

# LA COMPETITIVIDAD DE LAS MANUFACTURAS ESPAÑOLAS FRENTE A LAS DE LA CE Y LA OCDE

En este artículo de **Esther Gordo y Pilar L'Hotellerie** se analiza la evolución de la competitividad de las manufacturas españolas frente a las de la CE y la OCDE durante el período 1980-1992. El análisis adopta un enfoque macroeconómico, basado en los precios y costes relativos medidos por los índices de tipo de cambio efectivo real. Se examinan, también, las implicaciones que se desprenden de la evolución de estos índices en cuanto al comportamiento de los márgenes empresariales en el sector manufacturero español, en comparación con este mismo sector en el ámbito comunitario y con el sector de bienes no comerciables de la economía española. Finalmente, se analizan los efectos de la competitividad, en su sentido más amplio, medidos a través de los resultados comerciales (\*).

## I. INTRODUCCION

**E**N la segunda mitad de la década de los ochenta, la economía española atravesó una fase de auge económico, registrando un importante proceso inversor y alcanzando tasas de crecimiento real muy superiores a las de los países de su entorno económico. A lo largo de ese período, el saldo exterior se deterioró rápidamente. El elevado nivel alcanzado por el déficit comercial y, sobre todo, las grandes dificultades que parecen existir para su corrección —tras la desaceleración de la actividad económica que ha tenido lugar desde la segunda mitad de 1989—, han estimulado el interés por el análisis de la competitividad de los productos españoles, tratando de determinar las razones de la escasa corrección del déficit comercial en el pasado reciente y su posible evolución en un contexto de creciente integración de los mercados europeos.

El concepto de competitividad de una economía hace referencia a su capacidad para mantener o aumentar la cuota de mercado de sus productos co-

merciables (bienes o servicios), tanto en los mercados exteriores como en el mercado interior, de forma que el saldo exterior no se convierta en una restricción para sus posibilidades de crecimiento. Se trata, por tanto, de un tema muy amplio que se puede abordar desde diversas perspectivas. La elegida en este artículo es el estudio de la competitividad del sector de la economía que se dedica a la producción de bienes manufacturados, cuyas actividades son las que están más sometidas a la competencia exterior, adoptando un enfoque macroeconómico. El análisis, que abarca desde el inicio de la década pasada a los primeros años noventa, trata de determinar si los principales factores que operan a este nivel agregado han favorecido o limitado la presencia de los productos españoles en el exterior y cómo han afectado, al mismo tiempo, al grado de penetración de las importaciones en el mercado interior. Cabe recordar, en todo caso, que la competitividad no es el único determinante de los resultados comerciales obtenidos por un país (o por un sector de su economía); su posición cíclica en relación a la de los países de su entorno es también una variable clave (Buisán y Gordo, 1993). Otros factores, como desplazamientos en la demanda o procesos de apertura al exterior e integración en un área económica, similares al experimentado por la economía española a partir de 1986, pueden ser igualmente importantes.

En este trabajo, la competitividad se aborda, en una primera aproximación, mediante el análisis de la evolución de los costes y precios en la industria española en relación con los vigentes en los mercados internacionales. Para ello, se utilizan los llamados índices de tipo de cambio efectivo real, que se definen de la forma siguiente:

$$TCER_t = TCEN_t \left[ \frac{P_t / P_o}{\prod_{i=1}^n \left( \frac{P_{it}}{P_{io}} \right)^{w_i}} \right]$$

donde TCEN es el tipo de cambio efectivo nominal definido como

$$TCEN_t = 100 \cdot \prod_{i=1}^n \left[ \frac{e_{io}}{e_{it}} \right]^{w_i}$$

$w_i$  es la ponderación que recibe cada país;  $e_{io}$  y  $e_{it}$  representan los tipos de cambio bilaterales de la peseta frente a la moneda del país  $i$  en el período base y en el período  $t$ , respectivamente;  $p_o$  y  $p_t$  son los índices de costes o precios de España, y  $p_{io}$  y  $p_{it}$  los del país  $i$  en el período base y en el período  $t$ , respectivamente.

Así pues, estos índices reflejan la evolución de los costes o de los precios en España en relación con los del conjunto de países considerado, ajustados por las variaciones de los tipos de cambio, de manera que un incremento del índice supone un encarecimiento relativo de los productos españoles y, por tanto, una pérdida de competitividad. Es importante señalar que estos índices transmiten información acerca de las variaciones en la competitividad, pero no permiten evaluar las diferencias en el nivel de precios o costes existentes en un momento determinado. Tampoco es posible concretar a través del análisis aislado de sus movimientos si éstos se derivan de un cambio exógeno en los determinantes de la competitividad o si son una respuesta endógena equilibradora a un cambio previo en dichos determinantes (1).

Por todo ello, en este trabajo se obvia el tema de cuál es el nivel de equilibrio para los índices de tipo de cambio efectivo real, evitando interpretar sus movimientos como cambios que los acerquen o los alejen de ese nivel. No obstante, sí se puede conjeturar que los niveles de equilibrio han debido cambiar notablemente en el caso español a lo largo del período analizado. Los cambios estructurales que ha sufrido la economía española en la década de los ochenta, derivados en gran medida de su proceso de apertura e integración en la economía europea, han inducido ajustes importantes en los precios relativos españoles. Estos ajustes, inevitables en una economía que converge de forma acelerada hacia niveles más elevados de productividad y renta y, por tanto, de costes y precios, deben ser tenidos en cuenta a la hora de evaluar la evolución de los índices de tipo de cambio efectivo real de la economía española en la década pasada.

Al margen de los problemas conceptuales señalados en los párrafos anteriores, la propia elaboración de los índices de tipo de cambio efectivo real supone la adopción de múltiples decisiones relacionadas con los diversos elementos que los componen (2), y a las que no siempre se puede dar la respuesta más satisfactoria desde el punto de vista teórico. La primera decisión se refiere a la cobertura del índice, que debería ser lo más amplia posible, tomando en consideración todos aquellos países o áreas geográficas que compiten o son potenciales competidores de los productos españoles. Sin embargo, la falta de disponibilidad de la información estadística necesaria conduce a que, en general, los índices se refieran únicamente al área de los países desarrollados, sin tener en cuenta la creciente importancia de las economías de reciente industrialización y de los países en desarrollo.

En segundo lugar, es importante la elección del método de ponderación utilizado. El sistema de uso más extendido en los organismos nacionales e internacionales que elaboran este tipo de indicadores es el de doble ponderación, que, para cada país considerado, combina su importancia relativa como competidor con los productos españoles en el mercado de ese país, en terceros mercados y en el mercado español (3).

Por último, resulta especialmente importante que el indicador de costes o precios elegido sea el más adecuado para el problema concreto que se quiera analizar. Los índices más usuales son los contruidos con precios de consumo, con deflatores del PIB, con precios industriales, con precios de exportación y con costes laborales unitarios. Como se señaló anteriormente, este trabajo se centra en el análisis de la competitividad del sector productor de manufacturas. Desde esta perspectiva, tanto el indicador basado en los precios al consumo como el basado en el deflactor del PIB pueden parecer poco apropiados, ya que recogen en su composición precios de bienes y servicios no comerciables, como la educación y la sanidad. El índice de precios de consumo, además, excluye los precios de algunos bienes comerciables, como los bienes de equipo. No obstante, el análisis de estos índices de tipo de cambio efectivo real, en combinación con otros índices contruidos únicamente con precios de manufacturas, permite conocer si la evolución de los precios relativos entre bienes comerciables y no comerciables dentro de la economía ha sido similar a la que ha tenido lugar en los países competidores, y aporta información relevante sobre la asignación de recursos y las presiones inflacionistas internas, como se verá en el apartado III.

Los índices de tipo de cambio real contruidos con precios al por mayor o precios industriales proporcionan una medición más directa de la competitividad internacional del sector manufacturero, ya que incluyen, básicamente, bienes expuestos a la competencia exterior. Su principal inconveniente es la falta de homogeneidad existente en los métodos de elaboración de los índices de precios en diferentes países, lo que dificulta su comparación. Este problema no se plantea cuando se utilizan precios de exportación de manufacturas. Sin embargo, en este caso, la inexistencia de precios propiamente dichos obliga generalmente a su sustitución por índices de valor unitario que, al estar elaborados con valores medios, reflejan no sólo las variaciones en el precio de los artículos comercializados, sino también los cambios en la composición del comercio.

Además, el indicador calculado con precios de exportación no es una medida de la competitividad global del sector manufacturero, puesto que no incluye los precios de aquellos productos que compiten con las importaciones; de hecho, tampoco cubre la competitividad del conjunto de bienes exportables, ya que únicamente considera los productos efectivamente exportados sin incluir los potencialmente exportables.

Los indicadores de competitividad basados en precios al por mayor y precios de exportación no aportan toda la información necesaria para evaluar adecuadamente la situación competitiva del sector productor de bienes comerciables, puesto que una mejora de competitividad reflejada en los precios finales puede haberse logrado mediante una compresión de los márgenes de beneficio que, a medio plazo, conducirá a una reasignación de los recursos productivos hacia otros sectores y a una pérdida de cuota de mercado por contracción de la oferta. Por ello, el uso complementario de un indicador basado en los costes laborales unitarios en las manufacturas resulta muy útil para aproximar el comportamiento de los márgenes. Aún así, al juzgar dicho comportamiento sobre la base de los precios finales y los costes laborales, se está suponiendo, entre otras cosas, que otros determinantes de los márgenes de beneficio, como el precio de los consumos intermedios, los costes financieros, etc., evolucionan de igual manera entre los distintos países considerados. En el apartado III de este trabajo, se utilizan índices de tipo de cambio efectivo real calculados con deflatores del valor añadido en las manufacturas, en lugar de precios finales, lo que permite sortear, en parte, esta última objeción.

Pero, más allá de las dudas que puedan suscitar los índices concretos, la medición de la competitividad con tipos de cambio efectivo real está sujeta a una crítica más general y de mayor relevancia, que se deriva de considerar los costes y los precios como único mecanismo de competencia. El desarrollo de las nuevas teorías del comercio internacional ha llamado la atención sobre las limitaciones del análisis de la posición competitiva de una economía basado únicamente en el estudio de los costes y los precios relativos. Estas teorías, desarrolladas en un marco de competencia imperfecta, subrayan la capacidad de las empresas para establecer mecanismos más activos de competencia basados, fundamentalmente, en la diferenciación de su producto mediante la introducción de mejoras en la calidad, creación de marcas comerciales, establecimiento de servicios post-venta, etc. Además, destacan la

importancia de otros aspectos de carácter estructural que condicionan la capacidad competitiva de las empresas, tales como la eficiencia del sector público, el sistema educativo, la dotación de infraestructuras, así como la influencia de los procesos de creación, difusión y asimilación de tecnología.

Este amplio conjunto de factores configuran lo que se ha denominado competitividad estructural, concepto que incluye únicamente como aspectos parciales a los determinantes de la competitividad internacional asociados a los costes y precios relativos. Dada la práctica imposibilidad de construir indicadores de competitividad estructural, debido a las dificultades de medición de los factores mencionados en el párrafo anterior, los análisis que tratan de tenerlos en cuenta se realizan en términos de los resultados comerciales, generalmente desagregados por sectores, y presentados tanto en forma de cuotas de exportación e importación como de saldo comercial. Estos indicadores tienen la ventaja de sintetizar los resultados de la evolución de la competitividad en su sentido más amplio, al reflejar la capacidad o incapacidad de un país para incrementar su presencia en los mercados exteriores, evitando, al mismo tiempo, una excesiva penetración de las importaciones en el mercado interior. No obstante, distan mucho de ser indicadores perfectos, puesto que no permiten concretar las causas que han determinado la pérdida o ganancia de mercados.

