
EL COMERCIO EXTERIOR DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS(1)

José María Mella Márquez

La integración de España a la CEE ha estimulado fuertemente el proceso de liberalización e internacionalización de la economía española y ha afectado de forma decisiva a la evolución del comercio exterior de España y de sus diferentes regiones.

El hecho fundamental que preside la evolución del comercio exterior de España -desde su incorporación a la CEE- es por un fuerte incremento de las importaciones-especialmente de bienes de equipo, necesarios para renovar la estructura productiva- que ha venido motivado por la elevada expansión de la demanda interna, la revaluación efectiva de la moneda y el desmantelamiento del sistema de protección comercial. En la actualidad, a la luz de los datos relativos al primer semestre del año 90, se viene observando -como consecuencia, sin duda, del menor crecimiento de la economía española- una desaceleración cada vez mayor de las importaciones, lo que está comportando el estrechamiento progresivo del déficit comercial.

La fuente directa de los datos estadísticos sobre comercio exterior es la Dirección General de Aduanas, en cuyos registros queda grabada la información sobre exportaciones e importaciones de mercancías. La regionalización del comercio exterior por provincia de origen y destino de las mercancías es la más precisa -aunque no esté exenta de inconvenientes o limitaciones- para captar el grado de apertura de una economía y analizar las interconexiones existentes entre el comercio con el con el extranjero y e sistema productivo regional. Esa es la razón por la que se ha optado por utilizar la clave provincia de origen y destino, asignándola posteriormente a la Comunidad Autónoma correspondiente.

Tanto las exportaciones como las importaciones vienen expresadas en valores C.I.F., para los 13 sectores manufactureros de la clasificación NACE-CLIO R-25 del Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC)(2).

Las representaciones de las diferentes regiones españolas para los diversos sectores de demanda fuerte, media y débil -en los años 1985 y 1989- figuran en los gráficos 1, 2, y 3. Cada región -en el año 1985- incorpora entre paréntesis dos valores: el cociente de localización(3) y el índice del saldo relativo(4). En el año 1989, las regiones solamente vienen definidas por el índice del saldo relativo. El Cuadro 1 complementa la información de los gráficos, aportando una visión interregional: los cambios de la participación de las

regiones en el comercio exterior de España.

Sectores de demanda fuerte

Dos son las regiones, Cantabria y Castilla-La Mancha, que presentan fuertes especializaciones internas y externas (Gráfico 1). Puede observarse que estas regiones poseen una cierta competitividad, pero en retroceso durante el período. Sus especializaciones, en los segmentos más tradicionales del sector -química básica e industrial- juntamente con una oferta que no es lo suficientemente completa y diversificada en relación con la demanda interna y la reducción progresiva de las medidas proteccionistas, explican que las posiciones competitivas de estas regiones se hayan visto erosionadas.

Las especializaciones internas de Andalucía y Navarra no son importantes, si bien - particularmente la segunda- muestra un buen comportamiento externo. La ventaja competitiva de Andalucía no es pues significativa: produce y exporta poco en relación a otras regiones y pierde cuota de mercado en favor de sus regiones competidoras (Cuadro 1). Navarra, en cambio -especialmente en material eléctrico- muestra una ventaja competitiva notoria, presenta una orientación exportadora y gana peso en el comercio exterior nacional.

Las regiones de Madrid y Cataluña se hallan muy especializadas en los sectores de demanda fuerte y con elevados saldos deficitarios. Las dos regiones muestran un elevado comercio intraindustrial e incrementan -sobre todo Cataluña- su cuota exterior de mercado.

Sectores de demanda media

Existe una serie de regiones que observan una buena especialización interna y externa en los sectores de demanda media (Gráfico 2). Aragón y Navarra exhiben una fuerte posición exportadora -en concreto, en las ramas de material de transporte y alimentación-; si bien con una fuerte penetración de importaciones (sobre todo en la primera), producto de la mayor diversificación y especialización sectorial. Andalucía y La Rioja presentan -en el sector de alimentación- una vocación más doméstica en sus ventas, que podrán preservar en el futuro mientras la penetración de las importaciones se mantenga a un nivel reducido.

Por otra parte, aparecen un conjunto de regiones (el País Vasco, Asturias, Cantabria, Valencia y Murcia) -no especializadas en estos sectores de demanda media- que sostienen sus saldos exteriores, debido a una ventaja comparativa nacional (las regiones se benefician del efecto nacional, producto del carácter excendentario de los sectores de la alimentación, caucho y plásticos) y a una ventaja locacional (por un saldo neto regional positivo en

material de transporte). Son regiones, sin embargo, de relativamente baja capacidad exportadora y poco penetradas por las importaciones (Cuadro 1).

