COMERCIO Y ESPECIALIZACIÓN INTRASECTORIAL DE LA INDUSTRIA TRADICIONAL

CARMEN DÍAZ MORA
BELÉN GONZÁLEZ DÍAZ

Universidad de Castilla-La Mancha

Tradicionalmente la base de los intercambios comerciales de la industria española se ha centrado en las ramas más intensivas en trabajo y en recursos naturales, factores productivos en los que nuestra economía se encontraba mejor dotada, lo que le confiere ventajas comerciales en este tipo de producciones frente a otros países. Aún era así en los años inmediatamente

posteriores a la integración de España en la entonces Comunidad Europea, cuando el porcentaje que las exportaciones de manufacturas tradicionales (1) representaban sobre el total de manufacturas era del 39,4% (cuadro 1). En la actualidad su presencia, aun siendo importante, es más limitada (45,5% en 2002) (2).

Esta merma de casi nueve puntos porcentuales se explica por el menor dinamismo de las ramas tradicionales en el período de estudio frente al conjunto de manufacturas; así, mientras las primeras han aumentado en términos nominales a un ritmo anual acumulativo del 7,9%, el agregado lo ha hecho casi dos puntos por encima (al 9,6%). En términos reales, sin embargo, los ritmos de evolución son similares (3,5%, frente al 4,2% anual acumulativo del conjunto). De ello se derivan tres conclusiones.

En primer lugar, que el recorte señalado del peso de las tradicionales en las exportaciones de manufacturas apenas se produce en términos reales. Los bienes manufacturados tradicionales prácticamente mantienen en volumen su participación en las ventas industriales al exterior.

En segundo lugar, que el avance de las exportaciones de manufacturas en términos nominales, hablemos de tradicionales o del agregado, se ha producido vía mayores precios de exportación (expresados en euros) en el conjunto del período. Los comportamientos difieren, no obstante, por etapas (gráfico 1 y cuadro 1). En la primera parte del período, 1988-1992, la economía española no consiguió incrementar la cantidad de manufacturas tradicionales exportadas a otros mercados; de hecho, se redujeron a una tasa anual acumulativa del 1,7%. Las exportaciones, no obstante, aumentaron en valor (6,4%). La apreciación de la peseta frente al entonces ecu propició este incremento, jugando a favor del encarecimiento de los precios de exportación expresados en euros.

CUADRO 1
RASGOS BÁSICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MANUFACTURAS TRADICIONALES EN ESPAÑA

Indicadores		1988	1995	2002
Peso de las exportaciones de manufacturas tradicionales (a)		45,5	39,3	36,8
Peso de las importaciones de manufacturas tradicionales (b)		31,2	35,6	32,9
Tasa de cobertura (c)				
Manufacturas tradicionales		117,4	101,2	92,9
Total manufacturas		80,6	91,7	83,1
Tasas anuales acumulativas de variación	**1988-92**	**1992-96**	**1996-02**	**1988-02**
NOMINALES				
Exportaciones				
Manufacturas tradicionales	6,4	12,4	6,0	7,9
Total manufacturas	10,0	12,4	6,9	9,6
Importaciones				
Manufacturas tradicionales	16,0	5,1	8,8	9,7
Total manufacturas	12,5	6,4	9,2	9,3
REALES				
Exportaciones				
Manufacturas tradicionales	–1,7	15,7	–0,6	3,5
Total manufacturas	–0,8	13,2	0,7	4,2
Importaciones				
Manufacturas tradicionales	11,1	5,1	7,8	7,9
Total manufacturas	10,5	5,4	7,4	7,7

(a) Porcentaje sobre las exportaciones de manufacturas en euros corrientes.
(b) Porcentaje sobre las importaciones de manufacturas en euros corrientes.
(c) Medida como cociente entre exportaciones e importaciones en porcentaje.
FUENTE: Elaboración propia a partir de Comext (Eurostat).

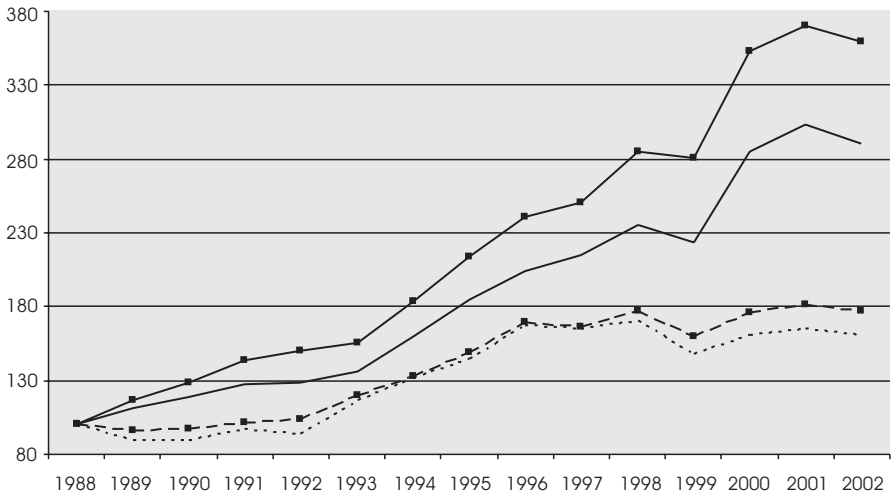

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS ESPAÑOLAS

1988-2002. Números índices, 1988=100

FUENTE:
ELaboración propia
con datos de Comext (Eurostat).

En el segundo subperíodo, 1992-1996, el aumento en valor de las exportaciones (12,4%) es exclusivamente debido a aumentos de las cantidades exportadas (15,7%). Los precios en euros de las ventas al exterior, por tanto, incluso se abarataron en un contexto de fuertes devaluaciones de la peseta frente a la moneda europea. En el tercer subperíodo, 1996-2002, los tipos de cambio pierden protagonismo (son fijos desde 1999) y el avance de las exportaciones se apoya en un aumento de los precios en moneda nacional de los bienes vendidos a mercados foráneos (las cantidades nuevamente se estancan).

En tercer lugar, se aprecia un diferencial de crecimiento de las exportaciones en términos nominales y reales mucho más amplio para el agregado de las manufacturas, que para las manufacturas tradicionales. Por consiguiente, los precios de exportación del agregado han crecido un punto por encima de los precios de las tradicionales, donde probablemente la presión competitiva de los productos de países menos desarrollados y su condición de bienes de demanda más madura hayan exigido una contención de precios.

A diferencia de las exportaciones, el peso de las importaciones de bienes manufacturados menos sofisticados no sólo no se reduce en el período considerado sino que se expande hasta mediados de los noventa (de 31% en 1988 al 36% en 1995) para recortarse desde entonces tres puntos, hasta el 33%

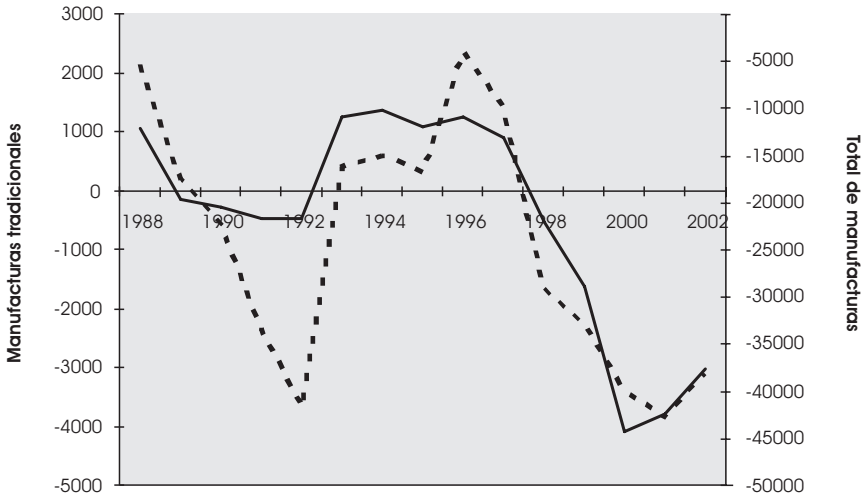

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DEL SALDO COMERCIAL DE LAS MANUFACTURAS EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

1988-2002, en miles de euros

Tradicionales
Total manufacturas

FUENTE:
ELaboración propia
con datos de Comext (Eurostat).

que ostenta en el momento actual. De ahí que las tasas anuales acumulativas de variación nos muestren unas ramas tradicionales tenuemente más activas que en el conjunto de las manufacturas (cuadro 1).

