



Universidad de la República
Facultad de Ciencias Sociales
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Documentos de trabajo

**Efectos comerciales de la integración: reflexiones a partir del
caso español.**

J. A. Alonso

Documento No. 14/93
Diciembre, 1993

**Efectos comerciales de la
integración: reflexiones a partir
del caso español**

José Antonio Alonso

Documento No. 14/93

Diciembre, 1993

Conferencia pronunciada a instancias de la Comisión Sectorial para el MERCOSUR, la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República de Uruguay, la CEPAL-Montevideo y la Agencia Española de Cooperación Internacional. El texto reproduce, con leves alteraciones, la estructura oral originaria.

A lo largo de los próximos cuarenta minutos trataré de reflexionar, a la luz de la experiencia española más reciente, sobre algunos aspectos básicos relacionados con la integración económica. Espero que la selección de temas responda a preocupaciones que estén presentes en este auditorio; y confío en que la alusión al caso español sirva más para ilustrar problemas de alcance general que para trasladarles mis particulares obsesiones.

Dado que se trata de aspectos muy centrales, que forman parte, bien del núcleo de la teoría de la integración económica, bien del pensamiento convencional sobre el tema, haré una exposición en forma de sencillas proposiciones; si bien, en atención al público no economista, fundamentaré muy ligeramente cada una de ellas, apelando más a la intuición que a la lógica demostrativa.

Antes de comenzar aludiré a tres particularidades del caso español que no son irrelevantes para los aspectos que aquí se quieren discutir.

1. En primer lugar, conviene advertir que la integración económica constituye, en el caso español, el último paso de un proceso de apertura comercial que se inicia con el final de los años cincuenta y que se prolonga, con interrupciones -y aún retrocesos menores- hasta 1993². Quiere esto decir, que los fenómenos adaptativos que comporta la liberalización se han desarrollado de una manera en cierto modo gradual a lo largo de las tres últimas décadas.

2. Aún cuando se enmarque la integración de España en la CE en semejante proceso de apertura secuencial, hay que reconocer que la acción liberalizadora ha sido especialmente intensa durante esta última década. Máxime si se tiene en cuenta que en el caso español ha coincidido el proceso de transición, derivado del Tratado de Adhesión con las tareas liberalizadoras más profundas que reclamaba el Acta Unica de cara a la formación de un Mercado Integrado en 1992.

² Una visión sintética de este proceso liberalizador puede encontrarse en Alonso (1993).

3. Y, por último, la integración impone para España la vinculación a un área de mayores dimensiones y relativamente más desarrollada -se puede aplicar sin excesivo riesgo el efecto del "país pequeño". El PIB per cápita de España se sitúa en 1985, cuando se inicia la integración, en torno a las tres cuartas partes del promedio comunitario; y, a su vez, en términos absolutos, la economía española equivale al 30% de la alemana o a la mitad de la italiana o británica, por solo poner tres casos. Quiere esto decir, por tanto, que, a través de la integración, España se incorpora a la dinámica económica de un bloque de mayor dimensión y de más elevado nivel de industrialización y desarrollo.

Señalados estos aspectos, adelanto las cuatro proposiciones que trataré de discutir; todas ellas asociadas a los efectos que genera la liberalización comercial -en este caso, discriminatoria- que promueve la integración. Mi reflexión se dirigirá hacia el análisis de los cambios que la integración promueve en las ventajas comparativas del país, en la potenciación del comercio intraindustrial, en los fenómenos de relocalización ligados al capital extranjero y en la promoción de la competitividad de la empresa. Son temas, todos ellos, muy relacionados entre sí, cuyo deslinde y ordenación responde a meras conveniencias expositivas.

Proposición 1ª:

La integración económica propicia una reasignación de los recursos en el seno de la economía, tendente a favorecer una más plena rentabilización de sus ventajas comparativas.

La fundamentación intuitiva de semejante proposición es bien sencilla. Si el comercio se rige por la tradicional ventaja comparativa, el sentido de las transacciones será unívoco y su contenido, por tanto, interindustrial. Cada país será exportador de aquellos bienes en los que posee ventaja comparativa e importará aquellos en los que tenga desventaja. Las barreras comerciales -arancelarias o no arancelarias- abren una brecha entre el precio en el interior del bien importado y aquel a que fue expedido por el país exportador. En equilibrio, los precios relativos, incluidos los costes

comerciales, se igualan entre los países; de modo que, al suprimir los costes comerciales en un país, los precios relativos diferirán. Y esa diferencia alienta una profundización en los procesos de especialización comercial: el precio del bien importado caerá, lo que provoca una reducción de la producción interna del bien que compite con la importación; al tiempo que se produce una reasignación de recursos hacia los bienes objeto de exportación. El efecto señalado será tanto mayor cuanto mayores sean las posibilidades de especialización que previamente se habían anulado en virtud de la existencia de las barreras al comercio. O, dicho de otra manera, el efecto será mayor cuanto más alejado se encuentren las condiciones de coste de los factores prevalecientes en el país objeto de estudio respecto a aquellas que rigen en el área en la que se integra.

Este cambio, puede tener consecuencias traumáticas para la economía, en la medida en que, bien la existencia de rigideces en los mercados o bien la presencia de factores específicos, puedan dificultar la reasignación de recursos que presupone la nueva orientación comercial.

Tres advertencias cabe realizar sobre semejante proceso:

- a) La primera, es que la dinámica no es neutral: la distribución de renta entre los factores se verá alterada como consecuencia del proceso de especialización (Teorema de Stolper-Samuelson); lo que obliga a una atenta consideración de los efectos redistributivos asociados a la integración, si se quiere que esta concierte un amplio respaldo social.
- b) La segunda es que no todos los países tienen que verse beneficiados del proceso, aún cuando el conjunto lo sea. Podría darse una sustitución de la importación del resto del mundo hacia los países del área, cuyo efecto fuese negativo en términos de eficiencia (efecto de desviación de comercio).
- c) Y, en tercer lugar, pudiera suceder que la especialización asignada no fuese la más conveniente para el país desde una perspectiva dinámica, bien porque se base en sectores amenazados

por la competencia de terceras áreas (ventaja perecedera), bien porque no permita el desarrollo de sectores dinámicos, capaces de generar un potencial de crecimiento socialmente aceptable.