CUADRO 1

| CAMBIOS EN LA PARTICIPACION DE LAS REGIONES EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ESPAÑA, POR SECTORES DE DEMANDA (1985-1989) | | | | | | | | |
|---|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------------------|-------|
| REGIONES | S.D.F. | | S.D.M. | | S.D.D. | | TOTAL MANUFACTURAS | |
| | X | M | X | M | X | M | X | M |
| ANDALUCIA | -1,92 | -0,94 | -4,53 | -0,94 | -0,31 | -3,33 | -2,35 | -1,88 |
| ARAGON | 0,08 | 0,06 | 2,62 | 2,56 | 0,02 | -0,12 | 1,88 | 1,28 |
| ASTURIAS | -0,17 | -0,16 | 0,4 | -0,31 | -1,26 | -0,74 | -0,84 | -0,47 |
| BALEARES | 0,05 | 0,02 | 0,51 | 2,32 | -0,28 | -0,03 | 0,06 | 0,98 |
| CANARIAS | -0,44 | -0,87 | -0,64 | -2,48 | -0,21 | -0,02 | -0,41 | -1,02 |
| CANTABRIA | 0,22 | 0,33 | 0,09 | -0,28 | -0,63 | -0,42 | -0,13 | -0,12 |
| CAST. LEON | -0,22 | 0,65 | 2,31 | -2,05 | 0,24 | -0,53 | 1,52 | -0,19 |
| CAST. MANCHA | 0,05 | -0,07 | -0,27 | 1,02 | 0,38 | 0,15 | -0,01 | 0,51 |
| CATALUÑA | 4,5 | 4,6 | 0,35 | 1,21 | 3,07 | 7,41 | 2,26 | 3,42 |
| EXTREMADURA | 0,01 | -0,24 | 0,02 | -0,9 | 0,22 | 0,14 | 0,1 | -0,34 |
| GALICIA | 0,27 | -0,39 | -1,16 | 2,09 | -0,24 | -1,19 | -0,6 | 0,39 |
| MADRID | 0,49 | 2,68 | -1,47 | 2,83 | 0,39 | 2,47 | -0,05 | 2,66 |
| MURCIA | -0,29 | -0,53 | -0,42 | 0,05 | -0,17 | -0,35 | -0,16 | -0,29 |
| NAVARRA | 1,26 | 0,03 | 0,98 | -0,4 | 0,31 | 0,23 | 1,06 | 0,1 |
| VALENCIA | -7,68 | -3,9 | -1,61 | -3,53 | 3,57 | 0,62 | -2,24 | -2,61 |
| P. VASCO | -0,57 | -1,04 | -0,85 | -0,61 | -6,23 | -4,42 | -3,21 | -2,15 |
| LA RIOJA | -0,03 | -0,06 | -0,13 | 0,06 | 0,18 | 0,25 | 0,02 | 0,05 |

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Dirección General de Aduanas.

S.D.F.: Sectores de demanda fuerte; S.D.M.: Sectores de demanda media;

S.D.D.: Sectores de demanda débil.

NOTA: Las pérdidas y ganancias de participación regional no suman cero, debido a la existencia de una parte del comercio de la que se ignora su asignación territorial.

También pueden observarse regiones, como Canarias y Madrid, que se encuentran especializadas en sectores (Alimentación, en la primera región; maquinaria, papel y artes gráficas, caucho y plásticos, en la segunda) de pobre dinámica exportadora, abastecedores de los mercados locales de consumo final y que pueden verse afectados -dado el ritmo importador, en especial en el caso de Madrid- por la competencia exterior.

Por último, Baleares y Castilla-La Mancha sufren una importante penetración importadora -la primera región, en la rama de la alimentación, y la segunda en caucho y plásticos- y adolecen de una débil capacidad comercializadora en el exterior, si bien son regiones no especializadas en sectores de demanda media. Mención especial merece el caso

de cataluña, que sufre en estos años una inversión drástica en su tradicional situación de superávit comercial en los sectores de demanda media; experimentando fuertes disminuciones de las exportaciones e incrementos importantes de las importaciones, muy en especial en los sectores de la alimentación, y el papel y derivados.

Sectores de demanda débil

Las regiones más especializadas en estos sectores (gráfico 3) están experimentando un fuerte impacto negativo de la competencia exterior, muy particularmente el País Vasco, Cantabria y, en menor medida, La Rioja. Otras regiones (Valencia y Navarra) -también muy especializadas, tanto interna como externamente- soportan mucho mejor la apertura al comercio internacional. Se trata en este caso de los sectores de minerales metálicos y siderometalurgia, minerales y productos no metálicos; textil, vestido y calzado; madera, corcho y otras manufacturas, muy expuestos a la competencia de países terceros. En su contrario, las regiones (el País vasco, Cantabria y la Rioja), más penetradas por la competencia externa y con menos presencia en los mercados internacionales, son las que se han visto más seriamente dañadas.