En cualquier caso, las compras al exterior de manufacturas maduras exhiben un marcado dinamismo (9,7%). El desglose de las importaciones en precios y cantidad pone de manifiesto que el avance de las importaciones se produce, a lo largo de todo el período, vía mayor cantidad de bienes manufacturados comprados al exterior, que ni siquiera la devaluación de la peseta en el bienio 1992-1993 y el consiguiente encarecimiento de los precios de los bienes importados consiguieron ralentizar sensiblemente.

El dinamismo de las importaciones supera con creces al de las exportaciones en el conjunto del período, lo que tiene su reflejo en el deterioro de la tasa de cobertura. Así, en 1988 los ingresos obtenidos con las exportaciones de producciones manufactureras de corte tradicional superaban con creces a los pagos por importaciones, y la tasa de cobertura rebasaba el 117%. En los años siguientes, unos niveles de demanda particularmente altos en la segunda mitad de los ochenta propiciaron un fuerte tirón de las importaciones, también de productos tradicionales, que no pudo ser imitado por las exportaciones; éstas se vieron perjudicadas por el empeoramiento de la competitividad-precio apalancado en una fuerte apreciación de la peseta frente al euro en los años inmediatamente anteriores y posteriores a su incorporación al Mecanismo de Cambios del SME y en un incremento de los precios nacionales superior al experimentado por nuestros principales socios comerciales. Estas circunstancias propiciaron un empeoramiento en la cobertura de las exportaciones que se prolongó hasta 1992, momento en que se situó en su nivel más bajo (83%).

Las sucesivas devaluaciones de la peseta en 1992, 1993 y 1995 espolearon las exportaciones y permitieron una recuperación de la capacidad para financiar las importaciones, que se mantuvo en torno al 100% en esos años. En 1997 tiene lugar de nuevo un punto de inflexión y una vez agotados los efectos beneficiosos de las devaluaciones, la tasa de cobertura retoma la tendencia decreciente; desde 1998 ronda el 95%. En todo el período, esta cobertura ha sido superior a la del conjunto de la industria, anclada en nuestra mayor dependencia del exterior en industrias intermedias y principalmente avanzadas.

Asimismo, la asimétrica evolución de los flujos de compra y venta al exterior de manufacturas tradicionales tiene reflejo en la evolución del saldo comercial. El perfil evolutivo de tradicionales y agregado de manufacturas es muy semejante, lo que apunta a factores comunes en la explicación de sus alteraciones (gráfico 2). Aun conservando el signo positivo, el saldo comercial en manufacturas tradicionales venía deteriorándose desde la entrada en la Comunidad Europea, de forma que en 1990 el superávit se torna en déficit. Sin embargo, desde 1993, las exportaciones animadas por las tres devaluaciones de la peseta, que permiten corregir la pérdida acumulada de competitividad en los años de anclaje de la peseta al ecu, se recuperan y se sitúan al nivel de las importaciones, lo que se traduce en un equilibrio comercial en el trienio 1993-1995 y en superávit en el bienio 1996-1997 por la nueva devaluación de la peseta en marzo de 1995. En 1998 se retoma la senda del déficit, que no para de crecer hasta 2002. Aun así, los resultados comerciales negativos de las producciones tradicionales son mínimos, comparados con el agregado de manufacturas (3 millones de euros frente a los casi 23 millones del agregado en 2002).

En cuanto a la distribución geográfica del comercio de producciones de demanda y contenido tecnológico bajo se observa una marcada concentración en el año 2002. Doce países absorben el 75% de los intercambios

CUADRO 2
PRINCIPALES SOCIOS DE ESPAÑA EN EL COMERCIO DE MANUFACTURAS TRADICIONALES EN 2002

Principales clientes	%	Variación 1988-2002	Principales proveedores	%	Variación 1988-2002
1. Francia	17,6	9,6	1. Francia	14,6	9,2
2. Portugal	13,5	16,8	2. Alemania	12,1	9,6
3. Italia	9,8	8,3	3. Italia	10,9	10,8
4. Alemania	8,7	8,0	4. Portugal	6,3	12,5
5. Reino Unido	7,0	6,7	5. Reino Unido	6,1	7,7
6. EEUU	6,3	3,9	6. China	5,8	25,2
7. México	2,5	18,5	7. Holanda	5,0	11,1
8. Bélgica	2,4	7,5	8. Bélgica	3,9	11,4
9. Holanda	2,3	4,8	9. EEUU	2,2	2,9
10. Marruecos	1,9	13,2	10. Marruecos	2,1	18,8
11. Turquía	1,6	15,6	11. Turquía	1,8	15,8
12. Grecia	1,4	15,3	12. Finlandia	1,7	8,5
Unión Europea	**65,9**	**9,7**	**Unión Europea**	**65,4**	**10,5**
Resto del mundo	**34,1**	**5,4**	**Resto del mundo**	**34,6**	**8,5**
TOTAL	**100,0**	**7,9**	**TOTAL**	**100,0**	**9,7**

Nota: La variación está calculada con tasas anuales acumulativas de las exportaciones e importaciones en euros corrientes.
FUENTE: Elaboración propia con datos de Comext (Eurostat).

exteriores de productos foráneos (cuadro 2). En la vertiente exportadora, los principales clientes son países comunitarios como Francia (17,6% de nuestras ventas al exterior), Portugal (13,5%), Italia (10%), Alemania (8,7%) y Reino Unido (7%). Sólo estos cinco países acaparan casi el 60% de las exportaciones de productos tradicionales. De hecho, como en el comercio agregado de España, la UE es el socio comercial mayoritario, siendo el destino de dos tercios de nuestras exportaciones.

Entre los países clientes más dinámicos destacan terceros países como México, que se coloca en el séptimo lugar, tras EEUU, y Turquía y Marruecos, a donde se dirigen casi el 2% de nuestras exportaciones de manufacturas tradicionales. Y también países comunitarios como Portugal, con un crecimiento anual acumulativo del 17%, que le permite afianzarse en el segundo puesto en la distribución geográfica de nuestras ventas a economías foráneas, y Grecia (15%), que cierra el grupo. Las exportaciones de España a la UE se han mostrado más activas, con un crecimiento que ronda el 10%, casi el doble del avance de las exportaciones a países no comunitarios.

En cuanto al origen de nuestras compras al exterior, de nuevo Francia, Alemania, Italia, Portugal y Reino Unido encabezan la lista de principales proveedores, sumando el 50% de las importaciones. Sin embargo, el espectacular incremento de las compras de manufacturas menos sofisticadas a China (25% anual acumulativo), Marruecos (19%) y Turquía (16%) se traduce en una escalada de puestos, desplazando en la última década a otras economías comunitarias y a economías latinoamericanas.

De hecho, China es ya el sexto proveedor para España de manufacturas tradicionales. Los menores costes laborales de estas economías se traducen en potentes ventajas comparativas en la producción de estas manufacturas de bajo contenido tecnológico que, previsiblemente, están compensando la lejanía física de algunos de estos productores y las trabas al comercio que han de soportar frente a los productores comunitarios.

ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL INTERINDUSTRIAL Y VENTAJAS COMPARATIVAS

Descritas las pautas de evolución de las manufacturas tradicionales en su conjunto, se exige descender a un nivel más desagregado con objeto de analizar el patrón sectorial de los intercambios comerciales de este tipo de manufacturas. Para ello, se agregan los datos de comercio procedentes de Comext obtenidos con un nivel de desagregación de ocho dígitos de la Nomenclatura Combinada (NC) en las ramas de actividad de la CNAE-93 a tres dígitos (3). Se consideran, así, 59 ramas de manufacturas tradicionales, que en aras de simplificar el análisis, van a presentarse en 13 industrias (cuadro 3, anexo estadístico).