Todas estas precisiones son relevantes para el caso español; y, en general, para el Sur de Europa.

Como es sabido el Sur de Europa³ asienta su especialización sobre sectores intensivos en mano de obra y, en menor medida, sobre los intensivos en recursos naturales (bienes de industrias tradicionales y bienes ricardianos). Por su parte, el Norte se especializa, también en algunas actividades ligadas a los recursos, pero, sobre todo, en bienes intensivos en capital humano. Esta es la estructura básica de los cambios intersectoriales en el seno de la CE⁴. Dentro de este esquema España constituye un caso relativamente singular, pues en su especialización comercial se acerca más a Francia o Italia que a Grecia o Portugal. Por supuesto, España aparece especializada en sectores intensivos en mano de obra -textil, confección, madera, muebles, calzado, cerámica- y en ciertas actividades intensivas en recursos -refino o alimentación-; pero, también, existe una especialización notable en bienes intensivos en capital y con elevadas economías de escala, como el automóvil o ciertas industrias químicas y metálicas básicas.

En relación con el tema discutido, cabe formularse tres interrogantes: ¿Hay espacio en España para una más intensa especialización intersectorial? ¿Se ha realizado en el tiempo transcurrido desde la integración, desde mediados de los ochenta hasta la actualidad? ¿Qué consecuencias puede tener en el medio y largo plazo este proceso, caso de que se hubiese producido?

A la primera pregunta, la respuesta ha de ser afirmativa: todo parece indicar que existen márgenes para una mayor especialización intersectorial. Tal lo demuestra la diferencia todavía existente a los niveles de

³ En puridad habría que hablar de Periferia Europea, ya que en la configuración de este Sur se incluye, junto a los países mediterráneos, a Irlanda.

⁴ Véase Neven (1990) o Guerrieri (1992).

remuneración de los factores entre países.

De acuerdo con un estudio de Neven⁵ las diferencias en los niveles de retribución de la fuerza de trabajo varían considerablemente en el seno de la CE: Francia y Alemania tienen unos costes laborales un 25% superiores a la media; Alemania, Bélgica y Países Bajos, en torno al 35-45% superiores; Reino Unido e Irlanda un 10% por debajo; y, finalmente, los tres países del Sur, aunque con grandes diferencias entre sí, por debajo del 40% inferiores a la media. Existe, pues un amplio espacio en teoría para que la economía española rentabilice sus menores costes laborales en forma de una más acusada especialización en la producción de sectores intensivos en mano de obra.

Ahora bien, los datos españoles, referidos al período de experiencia comunitaria, no confirman que semejante proceso, previsto por la teoría, se haya realizado. Cabría decir que la integración ha supuesto cambios en el comportamiento agregado del comercio -con una intensificación notable del déficit-, pero muy pocas alteraciones en la composición intersectorial de los flujos del comercio y en las tendencias de cambio precedentes en dicha composición. Así, los sectores intensivos en mano de obra sobre los que tradicionalmente se asentó la ventaja comercial no han dejado de perder peso en el comercio exterior español, antes y después de la integración. Hasta el punto de que alguno de estos sectores -textil, por ejemplo- han pasado en estos últimos años a cosechar índices de contribución al saldo negativos. Así pues, no se han producido mutaciones importantes; las variaciones más importantes estaban hechas previo al proceso de integración (1 y 2).

Aún cuando no se hayan verificado tales mutaciones, merecería la pena preguntarse si es conveniente alentarlas. O, dicho de otro modo, si es adecuado asentar la ventaja comercial española sobre sectores intensivos en mano de obra y en recursos de acuerdo con la especialización Norte-Sur que parecen sugerir las diferencias en el coste de factores en el seno de la CEE. Esta podría ser una opción ventajosa en el corto plazo, pero muy dudosa en el medio y largo plazo. No sólo por la amenaza cierta de ser una ventaja

⁵ Neven (1990)

erosionable por la competencia extracomunitaria -particularmente, de los países en desarrollo, con menores costes laborales-, sino también porque condenaría a España a asentar su núcleo productivo sobre sectores de bajo contenido dinámico, con escasa capacidad para inducir una tendencia de crecimiento sostenido aceptable.

Ahora bien, si no se acepta de una manera complaciente el destino económico al que parece conducir una más intensa especialización de acuerdo con las ventajas comerciales tradicionales ¿puede, acaso, promoverse una especialización alternativa, basada en el comercio intraindustrial?

Proposición 2ª

El proceso de integración conduce a un más intenso aprovechamiento de las posibilidades que brinda la especialización intraindustrial.

Como es sabido, el comercio intraindustrial -es decir, el intercambio internacional de variedades en el seno de una misma industria- constituye un rasgo significativo en el comportamiento comercial de los países industriales. La base de semejante especialización remite a un universo en el que existe la posibilidad de diferenciar productos sin renunciar a las economías de escala. Los rendimientos crecientes propician la concentración de la producción; y la diferenciación de productos, el gusto por la variedad. La conjunción de ambos factores alimentan el intercambio cruzado entre países de variedades distintas de un mismo bien.

Pues bien, en el caso de que existan barreras al comercio, lo que sucede en un país es que, o bien se producen un número de variedades que resulta excesivo, o bien no se rentabilizan plenamente las economías de escala en la producción de cada variedad, o bien se da una combinación de ambos factores. La integración propiciará, por tanto, un proceso de especialización comercial: se reduce el número de variedades producidas por cada país y/o se incrementa la escala de producción de las variedades elegidas. A cambio, los consumidores podrán acceder a una gama más amplia de variedades y a menores costes. La

apertura, en este caso, no tiene por qué generar una reasignación de factores en el seno de la economía (la igualación en el precio de los factores se supone previa a la existencia del comercio intraindustrial); pero, aun así puede producir una desigual distribución de los beneficios de la liberalización mutua entre los países. Esto dependerá de la capacidad que tengan los productores locales para imponer sus variedades, tanto en el mercado exterior como en el mercado local. Y, aquí, las posibilidades del balance -ganancias-pérdidas en el mercado exterior, ganancias-pérdidas en el mercado propio- son múltiples, dependiendo crucialmente -como demuestran Smith y Venables (1988)- de los supuestos que se hagan sobre la competencia entre las empresas y las condiciones de partida en los mercados.

