

Ciclo y tendencia en el saldo comercial español

Vicente Donoso*

Víctor Martín**

1. Introducción

Desde 1960 —para no remontarnos más atrás— uno de los problemas permanentes de la economía española ha sido el déficit comercial. Desde la citada fecha no se consigue ningún superávit y, por el contrario, los continuados déficits han pasado por algunos períodos de notorio agravamiento, dependiendo de diversas circunstancias coyunturales. Uno de los más negativos viene ocurriendo, con algún leve altibajo, desde el año 2000 hasta la fecha, con resultados entre el 8 y 9,5 por 100 de déficit comercial en relación con el PIB. El empeoramiento de otras partidas de la cuenta corriente, como las rentas internacionales, y la amortiguación de los saldos positivos de los servicios han impulsado la necesidad de financiación a cotas desconocidas superiores al 8 por 100. El presente trabajo se propone analizar el problema del saldo comercial, pero pretende poner el acento en aquellos elementos estructurales o de largo plazo, que podrían explicar esa debilidad permanente, así como en los posibles remedios, también de fondo, que habría que instrumentar para solucionar el problema. Para ello, se desarrollan los siguientes apartados: primero, se presenta la evolución del saldo durante las últimas décadas y se interpreta su importancia. Segundo, se desglosa la serie en los componentes estructural y cíclico, se comentan sus características y se estudia el efecto del ciclo del PIB sobre el comercial. Tercero, se analizan algunos factores de fondo que pueden ayudar a explicar las razones de la elevada tendencia media al déficit y se sugieren líneas de política económica que podrían corregir el problema a largo plazo. Finalmente, se extraen algunas conclusiones.

* Universidad Complutense e ICEI.

** Universidad Rey Juan Carlos I e ICEI.

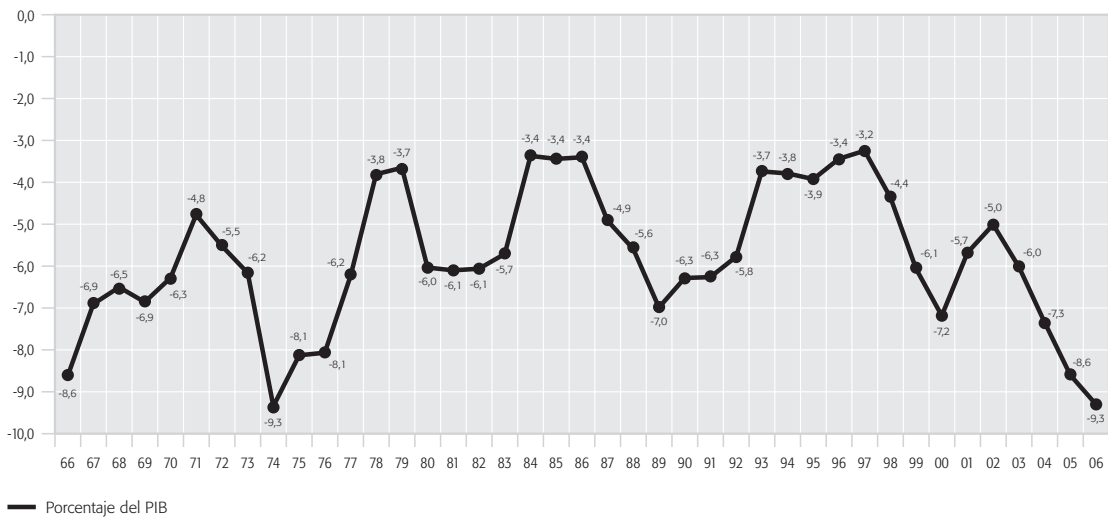
2. Evolución del saldo comercial

Como se ha comentado al comienzo, la consulta de la serie del saldo arroja un resultado inequívoco respecto del rendimiento del comercio exterior español de bienes. Desde 1960 no se registra ningún año en el que el valor de las exportaciones supere al de las importaciones y sólo si se suman los superávits de servicios (concretamente, *turismo y viajes*) y transferencias, se compensan en determinados años los descubiertos provocados por el desequilibrio de mercancías y de rentas internacionales (gráfico 1). La conclusión es que en las últimas cuatro décadas España presenta necesidad de financiación en 28 años, mientras que en los 13 restantes las partidas compensatorias equilibran la balanza corriente más la de capital.

Quizá la mayor fuente de preocupación de la débil posición comercial estriba en que provoca una restricción financiera al crecimiento, que fuerza de tiempo en tiempo, a frenar el ritmo de expansión, a pesar de que España necesita crecer a mayor tasa que los socios europeos más desarrollados para alcanzar la convergencia real. Por fortuna, se pueden aducir argumentos que muestran que en el caso de España el déficit comercial crónico no presenta la gravedad de otros países, debido al menos a dos circunstancias. Una primera es el importante superávit de turismo y transferencias que, en promedio de las cuatro últimas décadas, ha financiado en torno al 80 por 100 del déficit comercial, pero que, en años concretos, ha superado la totalidad del citado déficit. Es defendible que un país de alto superávit en servicios (aunque sean turísticos, de bajo nivel tecnológico y de bajo valor añadido) tenga inclinación al descubierta en bienes. Pero, al mismo tiempo, también es conveniente reconocer que la posición de España es bastante peculiar en comparación con la de sus socios económicos más desarrollados (cuadro 1).