El estudio de la composición sectorial de los intercambios comerciales en 2002 permite extraer una primera conclusión. Las compras y ventas a economías foráneas de manufacturas tradicionales están altamente concentradas en dos ramas: productos alimenticios y bebidas, y productos de metalurgia, que juntos suman el 40% del comercio exterior de estas industrias.

En la vertiente exportadora, los productos alimenticios y bebidas acaparan casi el 30% de las exportaciones de manufacturas tradicionales (11% de las manufacturas), seguidas de metalurgia, con el 13,3% (4,9% del agregado de manufacturas), y productos minerales no metálicos, con el 10,5% (3,9% de las manufacturas). Por el lado de las importaciones, los

CUADRO 3
RAMAS INDUSTRIALES DE LA CNAE-93

15	Productos alimenticios y bebidas
151	Carne y productos cárnicos
152	Pescado y productos de pescado, elaborados y en conserva
153	Frutas y hortalizas preparadas y en conserva
154	Aceites y grasas animales y vegetales
155	Productos lácteos y helados
156	Productos de molinería y almidones y productos amiláceos
157	Piensos preparados
158	Otros productos alimenticios
159	Bebidas
16	Tabaco manufacturado
160	Tabaco manufacturado
17	Productos textiles
171	Hilados de fibras textiles
172	Tejidos
173	Servicios de acabado textil
174	Articulos confeccionados con materias textiles (excepto prendas de vestir)
175	Otros artículos textiles
176	Tejidos de punto o de ganchillo
177	Artículos de punto y de ganchillo
18	Prendas de vestir; prendas de piel
181	Prendas de cuero
182	Otras prendas de vestir y complementos textiles
183	Pieles preparadas de peletería; artículos de peletería
19	Cuero preparado, art. de marroquinería y viaje, art. de guarnicionería, talabartería y zapatería
191	Cuero preparado, curtido y acabado
192	Artículos de marroquinería y viaje; de guarnicionería y talabartería
193	Calzado
20	Productos de madera y corcho; artículos de cestería y espartería
201	Madera aserrada y preparada; madera preparada para uso industrial
202	Chapas, tableros contrachapados, listonados, aglomerados, de fibras y otros tableros y paneles de madera
203	Estructuras de madera y piezas de carpintería y ebanistería para la construcción
204	Envases y embalajes de madera
205	Otros productos de madera; artículos de corcho, cestería y espartería
21	Pasta de papel, papel y productos de papel
211	Pasta de papel; papel y cartón
212	Artículos de papel y cartón
22	Edición, artes gráficas y material grabado
221	Productos de la edición
222	Servicios de impresión y servicios relacionados con la impresión
223	Servicios de reproducción de material grabado
26	Otros productos minerales no metálicos
261	Vidrio y productos de vidrio
262	Art. de cerámica no refractaria distintos de los utilizados para la construcción; productos de cerámica refractaria
263	Azulejos y baldosas de cerámica
264	Ladrillos, tejas y productos de tierra cocida para la construcción
265	Cemento, cal y yeso
266	Artículos de hormigón, yeso y cemento
267	Piedra ornamental y de construcción tallada, labrada y acabada y sus manufacturas
268	Otros productos minerales no metálicos
27	Productos de metalurgia
271	Productos básicos de hierro y acerro y ferreoaleaciones
272	Tubos
273	Otros productos de primera transformación de hierro y acero
274	Metales preciosos y otros metales no férreos
275	Servicios de fundición
28	Productos metálicos excepto maquinaria y equipo
281	Productos metálicos para la construcción
282	Depósitos, cisternas y recipientes de metal; radiadores y calderas para calefacción central
283	Generadores de vapor
284	Servicios de forja, estampación y embutición de metales; productos de pulvimetalurgia
285	Servicios de tratamiento y revestimiento de metales; servicios de ingeniería mecánica general
286	Artículos de cuchillería y cubertería, herramientas y ferretería
287	Otros productos metálicos excepto muebles
36	Muebles; otros artículos manufacturados n.c.o.p.
361	Muebles
362	Artículos de joyería, orfebrería, platería y similares
363	Instrumentos musicales
364	Artículos deportivos
365	Juegos y juguetes
366	Artículos manufacturados diversos n.c.o.p.

FUENTE: Elaboración propia con datos de Comext (Eurostat).

productos alimenticios rozan el 25% (9% de las manufacturas) y le sigue la metalurgia que supone el 18,4% de las ventas al exterior de productos industriales tradicionales (6% de las manufacturas).

En los últimos tres quinquenios se han producido alteraciones sustanciales en la estructura sectorial de los intercambios comerciales, resultado de diferentes ritmos de evolución según ramas. Todas las ramas de manufacturas que hemos desagregado han participado del descenso del peso de las industrias tradicionales en el total de industria (cuadro 4). La reducción de peso ha sido especialmente marcada en productos de metalurgia y calzado, que han visto reducir prácticamente a la mitad su participación en las exportaciones manufactureras españolas, hasta el 4,9% y el 1,9%, respectivamente. Aun así, estas ramas han aumentado sus exportaciones a una tasa anual acumulativa superior al 5% entre 1988 y 2002. Entre las más dinámicas sobresalen azulejos y baldosas de cerámica, con un crecimiento del 12,4%, y alimentos, bebidas y tabaco, con un avance similar al agregado de manufacturas (9,6%), que les ha permitido incrementar y mantener, respectivamente, su participación en la estructura de las exportaciones españolas.

El avance relativo de las importaciones de manufacturas tradicionales se apoya fundamentalmente en confección y peletería (con un aumento anual acumulativo del 18%), calzado (16%) y muebles (14%) ganando protagonismo en el mapa sectorial de las importaciones españolas. En el caso de prendas de vestir y de piel el avance ha sido tal que se sitúa como la tercera rama dentro de las producciones tradicionales más demandadas del exterior.

Las modificaciones que se han producido en los intercambios comerciales de las manufacturas tradicionales de la economía española se han traducido en algunos cambios en su especialización comercial. Interesa particularmente investigar el grado en que difiere la estructura de las exportaciones en España respecto a la Unión Europea, nuestro marco natural de referencia, y las alteraciones acaecidas en este período. Para ello se estiman los coeficientes de especialización (4).

CUADRO 4
ESTRUCTURA Y ESPECIALIZACIÓN DEL COMERCIO DE LAS MANUFACTURAS TRADICIONALES EN ESPAÑA

Datos en porcentaje, 1988-2002

	Estructura exportación		Variación	Estructura importación		Variación	Índices especialización	
Actividades	1988	2002	1988-2002	1988	2002	1988-2002	1988	2002
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	11,0	10,5	9,3	9,1	8,9	9,1	1,09	1,32
Productos textiles	3,5	3,0	8,4	2,2	2,7	11,1	0,77	1,14
Prendas de vestir; prendas de piel	2,6	2,1	8,0	1,0	3,0	17,9	1,03	1,06
Productos de cuero	0,7	0,6	7,3	0,7	0,8	10,1	1,20	1,02
Calzado	3,3	1,9	5,2	0,2	0,6	16,4	3,11	2,21
Productos de madera y corcho	1,0	0,9	8,7	1,3	1,3	9,1	1,48	0,90
Pasta de papel, papel y productos de papel	2,6	2,2	8,2	2,9	2,5	8,4	1,19	0,79
Edición, artes gráficas y material grabado	1,3	1,1	7,8	0,6	0,4	7,3	1,36	1,28
Otros productos minerales no metálicos	4,2	3,9	9,0	1,6	1,5	9,0	1,71	2,16
Azulejos y baldosas de cerámica	1,3	1,8	12,4	0,0	0,0	9,7	4,20	6,59
Resto	2,9	2,1	6,9	1,6	1,5	9,0	1,36	1,37
Productos de metalurgia	8,6	4,9	5,3	7,6	6,0	7,5	1,09	0,97
Productos metálicos (sin maquinaria y equipo)	3,4	3,2	9,1	2,2	2,7	10,9	1,06	1,11
Muebles	1,6	1,3	7,8	0,4	0,7	13,8	1,15	1,02
Otros artículos manufacturados	1,6	1,2	7,5	1,3	1,6	11,0	0,86	0,73
Tradicionales	45,5	36,8	7,9	31,2	32,9	9,7	1,15	1,18
TOTAL MANUFACTURAS	**100,0**	**100,0**	**9,6**	**100,0**	**100,0**	**9,3**	**1,00**	**1,00**

Nota: La variación está calculada con tasas anuales acumulativas de las exportaciones e importaciones en euros corrientes.
FUENTE: Elaboración propia con datos de Comext (Eurostat).