Eludiendo mayores complejidades, imposibles de abordar aquí, habrá que convenir en que las posibilidades genéricas de expansión del comercio intraindustrial dependen crucialmente de la capacidad que brinda la integración para rentabilizar más plenamente las economías de escala en los sectores afectados. El problema radica en que no existe conocimiento cierto acerca de cuáles sean las posibilidades asociadas a la explotación plena de las economías de escala. Pese a los meritorios trabajos de Pratten (1991), la ausencia de datos sectoriales al nivel requerido hace que sea todavía elevado el margen de error en la caracterización de algunos sectores; de modo que no es extraño que coincidan quienes piensan que las economías de escala son un factor muy relevante (Caballero y Lyon, 1989), y quienes juzgan que su efecto sobre el proceso de integración es menor, no debiendo sobrevalorarse sus posibilidades (Kay, 1988).

Si se consideran exclusivamente aquellos sectores en los que es posible realizar una estimación fiable, se puede aproximar el variable nivel de aprovechamiento de las economías de escala a partir de la comparación de los tamaños empresariales existentes en los países. De nuevo aparece el Sur como el principal beneficiario potencial de la intensificación del comercio intraindustrial. Y, aquí España presenta unos márgenes de acción muy superiores a los de la Europa del Norte y a los de otros países de la Europa del Sur. La concentración de tamaños en torno a la empresa pequeña (inferior a 100 empleados) y la baja cuota de la empresa mayor (más de 500) apuntan hacia la

existencia de un margen amplio para la reestructuración de la industria (cuadros 3 y 4); y, ligado a esa reestructuración al desarrollo de un potencial inexplorado derivado del aprovechamiento más pleno de las economías de escala y a la más vigorosa especialización intraindustrial.

Este sí es un fenómeno que se puede constatar a través del análisis numérico del comercio exterior español. Entre 1970 y 1990, España ha pasado de tener un índice de comercio intraindustrial muy por debajo de la media de la OCDE -46% frente a 53%- a situarse en un entorno similares -62% frente a 60%. Y este proceso ha tenido lugar tanto a través de un incremento de las prácticas de comercio interindustrial como a través del desarrollo de aquellos sectores más propicios para este tipo de transacciones.

En todo caso, tal mutación probablemente quedaría mal explicada si no se apelase a un factor hasta ahora no considerado; y que da pie a la tercera proposición: la presencia de capital extranjero.

Proposición 3ª:

La libertad de movimientos de capital puede favorecer, mediante los procesos de relocalización industrial, los ajustes productivos en el seno de las economías afectadas por el proceso de integración.

Las consideraciones anteriores acerca del comercio inter o intraindustrial estaban formuladas sobre la base de que no existía libre movimiento de factores. El ajuste, en ese caso, había de realizarse mediante una reconversión de la estructura productiva interna. No es este el caso de España o de la CE, en general, habida cuenta de la capacidad que tiene el capital para desplegarse por encima de las fronteras nacionales; una movilidad que se ve acentuada por las disposiciones constitutivas del Mercado Único.

Así pues, el capital extranjero puede actuar forzando los ajustes en cualquiera de las dos líneas señaladas: interindustrial e intraindustrial. En el primer caso, el capital extranjero puede promover relocalizaciones de

acuerdo con el más intenso aprovechamiento de las ventajas comparativas. Se trataría de desplazamientos Norte-Sur a la búsqueda de condiciones de costes laborales inferiores. Por su parte, también es posible la presencia de capital extranjero para aprovechar las ventajas de escala inapropiadamente desarrolladas por las empresas de un determinado país promoviendo el comercio intraindustrial.

Si uno observa los datos agregados de España, tal vez sea este el fenómeno más llamativo de la transformación económica tras la integración. Es cierto que España constituía, tradicionalmente, un país demandante neto de capitales en los mercados internacionales; y es cierto, también, que el capital extranjero ha venido jugando un papel relevante en el modelo de desarrollo español desde hace tres décadas. Pero, tras la integración, los ingresos nominales netos crecieron a una tasa media anual del 38%. De esta manera, España se comportó como una de las principales economías receptoras de inversión extranjera, captando el 6,7% de la inversión total recibida por la triada -EE.UU, la CE y Japón- y el 14% de la dirigida a la Comunidad. Para hacerse una idea de la magnitud relativa de los flujos recibidos, estos supusieron en torno al 1,6% del PIB, en términos promedio de la década, y cerca del 6,8% de la FBC.

Como resultado de este proceso inversor, el capital extranjero ha pasado a controlar una proporción creciente de los activos productivos de la economía española. Circunscribiéndose a la industria, Martínez Serrano y Myro (1992) estiman que el nivel de penetración del capital extranjero se sitúa entre el 28,8% y 31,5% del inmovilizado material neto de las empresas españolas. Debido a la concentración del capital extranjero en las empresas de mayor tamaño, su contribución a la producción industrial es muy superior, habiendo pasado del 10,9% en 1981 al 28,8% en 1988, llegando a situarse en el 36,5% en 1990.

Ahora bien, ¿ha contribuido esta masiva penetración de capital extranjero a facilitar el más pleno aprovechamiento de las ventajas comparativas? O, dicho de otro modo ¿coinciden los sectores más penetrados por capital extranjero con aquellos sobre los que se asienta la ventaja comercial española? La respuesta ha de ser negativa. Son las actividades de

más elevado nivel tecnológico -maquinaria de oficina, ordenadores e instrumento de precisión- y de nivel intermedio- química material de transporte- aquellos en los que detectan los mayores niveles de implantación de las empresas foráneas (cuadro 5). A esta relación de industrias, es preciso añadir algunas otras de nivel tecnológico inferior -como la alimentación- en la que se ha producido también, una intensa penetración de capital extranjero.

Así pues, y con excepción de esta última industria, en esta relación no están presentes los sectores que tradicionalmente han venido caracterizando las ventajas comerciales españolas.

El análisis de las motivaciones de las empresas inversoras confirman esta interpretación: los bajos costes relativos no constituyen una variable con capacidad suficiente para explicar la inversión extranjera. Es más, los modelos interpretativos referidos al caso español -Bajo (1991)- apuntan a que el tamaño y dinamismo del mercado, las condiciones de estabilidad que rigen la economía y las expectativas favorables asociadas a la integración son los factores agregados más relevantes que explican la inversión.