Gráfico 1

SALDO COMERCIAL DE BIENES EN ESPAÑA, 1966-2006 (PORCENTAJE DEL PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas.

Cuadro 1

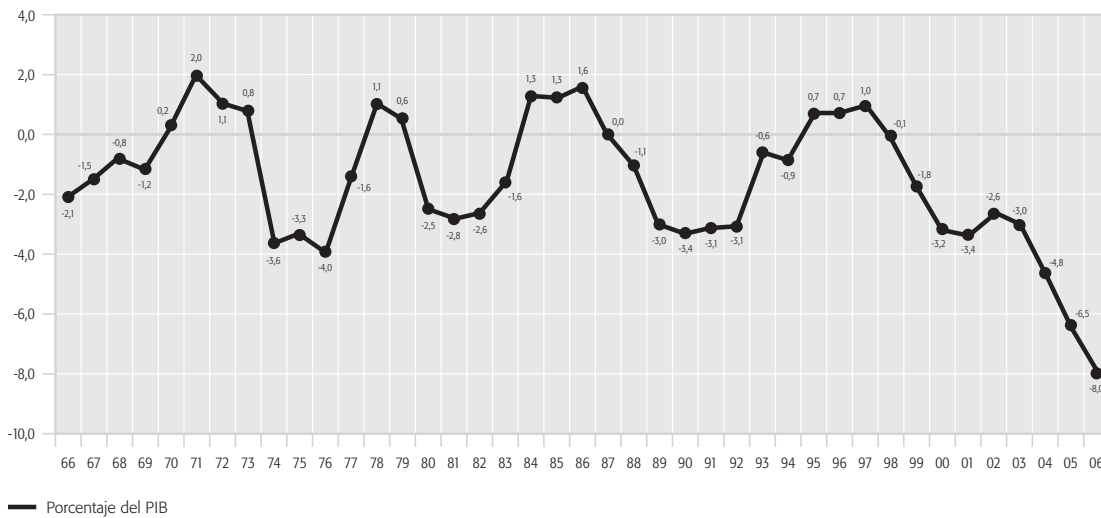
COMPARACIÓN ESPAÑA-UNIÓN EUROPEA (1995-2005)

País	Años de déficit comercial	Observaciones
Alemania	0	
Bélgica	0	
Dinamarca	0	
Finlandia	0	
Holanda	0	
Irlanda	0	
Suecia	0	
Italia	2	Los déficit son muy bajos en porcentaje del PIB
Francia	5	Los déficit son muy bajos en porcentaje del PIB
Austria	10	Los déficit apenas sobrepasan el 1 por 100 del PIB
Reino Unido	11	El déficit comercial refleja la gran fortaleza financiera
España	11	Déficit muy elevados en porcentaje del PIB, especialmente desde 2000
Grecia	11	Déficit muy elevados en porcentaje del PIB, especialmente desde 2000
Portugal	11	Déficit muy elevados en porcentaje del PIB, especialmente desde 2003

Fuente: Elaboración propia con datos de European Commission (2006), págs. 117-316.

Gráfico 2

ESPAÑA: CAPACIDAD O NECESIDAD DE FINANCIACIÓN, 1966-2006 (PORCENTAJE DEL PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE y del Banco de España.

Como muestran las estadísticas, sin los déficit de España la Eurozona habría registrado superávits apreciables en cuenta corriente. Además, en contraste con nuestro país, economías de buen nivel turístico, como Francia o Italia, presentan resultados comerciales que contrastan —por positivos— con el desequilibrio español, lo que avala la idea de que es conveniente ahondar en esta peculiaridad, sobre todo contemplada en una perspectiva temporal amplia, como aquí se hace. Esta urgencia se ve reforzada por la comprobación de que, desde 1999, se ha entrado en una fase preocupante de agravamiento del déficit y de aumento paralelo de la necesidad de financiación exterior (gráfico 2), que supera los peores registros de las cuatro últimas décadas. Unos resultados que están sin duda influidos por acontecimientos coyunturales que, en buena parte, tienen que ver con la pérdida de la competitividad en precios, debido a la revaluación del euro. Pues, en efecto, en torno al 61 por 100 de la pérdida de competitividad a través del precio —desde el año 2000— se ha debido a la apreciación del euro frente a las monedas que se consideran en el índice de tendencia de la competitividad.