A comienzos del siglo XXI, la economía española sigue mostrando una clara especialización en actividades manufactureras de demanda y contenido tecnológico bajo frente a la media comunitaria. Esto es así para nueve de las trece ramas consideradas. Destacan producciones como calzado y productos minerales no metálicos, donde la participación en las exportaciones españolas duplica a la europea; en este último grupo de producciones subrayamos la especialización en azulejos y baldosas de cerámica, con un coeficiente que roza el 700%.

Es más, en este período ha tendido a acentuarse la especialización en productos minerales no metálicos, mientras que se ha reducido abruptamente en calzado. La presencia de alimentos y bebidas, edición y artes gráficas y, en menor medida, productos textiles, confección y peletería, productos metálicos y muebles en la composición sectorial de las exportaciones de manufacturas españolas supera igualmente a la media de los Estados miembros de la UE, si bien en este caso las diferencias son más tenues.

Igualmente, los cambios han sido menos significativos y se han circunscrito a productos alimenticios y bebidas que afianzan su especialización y a productos textiles que corrigen con creces su menor participación relativa. Con un menor peso relativo en la estructura de las exportaciones españolas manufactureras se encuentran únicamente productos de madera y corcho, papel y productos de papel y otros artículos manufacturados. Los fuertes descensos experimentados por las dos primeras ramas citadas les ha llevado a perder su especialización.

En realidad, detrás de la caída de los coeficientes de especialización estaría la ampliación de la UE en 1995 a Austria, Suecia y Finlandia. A partir de ese momento, las estadísticas de Eurostat incluyen las ventas al exterior de estos tres países en las exportaciones de la UE. Dada su fortaleza exportadora en estos sectores, ello provoca que el peso de ambas ramas en la estructura de las exportaciones comunitarias se eleve considerablemente. Por último, los productos de metalurgia presentan actualmente similares porcentajes en la UE y en España.

No parece, pues, que la economía española, al menos entre 1988 y 2002, haya modificado sustancialmente la estructura de las exportaciones de la mano de reducciones en el peso relativo de las producciones más tradicionales y se haya acercado, de esta manera, a buen ritmo a las pautas comunitarias (5).

A lo largo del período analizado se observan, no obstante, dos tendencias muy dispares. Así, en los últimos años de los ochenta y primeros de los noventa se produjo una merma del peso de las manufacturas de menor contenido tecnológico en las exportaciones industriales de España que reproducía movimientos en el mismo sentido, pero más ralentizados, en la estructura comercial comunitaria y que se traducía en una reducción de la especialización de España en ramas tradicionales.

En la segunda mitad de los noventa y primeros años del siglo XXI, por el contrario, es en la UE donde los descensos de participación de las industrias tradicionales son relativamente más intensos, implicando un in-

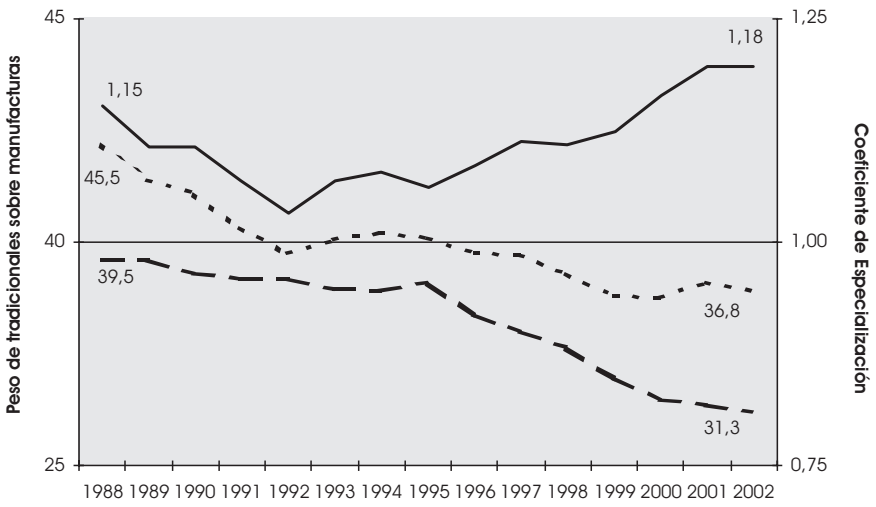

GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN DEL PESO DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES Y DE LA ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL FRENTE A LA UE

Datos en porcentaje, 1988-2002

España
UE
Especialización España/UE

FUENTE: ELaboración propia con datos de Comext (Eurostat).

CUADRO 5
CUOTAS DE EXPORTACIÓN DE LAS MANUFACTURAS TRADICIONALES ESPAÑOLAS EN LA UE

	Xi España / Xi UE		Xi España intra / Mi UE	
Actividades	1988	2002	1988	2002
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	4,4	6,6	2,2	5,0
Productos textiles	3,1	5,6	1,7	3,7
Prendas de vestir; prendas de piel	4,1	5,2	1,7	2,1
Productos de cuero	4,8	5,1	2,3	3,2
Calzado	12,5	11,0	7,2	6,7
Productos de madera y corcho	6,0	4,5	1,4	2,8
Pasta de papel, papel y productos de papel	4,8	3,9	2,0	3,3
Edición, artes gráficas y material grabado	5,5	6,3	2,9	4,7
Otros productos minerales no metálicos	6,8	10,7	4,4	7,8
Azulejos y baldosas de cerámica	16,9	32,6	12,0	26,4
Resto	5,5	6,8	3,6	5,9
Productos de metalurgia	4,4	4,8	2,0	3,1
Productos metálicos excepto maquinaria y equipo	4,2	5,5	2,8	4,3
Muebles	4,6	5,1	3,0	3,5
Otros artículos manufacturados	3,4	3,6	1,8	1,9
Tradicionales	4,6	5,8	2,3	3,9
TOTAL MANUFACTURAS	**4,0**	**4,9**	**2,5**	**3,8**

FUENTE: Elaboración propia con datos de Comext (Eurostat).

crecimiento de la especialización de nuestra economía en estas producciones (gráfico 3).

Esta persistente especialización en industrias tradicionales de la economía española respecto a la UE expresa, asimismo, aumentos de las cuotas de exportación de España respecto a la UE en cada rama tradicional superiores a los aumentos de cuota para el total de manufacturas (6). Así, mientras las exportaciones españolas de manufacturas tradicionales con relación a la UE han pasado del 4,6% en 1988 al 5,8% en 2002 (aumentando 1,2 puntos porcentuales), para el total de manufacturas la cuota española ha crecido del 4% al 4,9% (0,9 puntos porcentuales más) (cuadro 5).

Cuando se analizan las cuotas españolas de exportación respecto a la UE desagregadas sectorialmente, se vislumbra una mejora de la competitividad en todas las producciones, salvo en calzado (7). Las exportaciones españolas crecen más deprisa que las europeas, prioritariamente en productos alimenticios, bebidas y tabaco, productos textiles y productos minerales no metálicos. Las mayores cuotas se alcanzan en calzado (11% de las exportaciones comunitarias en 2002), productos minerales no metálicos, que absorben el 10,7% (con azulejos y baldosas de cerámica a la cabeza, superando la cuota del 30%) y productos alimenticios, bebidas y tabaco, con el 6,6%.

Para la especificación de las cuotas de exportación se exige, teniendo en cuenta que la UE no es una zona muy dinámica en la exportación de manufacturas tradicionales, utilizar un indicador más: el cociente entre las exportaciones de España a la UE y las

importaciones que realizan los países que conforman la UE. Dado que las producciones españolas se dirigen mayoritariamente a los mercados comunitarios, es imprescindible analizar la evolución del grado de penetración de los productos españoles en los mercados de nuestros competidores más directos.