Incluso se aprecia, en alguno de los modelos, un signo negativo en la variable costes salariales, lo que podría sugerir la asociación positiva del capital extranjero con actividades de más intenso capital humano. De hecho la cualificación de la mano de obra es la variable más relevante para la caracterización sectorial de la inversión extranjera.

Así pues, el caso español confirma que hacer una buena política de infraestructuras o de cualificación laboral puede ser más útil para captar la inversión extranjera que mantener deprimidos los costes salariales. Así pues, el capital extranjero ha colaborado más a la promoción de una especialización intraindustrial que interindustrial. Sin duda su efecto ha sido positivo, ya que ha ayudado a promover capacidades comerciales en la economía española. Pero el caso de Irlanda muestra los riesgos de dualización que acompaña a una economía que asienta su dinamismo inversor sobre la presencia masiva de empresas internacionales. El hecho de que algo más de la

mitad de la exportación española esté realizada con capital extranjero, según demuestra una reciente encuesta -Alonso y Donoso (1993)-, revela el protagonismo alcanzado por este factor, e ilustra el proceso de desnacionalización que acompaña al devenir de la economía española a lo largo de la última década.

Proposición 4^a:

La integración económica, a través de la liberalización comercial aparejada, conlleva un incremento en los niveles de eficiencia y competitividad de las empresas.

Esta proposición se asienta sobre tres argumentos básicos. Se considera que la liberación comercial a) proporciona un más pleno desarrollo de las economías de escala, al operar la empresa para mercados más amplios; b) alienta el proceso de mejora tecnológica, en virtud de los procesos de difusión y de emulación en este ámbito; y c) promueve mejoras en la gestión y una reducción de la ineficiencia, al incrementarse el nivel de competencia en los mercados.

La investigación aplicada no ha permitido una corroboración adecuada de esta asociación. Se confirma que la apertura a la competencia internacional puede generar un desplazamiento en las curvas de eficiencia de las empresas, pero no hay pruebas de que alimente una aceleración continuada en el ritmo de crecimiento de la productividad. Rodrick (1991) justificó estos resultados desde un punto de vista teórico: la confianza en el mayor progreso de la productividad al abrirse la economía a la competencia internacional depende crucialmente de que las economías de escala y/o el progreso tecnológico sean más prominentes en las industrias exportadoras que en las actividades protegidas. Tal supuesto no están, sin embargo, demostrado. Es más, si existe un mercado interno amplio, en el que se mantiene un activo clima de competencia, no existe razón por la cual las empresas, a las que se les supone comportamientos optimizadores, no deban buscar el aprovechamiento pleno de las economías de escala o apurar las ventajas que otorga el progreso tecnológico desde el mercado nacional.

Desde el punto de vista comercial, los efectos que se pudiesen derivar de la proposición señalada deben ser, también, objeto de matización. La respuesta de las empresas a cambios del entorno no son ni inmediatos ni lineales. La proyección sobre los mercados exteriores requiere el desarrollo de unas capacidades específicas, que en buena medida se adquieren a través de la experiencia internacional acumulada por la empresa. Y entre la posesión de unas determinadas capacidades competitivas y el despliegue de una estrategia de compromiso con los mercados internacionales media una instancia -el management- de cuyas actitudes y aptitudes depende muy crucialmente los resultados definitivos de la empresa.

El estudio de la empresa exportadora española pone de relieve este aspecto. La realización de dos encuestas, una previa y otra posterior a la integración (1985 y 1991) revela lo lento que se promueven los cambios, cuando afectan a tendencias firmemente asentadas en el tejido empresarial de una economía⁶.

Permítanme, muy brevemente, señalar algunos rasgos ilustrativos de la radiografía de la empresa española. Se trata de una empresa muy refractaria a toda proyección internacional. Lo que se revela tanto por su baja probabilidad de exportar como por su baja propensión exportadora. El primer coeficiente evalúa el número de empresas exportadoras respecto al total. Su valor se sitúa en un 29%: menos de un tercio de las empresas exportan (cuando en Italia tal coeficiente es del 53%). Por su parte, la propensión exportadora - es decir, el porcentaje que suponen las exportaciones sobre las ventas- es igualmente bajo 34%, inferior al portugués 37% o al italiano 39%.

El primero de los factores puede asociarse fácilmente a una característica del tejido industrial español: la pequeña dimensión de la unidad empresarial, ya que el 51% de las empresas exportadoras tienen entre 10 y 100 empleados (son pequeñas empresas) y solo un 6% tienen más de 500 (grandes empresas). Y parece probado que existe una relación directa entre probabilidad de exportar y tamaño empresarial. Particularmente se constata

⁶ Véanse Alonso y Donoso (1989) y (1993).

que es muy bajo el nivel de probabilidad de exportar de las empresas más pequeñas. Esto es, que existe un umbral mínimo de tamaño -una masa crítica-necesaria- para que la empresa opere con probabilidad de éxito en los mercados internacionales.

Ahora bien, el tamaño no actúa aquí como un requisito técnico, asociado a la función de producción, sino como una variable gíntesis de otras muchas, referidas a las capacidades organizativas, gerenciales o financieras de la empresa. Cuando se preguntan los problemas relacionados con el comportamiento competitivo, estos no se refieren a problemas productivos o tecnológicos: las deficiencias básicas se observan en los aspectos organizativos, básicamente relacionados con el aparato comercial de la empresa, y en las actitudes y nivel de compromiso que el empresario está dispuesto a adoptar. Me estoy refiriendo a variables como la presencia de departamento exportador, la utilización de redes comerciales propias, el recurso a campañas de comunicación en el exterior para la promoción de los productos o la integración de los mercados exteriores en el marco de las decisiones estratégicas de la empresa.

La literatura empresarial al respecto nos indica que muchos de estos aspectos son desarrollados por la empresa de una manera gradual, conforme aumenta su experiencia internacional y aminora, a través del conocimiento acumulado, las incertidumbres y riesgos que supone toda estrategia expansiva, de desarrollo de nuevos productos y de expansión hacia nuevos mercados.

