



- ◆ Trabajo realizado por el equipo de la Biblioteca Digital de CEU-Universidad San Pablo
- ◆ Me comprometo a utilizar esta copia privada sin finalidad lucrativa, para fines de investigación y docencia, de acuerdo con el art. 37 de la M.T.R.L.P.I. (Modificación del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual del 7 julio del 2006)

Comercio exterior: factores de cambio *

JOSÉ ANTONIO ALONSO

1. Introducción

Entre los objetivos y motivaciones que impulsaron la reforma política figuraba, y con posición preeminente, lograr una más sólida presencia de España en el exterior. Tanto por necesidades de legitimación externa como por coherencia interna, la transición democrática debía estar acompañada en el ámbito económico por un proceso, igualmente deliberado, de creciente inserción de España en los mercados internacionales. Sería injusto atribuir el origen de estas transformaciones a la transición democrática; o suponer que con el final de ésta se haya cerrado aquel proceso. La cauta marcha liberalizadora que inicia el Plan de Estabilización, allá por el final de los años cincuenta, y las tareas que todavía hoy impone la construcción del mercado único europeo impiden tal simplificación. Sin embargo, a la transición democrática le estará reservado protagonizar la consoli-

* Me he beneficiado de los comentarios que realizaron a una primera versión de este trabajo los profesores José Luis GARCIA DELGADO, Vicente DONOSO, Rafael MYRO, Mikel BUESA y José Carlos FARINAS. Miguel CARRERA trabajó conmigo en la preparación del material empírico. Ninguno es responsable, no obstante, de los errores que pudieran subsistir.

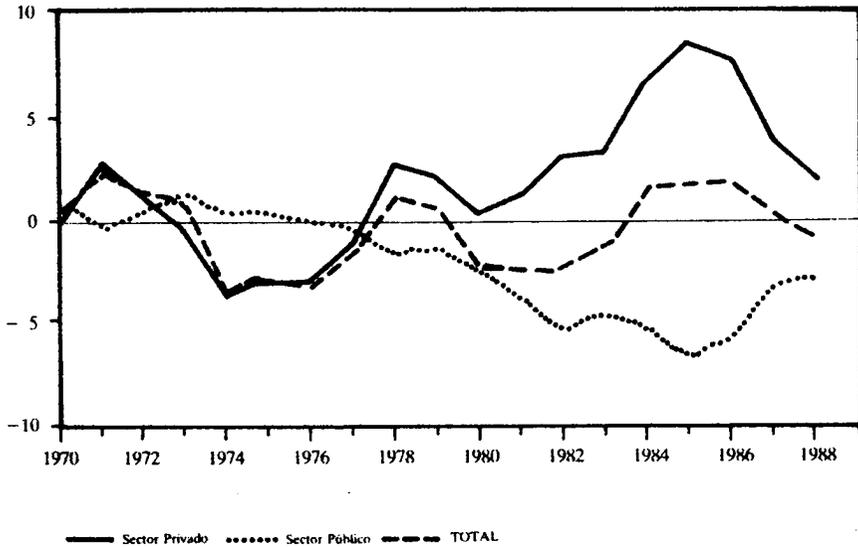
dación definitiva de la apertura económica, dar su más decisivo paso, al promover la integración plena de España en un área supranacional. A la homologación política del nuevo régimen, alcanzada por la vía de la normalización democrática, había de corresponder en el orden económico la plena integración comunitaria, con todo lo que supone de franca apertura a los mercados exteriores y a la competencia internacional. De modo que no parece exagerado afirmar que es en el plano de las relaciones exteriores donde se registran algunas de las más decisivas transformaciones económicas de la transición política.

Ahora bien, si la reforma política había de tener un efecto tan decisivo en el sector exterior español, ¿cuál fue la contribución de dicho sector a ese difícil tránsito político? Dicho de otra manera, el comportamiento del sector exterior de la economía española, ¿benefició o entorpeció el proceso de reforma política?

Para establecer un balance cabal de lo sucedido, conviene advertir que la transición política coincide en el tiempo con uno de los momentos de mayores perturbaciones en el ámbito internacional. El repentino encarecimiento de ciertas materias primas, particularmente del petróleo, el desmoronamiento del sistema de regulación monetaria convenido en Bretton Woods, las persistentes tensiones inflacionistas, combinadas con signos manifiestos de estancamiento económico, y la aguda crisis financiera que conmociona a los países en desarrollo son algunos de los fenómenos que definen el entorno internacional en que se ha de desenvolver la transición española. Y, de hecho, estas dificultades se aprecian con claridad en los resultados de las cuentas exteriores. Pues a lo largo del período aquí estudiado, y con las únicas excepciones de cuatro años, 1978-1979 y 1984-1985 —los que siguen a las dos más enérgicas acciones estabilizadoras—, la economía española soportó sucesivos déficit corrientes.

De entre las posibles interpretaciones que cabe otorgar al saldo de las operaciones corrientes con el exterior, está la que lo vincula a las diferencias que existen entre el gasto efectivamente realizado y la renta disponible de una economía. De modo que un déficit corriente refleja un exceso de la inversión sobre el ahorro nacional, lo que se traduce en la necesaria apelación al préstamo neto del exterior; lo contrario sucede en caso de superávit corriente. Pues bien, con alta regularidad a lo largo del período, la economía española se mostró incapaz de acompasar el ritmo de evolución del gasto con el de sus disponibilidades corrientes. La contribución de los sectores privado y público a este resultado fue dispar (gráfico 1). Y así, el sector privado mantuvo la inversión por encima de su capacidad de ahorro hasta 1977, acumulando sucesivos déficit financieros, para a partir de aquel año, y muy especialmente debido a la caída en los ritmos de capitalización que acompañan a la crisis, arrojar leves saldos superavitarios. La evolución del sector público fue virtualmente la inversa: capacidad de financiación hasta 1976, y apelación al préstamo a partir de esa fecha, urgido por el incremento de los gastos que comportó la crisis. De este modo, la mayor dimensión del sector privado, primero, y la magnitud del déficit público, después, explican el signo normalmente deficitario con que se cerraron las cuentas corrientes con el exterior. Y dado que en el período caen los ritmos de inversión, es necesario

GRÁFICO 1. (+) Capacidad y (-) necesidad de financiación (% del PIB)



vincular el déficit corriente al descenso, aún más acusado, de las tasas de ahorro, tanto público como privado.

Ahora bien, en una buena parte del período el préstamo neto del exterior se resolvió por medio de la entrada de capitales a largo plazo. De modo que la inversión extranjera propició saldos básicos superavitarios, salvo en los años inmediatamente posteriores a las dos crisis energéticas —1974-1976 y 1980-1982—. La economía española, por tanto, encontró en los mercados internacionales de capital a largo plazo los recursos estables y regulares necesarios con que cubrir sus necesidades de financiación sin padecer graves sangrías de divisas o estrangulamientos externos insuperables. Las formas en que este proceso se produjo y los costes que haya podido comportar son objeto de tratamiento en otro capítulo de esta obra. Lo que aquí se tratará de analizar es el comportamiento del comercio exterior que está en la base de los pronunciados déficit corrientes del período.

2. Evolución del comercio

Una primera consideración de los resultados globales del comercio exterior no puede arrojar una imagen más optimista (cuadro 1). Pues, no obstante las dificultades internacionales del período, el crecimiento de las exportaciones, traducido a términos reales, se produjo a una tasa media anual del 8,2 %, que más que duplica la correspondiente al comercio mundial —3,4 %—, y es igualmente

CUADRO 1. Evolución del comercio
(Tasas anuales medias de crecimiento en términos reales)

Años	Comercio Mundial *	ESPAÑA	
		Exportación	Importación
1970-73	8,5	15,6	10,5
1974-79	4,4	9,4	1,2
1980-85	2,4	7,1	1,5
1974-85	3,4	8,2	1,3

Fuente: Elaboración propia sobre datos del FMI.

* Se refiere a importaciones.

superior a la propia de la OCDE —4,2 %—. Por su parte, las importaciones, que habían progresado a ritmos superiores a los del comercio mundial a lo largo de la anterior década, reducen sus tasas de crecimiento hasta situarlas —1,3 %— muy por debajo de las correspondientes a la demanda mundial y a las compras de la OCDE —3 %.

Un comportamiento como el reseñado tuvo tres consecuencias de importancia en la configuración del sector exterior español. En primer lugar, y debido a la mayor progresión de las exportaciones respecto al comercio mundial, se produjo un incremento de la cuota de mercado de las ventas españolas, que de suponer el 0,9 % de las importaciones mundiales en 1973, pasa al 1,3 % en 1985.

En segundo lugar, la economía española experimentó a lo largo del período un continuado proceso de apertura comercial al exterior. De modo que el total de los flujos comerciales —exportaciones más importaciones— pasaron del 20,6 % en 1973 al 33,0 % en 1985. Este protagonismo creciente del comercio exterior en el PIB se manifiesta tanto en la vertiente de las importaciones —pasan del 13,4 % al 18,3 %— como, sobre todo, de las exportaciones —que del 7,2 % pasan al 14,7 % en igual período.

Se ha superado, pues, y en forma difícilmente reversible, aquella época histórica en que la economía española parecía vivir un tanto ajena a las perturbaciones de los mercados internacionales. Pero subrayar este proceso no obsta para que se apunte, con igual énfasis, que el coeficiente de apertura de la economía española sigue estando por debajo del de otros países comunitarios. Queda, por tanto, un amplio campo de acción para el progreso y protagonismo creciente del comercio exterior en España.

En tercer lugar, y pese a las alteraciones ocasionadas por las dos crisis energéticas, el balance global del período refleja una notable reducción de la brecha del comercio exterior español. Así, la tasa de cobertura ha pasado del 54 % en 1973 al 80 % en 1985; y si se dedujese el componente energético, la tasa de

cobertura del último año mencionado se situaría en el 113 %. Este resultado no hace sino evidenciar el disímil ritmo al que han evolucionado las exportaciones respecto a las importaciones en el período.

Los datos anteriores no pretenden ofrecer una radiografía completa del sector exterior, pero son suficientes para confirmar la importancia que ha tenido el comercio en el desarrollo económico español más reciente. A lo largo de la transición política, la demanda externa —exportación de bienes y servicios—, lejos de ser una rémora para el crecimiento económico, se comportó como el componente más dinámico de la demanda, creciendo a una tasa media, en términos reales, —6 %— superior a la del consumo público —4,7 %—, el segundo componente más expansivo, y notablemente mayor que las correspondientes al consumo privado —1,5 %— y a la inversión —tasa negativa del 1,4 %— (cuadro 2). De modo que el saldo de la demanda externa —exportaciones menos importaciones— aporta, por sí solo, un tercio del crecimiento del PIB en el período. No es extraño, por tanto, que numerosos investigadores se hayan esforzado en analizar los factores que explican este comportamiento.

Todos los estudios sobre la evolución de las importaciones españolas señalan el estrecho lazo que las une a la evolución de la demanda interna y, particularmente, de la inversión. La mera representación gráfica de la evolución de las series avala este juicio (gráfico 2). Pero una confirmación más sólida exige investigar la causalidad existente entre estas variables a través de las correspondientes funciones de importación. Los resultados de las investigaciones aplicadas al caso español confirman el papel preponderante que tiene la renta en la determinación de las importaciones, con una elasticidad que, en la mayor parte de los casos, supera ampliamente la unidad (cuadro 3); mientras que las variaciones de precios ofrecen resultados no significativos o elasticidades inferiores, relegándose su influencia a un papel secundario¹. Este resultado está acorde con la naturaleza de los bienes importados, que manifestaban, hasta hace bien poco, una alta dosis de complementariedad —y baja sustituibilidad— respecto a la oferta nacional.

Para estimar las exportaciones cabe optar por dos posibles vías, según se las haga depender de las variables de demanda, vinculadas a las posibilidades de compra de los eventuales clientes, o de las de oferta, relacionadas con la capacidad de venta del país en cuestión². En este último caso, y para captar el efecto

¹ La estimación de I. MAULEÓN (1985) es la que obtiene una menor elasticidad-renta de las importaciones; y la de J. M. BONILLA (1978) la que les atribuye a estas últimas una mayor sensibilidad a los precios. A ambas estimaciones las distancia, además de ciertos procedimientos analíticos, los respectivos periodos estudiados, separados por la crisis de 1973. Razón suficiente para justificar las diferencias en los resultados. Cabe decir, además, que los valores hallados para las elasticidades en la mayor parte de los estudios están, por término medio, no muy alejados de los obtenidos en otros casos nacionales. Véase al respecto I. FERNÁNDEZ y M. SEBASTIÁN (1989).

² J. GARCÍA SOLANES y A. BEYAERT (1989) hacen una estimación mixta de la función de exportaciones, incorporando variables de demanda y de oferta combinadas. Aun cuando los resultados del ajuste son aceptables, cabe dudar acerca de la justificación teórica, más allá de la meramente estadística, de tal especificación.

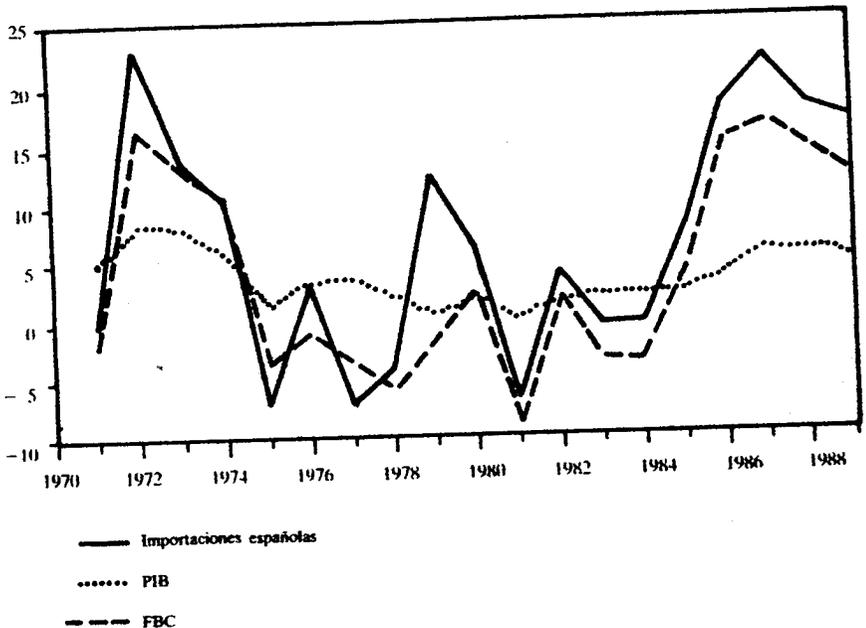
CUADRO 2. Componentes de la demanda
(Tasa media anual de crecimiento en términos reales)

Años	PIB	FBC	Consumo Público	Consumo Privado	Exportación bienes y servicios	Importación bienes y servicios
1970-73	6,1	5,8	5,4	6,0	13,8	12,2
1974-79	2,2	- 1,1	5,8	2,7	5,3	3,6
1980-85	1,3	- 1,6	3,7	0,4	6,6	1,2
1974-85	1,8	- 1,4	4,7	1,5	6,0	1,7

Fuente: Elaboración propia sobre datos del INE.

absorción de la demanda interna sobre los excedentes exportables de las empresas, se suele incorporar una variable que mide el nivel de la capacidad utilizada. Una función de este tipo está formulada bajo los supuestos de que se trata de un país pequeño —es decir, para el que la elasticidad de la demanda internacional es infinita— y cuyo sector exportador tiene un reducido peso en el total de la producción nacional. Supuestos que pueden ser aplicables, sin excesivo riesgo, al caso español.