De igual forma que en el índice previo asistimos a una mejora generalizada de la competitividad (del 2,3% al 3,9% en 2002 para el agregado de las tradicionales). En todas las ramas, a excepción nuevamente de calzado, la demanda exterior de la UE es cada vez más dependiente de productos de nuestra economía; incluso ha llegado a duplicarse el porcentaje en los productos alimenticios, en textiles y en productos de minerales no metálicos. La posición española como proveedor de la UE es privilegiada en productos de minerales no metálicos, donde los productos españoles acaparan casi el 8% de las importaciones de este tipo de bienes realizadas por la UE (con cuotas del 26,4% para azulejos y baldosas de cerámica), y calzado, rozando el 7%.

Las diferencias descritas en el ritmo de evolución de las exportaciones e importaciones según ramas derivan, asimismo, en modificaciones en el perfil sectorial de ventajas comparativas del país. Uno de los indicadores más habituales para explicar la especialización interindustrial es el índice de ventaja comercial revelada basado en el supuesto de que las exportaciones responden a fortalezas competitivas de la estructura productiva y las importaciones son consecuencia de debilidades relativas. Aun con el elevado grado de simplificación que supone este indicador, calculado como la proporción del saldo comercial de un sector respecto a su volumen de comercio, se considera válido para obtener una visión general de la localización sectorial de las ventajas comparativas.

En el año 2002 la economía española muestra una débil desventaja comercial en el conjunto de manufacturas tradicionales, que contrasta con la ventaja comercial, también de cuantía limitada, que le caracterizaba a finales de la década de los ochenta. Es, sin duda alguna, un dato previsible, por tratarse mayoritariamente de producciones con bajos requerimientos tecnológicos e intensivas en factor trabajo, donde la competencia de terceros países, de reciente industrialización y mano de obra barata, es muy intensa. El deterioro de la posición comercial relativa es generalizado a la totalidad de industrias consideradas. De hecho, ninguna de las ramas manufactureras tradicionales ha mejorado su saldo comercial relativo en estos quince últimos años. El deterioro ha sido particularmente alarmante en confección y peletería e igualmente acusado en productos textiles, productos metálicos y otros productos manufacturados (básicamente juguetes) que han perdido en este período la ventaja comercial de la que hacían gala en los ochenta. En todos ellos, el empeoramiento ha sido más acusado en los mercados extracomunitarios.

En cualquier caso, la desventaja comercial se presenta tanto en los intercambios intra como extracomunitarios (a excepción de productos metálicos, que conserva la ventaja en el comercio con terceros países). Con desventaja comercial relativamente constante a lo largo de todo el período se encuentran madera y corcho y papel y productos de papel (con resultados negativos circunscritos al ámbito comunitario) y productos de metalurgia, que ha acrecentado su desventaja comercial en la etapa de estudio (cuadro 6).

Por tanto, en la actualidad la economía española únicamente conserva intactas sus ventajas comerciales en edición y artes gráficas y en productos minerales no metálicos, siendo más amplias en los segundos, mientras que las ventajas merman, aunque siguen perseverando resultados comerciales positivos, en calzado y muebles (en ambos ámbitos intra y extracomunitario).

Llama particularmente la atención el comportamiento de productos alimenticios, con una desventaja comercial creciente con el resto del mundo, y con una ventaja comercial en el comercio con otros Estados miembros, donde la PAC puede estar distorsionando los elementos definitorios de las ventajas.

En cualquier caso, del análisis del patrón de las ventajas comerciales se desprende que asistimos a la modificación, al menos parcial, de la fuente de ventajas comerciales que tradicionalmente poseía la economía española; las ventajas comparativas localizadas en producciones relativamente intensivas en recursos naturales y mano de obra poco cualificada se han reducido considerablemente en el período de estudio, tornándose incluso en desventajas en sectores como textil y confección, productos metálicos y otras manufacturas.

Las alteraciones observadas en el perfil sectorial de las ventajas y desventajas comerciales de las industrias tradicionales pueden calificarse de previsibles en tanto que España, desde una perspectiva mundial, pertenece a los países más desarrollados y sólo frente a ellos posee ventajas salariales. A pesar de este contexto de crecientes desventajas comparativas, con un perfil llamativamente análogo en los mercados comunitarios y no comunitarios, la economía española, como hemos visto, no ha atenuado perceptiblemente y de forma generalizada su especialización comercial en industrias tradicionales, más bien al contrario, en la etapa más reciente.

Así pues, las alteraciones en el perfil de la especialización comercial de la economía española, en cuanto

CUADRO 6
VENTAJAS COMERCIALES REVELADAS DE LAS MANUFACTURAS TRADICIONALES EN ESPAÑA

	Saldo comercial relativo total		Intra-comunitario		Extra-comunitario	
Actividades	1988	2002	1988	2002	1988	2002
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	–1,5	–0,8	3,4	3,1	–5,9	–8,9
Productos textiles	12,7	–3,9	0,5	–4,3	29,6	–3,4
Prendas de vestir; prendas de piel	33,2	–26,1	25,7	–11,8	43,6	–41,4
Productos de cuero	–7,3	–25,1	–8,3	–5,0	–6,3	–43,2
Calzado	83,0	44,8	85,8	53,3	79,9	29,3
Productos de madera y corcho	–24,3	–27,1	–2,1	–15,1	–40,1	–43,9
Pasta de papel, papel y productos de papel	–14,8	–16,1	–3,0	–22,5	–33,3	10,8
Edición, artes gráficas y material grabado	31,1	34,0	–0,9	17,0	69,3	66,0
Otros productos minerales no metálicos	35,6	35,4	12,6	26,7	67,8	47,4
Azulejos y baldosas de cerámica	92,7	94,7	84,1	87,4	99,8	99,4
Resto	20,3	7,3	–1,5	9,9	55,5	2,1
Productos de metalurgia	–4,7	–19,4	–17,6	–20,1	17,0	–17,6
Productos metálicos excepto maquinaria y equipo	10,4	–1,1	–10,2	–10,1	47,9	20,8
Muebles	50,3	17,7	30,2	13,9	80,8	26,1
Otros artículos manufacturados	0,2	–21,7	3,9	–19,3	–3,4	–24,7
Tradicionales	8,0	–3,7	1,9	–3,3	15,7	–4,3
TOTAL MANUFACTURAS	**–10,8**	**–9,8**	**–15,7**	**–12,1**	**–2,3**	**–1,8**

FUENTE: Elaboración propia con datos de Comext (Eurostat).

a actividades tradicionales se refiere, no se identifican plenamente con los cambios en el perfil de las ventajas comparativas. La especialización comercial de los países, como apuntan las teorías más ortodoxas del comercio internacional, no parecen ser reflejo únicamente de la distribución sectorial de las fortalezas o debilidades competitivas en los mercados exteriores.

Ello es debido básicamente a dos razones. Por un lado, identificar las ventajas comparativas de una economía es una tarea harto complicada que, sólo de manera burda, puede ser aproximada con los indicadores de ventaja comercial revelada utilizados en este trabajo. Por otro, en las últimas décadas, uno de los rasgos del comercio internacional es la creciente presencia de comercio intraindustrial, cuya explicación requiere de determinantes adicionales a los asociados a las ventajas comparativas.

HACIA UNA ESPECIALIZACIÓN INTRAINDUSTRIAL

La explicación del comercio intraindustrial (CII, en adelante), definido como el aumento paralelo de las exportaciones e importaciones de un mismo tipo de bien, radica en la existencia de rendimientos crecientes y posibilidades de diferenciación de producto ante la diversidad de gustos y niveles de renta de los consumidores. Si existen economías de escala y los costes de transporte no son muy elevados, habrá una tendencia a la concentración geográfica de la producción, dando lugar a flujos de intercambios de bienes desde los lugares de fabricación a los lugares de consumo.