El sector público puede contribuir, a través de una política adecuada, a ese proceso de acumulación y aprendizaje empresarial, mediante la promoción de todas aquellas actividades que disminuyan los niveles de riesgo o incertidumbre con el que operan los agentes en los mercados exteriores. Particular relevancia tienen las tareas públicas encargadas de difundir ese bien sólo parcialmente excluible -en términos de Romer- ese input básico para la proyección internacional de la empresa que es la información y el conocimiento sobre los mercados exteriores y sus operaciones.

CONSIDERACIONES FINALES

Termino ya con unas consideraciones finales.

Como se habrá visto, la integración ha impuesto cambios institucionales importantes para España, si bien no siempre esos cambios han comportado mutaciones visibles -y cuantificables- en el comportamiento comercial de nuestra economía, al menos en el buen trecho que se lleva ya recorrido. Desde una visión prospectiva varias son las rutas o escenarios alternativos para España: y cada uno de ellos presenta sus ventajas e inconvenientes.

Desde el punto de vista del corto plazo podría interesarle a España promover un más pleno desarrollo de sus ventajas comparativas tradicionales (asentadas sobre sectores intensivos en mano de obra y/o recursos). Es dudoso, sin embargo, que esta sea la mejor opción en el medio y largo plazo, habida cuenta de la vulnerabilidad de las ventajas frente a la competencia internacional y del escaso dinamismo de los sectores sobre los que se fundamenta.

Una perspectiva más prometedora en el medio y largo plazo lo constituye la promoción de un cierto cambio en la especialización sectorial del país y en la naturaleza de las capacidades competitivas y tecnológicas, al objeto de aumentar el protagonismo del comercio intraindustrial.

Semejantes transformaciones podrían realizarse a través de dos vías, no necesariamente incompatibles: la apelación al capital extranjero o el desarrollo de capacidades propias. La primera de las opciones presenta la ventaja de su mayor celeridad y sencillez, pero introduce algunas incógnitas cuando se convierte en un recurso dominante. Más allá de problemas relacionados con la soberanía nacional, el riesgo de creciente desnacionalización de la economía constituye un factor a tener en cuenta.

La otra vía no está tampoco exenta de problemas. Requiere por parte de las autoridades la conciencia clara de que se está actuando inicialmente con desventaja. Las actividades intensivas en capital y en capital humano sobre

las que se asienta el comercio intraindustrial son altamente generadoras de economías externas: existe, pues, una ventaja de partida en los países que han asentado su especialización previamente sobre este tipo de actividades. Dicho de otro modo: los países del Sur que emprendan esta vía deben ser conscientes que han de acumular capital físico y humano, aún cuando el rendimiento de estos factores sea originariamente más bajo que en el resto de su entorno de competencia.

Se requiere, por tanto, una política deliberada, y hasta cierto punto perseverante. Dado que este proceso puede ser largo, la economía nacional debe aprovechar al máximo las posibilidades que le brinda, en el corto plazo, el desarrollo de sus ventajas tradicionales; y debe desarrollarlas de modo que aminore la vulnerabilidad que presentan frente a la competencia externa. Esto implica el desarrollo de un proceso de upgrading, de mejora de la calidad de los productos, de una más activa práctica de segmentación del mercado, de diferenciación de variedades y desmaduración tecnológica del sector.

Y, en este proceso, es clave la empresa, sus capacidades y su disposición para afrontar nuevos escenarios de competencia. La literatura internacional y la experiencia española -Alonso y Donoso (1993) confirman que son factores ligados a la organización y estrategia empresarial, junto a las variables motivacionales, las que influyen en mayor medida en el rendimiento exportador de la empresa. Este último no se presenta como un resultado inmediato o espontáneo de las capacidades competitivas, con ser estas necesarias: es obligado, también, que la empresa se dote de la organización, estrategia y actitud adecuada para convertir esas capacidades en ventajas específicas en los mercados exteriores. Y en la promoción de esas capacidades, aun cuando el protagonista es la empresa, le cabe un papel de estímulo notable al sector público.

BIBLIOGRAFIA CITADA

Alonso, J.A. (1993): "El sector exterior", en J.L. García Delgado (dir): España, Economía, Espasa-Calpe, Madrid.

Alonso, J.A. y V. Donoso (1989): "Características y estrategias de la empresa exportadora española", ICEX, Madrid.

Alonso, J.A. y V. Donoso (1993): Ventajas competitivas de la empresa exportadora Española, en ICEX, (en prensa).

Bajo, O. (1991): "Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión extranjera en España", Información Comercial Española 696-697, págs 53-54.

Caballero, R. y R. Lyuons (1989): "Internal versus External Economies in European Industry", mimeo, Columbia Business School.

Fariñas, J.C. et al. (1992): La PYME industrial en España, Ed. Civitas, Madrid.

Kay, J. (1988): "1992, Myths and Realities", Centre for Business Strategy, London Business School.

Martinez Serrano, J.A. y R. Myro (1992): "La penetración del capital extranjero en la industria española", Moneda y Crédito, segunda época, nº 194.

Neven, D.J. (1990): "EEC integration towards 1992: some distributional aspects", Economic Policy, nº 10.

Pratten, C. (1991): The Competitiveness of small firms, Cambridge University Press, Cambridge.

Rodrick, D. (1991): "Closing the productivity gap: does trade liberalization really help?", en Helleiner (ed.): Trade Policy Industrialization and Development, Oxford, University Press, Oxford.

Smith, A. y A. Venables (1988): "Completing the Internal Market in the european community: Some Industry Simultaions", European Economic Review.