GRÁFICO 2. Evolución de las importaciones
(Tasas de crecimiento real)

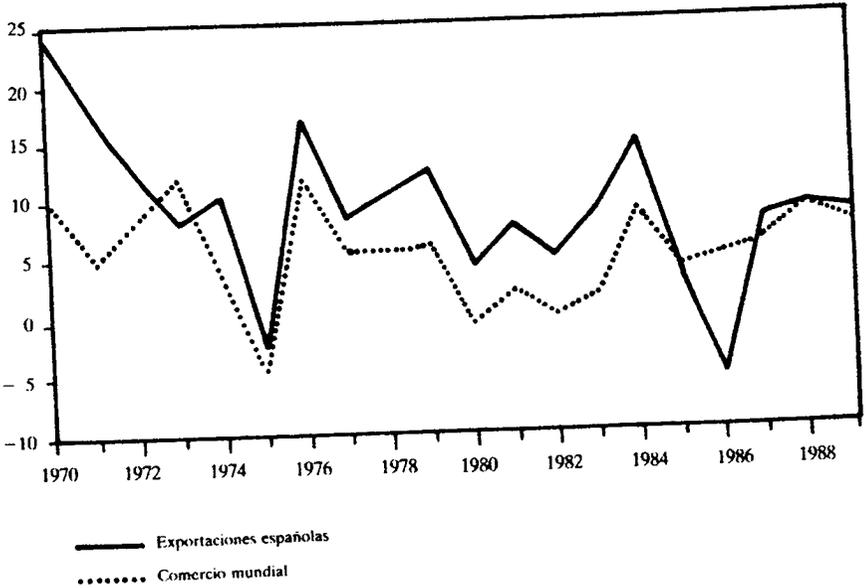


CUADRO 3. Funciones de importación y exportación de la economía española
(Elasticidades estimadas)

Estudios *	Período considerado	IMPORTACION			EXPORTACION (demanda)			EXPORTACION (oferta)			Capacidad utilizada
		Precio	Renta	Precio	Precio	Renta	Precio	Renta	Precio	Renta	
Mochón y Ancochea (1979)	1963-76	- 0,3	2,8	- 0,9	3,2						
Bomilla (1978)	1962-72										
Sin retardos		- 1,3	1,20	- 1,2	1,7						
Método Almon				- 0,7	1,8						
Desfases directos				- 0,9	1,8						
Mauleón (1985 y 1986)	1973-84		1,00	- 0,5	1,3						
Donges (1973)	1959-71							0,7	1,7	- 1,3	
a)								1,1	1,7	- 2,1	
b)								—	1,6	- 2,1	
c)								0,6	2,1	- 1,5	
Casado-Díaz-Lasso de la Vega-Rivillas (1982)	1965-80							0,7	2,1	- 1,6	
a)											
b)											
Martínez (1987)											
a) Tipo de cambio efectivo real		0,1	1,8	- 0,6	2,3			- 1,0	5,1		
b) Tipo de cambio real		0,5	3,3	- 0,9	2,1			- 1,6	5,0		
Fernández y Sebastián (1989)	1965-88										
Totales		- 0,30	1,67	- 1,06	1,82						
No energéticas		- 0,66	1,73								
Andrés - Dolado - Molinas - Sebastián - Zabalza (1988)	1965-88										
Totales		- 0,29	1,43	- 1,0	1,86						
No energéticas		- 0,44	1,22								
Mañas (1987)											
García Solanes-Beyaert (1989)	1963-84										
				- 1,42	1,96			- 0,7	1,9	- 1,2	
				- 0,6	1,8			- 0,6	1,6	- 0,4**	

* Las referencias completas de todos los trabajos relacionados se ofrecen en la Orientación bibliográfica que se incluye al final de estas páginas.
** Elasticidad de la variable «término de intercambio».

GRÁFICO 3. Evolución de las exportaciones
(Tasas de crecimiento real)



Pues bien, las estimaciones realizadas desde la vertiente de la demanda apuntan a que las exportaciones españolas dependen básicamente de la renta mundial —o, en su caso, de las importaciones mundiales—, con una elasticidad positiva y notablemente superior a la unidad, mientras que la variación de los precios presenta elasticidades lógicamente negativas e inferiores o muy próximas a la unidad³. Cuando se discrimina el comercio según áreas de destino, se aprecia una mayor sensibilidad a los precios en las exportaciones destinadas a los mercados más industrializados, transparentes y estables, como es el caso de EE UU y, más particularmente, la CEE.

Las pruebas realizadas desde el punto de vista de la oferta confirman el peso atribuido a la renta —en este caso, la renta nacional—, pero apuntan también, aunque no de forma unánime, el valor explicativo del nivel de la capacidad utilizada, especialmente cuando se refiere a mercados de alta significación en las ventas españolas, como es el caso de la Comunidad. Además, en una de las estimaciones —Casado, Díaz, Lasso de la Vega y Rivillas— se concluye que, desde la óptica de las técnicas econométricas, la función de oferta ofrece una

³ L. MAÑAS (1987) obtiene en su estimación una elasticidad-precio de las exportaciones excepcionalmente elevada. Si bien cabe señalar que, en general, los valores que resultan de las estimaciones españolas están relativamente próximos a los obtenidos en otros países. Véase I. FERNÁNDEZ y M. SEBASTIÁN (1989).

CUADRO 4. Participación constante en los mercados

	Efecto Demanda	Composición Productos	Composición Mercados	Factores Oferta
1. <i>Términos nominales</i>				
Exportaciones totales	51,3	- 4,8	- 3,3	57,1
Exportaciones no energéticas	46,8	- 2,4	- 3,3	58,9
Exportaciones de manufacturas	38,0	0,8	- 2,8	64,1
2. <i>Términos reales</i>				
Exportaciones totales	31,9	7,3	- 5,1	65,9
Exportaciones no energéticas	32,1	5,8	- 5,0	67,1
Exportaciones de manufacturas	21,1	10,9	- 3,7	71,8

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Naciones Unidas y OCDE.

mejor explicación de las exportaciones. Aspecto que, parcialmente, es confirmado por García Solanes y Beyaert al obtener un mejor ajuste a través de una función mixta de exportaciones. Los resultados, pues, inducen a pensar que existe una aceptable sensibilidad de las exportaciones a variables internas sobre las que, en principio, las autoridades pueden influir a través de una política económica adecuada.

Este último aspecto se confirma al descomponer la evolución de las exportaciones en componentes estadísticos complementarios (*constant market share analysis*). Esta técnica distingue cuatro factores en la explicación, estadística que no causal, del crecimiento de la exportación: la expansión de la demanda mundial, la composición por productos de la oferta exportadora, su distribución por mercados y un factor residual, llamado de competitividad, que refleja el conjunto de los factores que actúan promoviendo las exportaciones desde la oferta (véase apéndice A).

La aplicación de dicho procedimiento a la exportación española (cuadro 4) pone en evidencia el papel que ha tenido la expansión de la demanda —comercio mundial— en la evolución de las ventas, pero igualmente destaca el protagonismo adquirido por los factores de oferta, vinculados a mejoras adquiridas en la competitividad externa. De modo que las dos terceras partes del crecimiento de las exportaciones de manufacturas pueden ser atribuidas a este último grupo de factores⁴. Proporción que es todavía mayor si las estimaciones se realizan en términos reales, corrigiendo las cifras por los respectivos índices de valor unitario.

⁴ Estudios de participación constante en los mercados referidos a ámbitos supranacionales, como los debidos a la Comisión Económica para Europa (1982) y la ONUDI (1982), confirman el alto peso del efecto competitividad en la explicación de la evolución de las exportaciones españolas; un efecto superior al que han experimentado en igual período países que pertenecen al entorno económico en el que cabe situar a España.

El efecto de composición de productos se revela positivo cuando la estimación se realiza en términos reales, y virtualmente nulo cuando se considera el comercio de manufacturas a precios corrientes. La incorporación de los productos primarios y de las materias primas, incluidas las energéticas, torna negativo este componente. Como negativo es, en todos los casos, el efecto debido a la selección de mercados.

No obstante su disparidad, una visión de conjunto de los estudios mencionados, tanto estadísticos como econométricos, revela el protagonismo jugado por los factores de demanda en el curso expansivo de las exportaciones y de las importaciones, lo que se adecúa al comportamiento esperable de un país pequeño y medianamente abierto al exterior. Pero también destaca el relevante papel, en ocasiones poco considerado, que han tenido los factores de oferta en la innegable ganancia de cuotas de mercado de las exportaciones españolas.

En parte, la acción de estos factores puede estar asociada con la peculiar evolución del ciclo productivo a lo largo del período aquí estudiado. Los bajos ritmos de expansión de la demanda interna, particularmente en los primeros años ochenta, indujeron a muchas empresas a buscar en el exterior aquellos mercados que precisaban para sostener su actividad en niveles aceptables. Es éste, la recesión de la demanda interna, un factor que coadyuvó de un modo que cabría denominar «pasivo» —por vía adaptativa— al progreso de la exportación en el período. Pero, junto a este factor, existen otros que de modo «activo» —es decir, a través de una mejora efectiva en la capacidad exportadora—, contribuyeron a la expansión de las ventas en el exterior. Una investigación más detenida remite a los siguientes tres factores básicos en el cambio registrado: la progresiva liberalización del comercio exterior, la evolución de la competitividad internacional de la economía española y el aprovechamiento de su específica especialización comercial. A estos tres factores se refieren los epígrafes que siguen ⁵.

3. El proceso de liberalización comercial

El primero de los factores que ha influido en el comportamiento del sector exterior ha sido el proceso de liberalización a que ha estado sometido el marco jurídico que lo regula. Acaso la expresión más visible de este proceso se dé en el mercado de bienes, a través de la reducción secuencial de las barreras al comercio, pero alcanza a manifestarse, con más vigor si cabe en los últimos años, en el mercado de factores, a través de la progresiva liberalización de las operaciones de capital y del sistema de cambios. La modificación del marco institucional no sólo permitió una mayor permeabilidad de los mercados españoles a la

⁵ Para un análisis de los efectos que la contención de la demanda interna tuvo sobre las exportaciones, véase la colaboración de R. MYRO a este mismo libro.

competencia internacional, sino también mejoró, por la vía de la reducción de costes que tal política comporta, la capacidad exportadora de nuestra economía; y promovió una notable mutación en los hábitos y actitudes de los agentes económicos, al revelar la importancia que tiene el marco internacional en las decisiones estratégicas de las empresas.

Como ya se ha mencionado, el cambio aludido ni se inicia ni concluye en el período que aquí se considera. Comienza con los impulsos liberalizadores del Plan de Estabilización, y previsiblemente concluirá con la realización del mercado único europeo. Entre ambos acontecimientos discurre el proceso con innegable eficacia, aunque sometido a recurrentes interrupciones de acuerdo con las contingencias de la política económica, particularmente antiinflacionista, y con las presiones de los diversos grupos de poder. Seguramente, sería injusto negar la presencia de fuerzas económicas internas en la promoción del cambio, pero no cabe desconocer que los impulsos liberalizadores más consecuentes se emprendieron a instancias de organismos internacionales. El compromiso ante el FMI y la OCDE de 1959, el Acuerdo Preferencial suscrito con la CEE en 1970, las concesiones asumidas en la Ronda Tokio del GATT y el Acuerdo con la EFTA, ambos de 1979, jalonan y dan sentido a otros tantos impulsos liberalizadores. La integración en la CEE ha supuesto el último peldaño en esta dirección. De nuevo, un factor externo, las exigencias del acuerdo comunitario, está coadyuvando a la mayor firmeza de esta nueva etapa liberalizadora.

Aun cuando alguna de las medidas reformadoras más decisivas se habían adoptado con antelación al período estudiado, todas ellas, y particularmente las que se ponen en marcha a partir de 1977, influyen en el grado de apertura comercial creciente que caracteriza a la transición política. Una apertura que, preciso es decirlo, resultó compatible con la progresiva articulación de un complejo sistema de apoyo público a la exportación. Veamos, siquiera brevemente, las principales decisiones adoptadas en uno y otro ámbito.

3.1. La reducción de las barreras al comercio

La década de los setenta se abre con la efectiva aplicación del Acuerdo Preferencial suscrito, tras laboriosas negociaciones, por España y la CEE. Tal Acuerdo definía tres listas de productos sometidos a procesos de aminoración programada de sus tarifas arancelarias, hasta un tope máximo del 60 % para una de las listas, y del 25 % para las otras dos. Con las excepciones notables del carbón, acero y hierro, una gran parte del comercio de importación proveniente de la CEE —en torno a un 60 %— quedó sometido a este proceso. Junto a ello, el Acuerdo contemplaba también, a través de una cuarta lista de productos, la progresiva limitación en el ámbito de los regímenes de comercio intervenido. A cambio de estas concesiones, España obtuvo una reducción considerable de las tarifas comunitarias en un amplio número de productos, especialmente de carácter indus-

trial. La reducción arancelaria global se acercaba al 60 %, a realizar por la CEE en los tres primeros años tras el Acuerdo.

Además de estas medidas, la Administración española, entre 1972 y 1975, redujo el ámbito del comercio intervenido, mediante la aprobación de sucesivas listas de productos liberados, y decidió rebajas en las tarifas que afectaron a más de la mitad de las partidas arancelarias, en proporciones diversas según el gravamen. El carácter transitorio de estas disposiciones hace dudar del espíritu que las animaba. Y, de hecho, una gran parte de ellas fueron revocadas al manifestarse en toda su gravedad los efectos de la primera crisis energética.

En 1977, tras las primeras elecciones constitucionales, se abre una nueva etapa liberalizadora coincidiendo con un período de buenos resultados en la balanza de pagos. Así, en enero de 1978, una gran parte del comercio que había sido sometido a contingenciación a raíz de la crisis y algunos otros productos industriales fueron convertidos en comercio liberado; y una parte del comercio de Estado de productos agrícolas pasó a realizarse bajo sistemas menos restrictivos. Salvo pequeñas excepciones, éstas serán las últimas ampliaciones del comercio liberado hasta la integración comunitaria.

Además, se aprobaron en el período sucesivas rebajas arancelarias. Así, en 1977 se dejó sin efecto el sobrecargo impuesto a raíz de la crisis; en 1978 se procedió a una reducción transitoria del 20 % de todos los gravámenes, con excepción de los menores; y en 1979 se aprobaron rebajas escalonadas, entre el 10 % y el 40 % según el nivel de partida del gravamen, que fueron sometidas a sucesivas renovaciones hasta marzo de 1986 en que se inició la transición prevista en el Tratado de Adhesión a la CEE.

Los más consecuentes esfuerzos liberalizadores de esta etapa vinieron, sin embargo, de los dos acuerdos internacionales que entonces suscribe España. En el primero, firmado con la EFTA, se declara la voluntad de eliminar gradualmente las barreras existentes en el comercio mutuo de productos industriales hasta alcanzar, para los países del área, las condiciones contenidas en el Acuerdo Preferencial con la CEE. El segundo es el suscrito en la Ronda de Tokio celebrada por el GATT, en la que las concesiones españolas afectaron a cerca del 40 % de las partidas del arancel.

Como consecuencia de las sucesivas reducciones de los gravámenes arancelarios, cobraron creciente protagonismo las cargas fiscales asociadas a los impuestos en frontera, que en 1985 casi duplicaban lo recaudado a través del arancel. De entre las diversas figuras existentes, destacaba el ICGI, cuya misión era igualar el trato fiscal de las importaciones al de los bienes nacionales sustitutivos. La peculiaridad del sistema de imposición indirecta en España, nucleado en torno a un impuesto multifásico y acumulativo —el ITE—, y la multiplicidad de figuras menores que lo acompañaban, hacía muy difícil la estimación de la carga que realmente recaía sobre un bien. Amparándose en este hecho, las autoridades determinaron un ICGI que estaba, según todos los especialistas, por encima de la imposición interior. De este modo, el ICGI incorporaba un componente protector frente a las importaciones, que las estimaciones más plausibles sitúan en

torno a los tres puntos porcentuales como media, variando según sectores y productos. Además, existían otras figuras que, si bien resultaban de limitada capacidad recaudatoria, concentraban su carga fiscal sobre un reducido número de productos —es el caso del impuesto de lujo o de los impuestos especiales—, afectando severamente a los precios interiores de esos bienes. Los cambios en el marco regulador del comercio habidos durante el período apenas si alteraron esta parcela de la imposición en frontera.

