mathilde Lemoine**, insiste en el hecho de que la evolución del sector automovilístico explica probablemente una parte importante del diferencial de los resultados de exportación entre Francia y Alemania. Por consiguiente, no se puede desestimar el enfoque sectorial. Así, los malos

resultados de exportación de la industria automovilística explicarían por sí solos en torno al 42% de la disminución de la cuota de mercado de Francia en la zona euro desde 2004 y el 37% de la reducción de la cuota de mercado francesa en Alemania. Ello permite interpretar los peores resultados de Francia como la consecuencia parcial del fin del ciclo del automóvil, que se caracteriza por la mayor mortalidad de los vehículos. Dicho análisis apunta así al carácter coyuntural de los peores resultados de exportación, sin subestimar, no obstante, sus repercusiones negativas. En efecto, Mathilde Lemoine observa que, como los autores, cree que el análisis de la evolución de las cuotas de mercado es «interesante en la medida en que refleja el comportamiento de la economía en lo que se refiere a la oferta», pero el mismo tiene que ser completado con un análisis de los intercambios. Y bien, éstos evolucionan de manera desfavorable para Francia desde 2004 y Francia se debilita. Finalmente, señala que sus comentarios y los resultados obtenidos en el informe apuntan a la necesidad de una articulación entre las políticas económicas horizontales y las sectoriales.