ESPECIALIZACION COMERCIAL DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Sector	Exportaciones (%)			Importaciones (%)			Ventaj. Comer. Rev.			I. Contrib. Saloo			I. Comercio Intrain.		
	1970	1985	1990	1970	1985	1990	1970	1985	1990	1970	1985	1990	1970	1985	1990
Sectores															
I. Alimentarias	19,60	6,39	5,59	4,25	3,67	3,83	46,80	38,29	0,37	14,38	2,67	1,71	53,20	61,71	99,63
Bebidas	4,04	1,71	1,79	0,38	0,53	0,81	73,04	60,99	21,00	3,44	1,16	0,95	26,96	39,01	79,00
Tabaco	0,16	0,02	0,03	0,73	0,23	0,08	-76,62	-77,21	-55,70	-0,53	-0,20	-0,04	23,38	22,79	44,30
Textil	4,06	2,76	1,59	2,21	1,90	2,65	4,78	30,46	-41,66	1,75	0,85	-1,03	95,22	69,54	58,34
Confección	3,16	2,08	1,59	0,60	0,89	4,73	51,74	50,02	-62,35	2,41	1,17	-3,03	48,26	49,98	37,65
Calzado	5,48	3,77	3,08	0,06	0,16	0,30	96,19	93,68	75,17	5,10	3,55	2,68	3,81	6,32	24,83
Piel	1,69	1,63	1,14	0,40	0,77	0,77	43,59	46,36	0,59	1,22	0,85	0,35	56,41	53,64	99,41
Madera	1,90	1,12	0,84	1,96	1,34	1,33	-26,55	3,83	-39,66	-0,05	-0,21	-0,48	73,45	96,17	60,34
Muebles	1,00	0,91	1,21	0,19	0,30	0,74	52,12	59,77	5,78	0,77	0,61	0,45	47,88	40,23	94,22
Papel	0,71	1,65	1,84	3,17	2,69	2,76	-76,43	-11,75	-36,95	-2,30	-1,02	-0,88	23,57	88,25	63,05
Manufac. papel	0,28	0,42	0,45	0,22	0,23	0,29	-13,24	41,16	2,40	0,06	0,19	0,15	86,76	58,84	97,60
Edición	3,47	1,27	0,94	0,63	0,46	0,52	53,58	56,58	10,65	2,68	0,81	0,40	46,42	43,42	89,35
Química inorgan.	1,78	1,40	1,10	2,34	2,74	1,36	-37,37	-20,61	-28,51	-0,52	-1,32	-0,25	62,63	79,39	71,49
Química orgánica	2,44	4,61	3,42	6,69	7,37	4,59	-64,14	-10,73	-32,18	-3,98	-2,71	-1,13	35,86	89,27	67,82
Fibras sintet. y artif.	0,20	0,45	0,43	1,08	0,48	0,26	-80,32	9,40	6,41	-0,83	-0,03	0,16	19,68	90,60	93,59
Desinfect. y fertilizan.	1,10	0,60	0,55	2,48	0,51	0,74	-57,86	20,34	-32,38	-1,29	0,09	-0,19	42,14	79,66	67,62
Resinas y mat. plástica	0,60	2,04	2,41	3,11	3,27	3,15	-79,44	-10,95	-30,90	-2,36	-1,21	-0,71	20,56	89,05	69,10
Pinturas	0,17	0,40	0,46	0,43	0,42	0,48	-60,56	10,15	-20,72	-0,24	-0,02	-0,02	39,44	89,85	79,28
Jabones	0,63	0,52	0,74	0,55	0,52	0,67	-17,93	12,82	-13,52	0,08	0,00	0,07	82,07	87,18	86,48
Otros prod. químicos	0,11	0,25	0,05	0,19	0,17	0,15	-48,15	30,57	-62,40	-0,08	0,08	-0,10	51,85	69,43	37,60
Farmacia	0,62	1,10	1,33	2,11	1,53	1,44	-70,07	-3,58	-22,09	-1,40	-0,42	-0,10	29,93	96,42	77,91
Refino	4,62	9,24	5,27	1,36	9,53	2,33	33,99	11,10	21,69	3,05	-0,28	2,83	66,01	88,90	78,31
Neumáticos	2,18	1,51	1,71	0,10	0,28	0,63	85,91	74,63	30,04	1,95	1,21	1,04	14,09	25,37	69,96
Otros prod. caucho	0,13	0,29	0,40	0,35	0,42	0,42	-63,62	-7,27	-21,17	-0,21	-0,14	-0,02	36,38	92,73	78,83
Manufacturas plástico	0,16	0,39	0,57	0,10	0,19	0,34	-2,05	44,80	6,63	0,06	0,20	0,22	97,95	55,20	93,37
Vidrio	0,52	0,64	0,89	0,69	0,70	0,75	-37,32	48,46	-9,82	-0,15	-0,05	0,14	62,68	91,51	90,18
Cerámica	0,23	0,34	0,34	0,13	0,15	0,22	5,06	48,46	4,73	0,10	0,18	0,12	94,94	51,54	95,27
Otros no metálicos	1,18	2,51	2,65	0,97	0,75	0,85	-15,34	62,21	36,42	0,20	1,73	1,74	84,66	37,79	63,58
Siderurgia	3,24	10,92	6,14	11,35	8,21	4,69	-70,77	26,26	-5,08	-7,59	2,66	1,41	29,23	73,74	94,92
Básicas del cobre	1,63	0,65	0,44	3,12	0,91	0,78	-52,30	-4,26	-44,37	-1,39	-0,26	-0,33	47,70	95,74	55,63

CUADRO 1 (Continuación)

ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

	Exportaciones (%)			Importaciones (%)			Ventaj. Comer. Rev.			I. Contrib. Salido			I. Comercio Intrain.		
	1970	1985	1990	1970	1985	1990	1970	1985	1990	1970	1985	1990	1970	1985	1990
	Básicas del aluminio	0,47	1,36	0,78	0,54	0,46	0,53	-51,43	58,15	0,57	-0,07	0,88	0,24	68,57	41,85
Básicas del plomo	0,01	0,11	0,04	0,06	0,01	0,02	-85,71	83,25	11,24	-0,05	0,10	0,02	14,29	16,75	38,76
Básicas del zinc	0,06	0,48	0,04	0,00	0,02	0,03	80,27	95,14	-1,09	0,05	0,45	0,01	19,73	4,86	98,91
Otros no férricos	0,39	0,27	0,42	1,83	0,72	0,68	-77,21	-34,62	-39,77	-1,35	-0,44	-0,24	22,79	65,38	60,23
Product. metálicos	4,77	3,39	3,84	3,13	2,20	3,02	-4,48	33,08	-6,56	1,54	1,17	0,80	95,52	66,92	93,44
Generadores no electr.	0,55	1,14	1,99	3,54	3,34	2,72	-82,95	-38,80	-32,92	-2,80	-2,16	-0,70	17,05	61,20	67,08
Maquin. agrícola	0,34	0,38	0,24	1,60	0,86	0,74	-77,30	-27,14	-64,10	-1,18	-0,47	-0,49	22,70	72,86	35,90
Maquin. para metales	1,93	1,30	1,69	2,17	0,82	1,34	-30,39	34,12	-7,10	-0,22	0,47	0,34	69,61	65,88	92,90
Maquin. construcción	0,72	1,02	1,27	3,74	2,67	3,96	-79,29	-33,83	-53,86	-2,83	0,56	-0,45	20,71	66,17	36,14
Maquin. específica	2,01	0,72	1,00	2,37	1,29	1,46	-32,56	-16,51	-35,98	-0,33	-0,56	-0,45	67,44	83,49	64,02
Otra maquinaria	1,57	1,52	1,99	7,06	3,26	3,14	-76,51	-24,91	-39,20	-5,15	-1,71	-1,11	23,49	75,09	60,80
Indust. armamento	0,49	0,16	0,15	0,03	0,04	0,06	80,42	69,11	27,50	0,43	0,12	0,09	19,58	30,89	72,50
Generadores electric.	0,66	0,34	0,56	4,28	0,50	0,72	-37,42	-6,53	-29,91	-0,20	-0,16	-0,15	62,58	93,47	70,09
Mater. electr. y electro.	3,53	3,39	4,64	0,83	4,18	5,67	-33,92	2,18	-27,84	-0,71	-0,78	-0,99	66,08	97,82	72,16
Aparatos telecomunic.	0,32	0,20	0,77	1,35	2,10	2,55	-53,01	-77,92	-55,49	-0,48	-1,86	-1,72	36,99	22,18	34,51
Otro mater. eléctrico	0,62	0,44	0,82	1,35	2,13	3,13	-56,90	-58,30	-69,54	-0,69	-1,67	-2,23	43,10	41,70	30,46
Maquin. oficina	1,02	2,74	2,07	2,56	8,12	5,15	-61,58	-39,41	-56,61	-1,45	-5,30	-2,97	38,42	60,59	43,39
Maquin. precisión	0,39	0,59	0,79	2,57	3,24	2,74	-83,42	-61,83	-66,69	-2,05	-2,61	-1,88	16,58	38,17	33,51
Const. aeronáutica	0,08	0,50	2,10	2,70	0,98	2,90	-96,47	-20,24	-33,48	-2,45	-0,47	-0,77	3,53	79,76	66,52
Const. Naval	6,52	1,87	1,67	0,69	0,34	0,32	69,96	75,33	56,40	5,46	1,51	1,30	30,04	24,67	43,60
Const. Ferrocarril	0,86	0,04	0,09	0,29	0,06	0,10	27,62	-9,02	-25,31	0,53	-0,02	-0,01	72,38	90,98	74,69
Automóviles	1,37	9,85	15,11	0,74	2,26	6,21	5,16	69,75	25,28	0,59	7,46	8,60	94,84	30,25	74,72
Vehículos Transp. mer.	0,65	1,29	2,24	0,55	0,74	1,95	-17,21	38,39	-11,75	0,09	0,54	0,28	82,79	61,61	88,25
Partes y piezas vehicu.	1,46	3,17	4,71	1,42	4,51	4,20	-23,70	-4,87	-12,85	0,04	-1,31	0,49	76,30	95,13	87,15
Otro mat. transp.	0,49	0,11	0,18	0,02	0,20	0,72	89,96	-18,52	-69,87	0,44	-0,09	-0,51	10,04	81,48	30,13
Optica y fotografía	0,19	0,24	0,23	1,21	1,10	0,90	-83,16	-55,88	-69,98	-0,96	-0,84	-0,65	16,84	44,12	30,02
Relojes	0,04	0,05	0,11	1,13	0,83	0,58	-96,32	-86,82	-76,59	-1,02	-0,77	-0,46	3,68	13,18	23,41
Instrumentos musicales	0,06	0,02	0,04	0,08	0,24	0,12	-37,87	-77,91	-64,17	-0,02	-0,22	-0,08	62,13	22,09	35,83
Otras industrias	1,31	1,69	1,46	0,70	1,45	1,68	5,83	20,19	-25,22	0,57	0,24	-0,22	94,17	79,81	74,77

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

CAMBIOS EN LA ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
(1970 - 1990)

	Mejora posición	Empeora posición
VENTAJAS	Manufact. de papel Fibras sintético. y artif. (**) Manufact. de plástico Vidrio (**) Cerámica Otros no metálicos Siderurgia (**) Básicas del aluminio (**) Básicas del plomo (**) Maq. para metales (**) Automóviles Vehículos transp. merc. Partes y piezas vehículos	I. Alimentarias Bebidas Calzado Piel Muebles Edición Jabones Refino Neumáticos Básicas del zinc P. metálicos Const. naval
DESVENTAJAS	Tabaco Papel Química inorgánica Química orgánica Desinfectantes y fertilizantes Resinas y mat. plástica Pinturas Farmacia Otros prod. caucho Básicas del cobre Otros no férricos Generadores no eléctricos Maq. agrícola Maq. construcción Otra maquinaria Generadores eléctricos Maq. de precisión Const. aeronáutica Óptica y fotografía Relojes	Textil (*) Confección (*) Madera Otros prod. químicos Maq. específica Ap. telecomunicación Mat. electr. y electró. Otro mat. eléctrico Maq. de oficina Const. ferrocarril (*) Otro mat. de transporte (*) Instrumentos musicales Otras industrias (*)

(*) Sectores que cambian de ventajas a desventajas en el periodo
 (**) Sectores que cambian de desventajas a ventajas en el periodo

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS SEGUN TAMAÑO (*)

Nº DE EMPRESAS	EUROPA	ALEMANIA	FRANCIA	REINO UNIDO	ITALIA	ESPAÑA
MICRO	91,34	86,04	93,52	90,09	90,60	94,86
PEQUEÑA	8,02	12,87	5,90	8,75	9,12	4,81
MEDIANA	0,54	0,92	0,48	0,99	0,24	0,29
GRANDE	0,10	0,17	0,10	0,18	0,04	0,04
<u>EMPLEO</u>						
MICRO	26,89	18,24	22,3	23,17	40,31	41,0
PEQUEÑA	20,17	27,28	26,2	23,86	33,19	36,5
MEDIANA	24,63	18,72	15,3	22,96	9,34	14,0
GRANDE	28,10	35,79	36,2	30,05	17,16	8,1

(*) La categorías responden a la siguiente clasificación: Micro: de 0 a 9 empleados; Pequeña: de 10 a 99 empleados; Mediana: de 100 a 500 empleados y Grande: más de 500 empleados

FUENTE: CE (1990).