En todo caso, el proceso liberalizador, a pesar de ser parcial y acaso excesivamente cauto, comportó una efectiva reducción de las barreras al comercio de la economía española, lo que se refleja en los cambios habidos en la protección nominal. Esta evalúa el encarecimiento porcentual que el precio de un bien importado experimenta al atravesar la frontera. Aunque son diversos los factores que influyen en tal alteración de precios, la conveniencia práctica aconseja circunscribir su estimación al efecto del gravamen arancelario y, en su caso, de la imposición indirecta derivada.

CUADRO 5. Instrumentos de política comercial

Año	Tarifa Arancelaria	ICGI (Componente Protector)	Desgrav. Fiscal	Regímenes de comercio (% de la importación)				
				Liberado	Globalizado	Bilateral	Estado	Otros
1960	16,5	0,0	2,0	40,0	20,0	20,0	19,0	1,0
1961	14,4	0,0	2,6	45,0	18,0	18,0	17,0	2,0
1962	13,3	0,0	3,4	55,0	15,0	15,0	15,0	3,0
1963	12,6	0,0	4,3	59,5	12,4	11,9	10,7	5,5
1964	13,2	0,9	5,3	63,5	12,5	6,6	12,1	5,2
1965	9,8	2,6	8,4	67,3	11,9	7,1	2,1	11,6
1966	11,2	2,7	10,0	71,2	8,3	7,6	2,0	10,9
1967	11,6	2,4	10,5	76,8	6,8	6,8	1,9	7,7
1968	10,5	1,9	10,4	75,9	5,7	8,1	1,2	9,0
1969	9,6	2,5	11,6	77,4	5,8	7,5	1,4	7,9
1970	9,5	1,6	11,2	76,2	5,5	6,7	1,1	10,5
1971	9,1	1,9	12,6	75,7	7,5	5,1	1,1	10,7
1972	9,2	2,1	13,6	74,2	7,8	5,4	1,1	11,5
1973	8,6	2,1	13,5	80,4	4,9	4,9	0,7	9,1
1974	6,8	2,5	12,8	85,2	2,9	3,9	1,1	6,8
1975	7,3	2,0	14,0	79,6	6,7	5,1	0,7	7,8
1976	8,2	2,0	13,0	78,6	7,1	5,0	0,8	8,5
1977	8,0	2,2	14,6	78,3	6,9	6,6	0,3	7,9
1978	8,1	2,6	14,3	80,0	7,1	5,1	0,4	7,4
1979	7,9	2,9	14,0	79,4	5,1	6,6	1,1	7,8
1980	6,1	2,6	13,5	91,0	1,4	3,4	0,3	3,9
1981	5,0	2,6	13,8	88,8	2,2	5,2	0,5	6,3
1982	5,4	2,6	14,3	87,0	1,0	5,0	0,7	8,3
1983	5,5	2,6	14,0	86,0	1,0	5,0	1,1	8,9

Fuente: G. DE LA DEHESA, J. J. RUIZ y A. TORRES (1987).

CUADRO 6. Protección nominal de la economía española por zonas de procedencia de las importaciones (1985)

	CEE				OCDE				Resto				Total áreas			
	ICGI*		Otros tributos		ICGI*		Otros tributos		ICGI*		Otros tributos		ICGI*		Otros tributos	
	Arancel	Total	Arancel	Total	Arancel	Total	Arancel	Total	Arancel	Total	Arancel	Total	Arancel	Total	Arancel	Total
01. Agricultura.....	1,19	3,88	1,36	6,43	0,47	2,09	0,69	3,25	0,34	2,15	0,67	3,15	0,50	2,36	0,76	3,62
02. Hulla y aglomerados.....	—	16,42	0,36	16,79	—	6,15	0,15	6,30	—	1,87	0,04	1,91	—	4,53	0,11	4,64
03. Coque y gas.....	7,80	11,09	—	18,90	—	10,53	—	10,53	0,74	9,75	—	10,49	3,94	10,49	—	14,43
04. Petróleo y gas.....	—	0,01	1,74	1,75	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,11	0,11
05. Electricidad y agua.....	2,78	10,65	0,06	13,49	3,33	7,90	0,06	11,28	1,68	7,69	0,05	9,42	2,57	9,45	0,06	12,08
06. Minerales y metales.....	6,54	9,81	0,77	17,12	6,29	7,57	0,53	14,39	0,85	6,17	0,09	7,11	4,74	8,27	0,52	13,53
07. No metales.....	5,13	11,24	0,56	16,93	5,57	9,51	0,52	15,60	6,79	10,90	0,60	18,30	5,39	10,76	0,55	16,70
08. Productos químicos.....	9,38	13,29	0,89	23,56	12,84	11,58	0,96	25,39	11,95	9,98	0,82	22,75	10,22	12,81	0,90	23,93
09. Productos metálicos.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
10. Máquinas agrícolas e industriales.....	7,95	11,66	0,46	20,07	11,25	11,30	0,37	22,92	22,00	13,30	0,39	35,70	9,14	11,59	0,43	21,16
11. Máquinas de oficina.....	3,09	5,25	0,29	8,63	7,78	5,45	0,46	13,70	7,74	3,82	0,41	11,98	5,24	5,25	0,37	10,86
12. Material eléctrico.....	12,45	12,05	6,13	30,64	9,40	7,22	4,16	20,78	9,24	6,45	3,93	19,62	10,99	9,70	5,18	25,86
13. Vehículos y motores.....	17,04	16,36	13,13	46,52	17,09	12,46	12,69	42,24	44,67	20,72	38,96	104,34	17,14	15,94	13,17	46,25
14. Otros medios de transporte.....	7,72	12,25	1,37	21,34	5,82	6,88	0,87	13,57	4,62	5,11	0,72	10,45	6,54	8,96	1,07	16,56
15. Carnes y conservas.....	0,26	2,36	0,13	2,75	0,43	4,23	0,24	4,90	0,20	2,79	0,15	3,14	0,27	2,91	0,16	3,34
16. Leche y productos lácteos.....	5,40	5,18	0,17	10,75	10,61	10,07	0,32	21,00	0,76	8,52	0,13	9,41	6,07	6,07	0,19	12,34
17. Otros alimentos.....	2,33	4,28	1,44	8,05	3,05	4,18	1,57	8,81	3,01	4,34	1,60	8,95	2,85	4,30	1,55	8,70
18. Bebidas.....	3,29	7,23	43,02	53,55	2,42	2,91	21,81	27,14	10,68	5,87	67,66	84,22	3,74	6,98	43,79	54,51
19. Tabacos.....	—	—	8,09	8,09	—	—	7,19	7,19	—	—	16,06	16,06	—	—	8,09	8,09
20. Textiles y vestido.....	9,17	13,08	1,32	23,58	8,56	8,00	0,98	17,54	8,74	7,25	1,05	17,03	8,87	9,89	1,14	19,91
21. Productos de cuero y calzado.....	5,00	8,60	1,17	14,77	9,42	8,74	1,56	19,72	5,33	7,98	1,15	14,46	5,58	8,24	1,19	15,02
22. Madera y muebles.....	7,34	11,03	4,89	23,26	2,13	6,44	2,28	10,86	4,44	6,16	2,82	13,42	4,29	7,53	3,14	14,96
23. Papel, artículos de papel e impresión.....	1,79	11,63	0,16	13,58	0,62	6,86	0,07	7,54	1,56	7,23	0,12	8,91	1,13	8,83	0,11	10,06
24. Productos de caucho y plástico.....	11,57	14,07	3,33	28,97	17,84	16,61	4,48	38,93	5,67	8,21	1,81	15,69	11,99	13,89	3,37	29,25
25. Productos de otras industrias manufactureras.....	4,77	6,51	0,46	11,74	4,02	4,80	0,36	9,18	10,51	7,28	0,73	18,52	5,25	5,80	0,45	11,50
Total.....	6,73	10,14	2,85	19,72	5,40	6,46	1,41	13,27	0,85	1,41	0,29	2,54	3,89	5,58	1,44	10,91
Total sin productos petrolíferos.....	7,13	10,75	2,92	20,81	5,67	6,78	1,49	13,94	2,78	4,64	0,94	8,36	5,84	8,36	2,10	16,30

* En este caso se considera la carga total ICGI, y no sólo su componente protector.

Fuente: A. CANADA y A. CARMENA (1989).

La consideración exclusiva del arancel confirma la eficacia del proceso desprotector, ya que, entre 1970 y 1985, la protección nominal pasó del 9,5 % al 5,5 % (cuadro 5). La conclusión no se altera si se considera el efecto protector, o incluso la carga total, de la imposición en frontera. El propósito desregulador se reforzó, además, con el progresivo dominio del comercio liberado, que de afectar al 76 % de las importaciones alcanzó al 86 %, en igual período.

Las tarifas anteriores son resultado promedio de niveles de protección muy diferentes según los sectores (cuadro 6). Aquellos que presentan mayor protección nominal son los de bienes de equipo —mecánico y eléctrico—, las actividades de transformación metálica y metálica de base, el automóvil, la química y los plásticos y ciertas industrias de bienes de consumo, como el textil, el calzado o la madera y el mueble. En alguno de estos sectores el efecto encarecedor en frontera no deriva sólo, ni principalmente, del arancel, sino también de la singular carga fiscal que les afecta —como es el caso del automóvil, el tabaco y la bebida. Conviene advertir, sin embargo, que una parte de esa carga impositiva se propone igualar el trato fiscal al que reciben los bienes sustitutivos del interior, por lo que carece de contenido protector.

Un aspecto poco considerado y del más alto interés para esclarecer los efectos del proceso liberalizador, es el análisis de la protección según áreas de procedencia de las compras. De tal investigación resulta que las importaciones comunitarias son, con diferencia, las sometidas a mayores tarifas protectoras —7,1 % frente a 5,8 %, si se toman en cuenta sólo los gravámenes arancelarios, y 20,8 % frente a 16,3 %, si se considera el conjunto de la imposición. Como es obvio, este resultado no está en relación con el nivel de los tipos legales establecidos —netamente inferiores para la CEE a raíz del Acuerdo Preferencial—, sino con la específica composición de las ventas comunitarias, que gravitan predominantemente sobre los sectores más protegidos. De modo que existe un componente adicional, no siempre evaluado, en el esfuerzo desprotector que comporta la integración comunitaria, pues si ésta conduce a la desaparición de los aranceles mutuos, el esfuerzo —y por tanto, el efecto— será tanto mayor cuanto más elevada sea la protección de partida.

3.2. El apoyo a la exportación

De forma paralela al proceso liberalizador se fue configurando un amplio sistema de apoyo público a la exportación. Ciertas figuras existían ya con anterioridad al período aquí estudiado, pero el nacimiento y consolidación de las más importantes se produjo a lo largo de la década de los setenta y primeros años ochenta. Es entonces cuando se intensifica el recurso a la desgravación fiscal, se articula un generoso régimen de crédito y de seguro de crédito y se definen los mecanismos de organización y promoción del sector exportador. Cabría discutir acerca de la eficacia global del sistema, pero lo que no cabe duda es que proporcionó

una variada gama de resortes, algunos de indudable incidencia, en apoyo de la actividad exportadora.

De entre los diversos instrumentos de fomento de la exportación, tal vez sea el crédito el de más poderosos efectos; y, consecuentemente, es el que concita, con preferencia, la demanda de apoyo de las empresas. Aunque este tipo de crédito especializado existe en España desde 1929, su ordenación más actual no se produce hasta 1971 y 1973, cuando se decide nuclear el sistema en torno al Banco Exterior de España y se determinan las fuentes de recursos de que se nutre: el sistema bancario, por medio de los coeficientes de inversión obligatoria, y los recursos públicos, a través de las asignaciones anuales al Instituto de Crédito Oficial (ICO) y las operaciones de refinanciación que éste asume. Ya a comienzos de los ochenta, y debido a las insuficiencias apreciadas en la evolución de los recursos, se autorizó al ICO a apoyar el sistema mediante la subvención a la Banca del diferencial existente entre el coste de captación de los pasivos y los rendimientos del crédito otorgado. De este modo, al financiar no el total de la operación, sino una parte de su coste —el diferencial de intereses—, se operó una suerte de efecto multiplicador sobre los fondos oficiales, ampliando las posibilidades financieras del sistema.

En correspondencia con estas modificaciones legales, el crédito a la exportación experimentó un poderoso crecimiento: el volumen de los créditos vivos con respecto a la exportación pasó del 22 % en 1970 a un máximo del 50 % en 1982. Aunque las cifras no son directamente comparables —una es una variable fondo y otra una variable flujo—, la proporción da cuenta del desarrollo de este instrumento, que afectó muy especialmente a la exportación de bienes de equipo y de material de transporte. Posteriormente, la razón de los créditos descendió hasta situarse en torno al 42 % en 1985. La política restrictiva frente a áreas con problemas financieros —como Iberoamérica—, la progresiva extinción de los créditos de capital circulante, difícilmente compatibles con la normativa comunitaria, y el todavía incipiente desarrollo del sistema de financiación al diferencial de intereses explican esta ligera regresión del crédito en los últimos años del período.

Es también en la década de los setenta cuando se regulan y desarrollan otros dos instrumentos financieros de carácter complementario: los créditos FAD (Fondos de Ayuda al Desarrollo) y el seguro de crédito a la exportación. Los primeros, creados en 1976, son concebidos como un instrumento de política comercial compatible con el objetivo del apoyo financiero a los países en desarrollo. Por medio de ellos se financian, en condiciones concesionales, operaciones comerciales vinculadas a proyectos de desarrollo. A pesar del incremento de los recursos movilizados por esta figura, su montante global se ha movido en cifras modestas, debido a su peculiar finalidad y selectiva orientación.

Más importancia y tradición tiene el seguro de crédito a la exportación, que en España gestiona, desde los primeros años setenta, la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE). Esta compañía, constituida como sociedad anónima con mayoría de capital público, cubre por cuenta propia los riesgos comerciales —rescisiones o impago de contratos— y por cuenta del Es-

tado, y ésta es su singular aportación, los riesgos políticos y extraordinarios —guerras, catástrofes...—. Su actuación, sometida a un juicio no siempre unánime, ha ido desarrollándose, en figuras e instrumentos, conforme a las necesidades de la exportación española, tratando de lograr un siempre difícil equilibrio entre los criterios de mercado y aquellos que se derivan de la promoción de las exportaciones. Sea cual sea la opinión que merezca su trayectoria, no cabe duda que ha constituido una figura básica en el respaldo y garantía de la acción exportadora.

Por último, y también a lo largo del período estudiado, se han desarrollado diversos mecanismos de tipo organizativo para la promoción y el apoyo logístico de la exportación. Así, en 1967 se regularon diversos regímenes de concertación voluntaria entre la Administración y las empresas de un sector exportador. Este sistema de ordenación comercial, antecedente de los acuerdos sectoriales y del sistema de apoyo a las asociaciones de exportadores, parte de considerar a la empresa no como un ente aislado, sino como un agente integrado en un sector en cuyo mercado compite, y con el que comparte ciertos problemas en la acción exportadora. Al tiempo, estos mecanismos de concertación promueven la coordinación entre empresas, propiciando que éstas afronten de forma compartida ciertos costes —de promoción, redes comerciales, etc.— que serían inalcanzables en solitario.

A su vez, la Administración, que ya había avanzado en el impulso y coordinación de las tareas de las oficinas comerciales en el exterior a través de la Dirección General de Política Comercial, dio un importante paso en el ordenamiento del sector exportador a través de la creación, en 1982, del Instituto Nacional de Fomento de la Exportación (INFE), actualmente ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior). Este instituto nació con el propósito de coordinar el conjunto de las tareas de información, formación, asesoramiento y promoción de las exportaciones, antes dispersas en diferentes instancias de la Administración. La evolución de su presupuesto revela el creciente interés por otorgar coherencia al sistema, dirigiendo una buena parte de los esfuerzos a potenciar el aparato comercializador de la empresa y a estimular su preocupación por aspectos como la calidad, el diseño, las redes de distribución, los servicios posventa y, en general, todo el contenido de intangibles incorporados a la acción exportadora.