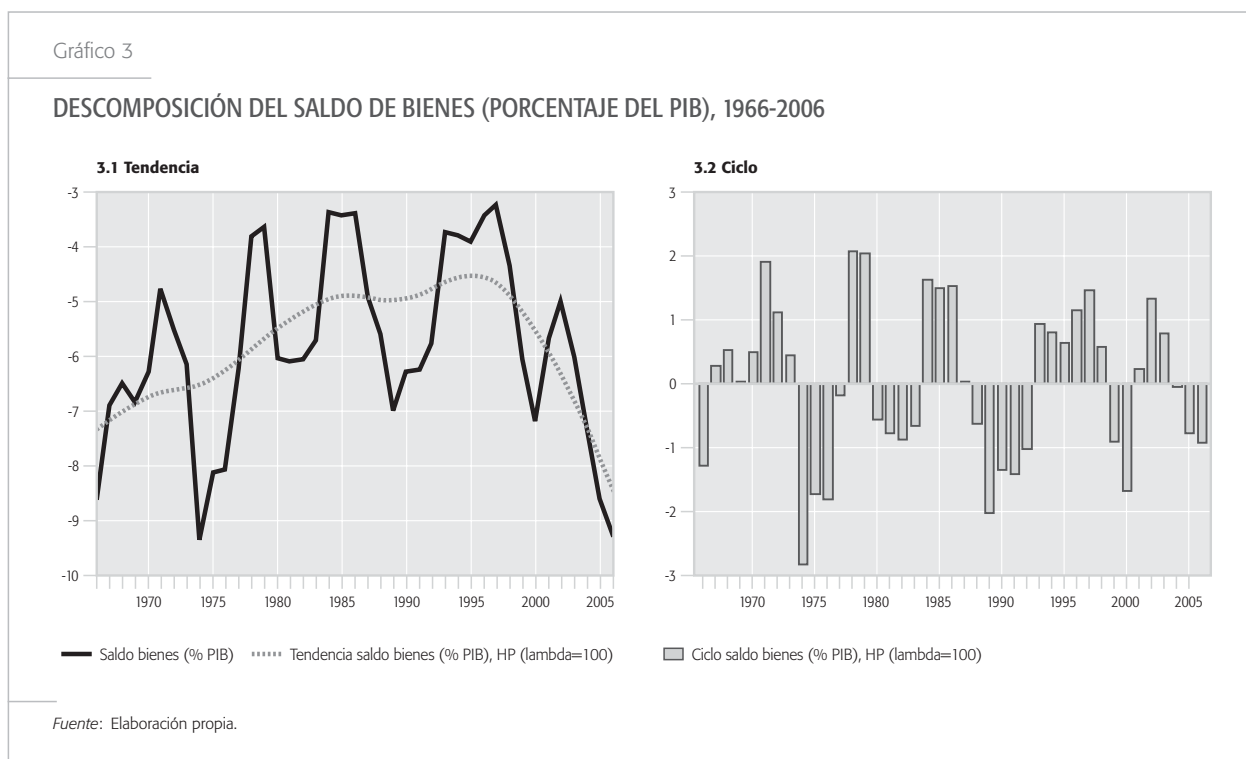
Una segunda razón, más reciente, que también atenua la gravedad del déficit exterior de España, es la mayor facilidad de financiarlos como consecuencia de la integración en la Unión Monetaria; una facilidad que ha impulsado a diversos analistas a considerar que la nueva

situación significaría, en la práctica, el final de la posible restricción financiera al crecimiento. No es este el lugar para entrar en profundidad en la cuestión, pero sí para poner una nota de prudencia en ese optimismo puesto que, como se ha escrito con acierto, en una unión monetaria el riesgo cambiario, que es inexistente para un solo país, se transforma en riesgo crediticio, es decir, en la mayor dificultad por parte del público de obtener financiación, con lo que ello comporta en el caso español, de elevado riesgo de quiebras e impagos, debido al fuerte endeudamiento ligado a la compra de viviendas¹.

3. Ciclo y tendencia en la serie de saldo comercial

La serie del saldo comercial puede desagregarse en dos componentes que representen el ciclo y la tendencia. Un procedimiento ampliamente utilizado para esta descomposición es el llamado filtro de Hodrick y Prescott (HP, en adelante), por el nombre de los autores que lo propusieron. Se trata de un método *ad-hoc*, que no utiliza ningún tipo de información relevante contenida en otras magnitudes, salvo la de la propia variable objeto de filtrado. El gráfico 3 muestra la descomposición de la

¹ Véase en este sentido, WOLF (2007).



serie de saldo de bienes en sus componentes cíclico y tendencial o estructural².

De acuerdo con la información empírica (gráfico 3.1), *la tendencia* —que puede interpretarse como la parte estructural del saldo de bienes— presenta algunas características destacables:

En primer lugar, su valor es persistentemente negativo, lo que representa uno de los rasgos más destacados del comercio español. En segundo lugar, su elevada altura promedio, que es del 5,8 por 100 del PIB a lo largo de las cuatro décadas que se recogen en los datos del citado gráfico. En tercer lugar, su evolución presenta dos grandes orientaciones fundamentales, claramente contrastadas: a) es prácticamente creciente a lo largo del período

1966-1995, pasando de un -7,3 por 100 del PIB a un -4,6 por 100; esto supuso una reducción del déficit estructural de bienes de 2,7 puntos porcentuales a lo largo de casi treinta años, lo que vino a representar una fundada esperanza de corrección de las cifras secularmente adversas. b) Sin embargo, durante el período comprendido entre 1995-2006, y sobre todo a partir de 1999, se produce un cambio visible en la tendencia. El saldo estructural empeora, disminuyendo en casi cuatro puntos porcentuales en tan solo once años, distribuidos de la siguiente forma: entre 1995 y 1999 el déficit estructural aumenta en 0,6 puntos porcentuales, y entre 1999 y 2006 lo hace en 3,2 puntos, retornándose con ello a una senda de registros desfavorables preocupantes.