CUADRO 4

DIFERENCIAS SECTORIALES EN LA PARTICIPACION RELATIVA DEL EMPLEO DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS (20-99 TRABAJADORES) ENTRE ESPAÑA Y ALEMANIA, FRANCIA E ITALIA, AÑOS 1978-1981 (En puntos porcentuales)

Sector	Diferencias de participación España con		
	Alemania	Francia	Italia
2. Minerales metálicos y siderometalurgia	2.7	2.8	1.7
3. Minerales y productos no metálicos	15.9	17.4	3.1
4. Químico	12.2	7.8	7.1
5. Productos metálicos	16.8	4.5	-1.0
6. Maquinaria	28.9	19.2	16.4
7. Máquinas de oficinas y otros	-1.9	0.7	0.3
8. Material eléctrico	6	2.9	3.2
9. Material de transporte	7.1	5.4	3.9
10. Alimentación	12.5	9.4	7.9
11. Textil, vestido y calzad	14.2	12	3.5
12. Papel y derivados	3.5	0.3	3
13. Caucho y plásticos	18	19.5	10.4
14. Madera, corcho y otras otras manufacturas	32.8	25	8.3
TOTAL MANUFACTURAS	15.6	11.1	6.6
(1) Efecto tamaño	14	9	6.6
(2) Efecto composición	1.6	2.1	1.5

Fuente: Structure and Activity of Industry (EUROSTAT) y Censo Industrial (INE)

Tomado de Farinas et al. (1992)

DIFERENCIAS SECTORIALES EN LA PARTICIPACION RELATIVA DEL EMPLEO DE LAS EMPRESAS MEDIANAS (100-499 TRABAJADORES) ENTRE ESPAÑA Y ALEMANIA, FRANCIA E ITALIA, AÑOS 1978-1981 (En puntos porcentuales)

Sector	Diferencias de participación España con		
	Alemania	Francia	Italia
2. Minerales metálicos y siderometalurgia	5.3	6.2	1.2
3. Minerales y productos no metálicos	7.6	13.5	5.6
4. Químico	22.4	7.5	10.9
5. Productos metálicos	-2.5	0.3	-7.6
6. Maquinaria	13.3	8.1	4.8
7. Máquinas de oficinas y otros	0.4	2.1	-1.6
8. Material eléctrico	6.9	5.5	-1
9. Material de transporte	6.2	3.4	-16.9
10. Alimentación	0.2	4.4	4.1
11. Textil, vestido y calzad	-2.4	1.7	-0.6
12. Papel y derivados	2.4	4	7.3
13. Caucho y plásticos	-3.2	4.6	-4
14. Madera, corcho y otras otras manufacturas	-15.7	-12.2	-5.6
TOTAL MANUFACTURAS	5.7	5.3	-0.4
(1) Efecto tamaño	4.9	3.7	-0.8
(2) Efecto composición	0.8	1.6	0.4

Fuente: Structure and Activity of Industry (EUROSTAT) y Censo Industrial (INE)

DIFERENCIAS SECTORIALES EN LA PARTICIPACION RELATIVA DEL EMPLEO DE LAS EMPRESAS GRANDES (500 Y MAS TRABAJADORES) ENTRE ESPAÑA Y ALEMANIA, FRANCIA E ITALIA, AÑOS 1978-1981 (En puntos porcentuales)

Sector	Diferencias de participación España con		
	Alemania	Francia	Italia
2. Minerales metálicos y siderometalurgia	-8	-9	0.5
3. Minerales y productos no metálicos	-23.5	-30.9	-8.7
4. Químico	-34.6	-15.3	-18
5. Productos metálicos	-14.3	-4.9	8.6
6. Maquinaria	-2.1	-27.3	-21.2
7. Máquinas de oficinas y otros	1.5	-2.8	-1.3
8. Material eléctrico	-12.9	-8.4	-4
9. Material de transporte	-13.3	-8.8	13
10. Alimentación	-12.7	-13.8	-12
11. Textil, vestido y calzad	-11.8	-13.7	-2.9
12. Papel y derivados	-5.9	-4.3	-10.3
13. Caucho y plásticos	-14.8	4.6	-6.4
14. Madera, corcho y otras otras manufacturas	-17.1	-12.8	-2.7
TOTAL MANUFACTURAS	-21.3	-16.4	-6.2
(1) Efecto tamaño	-18.8	-12.7	-4.3
(2) Efecto composición	-2.5	-3.7	-1.9

Fuente: Structure and Activity of Industry (EUROSTAT) y Censo Industrial (INE)

CUADRO 5

PENETRACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

(Porcentajes sobre la producción total)

SECTORES	A	B.	B-A
	1981	1988	
1. METALICAS BASICAS	6,15	22,24	16,09
2. PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS	5,64	8,58	2,95
3. QUIMICA	31,89	58,69	26,80
4. PRODUCTOS METALICOS	2,82	6,91	4,09
5. MAQUINARIA MECANICA	1,40	9,22	7,82
6. MAQUINARIA DE OFICINA, ORDENADORES E INSTRUMENTOS DE PRECISION	60,00	80,21	20,21
7. MAQUINARIA ELECTRICA Y ELECTRONICA	29,39	39,03	9,63
8. MATERIAL DE TRANSPORTE	31,46	47,43	15,96
9. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	3,32	21,30	17,98
10. TEXTIL, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	1,62	2,09	0,47
11. PAPEL Y ARTES GRAFICAS	3,22	20,70	17,48
12. CAUCHO Y PLASTICOS	23,79	38,66	14,87
13. OTRAS MANUFACTURAS	0,88	4,65	3,77
TOTAL	10,98	26,78	15,80
1. TECNOLOGICA ALTA (6 y 7)	33,68	50,56	16,88
1. TECNOLOGICA MEDIA (3, 5, 8 y 12)	25,96	44,44	18,48
1. TECNOLOGICA DEBIL (1, 2, 4, 9, 10, 11 y 13)	3,59	14,75	11,16

Fuente: Elaboración propia a partir de Milner, Las grandes empresas industriales en España, 1980, 1981, c. Iman, 1991.

Fuente: Martínez Serrano y Myro (1991)