El cambio descrito en el marco regulador de la política comercial estuvo acompañado de otra serie de reformas legales que, si bien no pertenecen al ámbito estricto del comercio exterior, influyeron muy decisivamente en su evolución. Es imposible aludir a todas ellas, pero sí cabe apuntar que el cambio en la normativa reguladora de las inversiones en el exterior, conducente a su liberalización progresiva, la flexibilización en el marco regulador de la inversión extranjera en España y la nueva normativa de control de cambios constituyen los principales pilares de esa apertura financiera, de cuya eficacia se benefició la política comercial del período.

Resulta difícil evaluar el efecto que haya podido tener el cambio del marco legal sobre la evolución del comercio exterior. Aunque no existen investigaciones al respecto, parece plausible esperar que las reducciones arancelarias hayan pro-

piciado una expansión no sólo de las importaciones, sino también, por vía de la aminoración de costes, de las exportaciones; éstas, a su vez, se habrán beneficiado de la mayor cobertura y eficacia del sistema de apoyos creado a propósito. No obstante, el ámbito adecuado para apreciar uno y otro efecto es el de la industria o sector, más que el de la economía en su conjunto. Y es en determinados sectores en donde se aprecia un retraimiento de las ventas como consecuencia de la supresión —o limitación del ámbito— de alguno de los instrumentos de apoyo a la exportación que origina la integración comunitaria.

Pero más allá de este efecto directo, existe otro, difícil de precisar pero de indudable importancia, que alude a los cambios que tales alteraciones institucionales han venido provocando en las actitudes y comportamientos de los agentes económicos. La progresiva apertura comercial y financiera ha permitido que numerosas empresas hayan comenzado a considerar el mercado exterior como un referente necesario para sus decisiones estratégicas. La evolución del coeficiente de apertura exportadora de la industria —exportaciones sobre el total de la oferta, incluidas las importaciones—, que pasa del 5,7 % en 1970 al 12,4 % en 1985, refleja ese proceso. Y el impresionante incremento del contingente de unidades exportadoras, que pasa de algo menos de 12 000 en 1980 a cerca de 50 000 al final del período, confirma la magnitud del fenómeno al que se alude. Un fenómeno que, conviene precisar, se ha visto amplificado, especialmente durante la primera mitad de los ochenta, por el «efecto expulsión» que la crisis de la demanda interna ha tenido sobre las empresas, al obligarlas a buscar mercados alternativos en el exterior. No cabe ignorar, por tanto, que una parte de las unidades censadas como exportadoras lo son como consecuencia de un fenómeno puramente reactivo, de episódica vigencia, motivado por el peculiar tono de la coyuntura del período. Pero sería injusto no apreciar que, junto a este efecto que cabría calificar de espurio, se evidencia un proceso de auténtica y deliberada —aunque tal vez insuficiente— apertura institucional de la empresa española a los mercados internacionales, como lo demuestra el incremento experimentado en el número de empresas regularmente exportadoras a lo largo de los últimos años.

4. Evolución de la competitividad

Un segundo factor a considerar en la explicación de los resultados comerciales es la evolución de la competitividad a lo largo del período. Es éste, sin embargo, un concepto tan invocado como imprecisamente definido. Lo que no hace sino expresar el conjunto diverso de factores que intervienen en su determinación. Desde la perspectiva de este trabajo, se considerará que la competitividad expresa la capacidad que tiene un país para colocar la producción en los mercados mundiales, incluido el propio mercado, sin un detrimento en su nivel de renta. Tal definición circunscribe la competitividad al ámbito comercial, de realización de

la producción en los mercados, desconsiderando, tal vez, aspectos productivos o tecnológicos que pudieran ser determinantes en una visión dinámica del fenómeno. Sin embargo, el concepto así definido es útil a los propósitos del presente trabajo; y, aplicado en un marco temporal suficientemente amplio, aminora sus posibles objeciones. Introduce, además, dos salvedades de importancia: la primera referida a la necesidad de considerar el mercado interior como escenario complementario para la estimación de la competitividad —no se trata sólo de ganar posiciones en los mercados exteriores, sino también de no perderlas en el propio—; la segunda, al carácter espurio de toda ganancia de competitividad conseguida mediante el empobrecimiento relativo —vía devaluación monetaria, por ejemplo— del país en cuestión.

Conforme a su complejidad conceptual, existen diversos modos de aproximarse a la medición de la competitividad. Ninguno de ellos alcanza una fiabilidad cierta, ni está ajeno a objeciones. De modo que un cierto sentido de prudencia aconseja la utilización simultánea de diversos indicadores. Lamentablemente, vías alternativas no siempre conducen a los mismos resultados (véase apéndice B).

4.1. Precios y costes

Una primera vía posible para estimar la competitividad es a través de la evolución comparada de precios y costes. Tal aproximación remite a aquellos factores sobre lo que se asienta la teoría de los costes comparados para explicar la capacidad comercial de un país. Tiene la ventaja, además, de que al sustentarse sobre datos ofrecidos por las estadísticas oficiales de diversos países y organismos supranacionales, permite una más fácil comparabilidad internacional. En general estos indicadores se construyen como índices de precios relativos entre un país y el entorno de comparación, expresados en una moneda común. Respecto al tipo de precios que se consideran, los más utilizados son los precios al consumo, los precios industriales, el coste unitario del trabajo, el precio de las exportaciones y el deflactor implícito del PIB. En el caso español, el Banco de España elabora y publica indicadores de competitividad contruidos a partir de los precios al consumo y de los precios industriales; y elabora, aunque no publica, una serie de costes unitarios del trabajo. A estas tres series se añadirá aquí la correspondiente a los precios relativos de las exportaciones.

Como es obvio, el significado económico de cada indicador varía según el índice de precios elegido; como diferente es el tipo de objeciones que cada uno comporta. Así, los precios al consumo presentan mayores críticas que los precios industriales, ya que incorporan en su cobertura, con alta ponderación, bienes y servicios no comerciables —por ejemplo, la vivienda—, mientras excluyen otros que sí son objeto de comercio —el caso de los bienes de equipo—. Pero tampoco los precios industriales están exentos de este problema, además del que deriva de la insuficiente homogeneidad del indicador entre países. Por su parte, admitir el coste unitario del trabajo como indicador presupone que éste es el principal

componente de la divergencia de costes entre los países, consideración que es, cuando menos, exagerada. La llamada «paradoja de Kaldor» además, puso en evidencia lo inapropiado de aplicar una interpretación unívoca al efecto de los costes unitarios del trabajo sobre la competitividad. Y, en fin, los precios de exportación, aproximados a través de los valores unitarios, presentan los inconvenientes que se derivan de marginar los precios de los bienes potencialmente exportables pero no comerciados, y de velar los cambios que se hayan producido en los precios por alteraciones en la calidad y composición de la oferta exportadora. De esta segunda objeción, sin embargo, no está exento ningún indicador agregado. La mera enunciación de estos problemas —cuya consideración más detenida excede el ámbito de este trabajo— refrenda la conveniencia de realizar una aproximación múltiple para captar adecuadamente la evolución de la competitividad.

En el caso español, y para el periodo que aquí se considera, la evolución de la competitividad sigue una senda muy parecida cualquiera que sea el indicador de precios por el que se opte: los valores trimestrales y globales difieren, pero el perfil es muy similar (gráficos 4, 5, 6, 7). A lo largo del período es posible distinguir tres subetapas claramente diferenciadas. La primera, que se extiende hasta 1979, recoge las fuertes tensiones inflacionistas que se desatan a partir de la primera crisis energética y las dificultades que las autoridades tienen para compensar el diferencial de precios por medio del tipo de cambio. El resultado es una pérdida progresiva de competitividad, que se manifiesta desde el mismo comienzo del período en el caso de los precios al consumo y de los costes unitarios de trabajo y, a partir de 1976, en el caso de los precios industriales. Por su parte, los valores unitarios de exportación oscilan en torno a una senda más estable. A partir de 1979 se abre una segunda subetapa, que se caracteriza por las ganancias de competitividad derivadas del fuerte proceso devaluatorio que vive la peseta frente al dólar norteamericano. Esta subetapa se cierra en el primer semestre de 1983, en que se pone en marcha un nuevo proceso de pérdida de competitividad al enfrentarse una peseta fortalecida al diferencial de precios, que, aunque aminorado en el período, se resiste a desaparecer.

A pesar de su similar evolución, el resultado global para el período difiere según el indicador que se considere. Tres de ellos arrojan una ganancia de competitividad, que es leve —del 3 %— en el caso de los precios al consumo y de los precios industriales, y más acusada —del 13 %— para los precios de exportación; y uno, los costes unitarios del trabajo, ofrece un balance negativo, con una pérdida de competitividad de casi el 20 %. Todo ello referido al conjunto de los países industriales. Caso de otorgar fiabilidad a los indicadores, los resultados revelarían que la oferta exportadora ha tenido, a juzgar por los precios, un mejor comportamiento que el conjunto de la economía, si bien no es posible concluir si ello se debe a mejoras en la eficiencia relativa de las empresas exportadoras o a prácticas de discriminación de precios tendentes a reducir los beneficios unitarios en la venta a los mercados exteriores. A su vez, la evolución comparada de precios y costes laborales insinúa una significativa constricción en

GRÁFICO 4. Índice de competitividad con precios al consumo

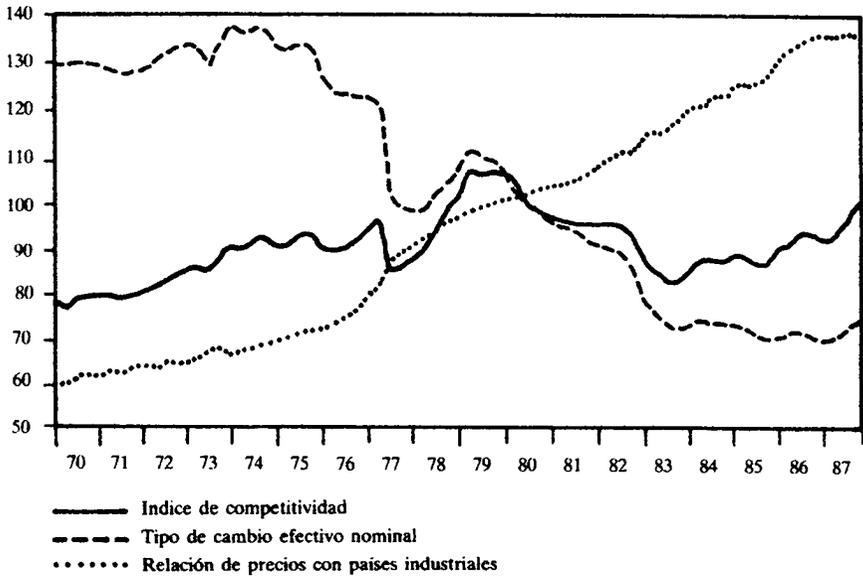


GRÁFICO 5. Índice de competitividad con precios industriales

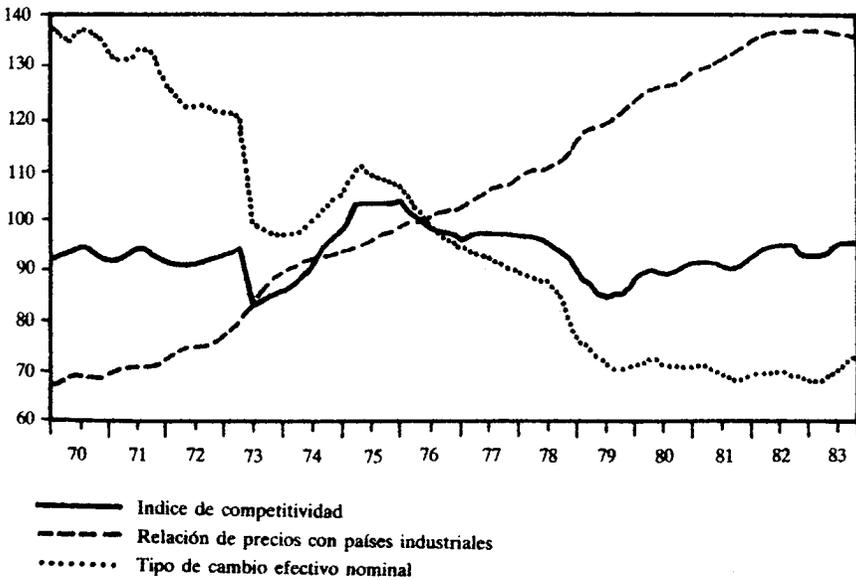


GRÁFICO 6. Competitividad con costes unitarios de trabajo en manufacturas

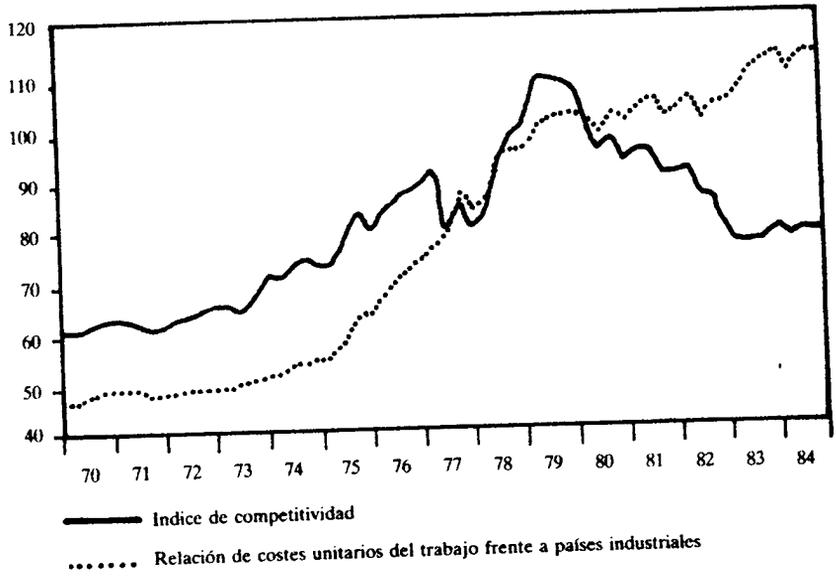
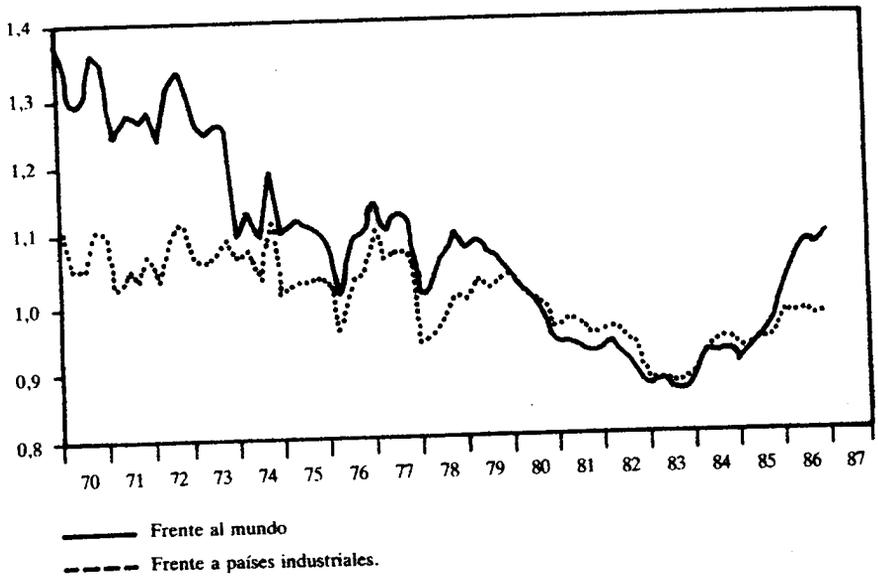


GRÁFICO 7. Índice de competitividad con precios de exportación



la rentabilidad relativa de las empresas; conclusión que parece altamente plausible si se atiende a los resultados de los balances empresariales en el período.