Por su parte, el perfil del *ciclo* (gráfico 3.2) ofrece también rasgos de interés. Uno primero es que el gradiente de variación, en relación al PIB, es bastante amplio, oscilando entre los 3,2 y los 9,3 puntos porcentuales del producto, lo que ya da una idea de la importancia de los factores coyunturales en la cuantía del saldo. Esta afirmación puede corroborarse de una forma simplemente descriptiva, comprobando que hay tres grupos de acontecimientos particularmente influyentes en los resultados comerciales adversos (gráfico 1). El primer período de altos déficit está dominado por las crisis del petróleo de los años setenta. Sigue luego una tendencia a la recuperación, cuyo punto de inflexión es la incorporación a la Comunidad Europea, que aporta un sensible empeoramiento de los resultados co-

² El filtro HP permite descomponer una serie (X_t) en dos componentes, la tendencia (X_t^T) y el ciclo (X_t^C), siendo $X_t = X_t^T + X_t^C$. Dicha descomposición se lleva a cabo resolviendo el siguiente problema de minimización:

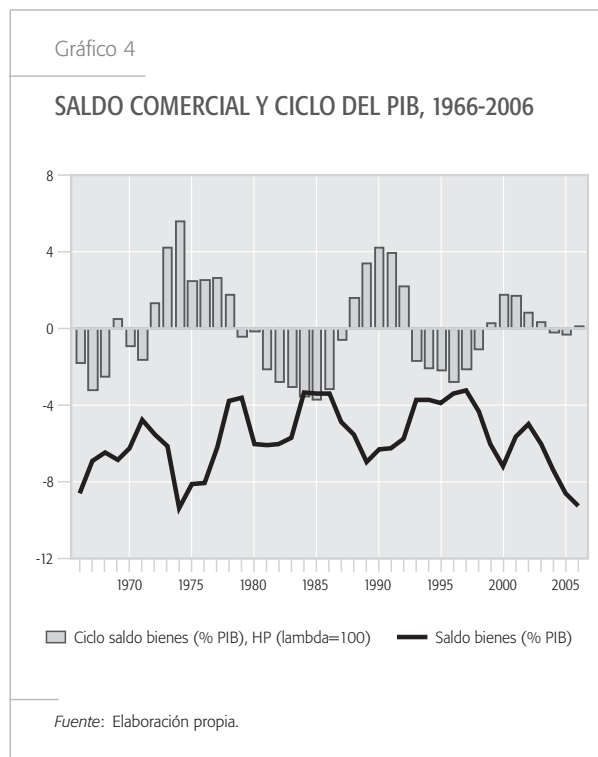
$$\min \left\{ \sum_{t=3}^T (X_t - X_t^T)^2 + \lambda \sum_{t=3}^T [(1-B)^2 X_t^C]^2 \right\}$$

en donde B es el operador de retardo tal que $BX_t = X_{t-1}$. El valor del parámetro λ se establece a priori y determina la suavidad de la tendencia, de manera que un λ más alto proporciona una tendencia más suave y un ciclo más volátil. Aquí se ha supuesto $\lambda = 100$.

merciales. Y, finalmente, después de unos años de recuperación, aparece el actual agravamiento del déficit, que se origina en torno a la adopción del euro en 1999, mejora transitoriamente, debido a su pasajera infravaloración con el dólar, y empeora de forma preocupante una vez consolidada la tendencia apreciatoria de la moneda europea.

La descomposición presentada permite a su vez corroborar un segundo rasgo *cíclico* del saldo de bienes: su estrecha relación negativa con el ciclo de la economía española o *output gap*. Como puede observarse en el gráfico 4, las fases recesivas del ciclo económico van acompañadas por una mejora del saldo de bienes, si bien en las fases expansivas el saldo empeora. El comportamiento anticíclico del saldo se explica principalmente por el fuerte carácter procíclico de las importaciones de bienes, aunque puede explicarse también en parte por la existencia de una relación negativa entre el ciclo de la economía española y las ventas de bienes al exterior, sobre todo hasta la década de los ochenta. Así, en los períodos de expansión económica, se incrementa la compra de bienes importados, mientras que la presión de la demanda interna anima a los productores nacionales a destinar una proporción mayor de la producción al mercado interno, a costa de reducciones en las ventas a terceros países; el resultado de ambos movimientos es un deterioro del saldo comercial.

El cuadro 2 muestra las correlaciones cíclicas entre el saldo de bienes y algunas de las variables determinantes del mismo; el PIB de España ($Y^{España}$), el PIB de la OCDE (Y^{OCDE}) y el PIB del mundo (Y^{mundo}) y un índice de tendencia de la competitividad (ITC) que refleja la relación real de intercambio (un incremento del mismo implica un



aumento en el precio de las exportaciones en relación al precio de las importaciones y por tanto, una pérdida de competitividad en el precio).

La correlación entre los componentes cíclicos del saldo y del PIB de España es elevada y negativa, para $i = 0$ y para $i = 1$. Esta relación negativa no nos permite explicar sin embargo, la evolución del déficit de los dos últimos años de la serie. El hecho de que nos encontremos en la

Cuadro 2

CORRELACIONES CÍCLICAS

X_t	Corr (X_t , Saldot + i)						
	$i = -3$	$i = -2$	$i = -1$	$i = 0$	$i = 1$	$i = 2$	$i = 3$
$Y_t^{España}$	0,07	-0,10	-0,32	-0,55*	-0,47*	-0,27	-0,04
Y_t^{OCDE}	0,04	0,21	0,04	-0,03	-0,36*	-0,46*	-0,41*
Y_t^{mundo}	0,10	0,28	0,25	-0,05	-0,39*	-0,48*	-0,43*
ITC_t	0,14	0,08	-0,14	-0,41*	-0,58*	-0,42*	-0,04

Fuente: Elaboración propia.