Las regiones menos especializadas en los sectores de demanda débil (Madrid, Cataluña, Canarias, Andalucía, Murcia y Castilla-León) sufren también un fuerte empeoramiento de sus saldos exteriores; excepto en aquellos casos Extremadura y Castilla-La Mancha) de economías más volcadas en el mercado interno y menos penetradas por las importaciones (cuyo aislamiento les permite por el momento mantener sus posiciones comerciales) o bien en el caso de Galicia, que consigue defenderse en mercados exteriores ya captados con anterioridad (correspondientes a las ramas de la siderometalurgia y de minerales y productos no metálicos).

RECAPITULACION

Desde un punto de vista genérico, de cuanto antecede, puede deducirse que es necesario analizar conjuntamente la especialización interna y externa de los sistemas productivos regionales para poner en evidencia la sensibilidad a los cambios derivados de los procesos de internacionalización y competitividad crecientes a que se ven sometidas las economías. Efectivamente, el análisis realizado ha permitido apreciar cuáles son los sectores fuertes y débiles y cuál es su localización regional.

Las regiones desarrolladas (Madrid y Cataluña) -a pesar de ser altamente importadoras- son las que más cuota de mercado ganan, especialmente en los sectores de demanda fuerte en los que están especializadas.

GRAFICO 1

SECTORES DE DEMANDA FUERTE

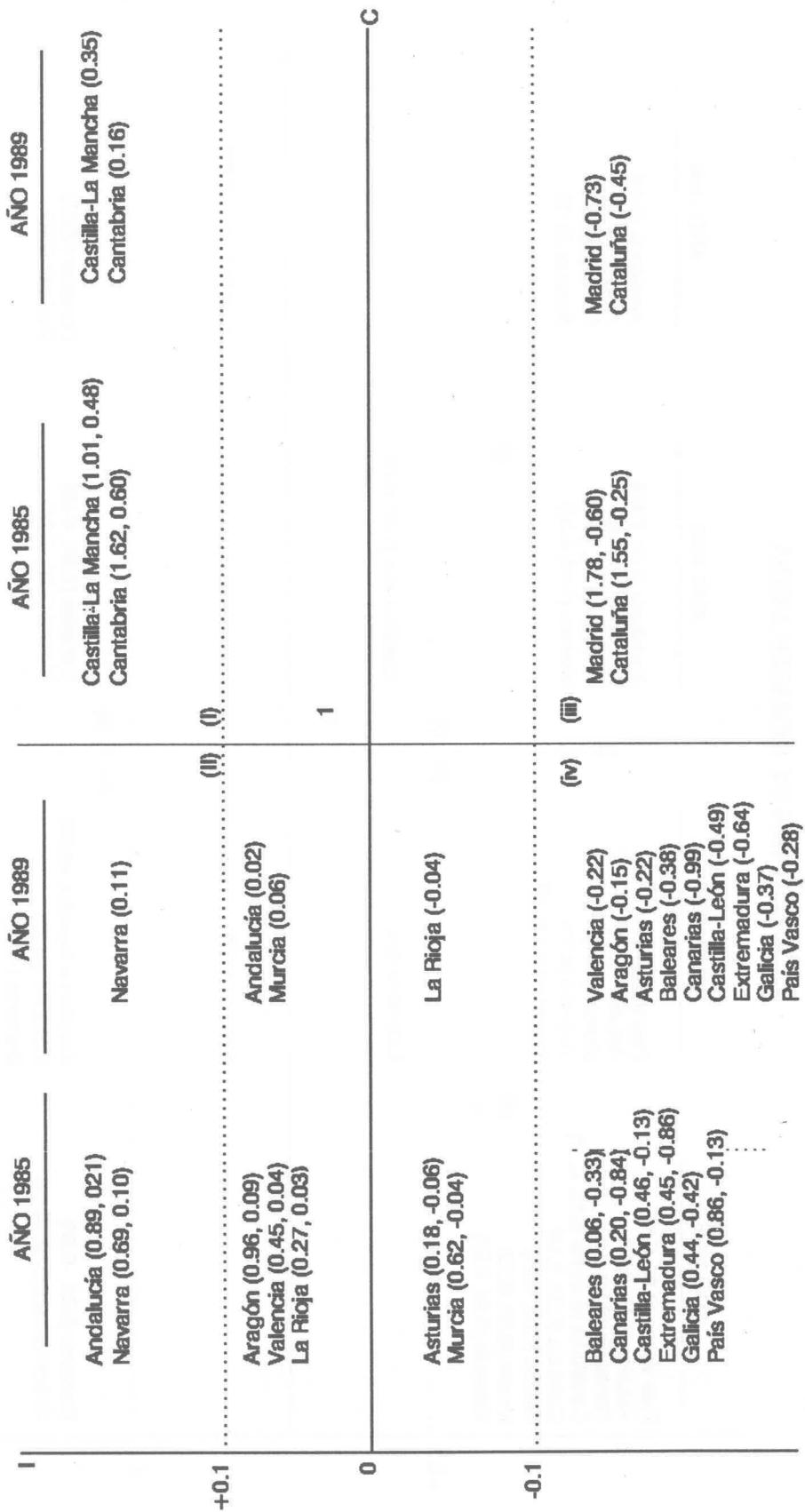
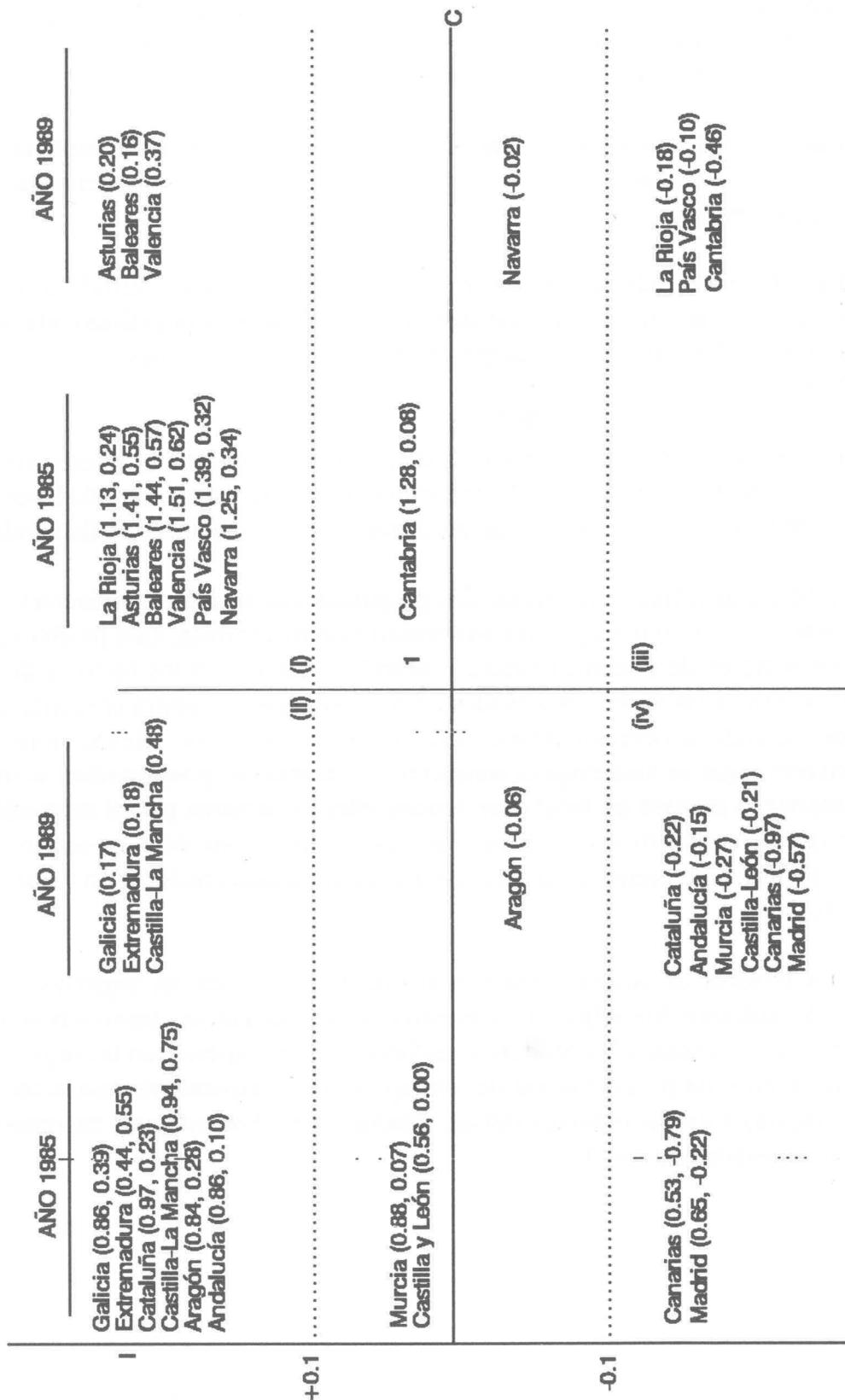


GRAFICO 3
SECTORES DE DEMANDA DEBIL



Las regiones del valle del Ebro (Navarra y Aragón) ganan también cuota de mercado en los sectores de demanda fuerte, pero sobre todo en los de demanda media (material de transporte, Aragón) que poseen un importante peso en sus estructuras productivas.