Para una adecuada interpretación de los resultados, es preciso tener en cuenta, sin embargo, que la evolución de los indicadores está directamente asociada a la política de tipo de cambio que siguen las autoridades monetarias. Pues es bien sabido que la adopción de los sistemas de flotación monetaria, tras el abandono a mediados de los setenta del sistema convenido en Bretton Woods, ha propiciado una mayor presencia de las fuerzas del mercado en la determinación del tipo de cambio, pero no ha excluido la participación, con posición preeminente, de la autoridad monetaria. Tal intervención se justifica por el deseo de evitar que la excesiva volatilidad del tipo de cambio pueda repercutir sobre el sistema de asignación de los recursos económicos. O, dicho de otro modo, que movimientos bruscos del tipo de cambio alteren, sin causa sólida, los precios relativos de una economía. Estos últimos se constituyen, de este modo, en referente básico para un manejo adecuado del tipo de cambio nominal.

Y así, en la evolución de los indicadores quedan inscritos los episódicos efectos de la devaluación de 1976 y las más poderosas consecuencias de los programas estabilizadores de 1977 y 1982, reflejados en sendas ganancias de competitividad. Como también lo están el proceso revaloratorio que vive la peseta a lo largo de 1978 y 1979, añadiendo su perverso efecto al que alimenta, con más constancia, el permanente diferencial de precios; y, en sentido contrario, la senda devaluatoria iniciada tras la segunda crisis del petróleo y prolongada hasta 1983.

Una visión de conjunto permite apreciar, sin embargo, que, a salvo de momentos específicos, las autoridades económicas dejaron que el tipo de cambio nominal compensase el movimiento de precios, de modo que el tipo de cambio real —que es el que mide la competitividad— quedó virtualmente estabilizado frente a los países industriales, primero, y frente a la CE, después. Las autoridades, por tanto, se abstuvieron de actuar sobre el tipo de cambio real, en el entendimiento de que tal política sería una forma perniciosa, y acaso ingenua, de forzar ganancias de competitividad.

Los precios de exportación y los costes unitarios laborales tienen una mayor autonomía relativa respecto a los sistemas de seguimiento y regulación del tipo de cambio nominal; si bien sus efectos sobre la competitividad son de signo inverso. Los primeros, que padecen una elevada variabilidad, revelan una tendencia dominante de mejora de la competitividad, que sólo se interrumpe ocasionalmente en los años de más severa revaluación monetaria. Por el contrario, el efecto que tiene, a lo largo de los años setenta, el encarecimiento de la fuerza de trabajo sobre la competitividad sólo se logra compensar, y no totalmente, por el efecto conjunto de la moderación salarial y los incrementos de productividad que el aumento del desempleo provocan en los últimos años del período.

4.2. Competitividad estructural

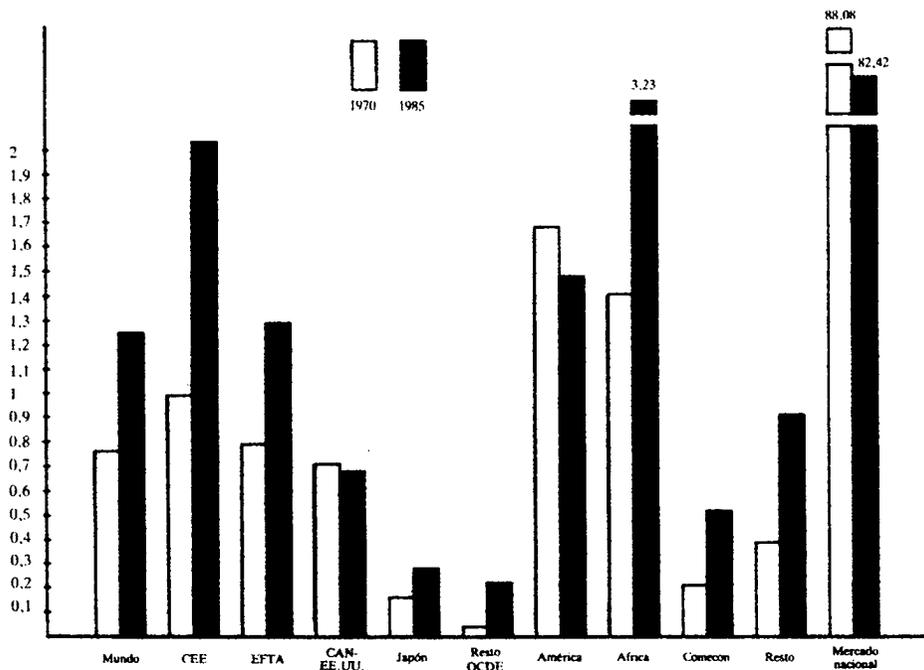
Una segunda vía posible para estimar la competitividad la ofrece el análisis de la evolución de las cuotas de mercado (véase apéndice B). Esta aproximación tiene algunas ventajas respecto a la realizada a través de los precios, pero no evita ciertos inconvenientes que es preciso tener en cuenta. Entre las ventajas hay que referir, en primer lugar, la que se deriva del manejo de un concepto *ex-post*, que evalúa la competitividad a través de sus efectos: son competitivas aquellas industrias que amplían su participación en la oferta internacional. En segundo lugar, a su fácil estimación se añade, como cualidad, la propia amplitud del fenómeno que evalúa, que integra un conjunto de factores, no necesariamente vinculados a los costes, de probada relevancia en el impulso de la actividad exportadora. De este modo, la política cambiaria y comercial, la mejora en los contenidos tecnológicos y de diseño del producto, o en fin, los logros en la gestión de la empresa, quedarían acogidos bajo esta acepción.

No obstante, el concepto así definido presenta dos importantes flancos a la crítica. El primero deriva de su modo de enfocar la estimación: se evalúan las alteraciones habidas en la competitividad a través de sus efectos, pero no se atiende a sus posibles causas. Es, pues, una aproximación indirecta al fenómeno. En segundo lugar, los resultados de la estimación dependen muy destacadamente de la situación de que parta el país analizado. Pues es plausible que un proceso de efectiva apertura comercial en un país anteriormente cerrado conduzca a una natural progresión de sus cuotas de mercado en el exterior —al igual que a un retraimiento de las correspondientes al mercado propio—, sin que ello se corresponda con una alteración de la base tecnológica o productiva de la economía en cuestión. Y, en sentido contrario, el surgimiento de nuevas áreas competidoras —es el caso de los nuevos países industriales (NIC's)— puede provocar una reducción, puramente estadística si se quiere, de las cuotas de los países ya instalados en el mercado, sin que ello deba asociarse a una minoración estricta de su competitividad. Como se verá más adelante, estas consideraciones son pertinentes al caso aquí analizado.

Pues bien, a lo largo del período estudiado ha progresado notablemente la participación española en la oferta internacional en todas las áreas consideradas, a excepción de los mercados de Estados Unidos-Canadá y de América Latina (gráfico 8). Las restricciones al comercio impuestas a ciertos productos de la exportación tradicional al área y la peculiar evolución del signo cambiario pueden explicar, tal vez, la pérdida de cuota de los productos españoles en Estados Unidos; por su parte, la crisis financiera de los países iberoamericanos estaría en la base del retraimiento de las ventas españolas a la región. Pero, a salvo de estas excepciones, las ganancias han sido generalizadas, y muy notables en áreas, como la CE o África, en las que ya se partía de niveles de presencia significativos.

A igual conclusión se llega al considerar la evolución de las cuotas de mercado de la exportación española por grandes grupos de productos (cuadro 7). Con las salvedades del sector de la confección, en la exportación a la OCDE, y de la

GRÁFICO 8. Cuota de mercado por áreas



alimentación y maquinaria, en la exportación a los países en desarrollo, todos los agregados registran un incremento perceptible en su cuota de mercado, que es mayor en el caso de la CE, y en general de los países industrializados, que en el de las áreas en desarrollo.

De modo que si se considera la evolución de las cuotas de mercado como expresión de la competitividad, no cabe sino concluir que España registró en el periodo una muy notable ganancia de competitividad. El hecho de que España parta de unos niveles muy bajos de apertura comercial, y por tanto de unas artificialmente reducidas cuotas de mercado, obliga a moderar el alcance de esta interpretación. No en vano en las mismas fechas se registra una reducción perceptible en el grado de autoabastecimiento del mercado nacional (gráfico 8); reducción que alcanza a manifestarse en una muy amplia gama de sectores industriales, y en alguno de ellos con notable intensidad. Ambos resultados —pérdida de mercado interno y ganancia de cuotas en el exterior— son síntomas inequívocos de la eficacia del proceso de apertura comercial reseñado en páginas anteriores, pero difícilmente pueden ser asociados a una interpretación unívoca, o cuando menos lineal, de la evolución de la competitividad.

CUADRO 7. Cuotas de mercado por grupo de productos y áreas

	Mundo			OCDE			CEE			No OCDE		
	1970	1985	1970	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	
	Secciones CUCI	1,68	1,76	1,97	2,28	2,44	2,75	0,87	0,84	0,58	0,53	0,53
0 + 1 Alimentos, bebidas y tabaco	0,70	0,99	0,74	1,07	1,19	1,50	0,84	0,84	0,58	0,53	0,53	
2 + 4 Materias primas y grasas	0,45	0,63	0,49	0,67	0,59	1,09	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	
3 Energía y petróleo	0,56	1,35	0,59	1,18	0,62	1,32	0,50	1,67	0,50	1,67	1,67	
5 Productos químicos	0,51	1,09	0,39	1,28	0,61	2,78	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74	
7 Maquinaria y material de transp.	0,30	2,44	0,23	2,60	0,34	8,35	0,70	1,18	0,70	1,18	1,18	
Vehículos de pasajeros	0,55	0,86	0,42	0,95	0,65	1,78	0,75	0,72	0,75	0,75	0,72	
Resto 7 Maquinaria y otros mat. transp.	0,80	1,89	0,78	1,74	0,73	2,21	0,87	2,24	0,87	2,24	2,24	
6 + 8 Otros bienes manufacturados	0,68	1,32	0,67	1,43	0,75	1,77	0,68	1,14	0,68	1,14	1,14	
65 Textiles	0,77	0,67	0,86	0,57	0,54	0,98	0,50	1,11	0,50	1,11	1,11	
84 Confección	0,28	3,39	0,32	2,49	0,39	2,41	0,21	4,38	0,21	4,38	4,38	
67 Hierro y acero	0,38	1,74	0,33	1,74	0,46	2,59	0,64	1,76	0,64	1,76	1,76	
68 Metales no férricos	1,17	1,98	1,03	1,88	0,95	2,22	1,49	2,16	1,49	2,16	2,16	
Otras Manufacturas de metal	1,17	1,83	1,12	1,89	0,97	2,46	1,33	1,69	1,33	1,69	1,69	
Resto	0,76	1,25	0,78	1,33	0,99	2,03	0,71	1,10	0,71	1,10	1,10	
TOTAL												

Fuente: Elaboración propia sobre datos de las Naciones Unidas y la OCDE.

Resultados de este tipo evidencian la necesidad de acudir a análisis sectoriales más desagregados. Y no sólo por razones estadísticas, sino también conceptuales. Pues si en unos casos el precio o los costes laborales pueden ser determinantes en la competitividad de un sector, en otros priman otro tipo de factores asociados a la tecnología, a las características del producto o a las estrategias de las empresas en los mercados. Es difícil dotar de contenido empírico a este último tipo de factores. De entre ellos, acaso el que hace referencia a los contenidos tecnológicos, a través de los gastos en I+D, sea el que permita una más fácil aproximación, además de remitir a un factor clave para una concepción dinámica del fenómeno: no en vano el cambio técnico está asociado a ganancias en la productividad de los sectores. Quizá por ello la OCDE procedió a una muy laboriosa, aunque cuestionable, caracterización de las industrias en función de sus *inputs* tecnológicos, distinguiendo entre las de alta, media y baja intensidad tecnológica ⁶.

La aplicación de esta taxonomía a la exportación española (cuadro 8) revela dos conclusiones de interés:

- En primer lugar, las ventas españolas se concentran en los sectores de media y, particularmente, baja intensidad tecnológica. Lo que se pone de manifiesto, muy especialmente, al comparar la estructura de las exportaciones españolas con la propia de la OCDE. La proporción entre las cuotas que corresponden a cada uno de los grupos en una y otra corriente de ventas —índice de especialización— refleja este fenómeno, y revela el alto peso que adquieren en España las exportaciones de los sectores de baja intensidad tecnológica.
- En segundo lugar, a lo largo del período se produjo una apreciable mutación en la composición de las ventas, de modo que descendió el peso relativo de los sectores de baja intensidad tecnológica en beneficio de los de alta y media intensidad. La notable progresión de las exportaciones de los sectores del automóvil y la química industrial, entre los de tecnología media, y el leve progreso de la química fina, farmacia, maquinaria de oficina e instrumentos de precisión, en los de alta intensidad, explican estos cambios. No obstante, una alteración de similar sentido se produjo en las exportaciones de la OCDE, por lo que la mejora comparativa sólo se puede apreciar en el grupo de intensidad tecnológica media.

Ambas conclusiones apuntan a las debilidades que manifiesta, desde una concepción dinámica, la peculiar especialización comercial española. Pues si es cierto que se ha producido un desplazamiento de las ventas hacia sectores industriales de mayor contenido tecnológico, también lo es que apenas se han avanzado posiciones relativas en los sectores de mayor intensidad tecnológica. Es en las in-

⁶ Para un análisis de las insuficiencias de esta clasificación, véase K. PAVITT (1984).

CUADRO 8. Clasificación de los sectores según su intensidad tecnológica

	Exportaciones (%)		Índice Especializac. *		I. Contribución al Saldo *						Ventajas Comparat. Revel. *			
	1970	1985	1970	1985	España		OCDE		España		OCDE			
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
<i>Alta</i>	8,3	10,8	19,5	25,6	42,9	42,2	-11,6	-15,7	2,4	3,8	-61,1	-30,0	14,4	10,9
<i>Media</i>	22,0	33,3	39,0	38,8	56,4	85,9	-21,5	-4,6	2,2	3,4	-54,6	7,7	10,8	7,6
<i>Baja</i>	69,5	55,7	41,4	35,5	168,1	157,0	33,2	20,3	-4,6	-7,3	10,0	35,9	2,5	-6,4

* Para una especificación de los indicadores, véanse apéndices.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la OCDE.

dustrias de intensidad tecnológica media y baja sobre las que España parece asentar sus ventajas comparativas, como se desprende de los valores que adopta el saldo relativo y el índice de contribución al saldo. Un análisis más detenido de la composición de las exportaciones es el objeto del epígrafe que sigue.

5. Especialización comercial

La economía española no sólo experimentó cambios notables en el volumen de las corrientes comerciales, sino también en la composición de las mismas. Como es obvio, el tipo de bienes importados responde a las carencias del aparato productivo, y las exportaciones a sus ventajas comparadas; no es extraño, por tanto, que de forma paralela al cambio económico del período, la economía española viviese una mutación de similar magnitud en la naturaleza de los bienes comerciados.

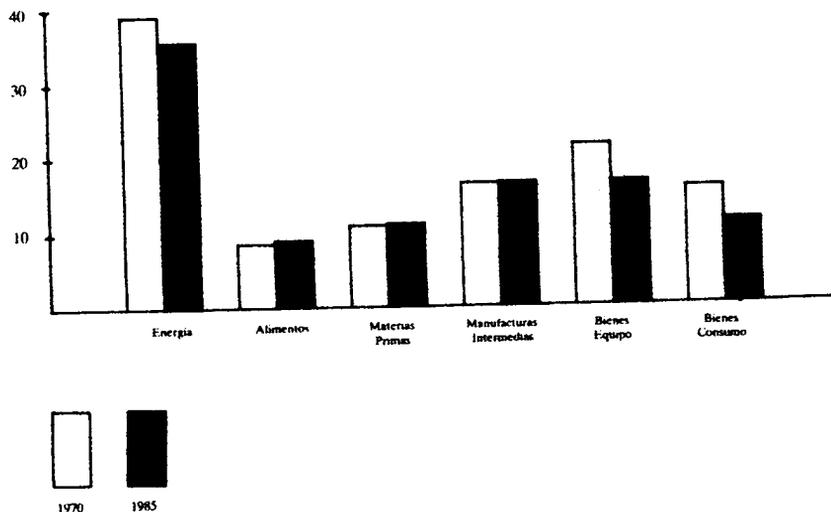
Y así, la persistente caída del peso relativo de las exportaciones de productos agrarios, más acusada en términos monetarios que reales (gráfico 9 y cuadro 9), corrió pareja a la progresiva pérdida de peso del sector en el conjunto de la producción española. Y, como la otra cara del mismo proceso, el peso relativo de los bienes industriales aumentó, y más en términos reales que monetarios. Hasta mediados de los setenta, la evolución descrita es común a las tres grandes secciones de manufacturas; pero a partir de esa fecha, los bienes de equipo sufren la crisis que afecta a los países iberoamericanos, principales clientes de este tipo de productos. En el más reciente auge de las exportaciones intermedias es posible apreciar el protagonismo de los productos siderúrgicos y de los derivados del petróleo, de acuerdo con la capacidad instalada de ambas industrias en España.