Al mismo tiempo, las empresas tratarán de diferenciar sus productos vía características (diferenciación horizontal) o vía calidad-precio (diferenciación vertical) para hacerse con segmentos específicos del mercado y mantener un cierto grado de monopolio. Los consumidores perciben las distintas variedades de un bien como diferentes, no sustitutivas, a la hora de establecer sus preferencias; su preferencia por la variedad o el deseo de disfrutar de una variedad ideal les llevará a demandar variedades producidas en otros países, generándose el comercio intrasectorial. Si las variedades difieren en calidad, hablamos de CII de naturaleza vertical y si lo hacen en características específicas distintas de la calidad, de CII horizontal (8).

Los resultados muestran que si bien a finales de los ochenta el comercio intraindustrial de España en manufacturas tradicionales era poco importante (13,7% del comercio industrial) ha venido aumentando desde entonces de forma ininterrumpida hasta rozar el 23% en 2002 (cuadro 7, en la página siguiente). Es, además, una pauta de comportamiento generalizada; prácticamente en todos los sectores de manufacturas tradicionales aumentan los intercambios intrasectoriales en el período analizado. Aun así, sigue estando más de diez puntos porcentuales por debajo del índice mostrado por el agregado de manufacturas; la mayor incidencia de este tipo de comercio en las manufacturas avanzadas e intermedias, producciones con mayores posibilidades de diferenciación, tipos, calidades y características de los productos y una mayor exposición a la competencia exterior explican esta diferencia.

La relevancia que ha ido adquiriendo el comercio intraindustrial de manufacturas tradicionales en las últimas décadas puede observarse igualmente si hacemos distinción según el origen y destino de los

CUADRO 7
EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE ESPAÑA Y SU NATURALEZA EN MANUFACTURAS TRADICIONALES

	CII		CII horizontal		CII vertical alta calidad		CII vertical baja calidad	
	1988	2002	1988	2002	1988	2002	1988	2002
TOTAL	**13,7**	**22,7**	**29,0**	**25,4**	**28,4**	**36,2**	**42,6**	**38,4**
UE	**15,8**	**26,2**	**31,5**	**26,9**	**26,6**	**33,6**	**41,9**	**39,5**
Francia	21,7	34,8	36,8	26,7	21,1	29,3	42,1	44,0
Portugal	15,6	29,9	24,2	36,9	46,3	40,0	29,5	23,1
Italia	14,9	26,9	33,1	23,4	25,8	33,1	41,2	43,5
Alemania	17,1	23,8	17,0	24,2	31,4	35,8	51,6	40,0
Bélgica	11,7	19,8	33,3	19,2	32,3	40,3	34,3	40,5
Reino Unido	12,8	18,5	35,9	30,9	22,7	30,5	41,3	38,5
Holanda	6,8	14,6	43,5	21,2	18,4	23,1	38,1	55,6
Grecia	1,9	6,5	8,6	27,6	52,9	39,3	38,5	33,0
No UE	**3,2**	**6,2**	**16,5**	**18,2**	**37,5**	**48,8**	**46,0**	**33,0**
Marruecos	0,4	11,6	6,0	26,6	51,5	29,5	42,5	43,9
Turquía	3,1	9,4	17,7	17,2	46,1	47,8	36,2	35,0
EEUU	3,7	7,4	19,3	21,5	26,8	33,6	53,9	44,9
México	6,1	3,1	16,8	17,7	65,9	54,8	17,3	27,5
Indonesia	0,2	1,6	0,0	13,0	100,0	74,1	0,0	12,9
China	0,1	1,8	0,0	10,1	100,0	74,4	0,0	15,5

Nota: El CII está expresado en porcentaje del comercio de manufacturas. El CII horizontal, vertical de alta calidad y vertical de baja calidad están expresados en porcentaje del CII, de forma que la suma de los tres suman el 100% del CII.
FUENTE: Elaboración propia con datos de Comext (Eurostat).

intercambios entre comercio intracomunitario y extracomunitario. A finales de los ochenta el comercio de naturaleza intraindustrial suponía el 15,8% y el 3,2% del comercio intracomunitario y extracomunitario, respectivamente; sin embargo, quince años después, éste ha ascendido al 26,2% en el comercio con los Estados miembros y al 6,2% con el resto del mundo (gráfico 4).

La escasa incidencia de los intercambios intrasectoriales con terceros países es comprensible si se tiene en cuenta que se trata de países con un nivel de desarrollo muy dispar, con notables diferencias en las dotaciones factoriales y tecnológicas entre las áreas consideradas, que derivan en la preeminencia, casi total, del comercio de naturaleza interindustrial regido por ventajas comparativas.

El análisis del comercio intraindustrial desagregado por países muestra cómo en el contexto comunitario el grado de solapamiento de los flujos comerciales se ha acrecentado entre 1988 y 2002. Aun así, siguen primando en todos ellos los intercambios intersectoriales. Los índices más elevados se alcanzan en el CII con nuestros principales socios comerciales: Francia (35%), Italia y Portugal (rondando el 30%) y, a cierta distancia, Alemania, Bélgica y Reino Unido (en torno al 20%). El CII con Grecia es marginal (6,5%). Cabe destacar que el sector en el que los intercambios intrasectoriales son más relevantes es confección y peletería, que incluso llega a rebasar el umbral del 50% en el comercio con Alemania, Francia, Portugal y Reino Unido, tras experimentar un fortísimo crecimiento en los últimos años. La respuesta de los países desarrollados a la fuerte competencia en precios de los países menos avanzados en el sector de las prendas de vestir se ha traducido en una proliferación de marcas, diseños, etc. a disposición de los consumidores que se traduce en un creciente comercio intrasectorial.

Como cabría esperar, el CII de ramas tradicionales con nuestros principales socios no comunitarios es de cuantía muy inferior, aunque tiende a expandirse. En 2002, los intercambios intraindustriales con Marruecos y Turquía se sitúan en torno al 10%, en el 7,4% con EEUU y prácticamente no existe este tipo de comercio con México, Indonesia y China. De la descomposición sectorial, llama nuevamente la atención el sector de prendas de vestir y de piel, que junto con edición y artes gráficas muestran los índices más elevados en el comercio con EEUU y especialmente con Marruecos. La expansión y el relativamente superior nivel de estos intercambios intrasectoriales en productos textiles, confección y peletería y cuero y calzado es particularmente relevante si se tiene en cuenta que estas tres ramas aglutinan más de la mitad de las relaciones comerciales entre España y Marruecos.

A ello podría estar contribuyendo la adopción por parte de las empresas españolas del sector de estrategias de fragmentación de la producción y la localización de las fases más intensivas en mano de obra en territorio marroquí (9). Con ello se aprovecharían los menores costes laborales de este país sin incurrir en elevados costes de transporte, dada la cercanía geográfica entre ambos países.

Por tanto, aunque el CII de manufacturas tradicionales se ha mostrado muy dinámico en los tres últimos quinquenios, siguen primando los intercambios interindustriales, protagonistas casi absolutos de las relaciones con terceros países y, de forma más general,

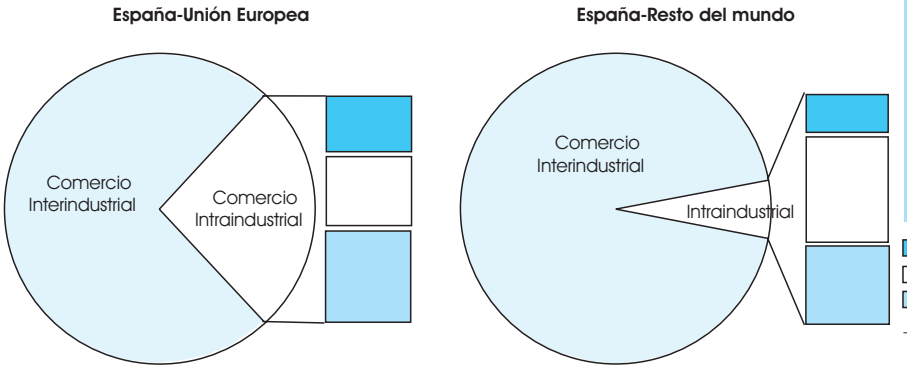

GRÁFICO 4

NATURALEZA DEL COMERCIO DE MANUFACTURAS TRADICIONALES EN EL MARCO INTRA Y EXTRACOMUNITARIO, 2002

FUENTE:
Elaboración propia
con datos de Comext (Eurostat).

con aquellos Estados miembros con los que se mantienen menos lazos comerciales.