En los siguientes apartados, se comenta la evolución de los diversos indicadores de competitividad que se han descrito en éste, para el caso español y para el período 1980-1992. En el apartado II se recoge la evolución de los índices de tipo de cambio efectivo real de uso más frecuente. En el III, se realiza un análisis más detenido del comportamiento de los costes, los precios y los márgenes empresariales en el sector manufacturero español, en comparación con este mismo sector a escala comunitaria, y con el sector de bienes no comerciables de la economía española. En el apartado IV, se discuten las cuotas de exportación e importación. Por último, se incluye un apartado con las conclusiones del trabajo.

## **II. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD-PRECIO Y COMPETITIVIDAD-COSTE DE LAS MANUFACTURAS ESPAÑOLAS**

En este apartado, se describe la evolución de la competitividad de la industria española, en el período 1980-1992, en términos de las medidas utilizadas de forma más convencional a escala macroe-

conómica; es decir, los precios y costes relativos corregidos por el tipo de cambio. Las medidas analizadas utilizan los precios industriales y los precios de exportación, por un lado, y los costes laborales unitarios en las manufacturas (definidas como industria sin energía, en el caso español), por otro. En el análisis se distingue entre la aportación de los precios relativos en moneda nacional a la evolución de la competitividad, y la aportación del tipo de cambio nominal. Estos resultados se comparan con los de otras medidas, definidas para la economía en su conjunto, en términos de precios de consumo y costes laborales unitarios. En todos los casos, se utilizan dos conjuntos de países como referencia: el área de los países desarrollados y la CE (4).

Entre 1980 y 1992 se pueden distinguir diferentes etapas en la evolución de los tipos de cambio efectivo real. En la primera parte de la década de los ochenta, hasta 1985 ó 1986, según el índice utilizado y el área de referencia, se registraron depreciaciones reales; es decir, ganancias de competitividad. La ganancia de competitividad acumulada entre 1980 y 1986, frente a los países desarrollados, fue del 20,4 por 100 en términos de costes laborales unitarios, del 6,1 por 100 en términos de precios industriales y del 3,4 por 100 en términos de precios de exportación (ver gráfico 1 y cuadro n.º 1). Cabe señalar que, frente a este conjunto de países, ya en 1986 se invirtió el movimiento depreciador. Frente al área de la CE, las ganancias de competitividad fueron menos amplias, pero se prolongaron hasta 1986 como consecuencia de excluir los movimientos del dólar de los cálculos. La depreciación real acumulada hasta ese año fue del 14,2 por 100 en términos de costes laborales en las manufacturas, del 0,3 por 100 en términos de precios industriales y del 5 por 100 en términos de precios de exportación.

La segunda parte de la década de los ochenta se caracterizó por un movimiento contrario al de la primera; es decir, de pérdida de competitividad o apreciación real, que también tuvo diferente intensidad según el índice elegido o el área de referencia, y que alcanzó su máximo hacia 1989-1990. Si en el primer período analizado la ganancia de competitividad con costes fue muy superior a la obtenida con precios, en este segundo la apreciación real medida con costes unitarios en las manufacturas fue mucho más intensa que la calculada con precios (ya sean industriales o de exportación). Las pérdidas de competitividad fueron, en general, mayores frente al área de países desarrollados que frente a la Comunidad Europea.

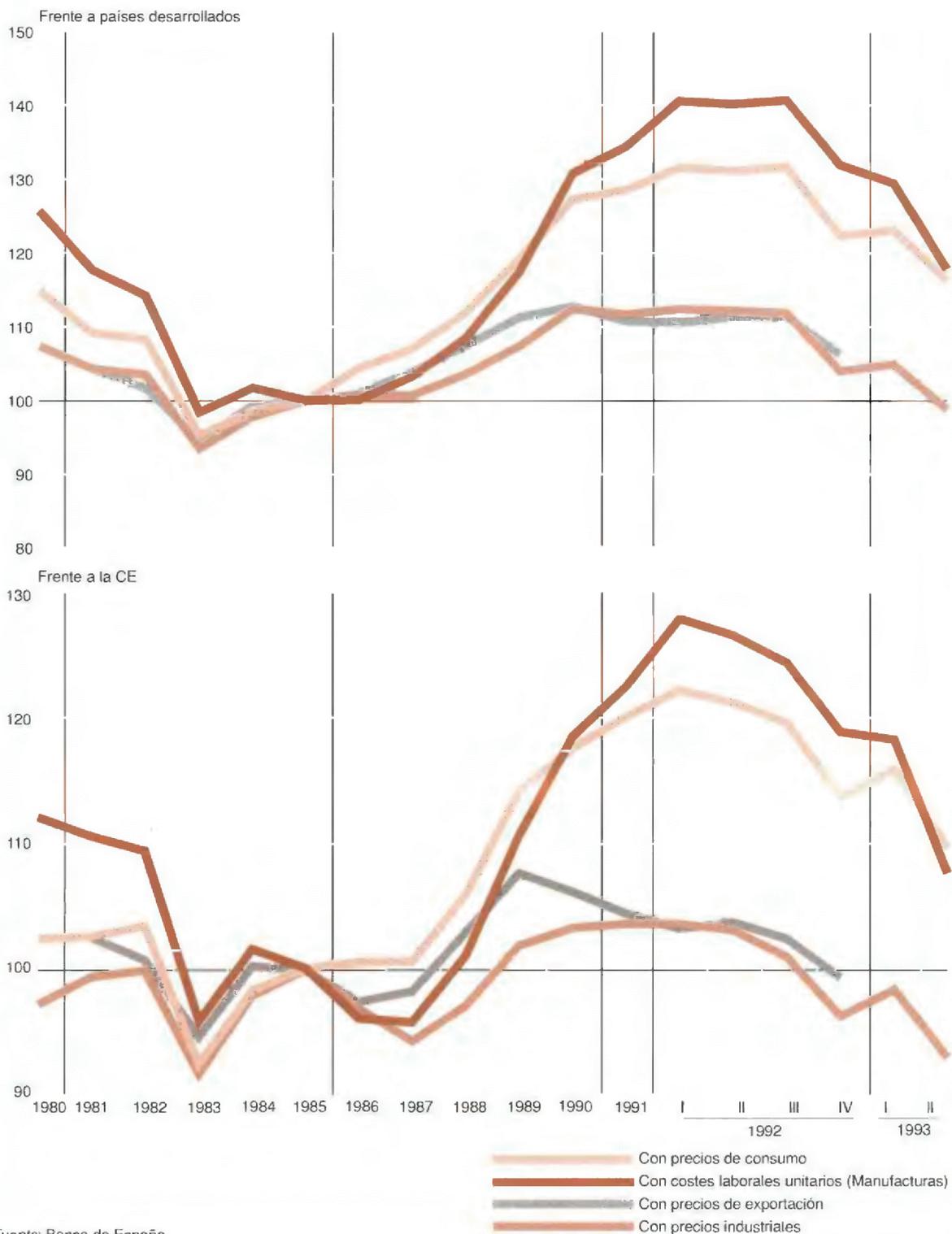
En 1991 y 1992, las variaciones de la competitividad fueron más moderadas, registrándose una cier-

ta depreciación real con precios industriales y con precios de exportación, mientras que se mantuvieron las pérdidas de competitividad con costes laborales unitarios. Los efectos de las devaluaciones de la peseta del último trimestre de 1992 no se perciben adecuadamente cuando se utilizan datos medios anuales. No obstante, como se observa en el gráfico 1, la ganancia de competitividad derivada de este movimiento fue sustancial, y se intensificó en la primera mitad de 1993, gracias a una depreciación adicional de la peseta en el primer trimestre del año y a la tercera devaluación llevada a cabo en mayo de 1993 (véase cuadro n.º 1).

En conjunto, entre 1980 y 1992, y con datos medios anuales, todos los índices de tipo de cambio efectivo real considerados experimentaron un cierto grado de apreciación real, o pérdida de competitividad, que resulta relativamente moderada cuando se utilizan los índices calculados con precios industriales o precios de exportación, y sustancialmente más acusada con datos de costes laborales en el sector de manufacturas, a pesar de que en la primera parte de los ochenta registraron una depreciación más intensa. Esta divergencia se analizará más adelante, pero cabe destacar que la apreciación real medida con costes laborales en las manufacturas se aproxima a la obtenida con una medida global, como es el IPC, y es indicativa de la magnitud que tienen todavía las presiones inflacionistas en la economía española. Estas presiones, que no afloran en las medidas de competitividad que recogen directamente los precios de los bienes comerciables, se muestran con toda su fuerza cuando se tienen en cuenta los precios de los bienes no comerciables o cuando, en lugar de los precios con los que se compite en los mercados, se utilizan los costes que soportan los productores de comerciables sin que puedan trasladarlos a los precios.

Tras este rápido repaso a las medidas de competitividad más importantes, haremos una breve referencia a la evolución de sus componentes: el tipo de cambio nominal y los precios relativos. A lo largo de la pasada década, ambos componentes registraron cambios importantes, aunque el tipo de cambio nominal fue el que marcó el perfil de depreciación inicial y posterior apreciación que se ha descrito en los párrafos anteriores, mientras que los precios o costes relativos tuvieron, con algunas excepciones significativas, una aportación desfavorable (apreciadora) a la evolución de los índices de competitividad, debido al mantenimiento de diferenciales de crecimiento positivos (aunque con muy diferentes grados de intensidad) entre los costes y los

**GRAFICO 1**  
**TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL**  
**(Indices 1985=100)**



Fuente: Banco de España.

CUADRO N° 1

**TIPOS DE CAMBIO EFECTIVO REAL Y COMPONENTES**  
**(Tasas acumuladas de variación)**

	TCEN	Precios industriales	Precios de exportación	Costes laborales unitarios (manuf)	Precios de consumo	Costes laborales unitarios
<b>Precios relativos</b>						
<b>FRENTE A LA CE</b>						
1986/80.....	-23,2	29,7	12,5(*)	11,8	27,8	15,9
1992/86.....	5,8	-1,5	-3,4	22,3	11,9	12,9
1992/80.....	-18,7	30,9	8,6(*)	36,7	43,1	27,8
D86/E80.....	-27,6	35,0	14,5(*)	8,4	30,2	16,3
D92/D86.....	2,5	-1,0	-4,7	25,5	10,9	12,3
D92/E80.....	-25,8	33,6	9,2(*)	36,1	44,3	30,6
J93/E80.....	-31,1	33,9	...	32,2	44,9	32,0
<b>FRENTE A PAISES DESARROLLADOS</b>						
1986/80.....	-31,1	36,1	18,4(*)	15,5	31,8	18,0
1992/86.....	10,6	-1,2	-3,9	24,6	11,9	13,3
1992/80.....	-23,8	34,4	13,8(*)	44,0	47,4	33,7
D86/E80.....	-35,1	41,0	21,1(*)	13,3	34,3	19,0
D92/D86.....	4,8	-0,9	-4,5	28,3	10,9	13,3
D92/E80.....	-32,0	39,7	15,6(*)	45,4	48,9	34,8
J93/E80.....	-38,0	40,0	...	41,9	49,4	36,3
<b>Tipos de cambio efectivo real</b>						
<b>FRENTE A LA CE</b>						
1986/80.....		-0,3	-5,0(*)	-14,2	-1,8	-11,0
1992/86.....		4,2	4,9	29,4	18,4	19,4
1992/80.....		3,9	-0,3(*)	11,0	16,3	6,3
D86/E80.....		-2,3	-3,2(*)	-21,5	-5,8	-15,8
D92/D86.....		1,4	-1,8	26,7	13,6	15,1
D92/E80.....		-0,9	-1,4(*)	-0,6	7,1	-3,1
J93/E80.....		-7,8	...	-9,0	-0,2	-9,1
<b>FRENTE A PAISES DESARROLLADOS</b>						
1986/80.....		-6,1	-3,4(*)	-20,4	-9,1	-18,6
1992/86.....		9,2	8,9	38,1	23,7	25,3
1992/80.....		2,5	5,2(*)	10,0	12,4	1,9
D86/E80.....		-8,5	-3,2(*)	-26,4	-12,9	-22,8
D92/D86.....		3,8	5,0	32,5	16,2	18,7
D92/E80.....		-5,0	1,6(*)	-2,5	1,2	-8,4
J93/E80.....		-13,2	...	-12,1	-7,5	-15,6

(\*) Estas tasas de variación están calculadas respecto a 1981, ya que no se dispone de una serie de TCER medida con precios de exportación con anterioridad a ese año. En el momento de elaborar este artículo, tampoco se disponía de la información correspondiente al primer semestre de 1993.