* Valores significativos al 95 por 100 de confianza (banda $\pm 0,32$).

i: Años.

fase recesiva del ciclo económico³ debería de haber venido acompañado por una reducción en el déficit. Por el contrario, el déficit de bienes se ha incrementado desde el año 2004 en dos puntos porcentuales del PIB. Por su parte, la correlación entre los componentes cíclicos del saldo y del PIB, tanto de la OCDE como del mundo, es prácticamente nula en términos contemporáneos, es decir, para $i = 0$, si bien es elevada y, al contrario de lo que cabría esperar, negativa⁴ para $i = 1$, $i = 2$ e $i = 3$. En el caso de las correlaciones cíclicas entre el saldo y el índice de competitividad, estas son negativas y significativas para $i = 0$, $i = 1$ e $i = 2$, de manera que, ante la subida de los precios de los bienes de España en relación con los precios de los bienes extranjeros, el saldo comercial se ve afectado negativamente.

4. Factores correctores de largo plazo

Es frecuente en los análisis económicos explicar la evolución de la demanda de exportaciones e importaciones de un país en función de un grupo relevante de magnitudes económicas. Son las llamadas funciones de exportación e importación. Las variables utilizadas habitualmente son aquellas que miden el nivel de renta nacional e internacional, los precios relativos y el tipo de cambio nominal. Además, y dependiendo de los objetivos y preferencias de los investigadores, se introducen otras variables que aproximan realidades como la capacidad utilizada por España, el nivel tecnológico de las exportaciones y su cambio en la composición.

Desde esta perspectiva de la demanda, corregir a largo plazo la elevada tendencia del déficit español tropieza con la dificultad de que la principal variable explicativa de las ventas exteriores de España, esto es, la renta mundial, es completamente exógena a la política comercial española⁵. Sin embargo, existe un amplio margen de actuación para in-

fluir en los resultados exportadores a través de los parámetros que miden la elasticidad o sensibilidad de las ventas españolas en relación con la renta mundial.

Los diversos estudios que se han realizado para España presentan apreciables divergencias en el período elegido, las exportaciones analizadas (bienes, bienes y servicios, bienes no energéticos, manufacturas...), la técnica empleada, las variables explicativas (renta mundial, comercio mundial, comercio manufacturas, comercio con países desarrollados...) y los resultados obtenidos. Aquí nos centramos específicamente, en las mediciones que se refieren al comercio de bienes, o en su defecto, como ocurre por el lado de las importaciones, en el de las manufacturas. De la consulta de las cifras (cuadro 3), se puede extraer la conclusión del carácter significativo, con el signo positivo esperado y un valor entre 1,6 y 1,8 de la elasticidad-renta mundial de largo plazo de las exportaciones españolas de mercancías⁶.

Es habitual interpretar la elasticidad-renta como una medida de aquellos elementos distintos del precio o estructurales, que hacen competitivas las exportaciones de un país. Así definida, el valor de dicha elasticidad podría interpretarse como una medida de la capacidad de las exportaciones españolas para competir mediante elementos que no se recogen en el precio. Esto sugiere dos tipos de conclusiones de interés. Una, que la elevación de la elasticidad-renta de las exportaciones puede ser un remedio de largo plazo del déficit; otra, que la elasticidad, en una perspectiva temporal amplia, debemos considerarla como una variable —más que como un parámetro— de la política comercial sobre la que se puede influir. Para conseguir estos objetivos, hay *dos grupos de factores* que pueden contribuir a ello. El *primer grupo* se refiere al nivel tecnológico de las exportaciones españolas en relación con las importaciones, que sirve para aproximar el nivel relativo de desarrollo respecto de los socios comerciales. El *segundo grupo* se relaciona con otros atributos del producto tales como la imagen, la marca, el diseño comercial, que diferencian las exportaciones con respecto a los competidores, a través de las prácticas del marketing estratégico internacional. Según se argumentará sobre la base de los indicios empíricos, tanto en una como en otra faceta, la economía española es débil y ocupa una posición relativa inferior con los países más desarrollados.

³ "Fase recesiva" significa en este contexto que la economía española está creciendo por debajo de la tendencia (obtenida mediante el filtro HP, aplicado a la serie del PIB), cosa que habría ocurrido en 2005 y 2006. Sin embargo, este resultado debería tomarse con cierta cautela pues uno de los inconvenientes que presenta el citado filtro HP es la menor fiabilidad de las estimaciones en los extremos de la muestra.

⁴ Una posible explicación a esta relación negativa es la elevada correlación positiva existente entre el ciclo del PIB de España y el ciclo del PIB de la OCDE y del mundo.

⁵ Los precios relativos en moneda común se suponen constantes a largo plazo, por lo que no juegan ningún papel; sin embargo, véase una discusión de este supuesto en ALONSO, 1999, pág. 246. Tal supuesto puede ser con frecuencia poco realista, pero, para los objetivos de este trabajo, que desea insistir en los elementos no-precio, resulta adecuado y conveniente.

⁶ Esto significa que, por cada punto que crece la renta mundial, las exportaciones españolas crecen entre 1,6 y 1,8 puntos porcentuales. Un buen resumen, tanto para las estimaciones de las elasticidades de largo y corto plazo de las exportaciones como de las importaciones se encuentra en GRACIA ANDÍA (2004a y 2004b). La información del cuadro 3 ha sido extraída de los citados artículos.