Desde la óptica de las importaciones, se aprecia una cierta estabilidad en el peso de sus componentes básicos, sólo alterada por el volumen adquirido, en términos nominales, por la factura energética, que sufre el impacto de las dos crisis petroleras de mediados y finales de los setenta. La estabilidad es todavía mayor si se consideran las importaciones corregidas por los respectivos precios de importación. En ese caso se constata el ajuste ahorrador que provoca el encarecimiento del petróleo, y la apreciable caída del peso relativo de las compras de bienes de equipo, asociada al estancamiento de la inversión durante el período.

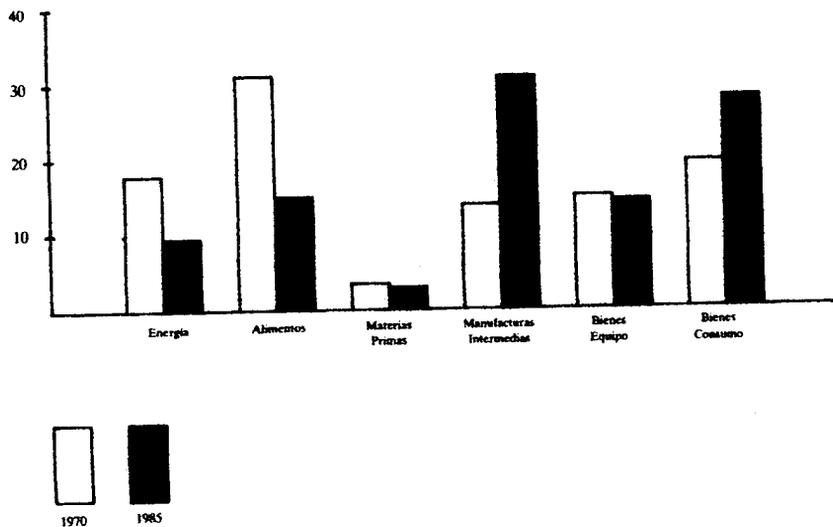
La estabilidad reseñada refleja la consistencia de tres grandes núcleos de dependencia comercial de la economía española: la dependencia energética, de productos intermedios y de bienes de equipo. La primera responde a una insuficiencia básica en la dotación de recursos naturales, agravada acaso por el carácter intensivo en consumo energético de la estructura productiva. Los altos niveles de dependencia de productos intermedios y de bienes de equipo están relacionadas con los desacompasamientos y carencias del proceso de sustitución de importaciones, siempre más fácil de acometer en los sectores de bienes finales. Por lo demás, los profundos cambios tecnológicos habidos en el sector de maquinaria

GRÁFICO 9. Composición del comercio

IMPORTACIONES (Composición porcentual en términos reales)



EXPORTACIONES (Composición porcentual en términos reales)



CUADRO 9. Composición de las corrientes comerciales
(En porcentaje)

	<i>Energía</i>	<i>Alimentos</i>	<i>Materias Primas</i>	<i>Manufact. Intermed.</i>	<i>Bienes Equipo</i>	<i>Bienes Consumo</i>
IMPORTACIONES						
1970	13,2	12,2	17,0	25,2	27,6	4,6
1975	25,7	13,5	13,7	18,6	20,0	8,6
1980	38,4	9,6	12,6	14,9	13,9	10,4
1985	35,6	9,0	11,1	16,4	16,4	11,2
EXPORTACIONES						
1970	5,4	35,1	3,9	17,8	15,4	22,2
1975	3,2	22,2	3,0	26,2	19,9	26,2
1980	3,9	17,9	3,1	33,0	15,1	26,7
1985	9,3	14,8	2,9	30,7	14,1	27,9

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la OCDE.

han tendido a acentuar estos desequilibrios. El que descienda la parte de la producción nacional del sector consumida interiormente expresa ese desajuste; y revela que las importaciones son, en alta proporción, complementarias, y no sustitutivas, de la producción interior.

Una explicación más detallada de la composición del comercio exige una mayor desagregación estadística, así como instrumentos analíticos adicionales.

5.1. Las ventajas comparativas

No siempre se marca una delimitación precisa entre los conceptos de competitividad y de ventajas comparativas; y no es infrecuente que los indicadores de una se utilicen en la estimación de la otra. Se trata, sin embargo, de dos aspectos distintos de la realidad económica. Las ventajas comparativas hacen referencia a un fenómeno estructural que expresa la posición que, respecto al comercio, mantienen entre sí las industrias de un país. La competitividad, en cambio, es un fenómeno parcialmente condicionado por factores coyunturales —como los derivados de la política económica—, y expresa la posición de un país, respecto a otros, en una determinada industria. En el primer caso se comparan industrias en el seno de un país; en el segundo, países en el seno de una industria⁷.

Una primera aproximación a las ventajas comparativas resulta de la compa-

⁷ Tomo aquí la interesante precisión de G. LAFAY (1990).

ración de la estructura comercial española con la de un supuesto modelo de referencia, en este caso representado por la media de los países industrializados (véase apéndice C). Se elaboraron así los índices de especialización y dependencia, que ponderan la intensidad relativa —exportadora o importadora— de un grupo de bienes en el comercio de España respecto a la proporción que dichos bienes suponen en el comercio de la OCDE (cuadro 10).

El análisis de la corriente exportadora permite entresacar como núcleos de la especialización comercial española ciertos sectores relacionados con bienes de consumo tradicional —alimentación, bebidas, calzado, confección y muebles—, semimanufacturas tanto para industrias ligeras —cuero, madera, corcho o caucho— como básicas —siderurgia, primera transformación de metales no féreos y refino de petróleo— y el automóvil. Los cambios en la estructura exportadora en los últimos quince años revelan un desplazamiento de la especialización hacia productos más elaborados y complejos, como son ciertas semimanufacturas industriales —derivadas de la petroquímica y de la siderurgia— y determinados bienes de consumo industrial, como el automóvil.

En lo que afecta a las importaciones, los núcleos de más acusada dependencia se localizan en ciertos sectores intermedios, particularmente relacionados con la química industrial —como sustancias químicas, resinas o fibras—, con todo el sector de bienes de equipo —a excepción de la maquinaria para trabajar metales— y con los instrumentos de precisión y de consumo superior —farmacia, óptica, fotografía y relojes.

Sin embargo, para que los índices así definidos expresen ventajas comparativas, es preciso suponer que se da en los sectores una relación estable y consistente entre alta especialización y baja dependencia, y viceversa. La evidencia confirma que esto no siempre es así, por lo que conviene acudir a algún otro indicador que trate de modo simultáneo ambas corrientes comerciales, de exportación e importación. Por eso se ha recurrido a dos indicadores de resultados muy próximos: el saldo comercial relativo y el índice de contribución al saldo (véase apéndice C). Ambos se construyen a partir de una misma variable básica, el saldo comercial de cada sector, que se transforma para expresarse como proporción del comercio sectorial, en el primer caso, o como desviación respecto al saldo medio, en el segundo. En este último, el índice de contribución al saldo, se neutraliza el efecto que sobre los resultados sectoriales puede tener una alteración en el nivel de cobertura global del comercio. Lo que es especialmente apropiado para el caso español, habida cuenta de la excepcional contención de las importaciones —y aun la mejora del saldo— que el estancamiento de la demanda interna propicia en el período.

La aplicación al comercio español de uno y otro indicador (cuadro 10) confirma que el núcleo de las ventajas comparativas se halla en los sectores de consumo tradicional, en sectores intermedios básicos y en el sector del automóvil; mientras que las desventajas se concentran en los sectores de bienes de equipo, en ciertas ramas de la química y en las industrias de consumo técnicamente más complejas.

La comparación de los datos correspondientes a 1985 con los de 1970 permite extraer dos notas adicionales de interés:

- en primer lugar, se ha reducido el grado de dispersión de los indicadores, lo que induce a pensar que la estructura comercial española se está encaminando hacia un perfil de especializaciones intersectoriales menos contrastado;
- en segundo lugar, se registra un cierto desplazamiento de la ventaja comparativa desde sectores intensivos en trabajo poco cualificado hacia sectores más intensivos en capital, lo que resulta coherente con el proceso de industrialización vivido por la economía española.

Esta última nota se confirma al someter los sectores a un doble criterio de clasificación: el signo de su índice de contribución al saldo en 1985 y el sentido de la modificación que dicho indicador experimenta en el período aquí considerado. Como puede constatar (cuadro 11), una buena parte de los sectores sobre los que tradicionalmente se asienta la especialización comercial española —alimentos, bebidas, textil, confección, piel, calzado, muebles o construcción naval— mantienen el signo de sus ventajas comerciales, pero ven disminuida su contribución al saldo global de la industria. Con desventaja comparativa creciente se encuentran alguno de los sectores más intensivos en tecnología, como la electrónica, maquinaria de oficina, instrumentos científicos y de precisión, otra maquinaria eléctrica y óptica y fotografía. En el lado de los que mejoran su contribución al saldo, aun cuando mantengan resultados deficitarios, hay que situar una buena parte de los sectores derivados de la química industrial, la farmacia, gran parte del sector de maquinaria, tanto mecánica como eléctrica, y la aeronáutica. Por último, la siderurgia, industrias básicas de metales no férreos, maquinaria para trabajar metales, manufacturas de plástico, cerámica y vidrio, ciertas ramas de la química ligera y el automóvil son los sectores con ventaja comparativa creciente. Es conveniente señalar, además, que gran parte de estas últimas industrias consiguen invertir en el período el signo de su balanza comercial, que de expresar desventajas pasa a revelar ventajas comerciales.

Una visión global de estos resultados revela que se ha producido en el período un apreciable desplazamiento en la especialización española. De modo que, con la excepción de los sectores de mayor intensidad tecnológica, el comercio español ha mejorado posiciones en una buena parte de los sectores considerados como industrialmente más complejos —relativamente más intensivos en tecnología y/o capital—, en perjuicio de las industrias más tradicionales. Lo que se ha traducido en una aproximación del patrón comercial español al propio de los países desarrollados. Y, en efecto, a lo largo de los tres lustros que median entre 1970 y 1985 se registra, entre España y la OCDE, una perceptible elevación del índice de similitud (véase apéndice C) de sus exportaciones (cuadro 12). Cabría suponer que tal acercamiento se ha debido, tanto a los cambios registrados en la composición relativa de la oferta española como a su propia diversificación por produc-

Maq. Generadores	0,24	0,49	1,73	1,51	-0,83	-0,38	-2,80	-2,18	17,05	61,19
Maquinaria Agrícola	0,28	0,46	1,74	1,23	-0,77	-0,27	-1,18	-0,47	22,70	72,86
Maquinaria para Metales	1,16	1,06	1,76	0,78	-0,36	-0,37	-0,38	0,40	63,89	62,04
Maquinaria Específica	0,66	0,38	2,04	1,45	-0,54	-0,33	-2,31	-1,99	42,60	61,70
Maquinaria Genérica	0,36	0,63	1,93	1,56	-0,75	-0,22	-6,09	-1,95	24,92	76,39
Generadores Eléctricos	0,81	0,48	1,29	0,78	-0,37	-0,06	-0,19	-0,16	62,58	93,47
Otra maqui. eléctrica	0,80	0,59	1,14	1,12	-0,34	0,02	-0,69	-0,77	53,66	75,95
Electrónica	0,24	0,13	0,63	0,80	-0,59	-0,67	-1,17	-3,55	40,82	32,58
Maquin. de oficina	0,44	0,66	1,05	1,84	-0,61	-0,39	-1,44	-5,33	19,77	60,59
Inst. profesión. y precisión	0,21	0,24	1,51	1,65	-0,83	-0,61	-2,05	-2,62	16,58	37,76
Aeronáutica	0,04	0,23	1,77	0,66	-0,96	-0,20	-2,45	-0,47	3,52	79,76
Const. Naval	3,38	1,82	0,69	1,04	0,70	0,75	5,49	1,52	30,04	24,66
Material ferroviario	3,00	0,25	2,67	0,69	0,27	-0,09	0,53	-0,02	72,37	90,97
Automóvil	0,33	1,16	0,29	0,63	-0,13	0,42	0,74	6,77	81,61	54,10
Otros transportes	1,06	0,30	0,05	0,61	-0,89	-0,18	0,44	-0,09	9,38	43,18
Óptica y fotografía	0,19	0,27	1,22	1,13	-0,83	-0,55	0,96	-0,85	16,84	44,12
Relojes	0,06	0,12	2,77	2,38	-0,96	-0,86	-1,02	-0,77	3,67	13,17
Instrum. musicales	0,49	0,23	0,61	2,01	-0,37	-0,77	-0,02	-0,22	62,13	22,09
Otras industrias	0,98	1,25	0,41	0,72	0,05	0,20	0,58	0,25	59,52	55,73

* Para una especificación de los índices y del tratamiento sectorial de la información, véanse apéndices
Fuente: Elaboración propia sobre datos de la OCDE.

CUADRO 11. Evolución de las ventajas comparativas 1970-1985
(Índice de contribución al saldo)

	<i>Mejora posición</i>	<i>Empeora posición</i>
Ventajas	Desinfectantes y fertilizantes *. Otros productos químicos de droguería y perfumería *. Manufacturas del plástico. Cerámica y vidrio *. Otros productos no metálicos. Siderurgia *. Básicas no férreas *. Maquinaria para metales *. Automóviles.	Alimentación Bebidas Textil Calzado Piel Confección Muebles. Manufacturas de papel e impresión. Refino petróleo. Neumáticos. Productos metálicos. Construcción naval. Otros productos.
Desventajas	Tabaco. Pasta de papel. Sustancias químicas industriales. Otros productos del caucho. Fibras sintéticas y artific. Resinas y plásticos. Farmacia. Generadores no eléctricos. Maquinaria agrícola. Maquinaria específica. Maquinaria genérica. Generadores eléctricos. Aeronáutica. Relojes.	Madera. Otra maquinaria eléctrica. Telecomunicación. Maquinaria de oficina. Instrumentos de precisión. Ferrocarril **. Otros transportes. Óptica y fotografía **. Instrumentos de música.

* Sectores que cambian de desventajas a ventajas comerciales en el período.

** Sectores que cambian de ventajas a desventajas comerciales en el período.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la OCDE.

tos. No obstante, este último aspecto no se traduce en una reducción del índice de concentración de las ventas. Ambas conclusiones, mayor similitud y más elevada concentración, se dan también por el lado de las importaciones, como era razonable esperar habida cuenta de la común presencia, con peso elevado, de ciertos consumos básicos, como pueda ser el petróleo.

Los indicadores hasta ahora utilizados han sido concebidos conforme al tradicional principio de la ventaja comparativa: es decir, aquél que atribuye el co-

mercio a diferencias relativas en los costes de producción de los bienes entre países. De tal principio se deriva que, para un país determinado, los sectores exportadores y los importadores diferirán significativamente entre sí. De modo que los indicadores construidos al efecto tratan de evaluar una especialización de tipo interindustrial, captada preferentemente a través de alguna transformación del saldo relativo. Sin embargo, uno de los fenómenos que ha adquirido mayor relevancia en el comercio entre países desarrollados es el intercambio de variedades en el seno de una misma industria. Esta suerte de comercio genera una especialización intraindustrial, que para ser evaluada requiere de otro tipo de indicadores, concebidos más para captar el nivel de solapamiento relativo que se da entre las corrientes comerciales —de exportación e importación—, que para determinar el saldo que resulta de las mismas.