Fuente: Banco de España.

precios españoles y los de las áreas de referencia. Antes de entrar en el análisis de estos diferenciales de precios o costes, conviene repasar brevemente cuáles fueron los movimientos del tipo de cambio nominal entre 1980 y el primer semestre de 1993.

En la primera mitad de los años ochenta, el tipo de cambio nominal se depreció fuertemente, aunque la magnitud concreta de la depreciación depende de la tasa utilizada (media anual o acumulada hasta diciembre) y, sobre todo, del área de referencia, puesto que los movimientos del dólar indujeron diferencias importantes en el comportamiento del tipo de cambio nominal frente a los países desarrollados, en comparación con la CE (véase gráfico 2). Entre 1980 y 1986, la peseta registró una depreciación nominal del 23,2 por 100 frente a la CE y del 31,1 por 100 frente a los países desarrollados, medida en términos de medias anuales. El hecho más importante para explicar este resultado fue, sin duda, la devaluación de diciembre de 1982, que hizo que el tipo de cambio se depreciara un 11,3 por 100 frente a la CE y un 13 por 100 frente a los países desarrollados a lo largo de dicho año. No obstante, las depreciaciones de la peseta fueron frecuentes en esos años. La apreciación del dólar durante todo ese período (hasta febrero de 1985) hizo que este movimiento fuera todavía más acusado frente al área de los países desarrollados, en su conjunto, que frente a la Comunidad Europea.

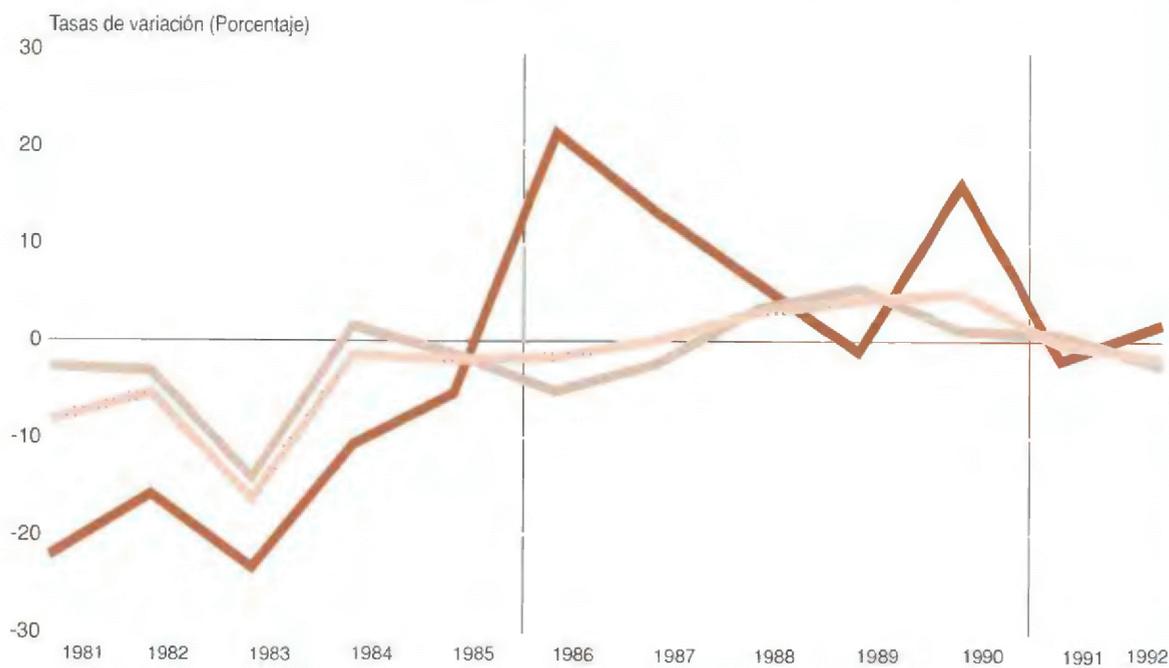
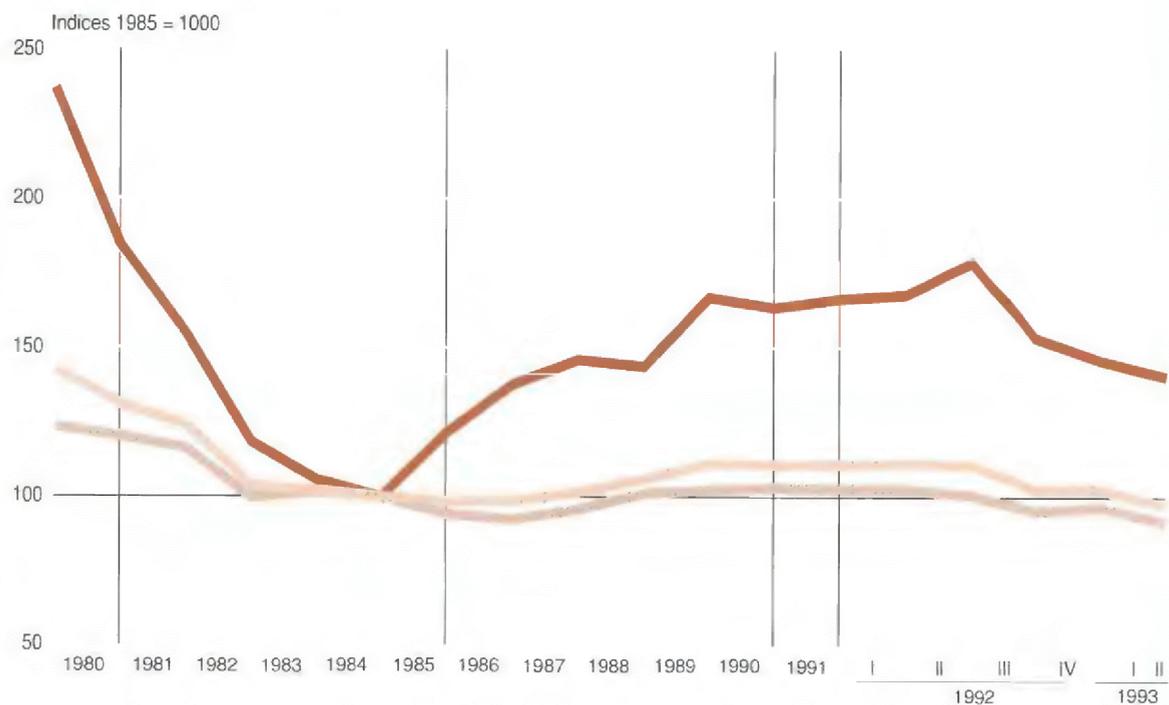
En la segunda mitad de la década de los ochenta, la peseta sufrió una paulatina apreciación del tipo de cambio nominal. La integración en la CE y, especialmente, la entrada en el SME en junio de 1989 otorgaron una mayor estabilidad al tipo de cambio efectivo, reduciendo sustancialmente la variabilidad de sus movimientos. Tal situación se mantuvo hasta el verano de 1992; en septiembre y noviembre de ese año y en mayo de 1993 se produjeron sendas devaluaciones de la paridad central de la peseta en el SME, que se tradujeron en una depreciación efectiva del tipo de cambio frente a los países desarrollados del 15,6 por 100 a lo largo de 1992 y del primer semestre de 1993. Cabe notar, no obstante, que, frente al área de los países desarrollados, y debido a los movimientos del dólar, ya en 1991 se había producido una depreciación de tipo de cambio nominal, que se acentuó tras los acontecimientos descritos. En conjunto, entre diciembre de 1986 y junio de 1993, la peseta registró una depreciación nominal del 4,9 por 100 frente a la CE y algo menor, del 4,5 por 100, frente a los países desarrollados. El saldo en los movimientos del tipo de cambio nominal durante el período comprendido entre enero de

1980 y junio de 1993 ha sido una depreciación del 38 por 100 frente a los países desarrollados y del 31,1 por 100 frente a la CE. En términos de medias anuales, se obtienen depreciaciones acumuladas del 23,8 por 100 y del 18,7 por 100 a lo largo del período 1980-1992 (véase cuadro n.º 1).

Como se señaló anteriormente, sobre este perfil cambiante del tipo de cambio nominal, los diferenciales de precios y costes han ejercido, en general, una presión apreciadora sobre el tipo de cambio real, aunque se han registrado también excepciones significativas a este comportamiento. En el caso de los precios, los diferenciales fueron sustancialmente más elevados en la primera parte de la década de los ochenta que a partir de 1987 (véanse gráfico 3 y cuadro n.º 1). Esto es cierto no sólo para los precios de los bienes manufacturados, sino también para el IPC, aunque esta medida siguió manteniendo diferenciales positivos en la segunda parte de los años ochenta, mientras que con los precios industriales y con los precios de exportación se alcanzaron diferenciales negativos. Por el contrario, los diferenciales de costes, en especial los de manufacturas, aunque fueron positivos a lo largo de todo el período analizado, fueron más moderados que los de precios en la primera parte de la década pasada. Sin embargo, a partir de 1986, los costes relativos en el sector manufacturero registraron ritmos elevados de crecimiento, y los diferenciales con los países desarrollados y la CE tendieron a ampliarse significativamente hacia el final de la década de los ochenta y primeros noventa. El diferencial máximo con costes laborales en manufacturas se alcanzó en 1990 (5,9 por 100 frente a la CE y 6,1 por 100 frente a los países desarrollados), año en el que la productividad del trabajo en ese sector tuvo un comportamiento anómalo, muy contractivo. No obstante, aún haciendo abstracción de ese año, los diferenciales de costes se mantuvieron elevados en el último tramo del período analizado.

En definitiva, los movimientos de los tipos de cambio efectivo real, tanto frente a la CE como frente a los países desarrollados, mostraron una tendencia a la pérdida de competitividad en las manufacturas desde 1987, tendencia que se interrumpió a partir de 1990 en las medidas que toman como base los precios finales (IPRI o precios de exportación), pero que se intensificó a partir de ese año si la medición de la competitividad se hace a través de los costes laborales. Cabe destacar que la apreciación real registrada con costes laborales, reflejo de las fuertes tensiones inflacionistas internas, fue mayor para las manufacturas que para el total de la