A pesar de la escasa entidad del CII, resulta imprescindible dar un paso adicional y desglosar este comercio, según sea de naturaleza horizontal o vertical. Se trata de arrojar luz sobre los determinantes de estos intercambios intrasectoriales en el comercio bilateral de España, dado que los condicionantes de uno y otro tipo de CII difieren según apuntan los trabajos teóricos y empíricos recientes. De la investigación realizada, se obtienen unos resultados rotundos; en ningún caso son bienes diferenciados horizontalmente los que dominan el CII. En torno al 75% en el comercio con la UE y ligeramente superior en el comercio con terceros países (82%), las variedades que se exportan e importan simultáneamente difieren en calidad-precio (gráfico 4). Es más, el nuevo CII generado desde finales de los ochenta se ha apoyado prioritariamente en intercambios verticales, excepto en Portugal, Grecia y, en menor medida, Alemania, donde ha crecido más el CII horizontal.

Cuando dentro de la verticalidad se distingue entre CII de alta calidad y CII de baja calidad, los resultados muestran una especialización en variedades de la gama de baja calidad en el comercio con Estados miembros de mayores niveles relativos de renta (10). Son los casos de Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Holanda y Reino Unido. En todos ellos prevalece el CII vertical de baja calidad en porcentajes que oscilan entre el 40% y el 60% del CII. Lo más relevante de este análisis de la naturaleza del comercio intrasectorial es la evolución mostrada en los intercambios de España con estos países.

En cada uno de ellos ha crecido considerablemente el CII de alta calidad desde finales de los ochenta, lo que podría estar evidenciando los esfuerzos de los empresarios españoles por elevar la calidad de las manufacturas tradicionales que venden a consumidores comunitarios de mayor capacidad adquisitiva. Por su parte, la alta calidad se impone en los intercambios comerciales con Grecia y Portugal, si bien tiende a diluirse la especialización en variedades de calidad superior al acrecentarse intensamente el comercio de variedades de similar calidad a medida que estos países van mejorando sus niveles de renta y convergiendo lentamente a los niveles medios comunitarios.

El perfil de especialización en rangos de calidad asociado a niveles relativos comparados de renta *per cápita* se reproduce en el comercio con terceros países. En los intercambios con EEUU el comercio intrasectorial de España está fuertemente sesgado hacia los bienes de inferior calidad relativa. El comportamiento opuesto se presenta en el comercio con México, Turquía, China e Indonesia.

Marruecos constituye una excepción, dado que, a pesar del relativamente menor grado de desarrollo económico de este país, las exportaciones españolas de productos tradicionales muestran una menor calidad-precio que las importaciones del mismo tipo de producto procedentes del país vecino, prioritariamente en textil y confección. De nuevo los procesos de fragmentación de la producción pueden contribuir a explicar estos resultados, dado que es uno de los sectores en los que esta forma de organización de la producción está siendo más dinámica.

Dentro de la cadena de valor de la confección se segmentan las fases más intensivas en mano de obra no cualificada o aquellas que requieren tecnologías más fáciles de transferir, que suelen situarse al final de la cadena (como el cosido de la prenda) y se trasladan al país vecino; dado que se están importando productos confeccionados que previamente habían sido exportados como componentes, el CII se expande, un CII que se registra como vertical de baja calidad, dado el mayor valor del bien final reimportado respecto a los componentes previamente exportados.

Las empresas españolas y, de forma más general, las de la UE están utilizando ampliamente este siste-

ma, especialmente con países mediterráneos (Túnez y Marruecos, preferentemente) y con los países de la Europa Central y Oriental (PECO), debido a la triple ventaja de régimen arancelario favorable (se registran como comercio de procesamiento exterior y se le conceden rebajas arancelarias o incluso exención total), bajo coste laboral y proximidad geográfica (11).

CONSIDERACIONES FINALES

El análisis sobre el comercio exterior de España en manufacturas tradicionales ha puesto de manifiesto como, a día de hoy, estas industrias siguen gozando de una posición privilegiada en los intercambios con el resto del mundo. Se aprecia, no obstante, una cierta tendencia al retroceso en la estructura de exportaciones, sobre todo en la primera parte del período analizado, 1988-1992, que se circunscribe al análisis a precios corrientes (fruto de un crecimiento más contenido de los precios de exportación de este tipo de producciones que la media industrial); su participación en términos reales no ha hecho sino estancarse.

La desagregación por ramas apunta a una merma generalizada de peso de las industrias tradicionales, de mayor calado en metalurgia y calzado, a pesar del notable dinamismo mostrado por todas ellas. Entre las producciones más vendidas y compradas al exterior coinciden alimentos y bebidas y metalurgia.

Cuando se estudia la participación de la industria española de menores requerimientos tecnológicos en las exportaciones comunitarias, se aprecia un sustancial aumento de peso que apunta a una mejora de competitividad frente a los que son nuestros principales clientes y proveedores en este tipo de producciones. Es más, los mercados comunitarios son cada vez más dependientes de productos tradicionales elaborados en España como pone de manifiesto el aumento de peso de nuestro país como proveedor de manufacturas de bajo contenido tecnológico a Europa.

Estos resultados están en línea con un afianzamiento en la década de los noventa de la especialización comercial frente a la UE en industrias de demanda menos dinámica, fruto de una corrección más pausada de su peso en la estructura del comercio español que en el comunitario. El peso relativo es particularmente elevado en calzado y productos minerales no metálicos, precisamente las únicas ramas, junto con edición y artes gráficas y muebles que, a lo largo del período, consigue mantener resultados comerciales positivos. Ello no significa, sin embargo, que los perfiles sectoriales de especialización comercial se expliquen en nuestra economía plenamente por la distribución sectorial de las ventajas comparativas, pues las alteraciones de uno y otro han ido prácticamente en sentido contrario. Las ventajas comparativas han tendido a deteriorarse en casi todas las ramas consideradas, perdiéndose incluso en la mayoría, al tiempo que se han acrecentado las desventajas en las restantes producciones; un deterioro que no se circunscribe a los mercados extracomunitarios, pero que sí se produce de forma más intensa en éstos. Se constata así la competencia mucho más voraz mantenida con países no comunitarios en este tipo de actividades menos sofisticadas.

Tras la visiblemente mayor penetración de las importaciones, que ha derivado en un marco de crecientes desventajas comparativas, se esconden debilidades competitivas, pero también un comercio intraindustrial progresivamente más relevante. Aun así, los intercambios intrasectoriales siguen siendo muy limitados, especialmente en las relaciones con países no comunitarios. Cuanto más fuertes son los lazos comerciales, mayor es el protagonismo del comercio intraindustrial de España con cada país. Se trata, en cualquier caso, de intercambios de variedades que difieren en calidad, pues el comercio horizontal es minoritario con todos los socios estudiados. Además, la gama de calidad en que se especializa nuestro país aparece vinculada al nivel relativo de renta *per cápita* de los países con los que comercia.

Así, con aquellos socios comerciales con mayor nivel comparado de renta *per cápita* (Francia, Alemania, Italia, Reino Unido o Estados Unidos), la calidad-precio de nuestras exportaciones es inferior a las de las importaciones, imponiéndose el CII vertical de baja calidad. Lo contrario ocurre con países de inferior desarrollo relativo como Portugal, China, Turquía, México o Indonesia. Una excepción es Marruecos, con preeminencia de CII vertical de alta calidad asociado a procesos de fragmentación de la producción y localización de las fases finales del proceso de producción en el país vecino.

Se aprecia, en cualquier caso, una apuesta por incrementar la calidad de las producciones menos sofisticadas frente a nuestros principales socios comerciales en tanto que el CII vertical de alta calidad ha sido el más dinámico de los últimos tres quinquenios. Podríamos interpretar este intento de virar hacia calidades superiores como una estrategia para reducir el riesgo que supone para España tener una estructura de la exportación más sesgada que las economías de nuestro entorno hacia industrias de mayor madurez. En tanto que se trata de productos más estandarizados, de demanda menos dinámica, la competencia en precios disfruta de un mayor protagonismo y la presión de los bajos costes laborales de países de reciente industrialización hace complicado, en un contexto de avances en la liberalización comercial en el ámbito mundial, poder mantener, y menos aún, incrementar nuestras cuotas de mercado.