A este respecto, el indicador más utilizado es el propuesto por Grubel y Lloyd (véase apéndice D), de cuya aplicación a España (cuadro 10) se infiere una caracterización del comercio intraindustrial relativamente similar, en sus pautas y dimensiones, al de otros países industrializados. Tres son las notas que cabría destacar respecto a la estimación realizada:

- En primer lugar, el índice global corregido adopta en 1985 un valor —62 %— que está en torno a la media de los países más industrializados, si bien entre ellos existen algunos, como Australia o Japón, con índices destacadamente bajos (cuadro 13). Se trata, pues, de un fenómeno de significación notable en la especialización comercial española;
- En segundo lugar, y al igual que sucede en el resto de los países, este tipo de intercambios ha adquirido creciente importancia en los últimos años, progresando a mayores ritmos que el comercio total, como se desprende de la propia evolución del índice en el período —que pasa del 46 % al 62 %—. Cambio que está relacionado con la extensión del comercio intraindustrial en la mayor parte de los sectores (véase cuadro 10),

CUADRO 12. Similitud y concentración del comercio

	Índice de Similitud España-OCDE *		Índice de Concentración *			
	1970	1985	España		OCDE	
			1970	1985	1970	1985
Exportación	49,2	65,0	15,9	18,0	11,3	14,4
Importación	66,2	71,3	12,1	13,4	11,3	13,7

* Para una especificación de los índices, véanse apéndices.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la OCDE.

CUADRO 13. Comercio intraindustrial ajustado
(En porcentaje)

	1973	1985
Canadá	57	68
Estados Unidos	48	72
Japón	24	24
Bélgica-Luxemburgo	69	74
Holanda	63	67
R. F. de Alemania	60	65
Francia	70	72
Italia	54	55
Reino Unido	71	76
Australia	29	25
España	46 *	62
Media de los países considerados	53	60

* Se refiere a 1970.

Fuente: OCDE (1987) y elaboración propia para España.

pero también, y de forma muy destacada, con las alteraciones habidas en la especialización comercial, que han favorecido el ascenso de sectores más proclives a este tipo de prácticas;

● Por último, y en relación con lo expuesto, el comercio intraindustrial varía de acuerdo con los sectores, de modo que presenta sus valores más bajos en aquellas actividades relacionadas con los productos primarios y las materias primas, y alcanza los valores máximos en las secciones de bienes de equipo —especialmente eléctrico—, sector químico, farmacia, material de transporte y ciertos sectores intermedios, como el de refino. Este resultado no se aleja demasiado de la experiencia internacional, que sitúa los mayores índices de comercio intraindustrial en las secciones de manufacturas, y más particularmente en aquellas en las que la diferenciación de productos adquiere mayor relevancia.

5.2. Carácter de la especialización

Dos cuestiones interesan a un análisis más detenido del patrón comercial español: los factores sobre los que se asientan las ventajas comparativas y la capacidad dinámica que éstas encierran. Ambos aspectos son relevantes para una visión no estática de la especialización comercial.

De acuerdo con una interpretación integradora de las líneas más fecundas de investigación en el ámbito del comercio exterior, cabría decir, en esforzada sín-

tesis, que la ventaja comparativa, sea en el comercio de productos dispares (especialización interindustrial) o en variedades de un mismo producto (especialización intraindustrial), se asienta sobre alguno —o una combinación— de los siguientes factores:

- a) una dotación favorable de recursos naturales;
- b) los menores costes relativos que resultan de la diferente dotación de factores entre países, según prescribe la hipótesis H-O;
- c) los menores costes relativos asociados a la aplicación de innovaciones y cambios en el proceso de producción, particularmente vinculados a las economías de escala;
- d) la obtención de ventajas cuasimonopolistas que derivan de los procesos de innovación de producto, incluyendo en tal categoría las prácticas comerciales de singularización del bien (diseño, marca...).

Los dos primeros factores inducen especializaciones de tipo interindustrial, ya que el intercambio que promueven entre los países se asienta sobre demarcaciones sectoriales claras de las respectivas ventajas exportadoras. Dicho de otro modo, en ambos casos se espera una relación inversa entre similitud de los países, en cuanto a dotación de recursos y factores, y volumen de comercio entre ellos; así como una diferencia significativa en el interior de cada país entre los sectores exportadores y los sustitutivos de la importación. Por el contrario, los factores tercero y cuarto, especialmente cuando se presentan de modo simultáneo, pueden dar lugar al intercambio mutuo de variedades distintas de un mismo bien; esto es, pueden dar origen al comercio intraindustrial. Ya que la explicación de éste remite a un mundo en el que las empresas pueden diferenciar productos sin renunciar a las economías de escala. Cuando bajo estos supuestos los países establecen relaciones entre sí, los rendimientos crecientes y las preferencias disímiles de los consumidores justifican el comercio cruzado de variedades distintas de un mismo bien.

Una discutible, aunque útil ⁸, caracterización de los rasgos técnico-productivos de los sectores económicos propuesta por la OCDE permite realizar una aproximación tentativa al estudio de las fuentes de la ventaja comparativa española (cuadro 14).

Los datos revelan que la especialización española a comienzos del período se asentaba, y de modo muy destacado, sobre los sectores intensivos en recursos naturales o en mano de obra. Este resultado está acorde con la dotación comparada de factores que caracteriza a España en el marco de la OCDE. De forma correlativa, como ya se ha visto, los niveles de comercio intraindustrial que de-

⁸ Se trata de una aproximación que trata de destacar aquel rasgo dominante en la caracterización tecnológica y productiva de los sectores. Como es obvio, la realidad es menos nítida, y las industrias presentan con frecuencia diversas combinaciones de los rasgos aquí señalados. De modo que el criterio de clasificación tiene un mero valor indicativo. Véase OCDE (1987).

CUADRO 14. Fuentes de las ventajas comparativas

	Exportación (%)		Índice Especializ. *		I. Contrib. al Saldo *		I. Ventajas Comp. Rev. *					
	España	OCDE	España	OCDE	España	OCDE	España	OCDE				
	1970	1970	1970	1970	1970	1970	1970	1970				
	1985	1985	1985	1985	1985	1985	1985	1985				
Intensivos Recursos	37,1	17,7	194,0	156,5	17,0	4,4	-8,5	-7,4	8,1	22,8	-10,6	-14,6
Intensivos Trabajo	20,7	12,3	141,2	123,2	12,8	7,5	-0,5	-2,5	27,4	45,9	6,0	-6,5
Intensivos Econ. Escala.	27,0	32,6	82,8	122,5	-5,5	10,3	3,5	3,6	-33,9	28,7	13,5	8,7
Innovación Productos	15,0	33,4	36,9									
— Base Científ.	3,0	8,8	12,0									
— Diferenciación Producto	12,0	24,6	24,9									
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985

* Para una especificación de los indicadores, véanse apéndices.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la OCDE.

rivan de semejante especialización están muy por debajo de los correspondientes a la mayor parte de los países industrializados. En 1985, los resultados son, sin embargo, bien diferentes. Se mantiene, aunque aminorada, la especialización en aquellos sectores asociados a la dotación tradicional de factores; y, aun cuando crece, sigue siendo comparativamente bajo el peso relativo de las industrias que destacan por su elevada innovación de producto, sea a través de la investigación científica o de la diferenciación de variedades. Pero, en cambio, adquieren mayor significación aquellos sectores caracterizados por sus intensas economías de escala —especialmente, siderurgia, química industrial y automóvil—, que logran concentrar la mayor cuota exportadora⁹. Y como en muchos casos las economías de escala están asociadas a prácticas de diferenciación del producto, no resulta extraño que de forma paralela a estos cambios se haya producido un progreso muy notable del comercio intraindustrial en el período, alcanzando niveles homologables a los del resto de los países desarrollados.

Los indicadores de la ventaja comparativa —tanto el saldo relativo como el índice de contribución al saldo— confirman tanto los rasgos de la especialización señalada como los cambios producidos en la misma en el período.

Cabría decir, pues, que a lo largo de los quince años estudiados, España ha ido transitando desde una especialización asentada sobre su dotación de recursos —sea de *inputs* primarios o naturales— a otra en la que alcanzan mayor presencia factores tecnológicos y productivos, especialmente ligados a las economías de escala. Y, paralelamente a esa transición, ha ido adquiriendo mayor presencia el comercio de tipo intraindustrial. No obstante, son todavía apreciables las diferencias que existen entre el patrón comercial de España y el correspondiente al conjunto de la OCDE.

Un segundo aspecto a considerar es el potencial dinamismo de la especialización comercial española. Para ello, se han agrupado los sectores conforme a su ritmo de crecimiento en la exportación de la OCDE, distinguiendo cuatro niveles de dinamismo comercial. La aplicación de esta clasificación a las ventas españolas (cuadro 15) revela que, en 1970, éstas gravitaban sobre los sectores de más bajo crecimiento comercial. Especialmente destacable, respecto a la media de la OCDE, es el elevado peso que en España tienen los sectores de dinamismo medio-bajo. Sin embargo, a lo largo del período se produce un apreciable cambio en la especialización, en beneficio de los sectores de dinamismo alto y, más particularmente, medio-alto. Los indicadores de la ventaja comparativa —especialmente el saldo relativo— ponen en evidencia la transformación realizada, que alcanza su más destacable exponente en el cambio de signo que experimenta el saldo de los sectores de dinamismo medio-alto. Sin duda, esta transformación está en la base de la capacidad expansiva de las exportaciones españolas en el período, acaso no como factor único pero sí significativo.

⁹ No se nos oculta, aunque aquí no se analice, el papel que ha tenido el capital extranjero en los cambios habidos en la especialización comercial española, particularmente a través de algunos sectores claves en el progreso de la exportación, como el automóvil.

CUADRO 15. Dinamismo de las exportaciones

Dinamismo	Exportación (%)		Índice Especializ. *		I. Contrib. al Saldo *		I. Ventajas Compar. Rev. *							
	España		España		España		España							
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985						
	12,2	19,3	15,7	25,1	78,0	77,1	-1,0	-12,2	-0,6	-2,8	-28,9	-10,4	5,8	-2,4
Alto	9,0	23,4	20,8	27,9	43,5	84,0	-8,5	-0,1	1,6	4,1	-53,9	13,9	11,8	10,8
Medio-Alto	12,6	10,5	14,1	8,0	89,0	131,8	-3,6	-3,1	1,8	-4,3	-37,2	0,9	14,7	-18,6
Medio	50,0	36,8	32,6	28,7	153,2	128,2	15,1	14,6	-2,4	2,3	-6,0	38,3	4,3	7,2
Medio-Bajo	16,0	9,7	16,6	10,2	96,1	95,2	-1,8	0,8	-0,3	0,7	-30,4	18,7	6,7	6,7
Bajo														

* Para una especificación de los índices, véanse apéndices.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la OCDE.

La clasificación anterior arrastra las distorsiones que la crisis haya podido inducir en el dinamismo comparado de los sectores. Ya que resulta plausible que la caída de los ritmos de crecimiento del producto o de la inversión repercutan más poderosamente sobre ciertos sectores de bienes de equipo o intermedios que sobre aquellos ligados al consumo de los hogares. Para evitar esta distorsión, se agruparon los sectores de acuerdo con su elasticidad-renta¹⁰. La imagen que presenta esta clasificación no está muy alejada de la que anteriormente se comentó (cuadro 16). En 1970, la exportación española gravitaba predominantemente sobre los sectores de menor elasticidad-renta; las diferencias respecto a la estructura de las exportaciones de la OCDE son muy notables. En los tres lustros que van hasta 1985 se produce un cambio perceptible en la especialización, de modo que pierden peso los sectores de más baja elasticidad en beneficio de los de elasticidad alta y medio-alta. Particularmente relevante es el progreso de este último grupo, que alcanza mayor peso relativo que en la media de los países industrializados. El cambio ha favorecido el mayor dinamismo de la oferta exportadora española, aun a pesar de las diferencias que todavía subsisten respecto a la composición de las ventas de la OCDE. Los indicadores de la ventaja comparativa revelada confirman tanto el cambio producido cuanto las insuficiencias que todavía se aprecian al final del período.

6. Consideraciones finales

A lo largo de los cinco lustros que median entre 1970 y 1985, España conoció una muy destacada progresión de sus exportaciones. La ganancia de cuotas de mercado en el exterior pone en evidencia que las ventas españolas crecieron a ritmos superiores a lo que lo hizo la demanda internacional; aspecto que si se constata a nivel mundial, se confirma también en la mayor parte de los mercados y en la casi totalidad de los grandes agregados de productos. Respecto al interior de la economía, las exportaciones se constituyeron en el componente más dinámico de la demanda, sosteniendo el crecimiento del PIB, o en su caso evitando su mayor contracción en las épocas de más severa crisis económica. Como consecuencia, y aun a pesar del bajo ritmo de crecimiento de las importaciones, el grado de apertura comercial experimentó una destacada progresión en el período, al tiempo que se registró una significativa mejora en la tasa de cobertura del comercio.

Logros como los enunciados no son fácilmente reducibles a un único factor explicativo. Hasta donde aquí se ha investigado, tres factores, sin excluir otros posibles, parecen haber contribuido de modo notable al resultado obtenido. El

¹⁰ Esta clasificación se acerca a la realizada por M. I. BLEJER (1978). Para la caracterización de los sectores se han utilizado las estimaciones de la ONUDI (1987).

CUADRO 16. Elasticidad de las exportaciones

	Exportación (%)		Índice Especial. *		I. Contrib. al Saldo *		I. Ventajas Comp. Rev. *							
	OCDE		España		OCDE		España							
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985						
Alta	13,3	14,0	29,4	33,0	45,2	42,5	-20,7	-20,2	5,0	5,8	-63,2	-29,8	6,6	12,5
Medio-Alta	20,7	39,6	34,4	34,4	60,2	114,9	-17,1	7,3	-0,4	1,8	-51,6	24,3	7,2	5,7
Medio-Baja	24,6	25,0	18,7	19,1	131,4	130,4	9,8	2,2	0,5	-3,2	2,3	18,8	9,2	-4,8
Baja	41,2	21,3	17,3	13,3	237,7	159,9	28,0	10,4	-5,0	-4,4	36,9	45,3	-4,9	-11,5

* Para una especificación de los índices, véanse apéndices.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la OCDE.

proceso de apertura comercial, instrumentado no sólo a través de la progresiva reducción de las barreras al comercio, sino también mediante la gradual expansión de los sistemas de apoyo a la exportación; la evolución favorable de la competitividad internacional de la economía, no obstante sus episódicos retrocesos en el período; y la capacidad de cambio de la oferta exportadora, adecuando su estructura a sectores de mayor complejidad industrial y más elevado dinamismo, conforman tres factores básicos en la explicación del crecimiento exportador del período. A la acción de estos tres factores «activos» es preciso añadir —como factor «pasivo» o «adaptativo»— el que deriva del «efecto expulsión» promovido por la atonía de la demanda interna, al obligar a las empresas a buscar mercados complementarios en el exterior.

Y los cambios en estos mismos factores son relevantes para interpretar la caída en los ritmos de expansión de las ventas de los últimos años, tras la integración comunitaria. Pues si bien es cierto que la liberalización comercial de la etapa anterior surtió efectos positivos sobre la exportación, y aun sobre el saldo comercial, ello fue debido, en gran medida, al carácter gradual del proceso, permitiendo sucesivas adaptaciones, a que éste coincide con un período de lenta progresión de la demanda interna, y en consecuencia de las importaciones, y a que se acompaña de la extensión efectiva de un sistema público de cobertura y apoyo a las exportaciones. Ninguno de estos rasgos se da en el proceso de liberalización que pone en marcha la adhesión comunitaria. En este caso, la rápida adaptación institucional hace coincidir el desmantelamiento de buena parte de las barreras protectoras con la necesaria anulación —o reducción del ámbito de cobertura— de alguno de los instrumentos de apoyo a la exportación incompatibles con la normativa comunitaria. Y todo ello en un período en el que el intenso crecimiento de la demanda interna, y particularmente de la inversión, comunican su efecto expansivo a las importaciones y reducen, mediante la absorción de excedentes, la capacidad exportadora de las empresas.