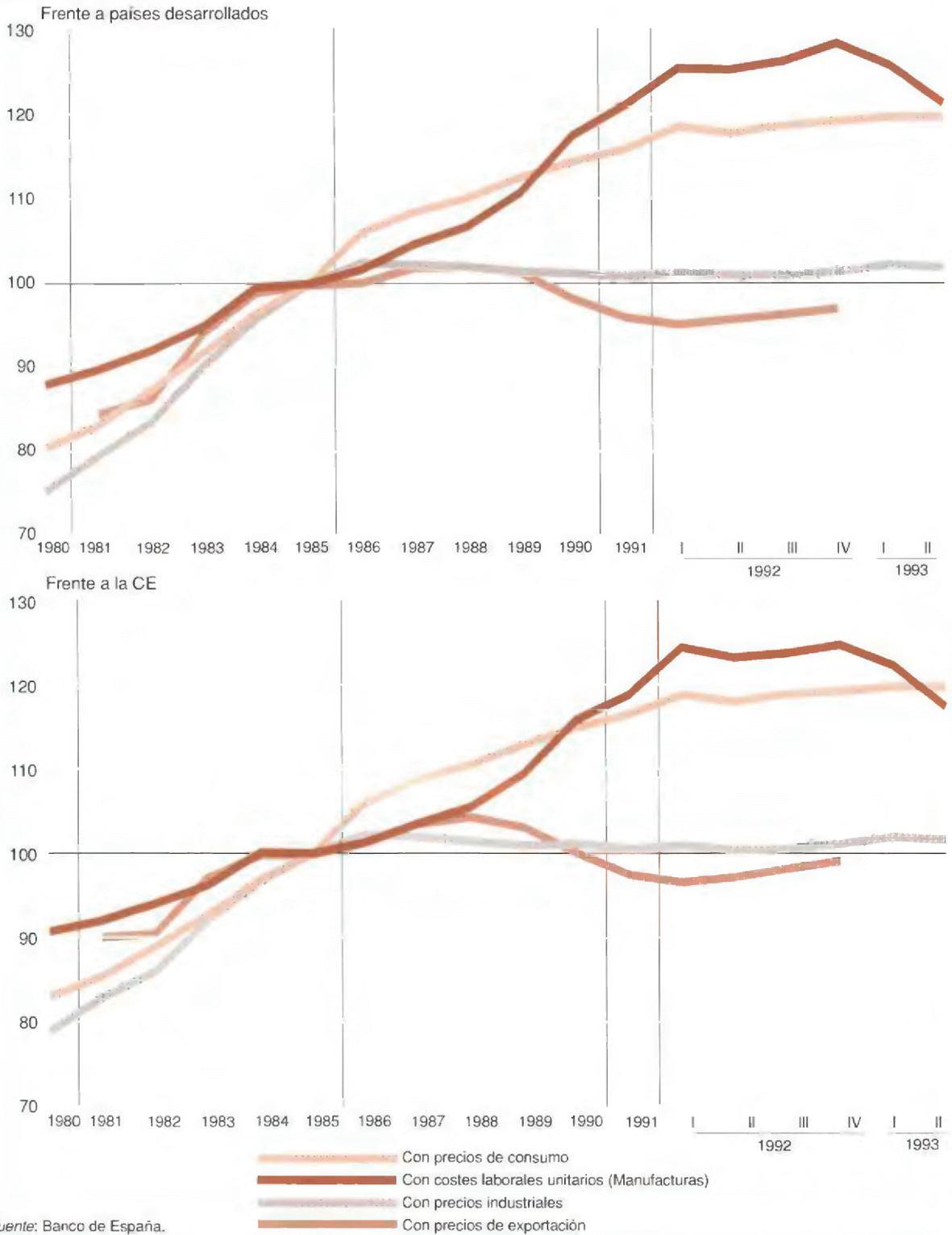
**GRAFICO 2**  
**TIPO DE CAMBIO NOMINAL**



Fuente: Banco de España.

— Frente a los países desarrollados  
 — Tipo de cambio \$/Pta  
 — Frente a la CE

**GRAFICO 3**  
**PRECIOS RELATIVOS**  
**(Indices 1985=100)**



Fuente: Banco de España.

economía. Las devaluaciones recientes de la peseta han compensado gran parte de esa pérdida de competitividad acumulada en los últimos años, recuperándose los niveles de la segunda parte de los años ochenta.

### III. MARGENES RELATIVOS DEL SECTOR PRODUCTOR DE BIENES COMERCIALES

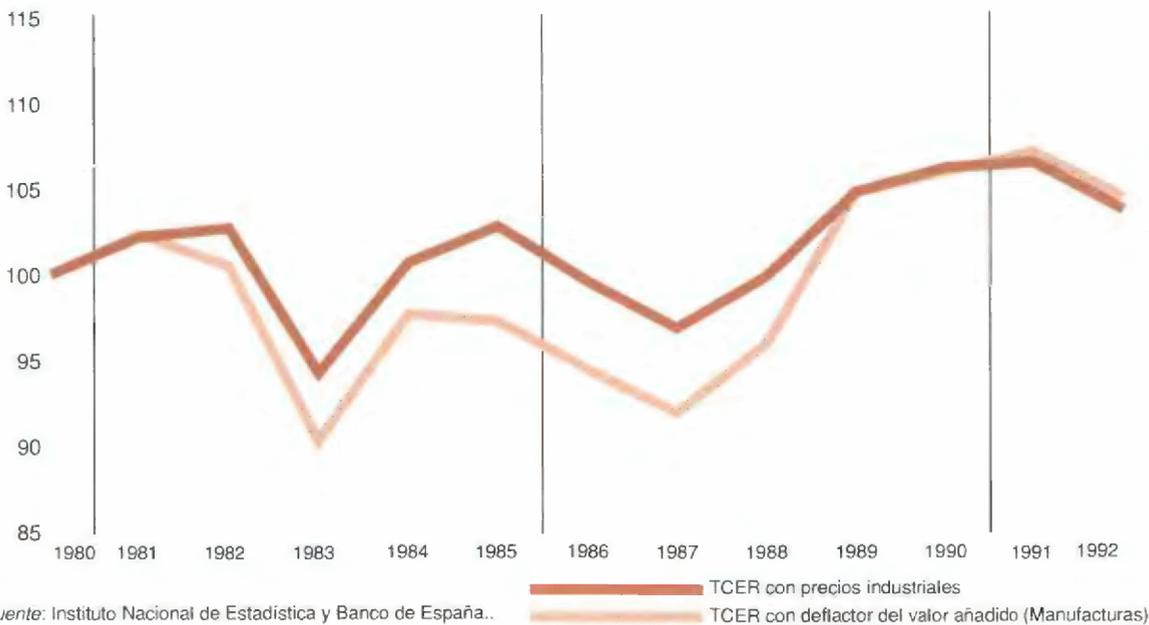
Como se ha destacado al final del apartado anterior, las medidas usuales de competitividad del sector de bienes comerciables, basadas en el cálculo de índices de tipo de cambio efectivo real, muestran evoluciones muy diferentes a lo largo del período analizado, en especial a partir de 1989, según se construyan con precios finales (precios industriales o precios de exportación) o con costes laborales. Estos resultados parecen apuntar a una relativa compresión de márgenes en el sector productor de bienes comerciables y, por tanto, a un posible deterioro de su rentabilidad en los últimos años ochenta y primeros noventa. En este apartado, se aporta evidencia que apoya esta conclusión. Para ello, se utilizan datos anuales referidos al sector manufacturero español (definido como la industria sin energía) y datos

del mismo sector para el conjunto de los países de la CE (5). Aunque el análisis no se repite tomando como punto de comparación el conjunto de los países desarrollados, cabe pensar que los resultados no diferirían sustancialmente de los que se obtienen de la comparación con la Comunidad Europea.

Para analizar la evolución de los márgenes en el sector de comerciables, es necesario, en primer lugar, disponer del tipo de cambio efectivo real calculado con los deflatores del valor añadido en las manufacturas. La evolución de este índice (véase gráfico 4) ofrece un perfil similar al que se obtiene con los precios finales, aunque registra una mayor depreciación hasta 1987, sucediendo lo contrario en 1988 y 1989, años en los que, como se verá más adelante, la presión de los costes laborales en España y el mantenimiento de los márgenes por unidad de producto provocaron un crecimiento del deflactor del valor añadido en las manufacturas españolas mayor que el registrado por los precios de los consumos intermedios y por el deflactor en el conjunto de la industria europea (6).

Los índices de competitividad contruidos con costes laborales unitarios y con deflatores del va-

GRAFICO 4  
COMPETITIVIDAD CON PRECIOS  
DE LAS MANUFACTURAS FRENTE A LA CE  
(Índice 1980=100)



lor añadido permiten calcular una medida de márgenes unitarios relativos, que es un indicador de rentabilidad comparada entre el sector manufacturero español y el comunitario. Esta medida es el cociente entre la participación de la remuneración de asalariados en el valor añadido (corregida por la remuneración de los no asalariados) en las manufacturas españolas y su participación en las de la CE y, por tanto, se mueve inversamente con la *ratio* entre los excedentes por unidad de producto en ambos sectores manufactureros (7) (véase gráfico 5). La caída del índice en la primera mitad de la pasada década revela una mejora relativa de los márgenes en las manufacturas españolas en ese período, iniciándose un suave deterioro a partir de 1987, cuando el índice empieza a crecer. Esta evolución comparativamente desfavorable del excedente unitario en las manufacturas españolas se agudiza fuertemente en 1990 y en los dos años posteriores.

Diversos factores contribuyeron a la mejora relativa de la rentabilidad de las manufacturas españolas en la primera parte de la década de los ochenta. En ese período, los precios de las manufacturas en pesetas registraron avances importantes —en el marco de un lento proceso de desaceleración—, en tanto que los incrementos salariales se moderaron de forma más acusada que los precios. Además, a lo largo de ese período se produjo un crecimiento de la productividad del trabajo en España relativamente más intenso que en la CE, que colaboró en el sostenimiento y ampliación de los márgenes unitarios. Por otro lado, la depreciación del tipo de cambio de la peseta frente a la CE, hasta 1986, permitió que los aumentos de precios en pesetas no se tradujeran en subidas equiparables en los mercados internacionales. La mejora de la rentabilidad en esos años ayuda a explicar que, tras un período de ajuste, en 1986 y 1987 el valor añadido bruto industrial, en términos reales, creciese intensamente en España (véase gráfico 5), apoyando el inicio de la fase expansiva que registró la economía española entre 1986 y 1990.

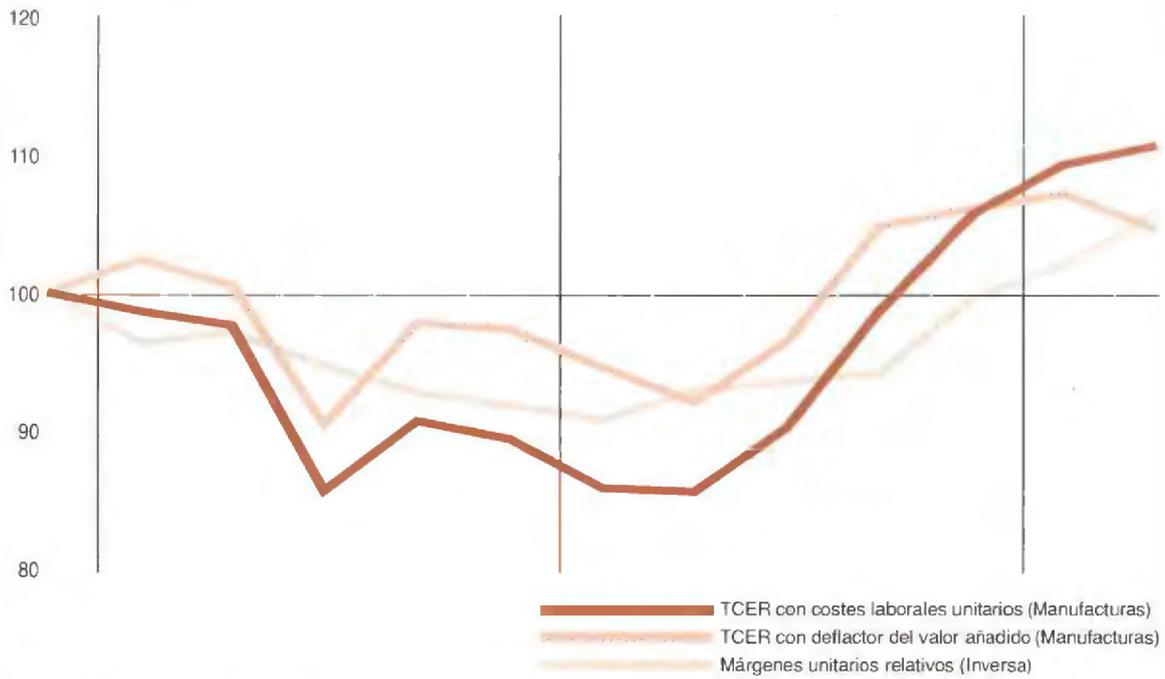
A partir de 1988, la evolución de las manufacturas españolas sufrió un giro importante. La integración cada vez mayor en el mercado europeo, favorecida por la eliminación de las barreras comerciales, junto con la tendencia a la apreciación del tipo de cambio, obligaron a los productores de bienes comerciables a moderar notablemente sus incrementos de precios. El deflactor del valor añadido, aunque con cierto desfase en relación con los precios finales, se desaceleró, también, de forma sustancial. Sin embargo, el crecimiento de los costes laborales unitarios no se redujo de la misma forma que el deflactor

del valor añadido, sino que se aceleró intensamente en relación con el observado en la CE, socavando, primero lentamente y con mayor intensidad a partir de 1990, la rentabilidad en el sector español de bienes comerciables. El deterioro relativo de los márgenes a partir de 1988 ha venido acompañado de un menor ritmo de crecimiento de este sector en España en relación con la CE, aunque el empleo creció comparativamente más en el caso español hasta 1990, dando lugar a una acusada caída del ritmo relativo de avance de la productividad (véase gráfico 5). Los mayores recursos de empleo destinados por la industria manufacturera española a desarrollar su actividad no impidieron que este sector productivo español perdiera «cuota» dentro de la industria comunitaria (definida ésta, de forma muy general, como porcentaje del valor añadido del sector manufacturero a escala comunitaria que generan las manufacturas españolas). En resumen, la ganancia insuficiente de la productividad del trabajo (o la generación «excesiva» de empleo), junto con los elevados costes laborales por trabajador, en un marco de creciente integración comercial con la CE, explican el deterioro de los márgenes unitarios en los últimos años ochenta. No obstante, este conjunto de factores ha sido compatible con el mantenimiento de un notable proceso inversor en la economía española —y, presumiblemente, en el sector productor de bienes comerciables— hasta 1990.