Cuadro 3

ELASTICIDADES DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS DE ESPAÑA

EXPORTACIONES			
Elasticidades	Largo plazo	Corto plazo	Variable
Renta	1,6 a 1,8	0,78	índice comercio mundial
Precio	-0,78 a -1,6	-0,56 a -0,89	índice competitividad respecto al mundo
IMPORTACIONES			
Elasticidades	Largo plazo	Corto plazo	
Renta	1,93 a 1,95 ^a (manufacturas)	3,1 a 3,3 ^b (manufacturas no energéticas)	^a PIB de España ^b Demanda final España
Precio	-0,55 a -0,68 (manufacturas no energéticas)	-0,51 a -0,82 (manufacturas no energéticas)	Deflactor del PIB

Entrando en el *primer grupo de factores*, se puede comentar lo siguiente:

a) El porcentaje que, en 2005, representan las exportaciones de industrias avanzadas (de alto contenido tecnológico y de alto dinamismo del mercado) es bastante reducido, del 9,5 por 100 (las industrias tradicionales representan el 35 por 100), y con una tasa de cobertura del 44,5 por 100 y en retroceso. Un dato que refleja el más general de que el peso de las citadas producciones en el VAB industrial era, en 2005, del 5,8 por 100 —con un ligero retroceso respecto a 2004— frente al 11,6 de la media de la UE-25, contrastando sensiblemente con los principales socios comerciales (Alemania, Francia, Reino Unido) que superan con holgura la media de la Unión⁷.

b) Otro indicador bien estudiado es el volumen de comercio intraindustrial vertical de gama baja y de gama alta (cuadro 4). La nota que aquí interesa destacar es la notable menor participación del comercio de gama alta en los flujos del comercio español, en relación con los socios de la Unión Europea. Lo importante para nuestro propósito es comprobar que los análisis econométricos muestran que las diferencias aludidas se basan en los *stocks* de capital tecnológico y humano entre los socios de la Unión, lo que viene a avalar la idea de que existe una debilidad estructural de largo plazo en el comercio de España que se asienta en su debilidad tecnológica comparativa.

c) Complementariamente, el análisis de la composición sectorial del saldo español muestra tres tipos de de-

bilidades: la debida a la insuficiencia de recursos energéticos (especialmente, petróleo y gas) que supone un porcentaje del orden del 20-30 por 100 del déficit comercial, según las oscilaciones de los precios, y frente a lo cual solo caben políticas de ahorro de tales energías; la escasez de algunos productos semielaborados, a destacar química y farmacia, que representan en torno al 12 por 100 del saldo negativo; y la que más importa en nuestro contexto, la referida sobre todo a la maquinaria mecánica, eléctrica y electrónica de tecnología media y alta; es en estos bienes —fundamentales para la inversión empresarial—, donde está nuestro mayor desequilibrio, ya que por sí solos explican más del 30 por 100 del total del déficit comercial. La desventaja comercial radica sobre todo en el inadecuado nivel tecnológico de España en relación con las necesidades de su sistema productivo.

d) Y, por último, cabe aludir a un indicador sintético de lo que se viene comentando en los párrafos anteriores: el avance del progreso técnico medido a través de la productividad total de los factores (PTF). Pues bien, los datos del Banco de España muestran un deterioro continuado de este indicador en relación con los socios de la Unión Económica y Monetaria, desde 1970 (con un valor de 109,3) hasta 2006 (91,8). Pero el deterioro no es sólo relativo. El mismo indicador, en términos absolutos, referido a España, muestra que el aumento que ha experimentado desde 1970 (91,1) hasta 2006 (97,8), debe matizarse con el deterioro sostenido que muestra desde 1985 (100,5) hasta la actualidad (97,8)⁸.

⁷ Los datos proceden de MYRO y GANDÓY (2007), cuadros 4 y 5, y gráfico 3.

⁸ Los datos provienen del Banco de España, *Síntesis de indicadores económicos. Cuadro 1.3, Indicadores estructurales de la economía española y de la UE*, noviembre, 2006.

Cuadro 4

COMERCIO INTRAININDUSTRIAL EN LA UE-12

	COMERCIO INTRAININDUSTRIAL*		ICI VERTICAL (PORCENTAJE DEL ICI)		ICIV ALTA CALIDAD (PORCENTAJE ICIV)	
	1985	1996	1985	1996	1985	1996
Francia	52,3	66,6	46,3	51,0	62,8	61,4
Bélgica	45,1	58,0	52,0	55,6	51,2	61,2
Holanda	47,7	55,9	51,7	54,4	60,3	63,5
Alemania	53,4	63,9	51,0	55,5	68,6	68,9
Italia	34,8	44,0	72,2	63,4	21,6	38,3
Reino Unido	46,5	59,7	64,2	64,3	55,4	56,5
Irlanda	23,1	29,6	77,1	85,9	59,4	67,3
Dinamarca	27,6	42,4	70,6	72,9	58,1	69,7
Grecia	6,2	11,2	80,3	80,6	24,4	48,6
Portugal	11,7	26,7	83,6	61,7	45,8	29,7
España	29,4	52,5	70,6	55,4	43,4	37,7
UE-12	45,5	56,7	55,2	57,2	56,0	59,0

Fuente: Díaz Mora (2002).

* Porcentaje sobre el comercio intracomunitario de bienes.