Junto al cambio institucional, se produce una inflexión en la tendencia del tipo de cambio efectivo real. De modo que se sustituye un comportamiento del signo cambiario que, en conjunto, resultaba positivo —o, al menos, inocuo— para la actividad exportadora, por una consistente tendencia a la creciente pérdida de competitividad internacional. Lo que es consecuencia tanto del sostenimiento del diferencial de precios como de la senda revaloratoria que ha seguido la moneda en los últimos años.

Por último, los cambios habidos en la especialización comercial y en los factores que la sostienen revelan un desplazamiento de las ventajas comparativas desde el ámbito de lo que se posee —dotación de recursos— al ámbito de lo que se produce —ventajas competitivas dinámicas—. Con ello se ha incrementado, sin duda, la capacidad de dinamismo futuro de la exportación. Pero, necesariamente, a costa de hacer bascular los mecanismos de la ventaja comparativa del absoluto dominio de los costes a la presencia más activa de otros resortes ligados a la estructura de los mercados y a las acciones de la empresa en ellos. Cabría decir que una gran parte de las ventajas han de ser, en este caso, conquistadas

y sostenidas mediante la acción de la empresa; pues dependen de la capacidad de innovación productiva y comercial, de la estrategia tecnológica y de mercado, de la gestión y de la solidez institucional de la empresa. Y es en este ámbito en donde se detectan las mayores deficiencias de la empresa exportadora española. Que, con demasiada frecuencia, se ha comportado más como proveedora de importadores que como genuina exportadora, permaneciendo más atenta a prevenir las debilidades de la demanda interna que a promover el fortalecimiento de su presencia en el exterior; más proclive, en fin, a demandar el apoyo público que a esforzarse en consolidar su capacidad competitiva.

Todos estos factores, algunos de incidencia ocasional y otros de presencia duradera, están detrás del más reciente comportamiento del comercio en España en los últimos cuatro años. Un período que, en todo caso, trasciende al que ha sido el objeto de estas páginas: la transición española.

ORIENTACION BIBLIOGRAFICA

1. La creciente integración de España en los mercados internacionales justifica la atención prestada en los últimos tiempos al conjunto de variables y relaciones que configuran el sector exterior. Obligado es, pues, iniciar estas orientaciones bibliográficas señalando aquellos trabajos que, desde una perspectiva general, se han propuesto analizar el sector exterior español en su conjunto. Se trata, por orden de aparición, de los libros de L. ALBERTOSA, *El sector exterior en España*, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1984; J. REQUEJO, *Introducción a la balanza de pagos de España*, Madrid, Tecnos, 1987; M. P. SÁNCHEZ MUÑOZ, *El sector exterior de la economía española*, Madrid, Instituto Español de Comercio Exterior, 1988; y el estudio introductorio de J. A. ALONSO, «El sector exterior», incorporado como capítulo al libro de J. L. GARCÍA DELGADO (dir.), *España, economía. Nueva edición ampliada*, Madrid, Espasa Calpe, 1989.

Una buena descripción de la estructura y orientación de los flujos comerciales en el período aquí analizado puede encontrarse en el estudio de P. L'HOTELLERIE y J. VIÑALS, «Tendencias actuales del comercio exterior español», publicado en el *Boletín Económico* del Banco de España en su número de octubre de 1987. Por su parte, J. C. FARINAS y C. MARTÍN, en su trabajo «Determinantes del comercio intraindustrial en España», en J. VELARDE, J. L. GARCÍA DELGADO y A. PEDREÑO (eds.), *El sector exterior de la economía española. Doce estudios*. Madrid, Economistas Libros, 1988, realizan un análisis muy completo del comercio intraindustrial, evaluando su alcance y contrastando posibles factores que lo explican.

Para un análisis de los efectos macroeconómicos del desequilibrio comercial, puede consultarse el artículo de G. DE LA DEHESA, «Desequilibrio y ajuste exterior de la economía española», publicado en el núm. 21 de *Papeles de Economía Española* (1984); o, con un mayor nivel de formalización matemática, el trabajo de J. VIÑALS, «El desequilibrio

exterior de España, una perspectiva macroeconómica», contenido en el núm. 604 de *Información Comercial Española* (1983).

Finalmente, en la obra de J. A. ALONSO y V. DONOSO, *Características y estrategias de la empresa exportadora española*, Madrid, Instituto Español de Comercio Exterior, 1989, se contiene un detallado estudio de los rasgos y comportamientos de la unidad exportadora a partir de una encuesta realizada a una amplia muestra de empresas.

2. Las notas o referencias bibliográficas en el texto aluden a los siguientes trabajos, relacionados en orden alfabético de autores:

J. ANDRÉS, J. J. DOLADO, C. MOLINAS, M. SEBASTIÁN y A. ZABALZA (1988), *The influence of demand and capital constraints on Spanish unemployment*, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.

R. H. BALLANCE (1988), «Trade performance as an indicator of comparative advantage» en D. GREENAWAY: *Economic Development and International Trade*, Londres, McMillan.

R. H. BALLANCE, H. FORSTNER y T. MURRAY (1987), «Consistency test of alternative measures of comparative advantage», en *The Review of Economics and Statistics*, vol. LXIX, núm. 1.

M. I. BLEJER (1978), «Income per capita and the structure of industrial exports: an empirical study», en *The Review of Economics and Statistics*, noviembre.

J. M. BONILLA (1978), *Funciones de importación y exportación de la economía española*, Estudios Económicos, Madrid, Banco de España.

A. CAÑADA y A. CARMENA (1989), «Protección de la economía española: un análisis de la evolución en el período 1980-1986», en *Boletín Económico de ICE*, núm. 2 195, agosto.

A. CASADO, A. DÍAZ, A. LASSO DE LA VEGA y F. RIVILLAS (1982), «Factores determinantes de la exportación española», en *Papeles de Economía Española*, núm. 11.

Comisión Económica para Europa (1982), «The relative performance of south european exports of manufactures to OCDE countries in 1970s. An analysis of demand factors and competitiveness», en *Economic Bulletin for Europe*, vol. 34.

G. DE LA DEHESA, J. J. RUIZ y A. TORRES (1987), *The timing and sequencing of trade liberalization: the Spanish case*, mecanografiado.

M. DURAND y C. GIORNO (1987), «Les indicateurs de compétitivité internationale: aspects conceptuels et évaluation», en *Revue Economique de l'OCDE*, núm. 9.

W. J. ETHIER (1982), «National and international returns to scale», en *American Economic Review*, junio.

J. A. FAGERBERG (1988), «International Competitiveness», en *The Economic Journal*, núm. 98.

I. FERNÁNDEZ y M. SEBASTIÁN (1989), *El sector exterior y la incorporación de España a la CEE: análisis a partir de funciones de exportaciones e importaciones*, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.

J. M. FINGER y M. E. KREININ (1979), «A measure of export similarity and its possible uses», en *The Economic Journal*, núm. 89.

A. FRANCIS (1989), «The concept of competitiveness», en A. FRANCIS y P. K. M. THAKURAN: *The competitiveness of European industry*, Londres, Routledge.

- J. GARCÍA SOLANES y A. BEYAERT (1989), «Funciones de exportación para la economía española», en *Información Comercial Española*, núm. 667, marzo.
- A. L. HILLMAN (1980), «Observations on the relation between revealed comparative advantage and comparative advantage as indicated by pre-trade relative prices», en *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 116.
- P. L'HOTELLERIE (1985), «Los índices de competitividad. Comentarios sobre su aplicación al caso de España», en *Boletín Económico* del Banco de España, junio.
- G. LAFAY (1990), «La mesure des avantages comparatifs révélés», en *Economie Prospective Internationale*, núm. 41.
- P. KRUGMAN (1979), «Increasing returns, monopolistic competition and international trade», en *Journal of International Economics*, noviembre.
- P. KRUGMAN (1981), «Intra-industry specialization and the gains from trade», en *Journal of Political Economy*, octubre.
- K. KUNIMOTO (1977), «Typology of trade intensity indices», en *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 17, núm. 2.
- K. LANCASTER (1980), «Intra-industry trade under perfect monopolistic competition», en *Journal of International Economics*, mayo.
- L. MAÑAS (1987), *Especificaciones de una función de exportaciones para la economía española: estimación y predicción*, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- A. MARTÍNEZ (1987), *Manual de Economía Aplicada (I). Modelos interpretativos de la economía española*, Barcelona, Ariel Económica.
- J. MATHIS, J. MAZIER y D. RIVAUD-DANDET (1988), *La compétitivité industrielle*, París, Dunod.
- I. MAULEÓN (1985), *Análisis econométrico de las importaciones españolas*, Servicio de Estudios del Banco de España.
- I. MAULEÓN (1986), «Una función de exportaciones para la economía española», en *Investigaciones Económicas*, vol. X, núm. 2.
- OCDE (1987), *Structural adjustment and economic performance*, París.
- ONUUDI (1982), *Handbook of industrial statistics*, Nueva York.
- K. PAVITT (1984), «Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory», en *Research Policy*, núm. 13.

APENDICES

Apéndice A

La descomposición de los factores se hace del siguiente modo:

$$\begin{aligned} \sum_i \sum_j (X_{ij}^{85} - X_{ij}^{70}) = & \sum_i \sum_j (X_{ij}^{70} \gamma - X_{ij}^{70}) + \sum_i \sum_j (X_{ij}^{70} \gamma_i - X_{ij}^{70} \gamma) + \\ & + \sum_i \sum_j (X_{ij}^{70} \gamma_{ij} - X^{70} \gamma_i) + \sum_i \sum_j (X_{ij}^{85} - X_{ij}^{70} \gamma_{ij}) \end{aligned}$$

donde X^{70} y X^{85} son las exportaciones españolas de los años 1970 y 1985, respectivamente; el subíndice i expresa el producto; el subíndice j , el mercado; y γ indica la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales.

El método suele aplicarse valorando el comercio a precios corrientes de cada año. No obstante, por la forma en que se calculan los efectos —de modo acumulativo—, esto comporta una sobrevaloración del primero de ellos —el efecto demanda—, que será tanto mayor cuanto más se hayan elevado los precios de los productos ajenos a la oferta exportadora del país en cuestión. Este efecto es importante para el caso aquí analizado, habida cuenta del fuerte proceso inflacionista que se vive en el período y la distorsión que genera el encarecimiento del petróleo sobre los precios relativos. De ahí que sea pertinente realizar una estimación en términos reales, corrigiendo las magnitudes del comercio de cada grupo de productos por sus respectivos índices de valor unitario.

Apéndice B

Los índices de competitividad contruidos a partir de precios y costes se expresan del siguiente modo:

$$IC = \frac{P \text{ tc}}{P'}$$

donde P es el índice de precios o costes referido a España; P' es el índice de precios o costes medio de los países industriales; y tc es el tipo de cambio efectivo nominal de la peseta frente a los países industriales. En el caso de los precios de exportación, se utilizó el tipo de cambio de la peseta frente al dólar, para homogeneizar el índice con los que elabora el Fondo Monetario Internacional.

La cuota de mercado se calcula del siguiente modo:

$$CM = \frac{X_j^E}{M_i^J} \times 100$$

donde X_j^E expresa las exportaciones españolas al mercado j ; M_i^J son las importaciones totales del mercado j ; e i indica el producto. Para el mercado interior se calculó el grado de autoabastecimiento, expresado como:

$$GA_i = \frac{P_i - X_i}{P_i + M_i - X_i} \times 100$$

donde P es la producción total; X la exportación; M , la importación; e i indica el sector.

Para una discusión conceptual sobre la competitividad en la que se apuntan las insuficiencias de la mera apreciación comercial del fenómeno, pueden verse J. A. FAGERBERG (1989) y A. FRANCIS (1989). Un amplio repertorio de indicadores para la medición de la competitividad, con la discusión de su significado y pertinencia, puede encontrarse en J. MATHIS, J. MAZIER y D. RIVAUD-DANDET (1988). Más específicamente, respecto a los indicadores de precios y costes, véase M. DURAND y C. GIORNO (1987); y, aplicado al caso español, P. L'HOTELLERIE (1985).

Apéndice C

La información es presentada según el sistema de clasificación ISIC. Para construir los diversos indicadores hubo que someter los datos de comercio a una doble manipulación para garantizar la correspondencia de las revisiones primera y segunda de la CUCI entre sí, y de éstas con la nomenclatura ISIC. Para ello, siempre que el ajuste lo demandaba, se descendió a desagregar la información hasta los cinco dígitos de su sistema de clasificación, para garantizar la adecuada asignación sectorial de los productos comerciados. No obstante, la base de los cálculos se hizo con la CUCI, 2.ª revisión, desagregada a tres dígitos.

A partir de esta información se construyeron los índices de la ventaja comparativa, cuya expresión algebraica es como sigue:

Índice de especialización:

$$IE_i = \frac{X_i^E/X_i^{OCDE}}{\sum X_i^E/\sum X_i^{OCDE}} \times 100$$

Índice de dependencia:

$$ID_i = \frac{M_i^E/M_i^{OCDE}}{\sum M_i^E/\sum M_i^{OCDE}} \times 100$$

Saldo relativo:

$$VCR_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \times 100$$

Índice de contribución al saldo:

$$ICS_i = \left\{ \frac{X_i - M_i}{\Sigma(X_i + M_i)} - \frac{\Sigma(X_i - M_i)}{\Sigma(X_i + M_i)} \times \frac{X_i - M_i}{\Sigma(X_i + M_i)} \right\} \times 100$$

donde X_i^E y X_i^{OCDE} representan las exportaciones de España y la OCDE, respectivamente; M_i , las importaciones; e i indica el sector.

Para una interpretación teórica de estos índices, pueden verse A. L. HILLMAN (1980), R. H. BALLANCE (1988), K. KUNIMOTO (1977), y G. LAFAY (1990). Por su parte, R. H. BALLANCE, H. FORSTNER y T. MURRAY (1987) hacen un interesante contraste de la consistencia de indicadores alternativos para medir la ventaja comparativa.

Apéndice D

Los índices de similitud y concentración se construyen del siguiente modo:

Índice de similitud:

$$IS(E, OCDE) = \left\{ \sum \text{minimum} \left[\frac{X_i^E}{\Sigma X_i^E}, \frac{X_i^{OCDE}}{\Sigma X_i^{OCDE}} \right] \right\} \times 100$$

Índice de concentración:

$$IC = \left[\sqrt{\sum \left(\frac{X_i}{\Sigma X_i} \right)^2} \right] \times 100$$

donde X_i^E y X_i^{OCDE} expresan las exportaciones de España y la OCDE, respectivamente; e i indica el sector. De modo análogo se aplican ambos indicadores a las importaciones. Véase J. M. FINGER y M. E. KREININ (1979).

Apéndice E

Los índices de comercio intraindustrial se construyen del siguiente modo:

Grupo CUCI:

$$ICI_i = \left\{ 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right\} \times 100$$

Agregación sectorial:

$$ICI_i = \left\{ 1 - \frac{\sum |X_i - M_i|}{\sum (X_i + M_i)} \right\} \times 100$$

Índice corregido:

$$ICIC = \left\{ \frac{\sum (X_i + M_i) - \sum |X_i - M_i|}{\sum (X_i + M_i) - |\sum X_i - \sum M_i|} \right\} \times 100$$

en todos los casos se partió de la información correspondiente al sistema de clasificación CUCI desagregado a tres dígitos.

Para una explicación de las bases teóricas del comercio intraindustrial, pueden verse W. ETHIER (1982), P. KRUGMAN (1979 y 1981) o K. LANCASTER (1980).