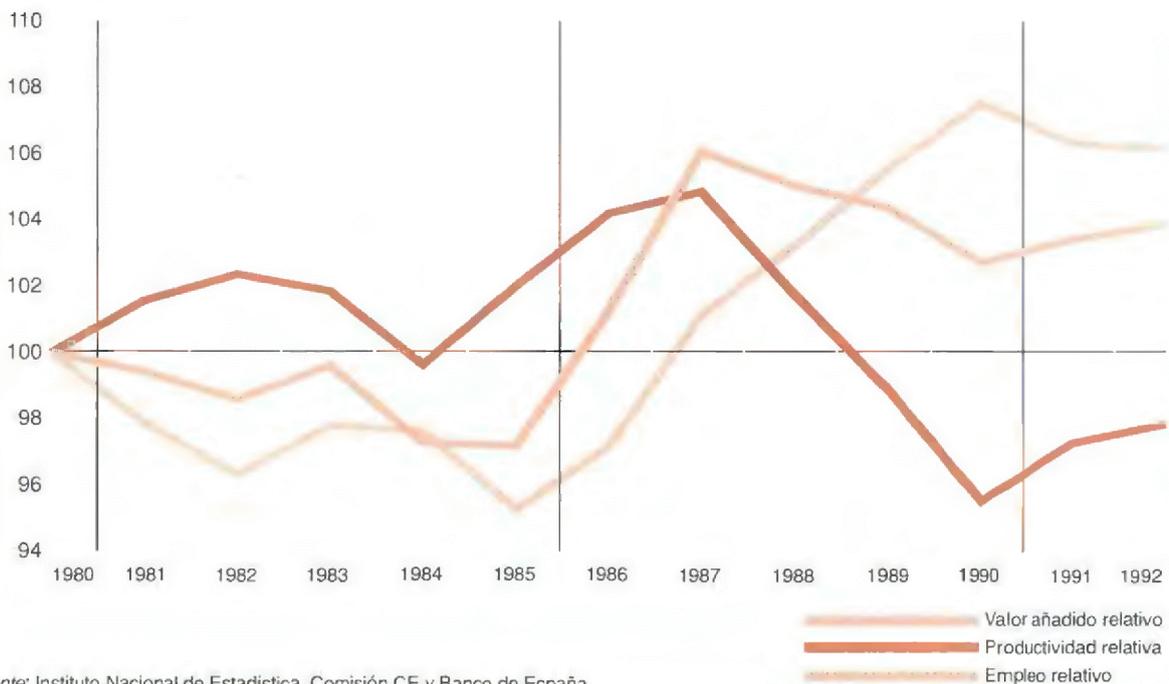
La economía española, en su conjunto, no ha experimentado el empeoramiento relativo de márgenes que se constataba para las manufacturas (8) desde finales de los años ochenta (véase gráfico 6). El deterioro relativo de la productividad, en relación con la CE, ha sido más tenue en este caso, no observándose pérdida alguna de ritmo de crecimiento del valor añadido en relación al comunitario; por el contrario, se ha obtenido un diferencial de crecimiento positivo hasta 1991. Sin duda, la disparidad en los resultados entre las manufacturas y la economía en su conjunto es debida a la inclusión del sector productor de no comerciables en el segundo caso, y es indicativa de cambios importantes en los precios relativos de productos comerciables y no comerciables a escala interna de la economía, así como en la asignación de recursos entre ambos sectores.

Desde finales de los años ochenta, los precios interiores de los productos no comerciables han crecido más que los de los comerciables, como se comprueba al comparar los precios finales de ambos tipos de productos, o al comparar el deflactor del valor añadido en las manufacturas y el deflactor del PIB (véase gráfico 7). A ello se añade el que los

**GRAFICO 5**  
**COSTES LABORALES Y MARGENES UNITARIOS**  
**EN LAS MANUFACTURAS FRENTE A LA CE**  
**(Indices 1980=100)**

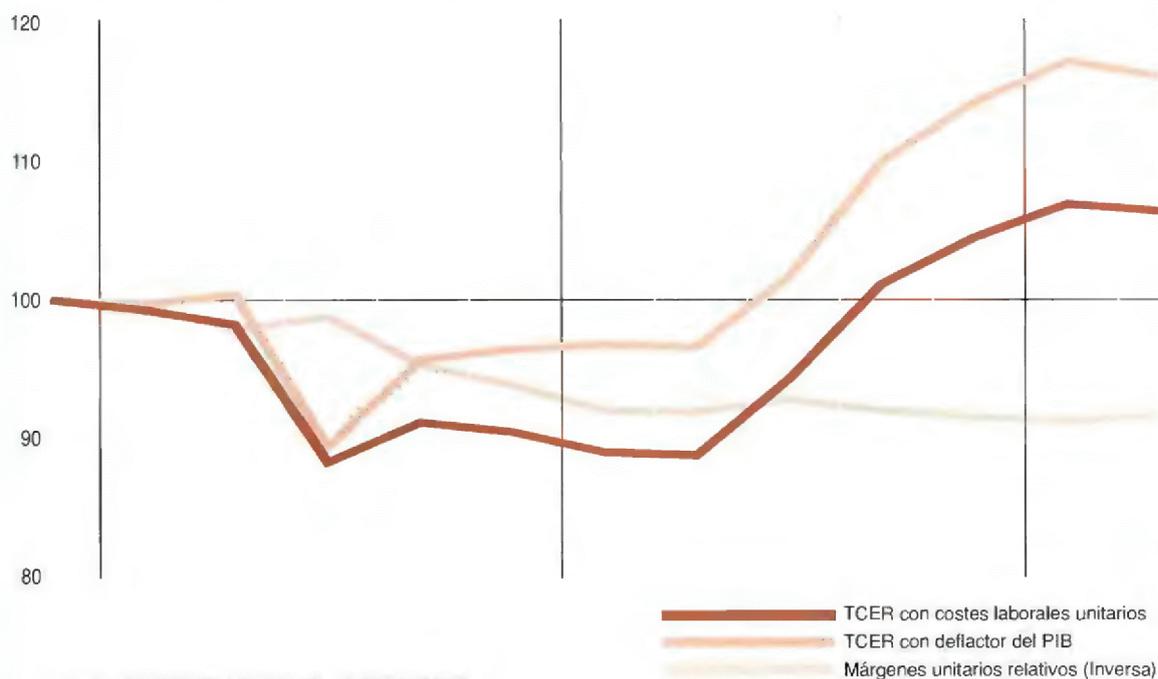


**VALOR AÑADIDO Y PRODUCTIVIDAD**  
**EN LAS MANUFACTURAS. MAGNITUDES RELATIVAS ESPAÑA/CE**  
**(Indices 1980=100)**

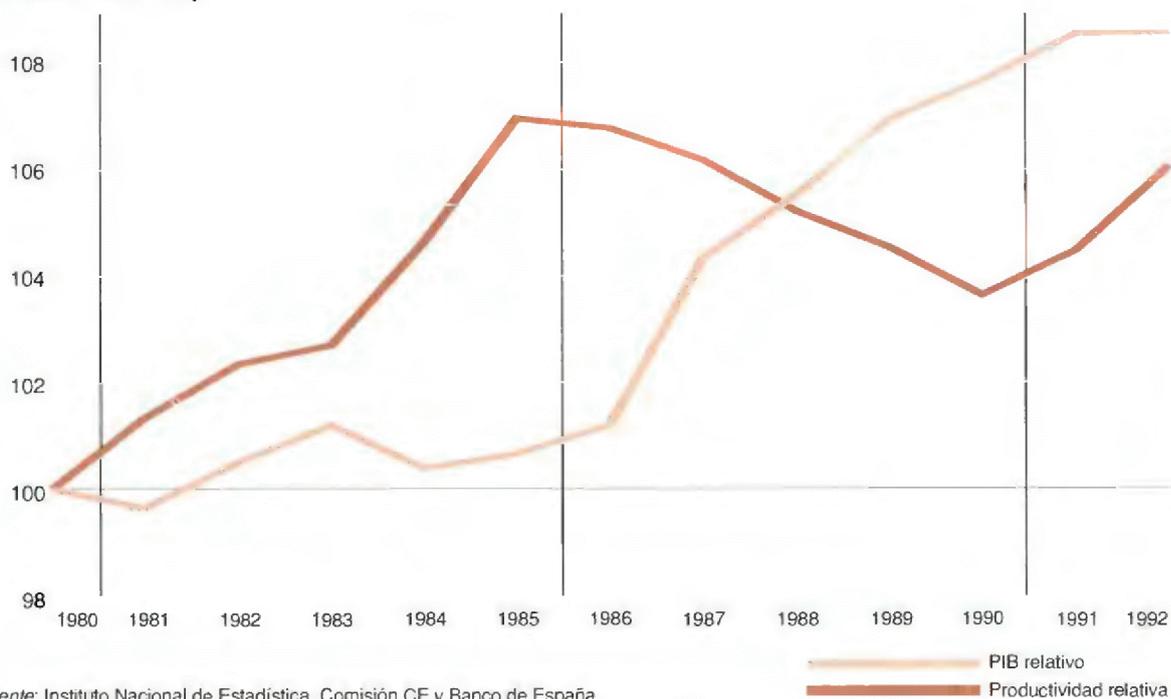


Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Comisión CE y Banco de España.