Sin embargo, como se ha expuesto más arriba, no debe pasarse por alto otro importante grupo de factores que se refieren a elementos más orientados al mercado que a la producción, pero de gran poder para mover al consumidor. De modo genérico, nos estamos refiriendo al *marketing internacional*. Pues bien, igual que en la tecnología se han detectado debilidades de largo plazo en relación con los países desarrollados, también en lo referente a la mercadotecnia España ofrece flancos débiles que deben reforzarse.

a) El primer aspecto es la debilidad de la *imagen y marca* como país en el ámbito comercial internacional. La opinión de los especialistas indica la importancia de este atributo en cuanto potenciador de importantes sinergias para las empresas y los productos del país en cuestión. España es percibida como una marca valiosa en turismo y ocio, de acuerdo con su especialización bien asentada en dichas actividades. Pero aparece poco valorada en relación con aquellas cualidades que se relacionan con la calidad, el nivel técnico, la fiabilidad de los productos. En el lado opuesto, lemas como el *made in Germany* o *made in Japan* aportan a sus respectivas empresas importantes externalidades, especialmente en aquellas industrias de mayor nivel técnico y más valor añadido⁹.

⁹ Véase GONZÁLEZ SILVESTRE y CASILDA BÉJAR (2002).

b) En el terreno propiamente empresarial, otro indicio adverso es la gran escasez de marcas reputadas y asentadas internacionalmente. Como demuestran los ejemplos francés e italiano, entre otros que podrían citarse, la posesión de marcas reputadas es un activo extraordinariamente valioso, puesto que convierte a productos de un nivel tecnológico medio, en productos de consumo en nichos de lujo, que se acompañan de elevada demanda y de elevado valor añadido: confección, perfumería, complementos, ciertas bebidas alcohólicas... Dos datos empíricos para corroborar lo que se está comentando. El primero es que, entre las 100 marcas más valiosas del mundo, España sólo cuenta con una, Zara, en el puesto 77; por el contrario, los grandes países con los que España debe medirse, por supuesto Estados Unidos, Japón y Alemania, pero también Reino Unido, Francia, e Italia, cuentan con varias en puestos adelantados¹⁰. Por otra parte, un estudio empírico sólo referido a las marcas tenidas en el extranjero como las más renombradas de España manifiesta su relativa escasa implantación geográfica y su concentración muy acu-

¹⁰ Informaciones procedentes del estudio de *Interbrand* para *Business Week*, 9 de agosto de 2005. Son las 100 marcas cuyo valor de mercado supera los 1.000 millones de dólares, encabezadas por Coca Cola, con un valor superior a los 67.000 millones, y entre las que Zara figura en el puesto 77 con un valor de 3.730 millones.

sada en bienes de consumo, estando por el contrario ausente otro tipo de producciones; e incluso debe acen- tuarse que marcas como SEAT o Loewe, que figuran entre las destacadas, ya no están controladas por capitales nacionales¹¹ (cuadro 5).

c) Por último, sin deseo de exhaustividad, puede alu- dirse a la debilidad en fuerza de ventas y en redes co- merciales internacionales. Una primera explicación de esta debilidad está en el tamaño sensiblemente más re- ducido de las empresas españolas en relación con nues- tros mayores competidores, lo que las hace menos aptas para abordar los mercados internacionales, debido a la relación unánimemente contrastada entre tamaño y probabilidad de exportar, y a la relación más comple- ja, quizá no lineal, pero positiva hasta un cierto límite, entre tamaño y propensión exportadora. Aparte de las operaciones de fusiones que puedan desarrollarse, el remedio pasa por el fomento del asociacionismo expor- tador, tipo Consorcios de Exportación que se promue- ven desde el ICEX, y el desarrollo de alianzas estratégi- cas comerciales.

En resumen, el conjunto de las evidencias presenta- das apoya la idea, bien conocida entre los estudiosos, de que la economía española, más allá de éxitos indudables en el crecimiento (lleva 13 años ininterrumpidos de altas tasas) y de acercamiento en bienestar a la me- dia de los socios europeos, presenta debilidades estruc- turales notables que, sin duda, causan la permanente in- suficiencia comercial. Hacer nuestros productos más atractivos para el consumidor mundial pasa por incre- mentar su calidad, su nivel tecnológico y su presencia diferenciada en los mercados internacionales, en cuan- to herramientas de elevación de la elasticidad-renta de las exportaciones.

Refuerza esta necesidad el hecho de que España debe crecer más rápido que sus socios a fin de alcanzar la con- vergencia real en renta por habitante. Para que este creci- miento no se vea restringido por los problemas financieros derivados del déficit exterior, debe cumplirse la llamada "ley de Thirlwall". Dicha ley postula que un crecimiento con equilibrio exterior implica mantener una adecuada pro- porción entre la elasticidad-renta de las exportaciones y la elasticidad-renta de las importaciones, de tal manera que, cuanto mayor sea el diferencial de crecimiento de la ren- ta nacional con respecto al resto del mundo, mayor tiene que ser la elasticidad-renta de las exportaciones naciona- les frente a la correspondiente a las importaciones.

¹¹ Véase DURÁN HERRERA (2002), cuadro 4, pág. 51. Téngase en cuenta que España exporta a más de un centenar de países, para juzgar el grado de implantación de las marcas aludidas.