Las regiones del eje Mediterráneo (como Baleares) mantienen cuota de mercado en los sectores de demanda media y -en el caso de Valencia- en los de demanda débil en los que está especializada.

Las regiones industrializadas en declive (País Vasco, Cantabria y Asturias), muy especializadas en los sectores de demanda débil, se ven negativamente afectadas -sobre todo, en la siderurgia- por la competencia- vía precios- de países terceros y las reducciones arancelarias.

Las regiones atrasadas no están especializadas - ni interna ni externamente- en sectores de demanda fuerte y se ven afectadas prácticamente en su totalidad por pérdidas de la cuota de mercado o con problemas para mantenerla en sectores de demanda media y débil.

Cabría plantearse, finalmente, dos preguntas que parecen pertinentes: ¿seguirán estas tendencias en el futuro o pueden sobrevenir nuevos cambios, ante posibles riesgos de caída de los sectores de demanda media y débil? y ¿cuáles son los factores de competitividad explicativos de los hechos observados?. La respuesta a la primera pregunta -general y breve- es de naturaleza necesariamente condicional: el futuro de tales sectores no puede estar vinculado a que se mantenga la competencia vía precios -pues quedará el mercado, incluso el interior, a merced de productor procedentes de terceros países competidores directos-, sino que deben reestructurarse en profundidad, -por la vía de la inversión en innovaciones tecnológicas y de diseño- para afrontar una competencia creciente en sus tramos específicos de oferta.

Los factores de competitividad fundamentales son: en las regiones desarrolladas (un elevado esfuerzo investigador acompañado de una fuerte dependencia tecnológica, las economías de escala y las producciones intensivas en capital), en las regiones del Valle del Ebro (la elevada productividad del trabajo y una relativamente buena tecnificación de la producción) y en las regiones del eje Mediterráneo (las ventajas de costes laborales y la tradición exportadora)(5).

NOTAS

- (1) Este trabajo es una síntesis de CUADRADO, J.R., MELLA, J.M., DEL RIO, C., "Adaptation of the industrial regional supply to international tendencies in demand. The case of Spain". 30th EUROPEAN CONGRES R.S.A., Istambul, 28th to 31st of August, 1990.
 - (2) A los efectos de una mayor eficacia expositiva, los sectores se han agregado -como ya viene siendo habitual- en tres grandes grupos, que serán llamados de demanda fuerte, media y débil; aunque se haga referencia en el texto a algunos sectores específicos cuando presenten comportamientos muy particulares. Esta clasificación responde a una agrupación establecida en función de la tasa de crecimiento de la demanda en un amplio mercado formado por los países de la C.E.E., Estados Unidos y Japón (ECONOMIE EUROPEENNE, Nº 25, 1985). Los sectores de demanda fuerte son Químicas, Máquinas de oficina y Material eléctrico; los de demanda media son Maquinaria, Material de transporte, Alimentación, Papel y derivados, Caucho y plásticos; y los de demanda débil son Minerales metálicos y siderometalurgia, Minerales y productos no metálicos, Productos metálicos, Textil, vestido y calzado, Madera, corcho y otras manufacturas.
 - (3) El cociente de localización (c) mide la especialización interna del sistema productivo regional, mediante la comparación del tamaño relativo de un sector en una región con el tamaño relativo del mismo sector a nivel nacional. El ratio se ha calculado utilizando el Valor añadido bruto. La mayor o menor especialización sectorial de una región vendrá dada por el mayor o menor valor del cociente, que será obviamente mayor, igual o menor que la unidad.
 - (4) El índice del saldo relativo (I) mide la especialización externa, que permite apreciar los sectores en los que una región es relativamente excedentaria y/o deficitaria. Se calcula a través de la proporción del saldo en el total de los intercambios comerciales de la región.
 - (5) CUADRADO, J.R., ET AL. "El crecimiento regional español ante la integración europea". Ministerio de Economía y Hacienda, Instituto de estudios de Prospectiva, Madrid, 1990.
-