**GRAFICO 6**  
**COSTES LABORALES Y MARGENES UNITARIOS**  
**EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMIA FRENTE A LA CE**  
**(Indices 1980=100)**

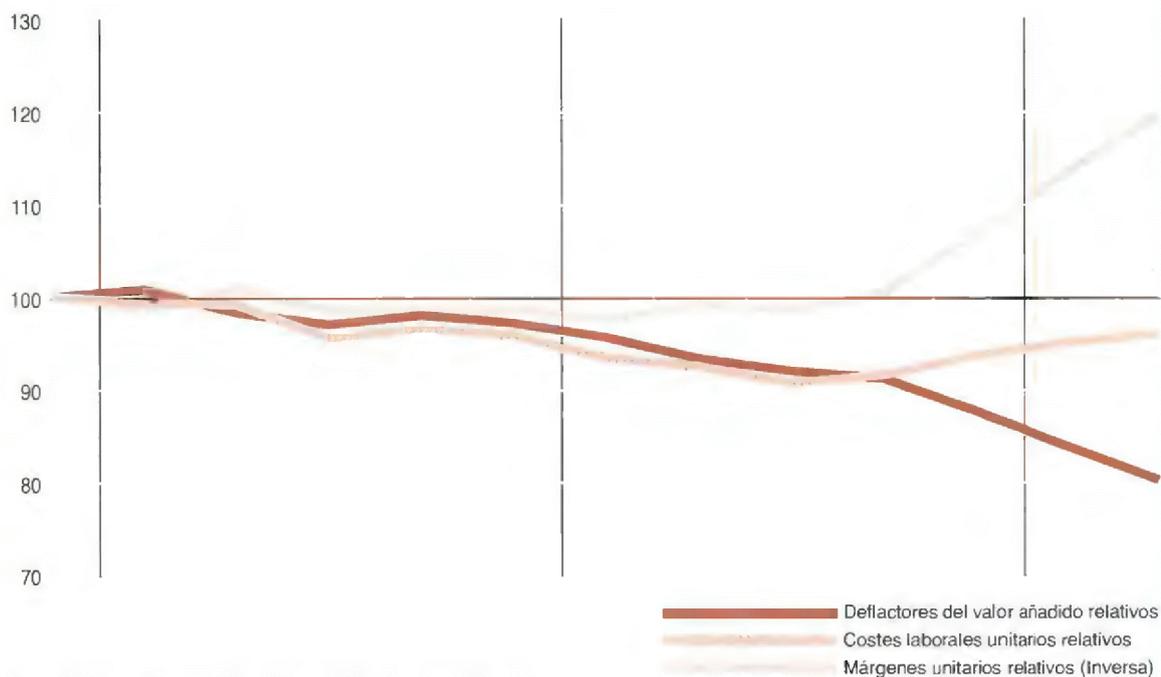


**PIB Y PRODUCTIVIDAD EN EL CONJUNTO**  
**DE LA ECONOMIA**  
**MAGNITUDES RELATIVAS ESPAÑA/CE**  
**(Indices 1980=100)**

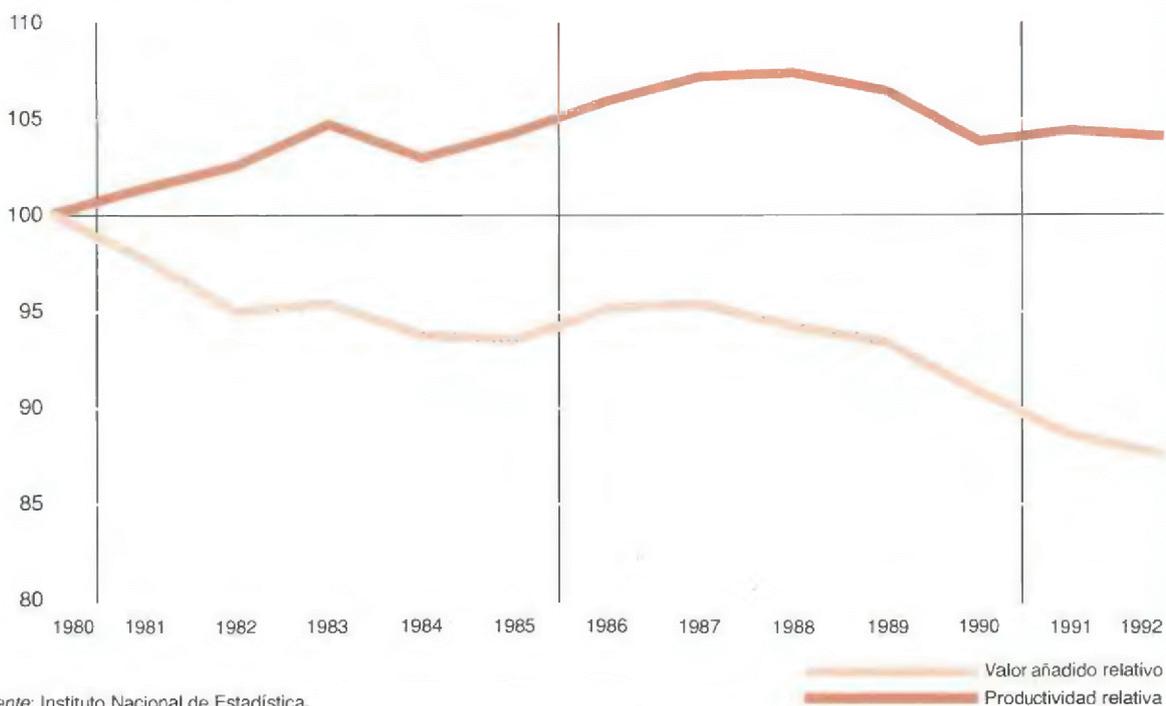


Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Comisión CE y Banco de España.

**GRAFICO 7**  
**COSTES LABORALES Y MARGENES UNITARIOS EN ESPAÑA**  
**MANUFACTURAS FRENTE AL CONJUNTO DE LA ECONOMIA**  
**(Indices 1980=100)**



**VALOR AÑADIDO Y PRODUCTIVIDAD EN ESPAÑA**  
**MANUFACTURAS FRENTE AL CONJUNTO DE LA ECONOMIA**  
**(Indices 1980=100)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

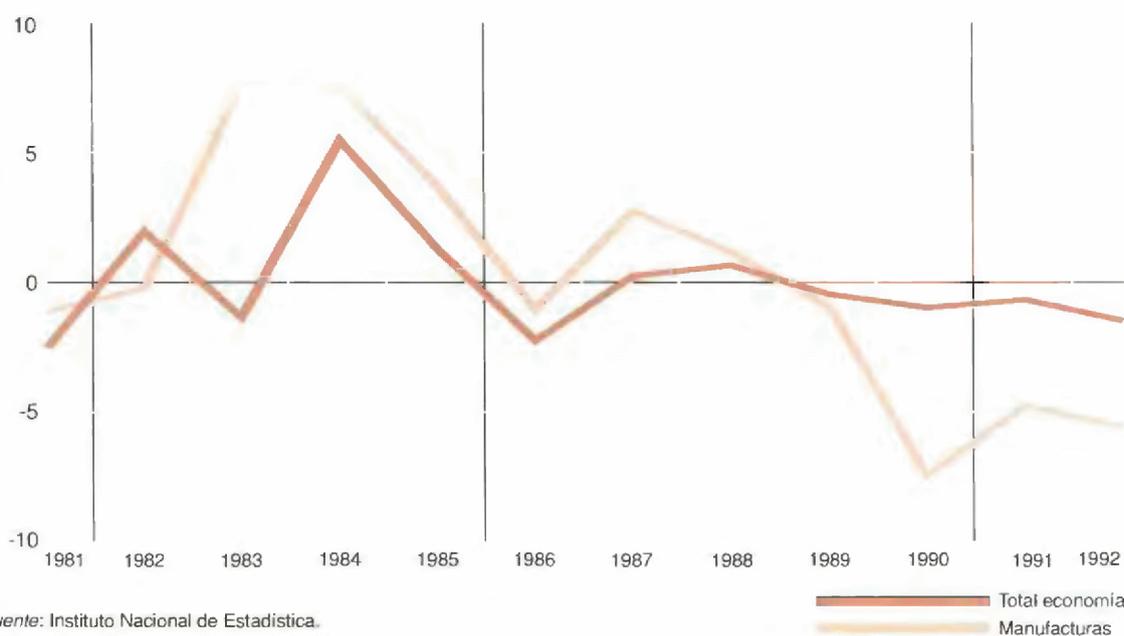
costes laborales unitarios no han registrado una diferenciación intersectorial en su evolución similar a la de los precios; de hecho, desde 1989, incluso han aumentado más en las manufacturas que en el resto de la economía. En consecuencia, los márgenes unitarios han registrado un deterioro relativo en el sector productor de bienes comerciables desde 1990, deterioro que refleja, de hecho, una contracción del excedente por unidad de producto en esos años (véase gráfico 8). Este deterioro, igual que sucedía en la comparación con el sector manufacturero a escala comunitaria, también ha ido acompañado de un ritmo de crecimiento real del valor añadido en las manufacturas menor que el registrado para el total de la economía desde 1988, y especialmente desde 1990. Sin embargo, al contrario de lo que sucedía en la comparación con la CE, el menor crecimiento del valor añadido en las manufacturas ha provocado una reasignación de los recursos de empleo hacia el resto de la economía, de forma que la productividad ha avanzado a ritmos similares en ambos sectores, salvo en 1990 (9).

Parece claro, por tanto, que el sector manufacturero ha estado sometido en España a una serie de presiones contrapuestas que han forzado una caí-

da en sus márgenes y una reasignación de recursos en su contra, y a favor de los sectores productores de no comerciables. Las presiones recibidas por el sector productor de bienes comerciables proceden, por un lado, de los mercados de productos, tanto los exteriores como el interior, donde la competencia con los productos extranjeros, cada vez más intensa desde el inicio del desarme arancelario en 1986, obliga a moderar las alzas de precios. Por otro lado, la captación de recursos laborales en el mercado de trabajo español, caracterizado por la existencia de rigideces estructurales sobradamente conocidas, obliga a los productores españoles a incurrir en elevados costes salariales y no salariales, que no son compatibles con la política de precios que deben seguir en los mercados de productos. El resultado es una compresión de márgenes, tal y como se desprende de la evidencia cuantitativa presentada en esta sección, y la reasignación de recursos hacia el sector de no comerciables.

La contracción de los márgenes unitarios no significa, necesariamente, una menor rentabilidad del capital instalado en un sector, como se ha supuesto implícitamente en este apartado, puesto que los aumentos en la productividad del capital pueden compensar la

**GRAFICO 8**  
**EXCEDENTE BRUTO POR UNIDAD DE PRODUCTO**  
**TASAS DE VARIACION**  
**(Porcentaje)**



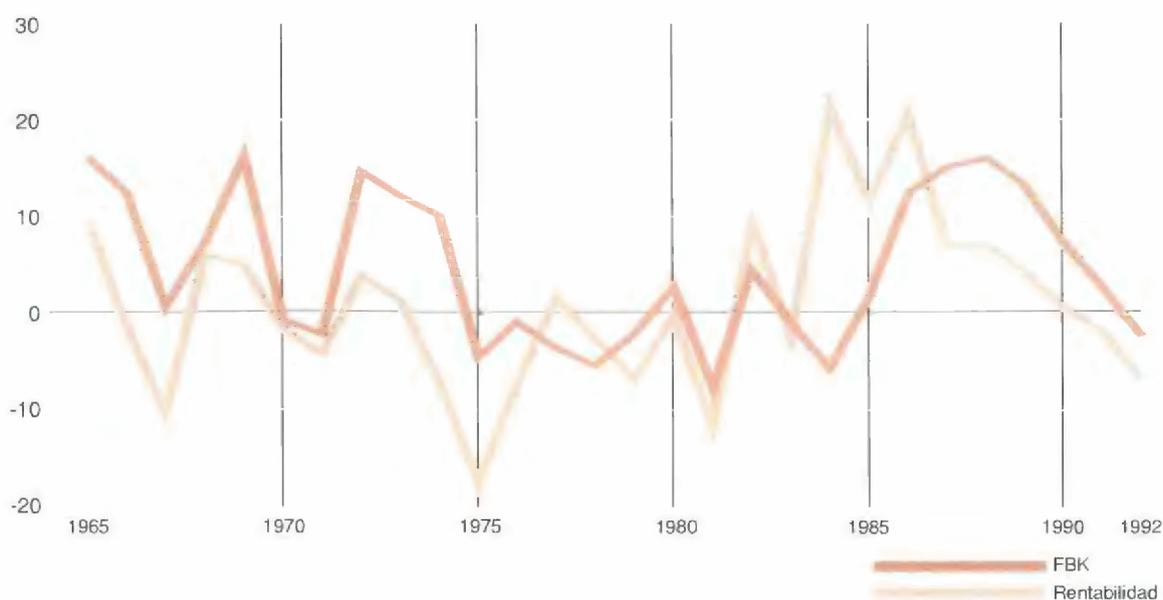
reducción de los márgenes y permitir el mantenimiento de la rentabilidad. No obstante, los cálculos realizados para el conjunto del sector empresarial (en el que se incluyen también los sectores protegidos, ya que no se dispone de una serie de capital para el sector manufacturero) muestran descensos en la tasa de rentabilidad del capital en los últimos años (véase gráfico 9). Esta tendencia al deterioro que muestran los indicadores de márgenes y rentabilidad es, sin duda, preocupante. Los procesos inversores están íntimamente ligados a la obtención de una rentabilidad adecuada, y la inversión es la única vía posible de modernización y captación del progreso tecnológico para el aparato productivo. Una rentabilidad baja desincentiva la producción de comerciables y amplía el déficit exterior, dificultando, a la vez, la financiación de este desequilibrio al afectar negativamente a los flujos de inversión extranjera.