Cuadro 5

MARCAS RENOMBRADAS EN ESPAÑA

RANKING GLOBAL			
Chupa Chups	27	BSCH	9
SEAT	22	Torres	9
Iberia	16	Roca	8
Freixenet	14	Telefónica	7
Zara	14	Majórica	6
Lladró	12	Gallina Blanca	5
Mango	12	Loewe	5
Fagor	11	Repsol-YPF	5
BBVA	10	Terra	5

Fuente: Tomado de Durán Herrera (2002).

Nota: Número de países en que son consideradas como marcas renombradas.

Este efecto de "competitividad no precio", fundamen- talmente basado en la transformación de la estructura de las exportaciones mediante el esfuerzo tecnológico y co- mercial del propio país, es el horizonte hacia el que hay que caminar en cuanto base firme para una solución de largo plazo al permanente problema de nuestro comercio exterior.

Sin duda, se requiere también el complemento de otras políticas sobradamente conocidas e incluso practi- cadas: apoyo a la diversificación de mercados a través de los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados, don- de se encuentran zonas tan atractivas como Estados Uni- dos o China. El esfuerzo de promoción y publicidad en torno a las ferias, muestras, misiones comerciales y cam- pañas institucionales de promoción sectorial. La vigilan- cia para moderar los costes y los precios, tanto por lo que atañe a los aumentos pactados de la retribución del trabajo como a las causas que impulsan la inflación di- ferencial que desde hace tiempo padece España en re- lación con los principales mercados comunitarios. Y tam- bién la oferta de otros servicios importantes de soporte de la actividad internacional, como la formación y la in- formación. Sin embargo, nada de lo anterior llenará la brecha en I+D+i que presenta España, no ya con los Es- tados Unidos, sino con los socios europeos más ade- lantados, que requiere políticas perseverantes y especí- ficas de largo plazo.

5. Conclusión

La reconocida debilidad del comercio exterior español de bienes tiene sin duda diversas justificaciones y causas que han sido bien analizadas por los estudiosos. Entre éstas pueden enumerarse: la existencia de algunos poderosos mecanismos compensatorios, como el turismo; la necesidad de mayor crecimiento para converger en renta con nuestros socios; la acusada rigidez de buena parte de las importaciones necesarias (energía, química, maquinaria) respecto de los precios; la crónica inflación diferencial en relación con los principales socios comerciales y los períodos de apreciación del tipo de cambio, por nombrar algunas de las más admitidas.

Permanece, sin embargo, la cuestión de por qué en el largo plazo existe un déficit de apreciable cuantía media (en torno al 5,8 por 100 del PIB), que desde luego ha oscilado según la coyuntura con un gradiente del 3,2 al 9,3 por 100 del PIB, aproximadamente, pero que se mantiene *siempre* en registros negativos. En este trabajo se ha argumentado que esta constatación debe abrir el espacio para un análisis de los elementos más permanentes que afectan al saldo. Y también se ha argumentado, sobre la base de algunos indicios empíricos, que la explicación de esta tendencia al déficit se relaciona con carencias profundas propias del modelo de desarrollo de la economía española, bien ejemplificadas en el desfase tecnológico de la producción y en la debilidad de los atributos del marketing internacional.

Es claro que la corrección requiere políticas de largo plazo que se fijen como objetivo el que la investigación de base y el desarrollo tecnológico de España se sitúen a la altura de su potencial económico. En esta tarea, es absolutamente fundamental implicar a las empresas y a las instituciones privadas concernidas por el problema. Este programa se ha convertido en una necesidad imperiosa —con

elevada frecuencia repetido más como tópico retórico que practicado—, si España quiere seguir manteniendo su notable nivel de renta y de bienestar en el largo plazo. De todos modos, hay que volver a recordar que la atención a estas carencias no debe impedir atender también a otras como la calidad y la extensión de la educación, además de a problemas más coyunturales, relacionados con los costes y precios, que en años recientes han tenido una evolución bastante adversa en relación con nuestros principales socios comerciales.

Bibliografía

- ALONSO, J. A. (1999): "Growth and the external constraint: lessons from the Spanish case", *Applied Economics*, vol. 31.
- DÍAZ MORA, C. (2002): "La ventaja comparativa como determinante del patrón del comercio intraindustrial vertical: evidencia para la Unión Europea", *Información Comercial Española*, núm. 796, enero.
- DURÁN HERRERA (2002): "Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española", *Información Comercial Española*, núm. 799, abril-mayo.
- European Commission (2006): *External and intra-european Union trade. Statistical yearbook, data 1958-2005*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburgo.
- GONZÁLEZ SILVESTRE, E. y CASILDA BÉJAR, R. (2002): "La marca país como ventaja competitiva. El valor de la marca España", *Información Comercial Española*, núm. 799, abril-mayo.
- GRACIA ANDÍA, A. B. (2004a): "Una revisión de las funciones de exportación españolas de las últimas décadas", *Cuadernos Aragoneses de Economía*, vol. 14, núm. 1.
- (2004b): "La explicación del comercio de importación de España. Una síntesis de la literatura", *Cuadernos Aragoneses de Economía*, vol. 14, núm. 2.
- MYRO, R. y GANDÓY, R. (2007): "Sector industrial", *Lecciones de Economía Española*, Thomson-Civitas, Madrid, 2007, 8.ª ed.
- WOLF, M. (2007): "The pain in Spain will follow years of rapid economic gain", *Financial Times*, 27 de marzo.