El mayor peso del comercio intrasectorial de alta calidad se entendería así como una vía de escape a esa competencia en costes, incrementándose el papel de la diferenciación de producto en estas producciones menos sofisticadas, consistente en incrementar y rebajar su elasticidad-precio principalmente en mercados como los europeos, donde el mayor nivel de renta *per cápita* garantiza la demanda de producciones de la gama alta de calidad.

Es más, la mejora de la calidad relativa de nuestras producciones puede estar tras el incremento de las cuotas de exportación de las ramas de menor contenido tecnológico en el ámbito comunitario, lo que constituiría un respaldo a esta estrategia, marcando pautas futuras de actuación para la industria tradicional española.

NOTAS

(1) La clasificación de las actividades manufactureras en actividades de demanda y contenido tecnológico alto (o manufacturas avanzadas), demanda y contenido tecnológico medio (intermedias) y demanda y contenido tecnológico bajo (tradicionales) procede de Myro y Gandoy (2003), quienes combinan para esta agregación dos clasificaciones ofrecidas por la OCDE, en función de la dotación factorial y del esfuerzo tecnológico.

(2) Los datos que han servido de base para este análisis proceden de las estadísticas de comercio exterior de Eurostat (Comext). El cambio de clasificación desde la Nimexe a la Nomenclatura Combinada, realizado en 1988, aconseja circunscribir el análisis al período 1988-2002, último año del que se dispone de información desagregada sectorialmente.

(3) La agregación se ha realizado a partir de la correspondencia establecida por Eurostat entre la clasificación de comercio exterior Nomenclatura Combinada (NC 2003) y la Clasificación de Productos ordenadas por Actividades (CPA 2002) que, a su vez, tiene correspondencia directa con la NACE.

(4) Los índices de especialización se calculan como:

$$IE_i = (X^E_i / X^E_M) / (X^{UE}_i / X^{UE}_M)$$

Esto es, el cociente entre el porcentaje que presentan las exportaciones de la rama tradicional i en el total de manufacturas en España (X^E_i / X^E_M) y el porcentaje que presenta en la UE (X^{UE}_i / X^{UE}_M). Valores superiores a la unidad indican especialización (relativa) de España en ese sector y valores inferiores a la unidad indican un menor peso relativo o ausencia de especialización de España frente a la UE en ese sector.

(5) Este resultado coincide con el obtenido en otras investigaciones (Gandoy y Díaz, 2000), que apuntan cómo desde la adhesión a la UE y hasta mediados de los noventa no se ha convergido al patrón comercial comunitario; la mayor presencia relativa de los minerales no metálicos en el total de exportaciones españolas anula la convergencia producida en ramas como cuero y calzado, papel y metálicas básicas y no permite corregir la especialización interindustrial de España en manufacturas tradicionales en el contexto europeo.

(6) $IE_i = (X^E_i / X_M{}^E) / (X^{UE}_i / X_M{}^{UE}) = (X^E_i / X^{UE}_i) / (X_M{}^E / X_M{}^{UE})$. Si $IE_i > 1$, entonces $[(X^E_i / X^{UE}_i) / (X_M{}^E / X_M{}^{UE})] > 1$, lo que supone que $(X^E_i / X^{UE}_i) > (X_M{}^E / X_M{}^{UE})$.

(7) Aunque los datos muestran una caída de las cuotas en productos de madera y en papel se trata nuevamente de un efecto estadístico derivado de la ampliación a quince Estados miembros de la UE. En los países incorporados en 1995, las exportaciones de estos productos son tan importantes que repercuten en las exportaciones de la UE, generando una reducción de la cuota, que queda circunscrita al año 1995. De hecho se observa un aumento de la cuota entre 1996 y 2002.

(8) Se utiliza para la medición del comercio intraindustrial, para cada rama i y momento t, el índice de Grubel y Lloyd (1975), definido como:

$$CII_{it} = \left[\frac{X_{it} + M_{it} - | X_{it} - M_{it} |}{X_{it} - M_{it}} \right] * 100 =$$

$$= \left[1 \frac{1 - X_{it} + M_{it}}{X_{it} + M_{it}} \right] \times 100,$$

La distinción entre CII vertical y horizontal parte de la suposición de que las diferencias en precios reflejan diferencias en calidad y que los precios pueden ser aproximados por los Índices de Valor Unitario (IVUS). Se considera que las variedades intercambiadas se diferencian horizontalmente si los IVUS de las exportaciones e importaciones difieren menos de un ±15%. Si no es así, las variedades estarán diferenciados verticalmente. A su vez, el comercio intraindustrial vertical puede dividirse en dos componentes, el de baja y el de alta calidad. Se considerará que es de alta calidad si el precio de las ventas al exterior supera al de las compras en más de un 15%, y de baja calidad, en el caso contrario (Greenaway, Hine y Milner, 1994). Para un adecuado cálculo del CII y de su naturaleza se exige un alto nivel de desagregación sectorial y la utilización de flujos de comercio bilaterales. En este trabajo se ha optado por el máximo nivel de desagregación sectorial (8 dígitos de la NC, unas 10.000 producciones) y por los 20 principales socios comerciales de España, con lo que se recoge un 80% del comercio total de España. En los cuadros se presentan los resultados para los 14 países de mayor peso en el comercio español de tradicionales.

(9) En el contexto de la industria española, las industrias de textil y confección se han mostrado en los años más recientes particularmente activas en la adopción de estas estrategias de segmentación del proceso, productivo, apostando, en mayor medida, por terceros países para la localización de esas fases fragmentadas (Díaz Mora y Gandoy, 2004).

(10) Estos resultados están en línea con las premisas de los modelos teóricos de CII vertical que enlazan la especialización comercial en rangos de calidad con diferencias en capacidad tecnológica, dotación factorial y nivel de ingresos entre las economías que comercian entre sí (Falvey y Kierzkowski, 1987) y que recientemente han sido avaladas por investigaciones empíricas. Así, Díaz Mora (2002) dice que son las deficiencias relativas de la economía española frente a sus socios comunitarios en capacidad tecnológica y capital humano las que explican la especialización comercial de nuestra economía en las variedades de inferior calidad relativa.

(11) Graziani (2001).

BIBLIOGRAFÍA

DÍAZ MORA, C. (2002): «The Role of Comparative Advantage in Trade Within Industries: a Panel Data Approach for the European Union», *Weltwirtschaftlifches Archiv*, n.° 138 (2), pp. 291-316.

DÍAZ MORA, C. y GANDOY, R. (2004): «Estrategias de fragmentación de la producción: ¿una realidad en la industria

española?», documento de trabajo n.° 180, Estudios sobre la Economía Española, FEDEA, Madrid. www.fedea.es/hojas/publicado.html.

FALVEY, R. y KIERZKOWSKI, H. (1987): «Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)Perfect Competition», en H. Kierzkowski (ed.), *Protection and Competition in International Trade,* Blackwell, Oxford.

GANDOY, R. y DÍAZ MORA, C. (2000): «Efectos integración económica: efectos comerciales», en R. Myro (ed.), *Economía europea: crecimiento, integración y transformaciones sectoriales,* Civitas, Madrid.

GRAZIANI, G. (2001): «International Subcontracting in the Textile and Clothing Industry», en Sven W. Arndt and Hernyk Kierzkowski, *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy,* Oxford University Press, Oxford.

GREENAWAY, D.; HINE, R. C. y MILNER, Ch. (1994): «Country specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the U.K.», *Weltwirtschaftliches Archiv*, n.° 130 (1), pp. 77-100.

GRUBEL, H. G. y LLOYD, P. J. (1975): *Intra-Industry Trade, The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products,* Londres, Macmillan.

MYRO, R. y GANDOY, R. (2003): «Sector industrial», en J. L. García Delgado (dir.), *Lecciones de economía española,* Thomsom - Civitas, Madrid.

PÉREZ, F. y otros (2004): «La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización», Servicio de Estudios de La Caixa, Colección de Estudios Económicos n.° 32.