#### IV. ANALISIS DE LAS CUOTAS DE EXPORTACION E IMPORTACION

En el apartado anterior, se han examinado las implicaciones de la evolución de los índices de tipo de

cambio real para las manufacturas españolas, y las conclusiones, que señalan que este sector experimentó una pérdida de rentabilidad y un menor crecimiento real en relación con la CE en los últimos cinco años, hacen presuponer que los resultados comerciales en ese período no fueron favorables. No obstante, como se comentó en la introducción, el estudio de los tipos de cambio efectivo real no ofrece una visión completa de la competitividad internacional de un país, entendida como su capacidad para mantener o incrementar su presencia en los mercados internacionales evitando, al mismo tiempo, una participación creciente de las importaciones en el abastecimiento del mercado interior. Por ello, es conveniente analizar complementariamente los resultados comerciales a través tanto de las cuotas de exportación e importación (10) como del saldo comercial corregido por el ciclo, para comprobar si son coherentes con los resultados que muestran los índices de precios y costes relativos. Este análisis se realiza con una cierta desagregación de los datos de comercio de manufacturas, para distinguir entre las ramas manufactureras más tradicionales y las más dinámicas. Aunque los datos de déficit comercial que se comentan en este apar-

GRAFICO 9  
RENTABILIDAD Y FORMACION BRUTA DE CAPITAL  
TASAS DE VARIACION  
(Porcentaje)



Fuente: Contabilidad Nacional (INE) y elaboración propia utilizando la metodología de la Comisión de la CE (véase *European Economy*, nº 50, diciembre 1991)

CUADRO Nº 2

## CUOTAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD (\*)

SECTORES	EN EL MERCADO DE LA OCDE			EN EL MERCADO DE LA CE		
	1980	1985	1990	1980	1985	1990
DE DEMANDA FUERTE:	0,8	0,9	1,1	1,1	1,4	1,7
Productos químicos y farmacéuticos.....	1,1	1,3	1,5	1,3	1,5	1,9
Máquinas de oficina y otras.....	0,5	0,9	0,7	0,7	1,4	1,2
Material eléctrico.....	0,7	0,7	1,1	1,2	1,4	1,9
DE DEMANDA MEDIA:	1,5	1,5	2,4	2,3	3,0	3,7
Maquinaria agrícola e industrial.....	1,0	0,9	1,5	1,6	1,6	2,3
Material de transporte.....	2,0	2,1	3,2	3,8	6,1	5,9
Alimentación, bebidas y tabaco.....	1,4	1,6	2,3	1,5	1,7	2,8
Papel y productos de impresión.....	0,7	0,9	1,1	1,0	1,4	1,6
Productos de caucho y plásticos.....	1,2	1,2	2,4	1,5	1,4	2,8
DE DEMANDA DEBIL:	1,6	1,8	1,8	2,0	2,3	2,4
Minerales metálicos y siderometalurgia.....	1,9	2,0	2,1	2,5	2,5	2,9
Minerales y productos no metálicos.....	1,1	1,8	2,4	1,3	2,0	3,0
Textil, vestido y calzado.....	1,7	1,9	1,7	2,1	2,4	2,3
Otros productos manufacturados.....	1,2	1,2	1,4	1,6	1,8	1,9
TOTAL.....	1,4	1,4	1,8	1,9	2,3	2,7

(\*) Porcentaje que representan las exportaciones españolas a un determinado mercado sobre el total de las importaciones realizadas por el país o grupo de países que lo integran.

Fuente: OCDE.

tado no están corregidos por el ciclo, resultan indicadores de cuáles han sido los sectores que mayor resistencia han mostrado a la corrección del déficit.

Como se puede observar en el cuadro n.º 2, en la primera mitad de la década de los ochenta, la cuota de las exportaciones españolas en la OCDE se mantuvo prácticamente estable en la mayor parte de las ramas manufactureras como consecuencia de la pérdida de cuota en los países no pertenecientes a la CE. Por el contrario, el incremento de la presencia de productos españoles en el mercado comunitario fue extensivo a todos los sectores, registrándose los avances más significativos en los de material de transporte, máquinas de oficina y minerales no metálicos.

Tras la adhesión de España a la CE, en 1986, se observó un sustancial aumento de las cuotas de exportación en el mercado comunitario, especialmente en los sectores caracterizados por un dinamismo de demanda intermedio. En los mercados de demanda más dinámica, también aumentó el poder de penetración de los productos españoles, aunque el retroceso en el sector de máquinas de oficina y otros pone de relieve las dificultades de la industria española para afrontar de forma competitiva los

procesos productivos que requieren una elevada cualificación de la mano de obra y tecnologías complejas. Finalmente, en los sectores más tradicionales, con menor potencial de demanda, apenas se incrementó la cuota española, a pesar de la ventaja comparativa, basada en el diferencial negativo de costes de la mano de obra, que existía antes de la integración. Dentro de este último grupo de industrias, cabe destacar el retroceso del textil, vestido y calzado.

Para completar este análisis de las cuotas de exportación, en el cuadro n.º 3 se presenta su evolución desagregada por áreas geográficas. De nuevo destaca el dinamismo de la exportación al mercado comunitario, que, como se mencionó anteriormente, se intensificó a partir de 1986. La ganancia de cuotas fue generalizada en todos los países de la CE y, con la única excepción de Reino Unido, este proceso ha continuado en los primeros años noventa. En Estados Unidos, los productos españoles incrementaron su presencia en la primera mitad de la década pasada, experimentando posteriormente un retroceso progresivo como consecuencia de la apreciación de la peseta frente al dólar y de la

CUADRO N° 3

## EVOLUCION DE LAS CUOTAS DE EXPORTACION DESAGREGADAS POR AREAS GEOGRAFICAS (a)

	1980	1985	1990	1992
TOTAL.....	1,1	1,3	1,6	1,7
OCDE.....	1,1	1,3	1,8	1,9
USA.....	0,5	0,8	0,7	0,6
CEE.....	1,6	2,0	2,7	2,9
Alemania.....	1,3	1,7	2,4	2,6
Italia.....	1,6	2,0	3,0	3,4
Francia.....	2,9	3,8	4,7	5,4
Reino Unido.....	1,6	2,2	2,4	2,4
Resto CE.....	0,9	1,3	1,9	2,2
Resto OCDE.....	0,3	0,6	0,7	0,7
Antigua URSS y otras economías del Este.....	1,0	1,2	1,0	—
Países en desarrollo (b).....	1,3	1,1	0,8	0,9
América Latina.....	1,6	1,5	1,3	—
OPEP.....	2,2	1,7	1,8	—

(a) Porcentaje que representan las exportaciones españolas destinadas a un determinado mercado sobre el total de las importaciones realizadas por el país o grupos de países que lo integran.

(b) Incluye las economías de reciente industrialización.

Fuente: OCDE y Fondo Monetario Internacional.

adopción de medidas de corte proteccionista por parte de las autoridades norteamericanas. Por último, los resultados de la exportación en el mercado de los países en desarrollo fueron adversos a lo largo de la década pasada, estimándose una mejora de la participación de nuestros productos en este mercado en los últimos años.

En resumen, el sector manufacturero español ha mostrado una creciente capacidad para incrementar su presencia en los mercados exteriores, en especial en la CE, a lo largo del período analizado. Estas ganancias de cuota persistieron en la segunda mitad de la década de los ochenta, a pesar de la evolución adversa de los costes y precios relativos. Por otra parte, los productos españoles mostraron un mayor poder de penetración en el mercado de los países industrializados en los sectores caracterizados por un dinamismo medio de su demanda, alcanzando cuotas de mercado más elevadas, mientras que en los sectores más tradicionales se aprecian dificultades para incrementar la presencia española.

Sin embargo, el panorama alentador que se desprende de la evolución de las exportaciones españolas en los mercados internacionales cambia radicalmente cuando se examina el grado de penetración de las importaciones en el mercado interior. Como se observa en el cuadro n.º 4, los productos nacionales redujeron de forma sustancial su participación relati-

va en el abastecimiento de la demanda interior a lo largo de la década pasada. Este proceso alcanzó mayor intensidad a partir de 1986, a raíz de los cambios en los sistemas fiscal y arancelario que tuvieron lugar tras la integración en la Comunidad Europea.

La ganancia de cuota de las importaciones se produjo en todas las ramas manufactureras, pero fue especialmente significativa en aquellas clasificadas como de demanda fuerte y media, ligadas en gran medida a la inversión, como consecuencia de la insuficiencia de la oferta española para hacer frente al intenso proceso inversor que tuvo lugar a partir de 1986. Ello provocó un rápido deterioro de los saldos comerciales hasta 1989, que posteriormente, tras la desaceleración de la demanda, mostró cierta contención (véase cuadro n.º 5). Cabe señalar que el sector de material de transporte incluye los automóviles, considerados como bien de consumo, cuyas importaciones han mostrado también un gran dinamismo en los últimos años.

En los sectores menos dinámicos, ligados en mayor medida al consumo que a la inversión, el aumento de la participación de las importaciones en el abastecimiento de la demanda interna fue más moderado. Sin embargo, es en estos sectores donde el déficit comercial ha mostrado una mayor resistencia a su corrección en los últimos años, a pesar de la desaceleración de la demanda interna.

CUADRO Nº 4

## PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES EN LA DEMANDA INTERNA (\*)

SECTORES	TOTAL MUNDO		
	1981	1985	1990
DE DEMANDA FUERTE: .....	26,1	31,4	40,2
Productos químicos y farmacéuticos .....	21,6	22,6	28,8
Máquinas de oficina y otras .....	80,9	87,6	91,2
Material eléctrico .....	23,6	29,7	40,6
DE DEMANDA MEDIA: .....	10,9	14,8	25,2
Maquinaria agrícola e industrial .....	34,2	46,8	59,3
Material de transporte .....	14,8	21,3	36,1
Alimentación, bebidas y tabaco .....	5,0	6,8	11,5
Papel y productos de impresión .....	13,8	17,6	23,5
Productos de caucho y plásticos .....	7,7	14,2	16,5
DE DEMANDA DEBIL: .....	10,8	15,3	18,6
Minerales metálicos y siderometalurgia .....	22,4	29,0	33,3
Minerales y productos no metálicos .....	7,4	9,6	10,6
Productos metálicos .....	7,2	10,4	14,1
Textil, vestido y calzado .....	7,0	12,4	23,8
Otros productos manufacturados .....	9,7	11,3	12,2
TOTAL .....	13,7	18,5	26,2

(\*) La demanda interna se define como la producción del sector más sus importaciones menos las exportaciones. Los datos de producción proceden de la *Encuesta Industrial*.

Fuente: Dirección General de Aduanas, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

CUADRO Nº 5

## EVOLUCION DE LOS SALDOS COMERCIALES

SECTORES	TOTAL MUNDO				
	1981	1985	1990	1991	1992(*)
DE DEMANDA FUERTE: .....	-256,0	-429,7	-1.416,6	-1.508,6	-1.470,7
Productos químicos y farmacéuticos .....	-107,2	-105,1	-426,3	-472,0	-521,2
Máquinas de oficina y otras .....	-73,1	-192,6	-476,1	-492,0	-460,6
Material eléctrico .....	-75,7	-131,9	-514,2	-544,6	-489,0
DE DEMANDA MEDIA: .....	205,9	510,7	-816,6	-699,6	-745,5
Maquinaria agrícola e industrial .....	-22,1	-40,5	-566,1	-538,9	-490,1
Material de transporte .....	91,0	312,1	77,0	218,8	231,1
Alimentación, bebidas y tabaco .....	92,6	141,5	-196,1	-207,8	-306,2
Papel y productos de impresión .....	23,6	27,3	-100,7	-118,6	-107,4
Productos de caucho y plásticos .....	20,8	70,3	-30,8	-53,1	-72,9
DE DEMANDA DEBIL: .....	248,1	509,6	-271,3	-455,3	-552,8
Minerales metálicos y siderometalurgia .....	54,0	153,7	-167,8	-119,7	-126,1
Minerales y productos no metálicos .....	52,1	67,2	39,4	41,5	73,2
Productos metálicos .....	39,7	61,6	-43,7	-87,3	-84,7
Textil, vestido y calzado .....	101,4	217,2	-26,2	-175,5	-256,6
Otros productos manufacturados .....	1,0	9,9	-73,0	-114,2	-158,6
TOTAL .....	198,0	590,6	-2.504,5	-2.663,5	-2.769,1

(\*) Datos provisionales.

Fuente: Dirección General de Aduanas, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

No es posible realizar un balance cuantitativo de la evolución conjunta de las cuotas de exportación e importación que se ha descrito en este apartado, pero sí parece claro que el comportamiento aparentemente favorable de las primeras es sólo una consecuencia parcial del proceso de integración en la CE. Cuando los resultados de este proceso se consideran globalmente, teniendo en cuenta el mercado interior, no resulta evidente, en modo alguno, que las manufacturas españolas hayan mantenido su competitividad.

## V. CONCLUSIONES

La competitividad de las manufacturas españolas, medida a través de los costes y precios relativos, corregidos por el tipo de cambio, mejoró en la primera parte de la década de los ochenta. Sin embargo, esta tendencia se invirtió a partir de 1986, observándose una evolución dispar entre el índice calculado con costes laborales unitarios en el sector de manufacturas, que registró una intensa apreciación real, y los calculados con precios industriales y de exportación, cuya apreciación fue más moderada, y que han experimentado, de hecho, una depreciación en los años noventa.

La aceleración de los costes laborales unitarios en las manufacturas desde 1988 tuvo su origen, en un primer momento, en una notable pérdida de ritmo de la productividad del trabajo, a la que se sumaron posteriormente fuertes presiones salariales, y se ha desarrollado en un contexto de apreciación nominal de la peseta y de eliminación de barreras a la libre competencia, que ha limitado la traslación de estas presiones a los precios finales. Como consecuencia, se ha producido un deterioro de los márgenes en el sector manufacturero español, tanto en relación con la CE como con los sectores protegidos de la economía española.

La compresión de márgenes en el sector de bienes comerciables ha conducido a una reasignación de recursos interiores hacia los sectores productores de no comerciables, capaces de acomodar los incrementos de costes mediante incrementos de precios, que realimentan, a su vez, las presiones de costes a través de la indiciación de los salarios. Por otra parte, el proceso de contracción de márgenes puede llegar a desincentivar la inversión en los sectores de bienes comerciables, necesaria para el desarrollo de nuevas tecnologías que favorezcan incrementos de la productividad. En su conjunto, todos estos factores limitan la capacidad exporta-

dora de las manufacturas, fomentando, al mismo tiempo, una creciente penetración de las importaciones en el mercado interior.

Las devaluaciones de la peseta que han tenido lugar en los últimos cuatro meses de 1992 y en mayo de 1993 han permitido compensar gran parte de la apreciación real de los últimos años, suponiendo un alivio para los sectores más abiertos a la competencia exterior. Sin embargo, la consolidación de sus efectos beneficiosos puede verse entorpecida por la falta de flexibilidad de los precios de los servicios y por el avance de los costes salariales. La moderación de los costes empresariales, no sólo laborales, aparece, pues, como absolutamente necesaria para garantizar una rentabilidad suficiente en el sector más abierto a la competencia exterior que incentive la inversión en estas actividades. Por otra parte, la existencia de una rentabilidad adecuada parece una premisa necesaria para que entren en juego aquellos aspectos de la competitividad distintos del precio (diferenciación de productos, aumento de la calidad y de las redes de comercialización, etc.) que ayudan a conseguir ganancias de mercado.

Cabe concluir que la contribución de la política económica a la competitividad de la industria se debe orientar a garantizar un funcionamiento eficiente de los mercados y a crear un marco de estabilidad de los precios y los salarios, reduciendo el potencial efecto inflacionista de los sectores protegidos de la competencia exterior y favoreciendo la moderación salarial en un mercado laboral sin rigideces. A todo ello hay que añadir la necesidad de una política industrial que incentive mecanismos más activos de competencia basados en la diferenciación del producto.

## NOTAS

(\*) Las autoras agradecen los comentarios de JOSE M. BONILLA, PILAR GARCÍA PEREA y JULIA SALAVERRIA.

(1) Por ejemplo, un incremento en el índice de tipo de cambio efectivo real con costes unitarios puede reflejar una aceleración de los salarios pagados en el sector (cambio exógeno), o una reducción de la productividad del trabajo derivada de un desplazamiento de recursos hacia el sector, debido a una mejora previa de su rentabilidad.

(2) Un análisis más detallado de los aspectos relacionados con la elaboración de los tipos de cambio efectivo real, aplicado al caso español, puede encontrarse en L'HOTELLERIE (1985).

(3) El cálculo de las ponderaciones basado en el sistema de doble ponderación se realiza en dos fases. En la primera fase, para cada mercado (j) se calcula qué proporción de la oferta global es atendida por cada uno de los n países considerados, excluyendo el propio país cuya competitividad se quiere analizar; en este caso, España. La oferta global se define como la suma de la producción destinada al mercado interno (S<sub>j</sub>) más las exportaciones de los otros n-1 países al país j. Es decir:

$$\alpha_j^1 = \frac{X_j}{\sum_{i \neq j} X_i + S_j} \quad i = 1, \dots, n-1$$

$$\alpha_j^1 = \frac{S_j}{\sum_{i \neq j} X_i + S_j}$$

En la segunda fase, se calcula la importancia relativa del mercado j en el valor total de las exportaciones españolas:

$$\eta_j = \frac{X_j}{X}$$

La ponderación final derivada de las exportaciones es, por tanto:

$$\vartheta_j = \sum_i \alpha_j^1 \cdot \eta_j$$

Estas ponderaciones se utilizan para calcular el TCER con precios de exportación. En los restantes TCER, estas ponderaciones se combinan con las derivadas de la estructura de importación.

$$w_i = \frac{X \cdot \vartheta_i + M_i}{X + M}$$

En NAVASCUES (1988) se detalla el cálculo de las ponderaciones empleadas por la Oficina de Estadística del Banco de España en la elaboración de sus índices de tipo de cambio efectivo, utilizados en este artículo.

(4) Todos los índices de tipo de cambio efectivo nominal y real que se analizan en este apartado son elaborados por la Oficina de Estadística del Banco de España. Aunque su periodicidad es mensual, aquí se utilizarán datos medios anuales o, en su caso, trimestrales para simplificar la presentación.

(5) Los datos para España han sido elaborados en el Servicio de Estudios del Banco de España a partir de datos de la Contabilidad Nacional. Los datos de la CE se han obtenido de diversas publicaciones y de los bancos de datos de la Comisión de la CE. Todos ellos se presentan con el formato de índices, base 1980=100, para facilitar su interpretación.

(6) Al no disponer de datos del deflactor del valor añadido en las manufacturas para los países de la CE en los años 1991 y 1992, se ha optado por aproximar su comportamiento por el de los precios industriales en esos años.

(7) Aritméticamente:

$$\begin{aligned} \text{EBER} &= \frac{\text{TCER} - \text{CLUM}}{\text{TCER} - \text{DVAM}} \cdot 100 = \frac{\text{CLUM}^E / \text{CLUM}^{CE}}{\text{DVAM}^E / \text{DVAM}^{CE}} + 100 = \\ &= \frac{\text{RA}^E / \text{VAM}^E}{\text{RA}^{CE} / \text{VAM}^{CE}} \cdot 100 = \frac{1 - (\text{EBE}^E / \text{VAM}^E)}{1 - (\text{EBE}^{CE} / \text{VAM}^{CE})} \end{aligned}$$

donde

EBER es el índice de márgenes relativos;

TCER-X	es el índice de tipo de cambio efectivo real calculado con X (precios o costes);
CLUM	es el índice de costes laborales unitarios en el sector de las manufacturas, definidos como remuneración por asalariado dividida entre productividad por ocupado;
DVAM	es el deflactor del valor añadido en las manufacturas;
VAM	es el valor añadido en las manufacturas a precios corrientes;
RA*	es la remuneración de asalariados (A), aumentada por la remuneración de los no asalariados (NA): $RA^* = RA + \frac{RA}{A} \cdot NA;$
EBE*	es el excedente bruto de explotación, corregido por la remuneración de los no asalariados.

El superíndice E se refiere a España y el superíndice CE a la Comunidad Europea. Un incremento de EBER supone una contracción del margen unitario en las manufacturas españolas en comparación con la CE, y viceversa.

(8) En este caso, el índice de rentabilidad relativa se define como la *ratio* entre el tipo de cambio efectivo real con costes laborales para el total de la economía y el calculado con deflatores del PIB.

(9) Para una comparación más precisa del sector manufacturero con el sector servicios y el conjunto de la economía, véase HERNANDO y VALLÉS (1993).

(10) Las cuotas de exportación e importación presentadas en los cuadros n.º 3 y 5 se han calculado desagregando según los 13 sectores de manufacturas que recoge la clasificación NACE-CLIO R-25. Estos sectores se resumen en tres grupos —sectores de demanda fuerte, media y débil— según una clasificación realizada por EUROSTAT en función del crecimiento real de la demanda interna de dichos sectores en los nueve principales países de la OCDE, durante el período 1972-1982.

## BIBLIOGRAFIA

- ALONSO, J. A. (1992), «Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos», *Información Comercial Española*, número 705.
- BONILLA, J. M. (1993), «La competitividad de la economía española: una aproximación macroeconómica», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 70, Fundación FIES, enero.
- BUISAN, A. y E. GORDO (1993), «Recuperación económica, competitividad y saldo exterior», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 56.
- FMI, *Directions of trade statistics*, varios volúmenes.
- GORDO, E. y P. L'HOTELLERIE, «La competitividad de la industria española desde una perspectiva macroeconómica», *Documentos de Trabajo*, número 9327, Banco de España.
- HERNANDO, I., y P. J. VALLÉS (1993), «Productividad sectorial: comportamiento cíclico en la economía española», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 56.
- L'HOTELLERIE, P. (1985), «Los índices de competitividad: comentarios sobre su aplicación al caso de España», *Boletín Económico*, Banco de España, junio.
- LIPSCHITZ, L., y D. McDONALD, (1991), «Real exchange rates and competitiveness: a clarification of concepts and some measurements for Europe», *IMF Working Paper*, WP/91/25.
- MARTÍN, C. (1992), «La competitividad de la industria española frente a la CE: un análisis sectorial», *Información Comercial Española*, número 705.
- NAVASCUES, M. (1988), «Un índice de la posición efectiva de la peseta, con la consideración de la competencia en terceros mercados: sistema de doble ponderación», *Boletín Económico*, Banco de España, septiembre.
- OCDE: *Foreign trade by commodities*, varios volúmenes.