

BANCO DE ESPAÑA

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA
EN UNA PERSPECTIVA MACROECONÓMICA

Esther Gordo y Pilar L'Hotellerie

SERVICIO DE ESTUDIOS
Documento de Trabajo nº 9328

BANCO DE ESPAÑA

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA
EN UNA PERSPECTIVA MACROECONÓMICA

Esther Gordo y Pilar L'Hotellerie (*)

(*) Agradecemos los comentarios de José M. Bonilla, Pilar García Perea y Julia Salaverría.

SERVICIO DE ESTUDIOS
Documento de Trabajo n.º 9328

El Banco de España al publicar esta serie pretende facilitar la difusión de estudios de interés que contribuyan al mejor conocimiento de la economía española.

Los análisis, opiniones y conclusiones de estas investigaciones representan las ideas de los autores, con las que no necesariamente coincide el Banco de España.

ISBN: 84-7793-261-1
Depósito legal: M-28725-1993
Imprenta del Banco de España

1. INTRODUCCIÓN

En 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 existían 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 que dificultaban la 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 comerciables (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 puede abordarse desde diversos puntos de vista. En este trabajo se adopta un enfoque macroeconómico, dedicando una atención especial al sector productor de bienes manufacturados, cuyas actividades son las que están más sometidas a la competencia exterior. 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 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 con la de los países de su entorno es también una variable clave⁽¹⁾. 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.

⁽¹⁾ Véase Buisán y Gordo (1993).

Esta aproximación agregada al problema de la competitividad se aborda, en primer lugar, 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⁽²⁾ (TCER), que 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 nominales, 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 estos se derivan de un cambio exógeno en los determinantes de la competitividad, o si son una

⁽²⁾ Los índices de tipo de cambio efectivo real (TCER) se definen de la forma siguiente:

$$TCER_t = TCEN_t \left[\frac{P_t/P_0}{\prod_{i=1}^n \left(\frac{p_{it}}{p_{io}} \right)^{w_i}} \right]$$

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 período base y en el período t , respectivamente; p_p 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.

respuesta endógena equilibradora frente a un cambio previo en dichos determinantes⁽³⁾.

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 el mercado europeo, 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 valorar 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⁽⁴⁾, 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

⁽³⁾ 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.

⁽⁴⁾ 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).

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⁽⁵⁾.

Finalmente, resulta muy 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 especialmente en el análisis de la competitividad del sector productor de manufacturas. En 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 epigrafe 4.

Los índices de tipo de cambio efectivo real contruidos con precios al por mayor o precios industriales proporcionan una medición más directa

⁽⁵⁾ En Navascués (1988) se detalla el cálculo de las ponderaciones empleadas por el Banco de España en la elaboración de sus índices de tipo de cambio efectivo, utilizados en este artículo.

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 solo 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 los productos que compiten con las importaciones; de hecho, tampoco cubre la competitividad del conjunto de bienes exportables, ya que solo 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 valorar 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. Aun 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 epígrafe 4 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, para sortear, en parte, esta última objeción; con ellos y con los índices calculados con costes laborales unitarios se

construyen medidas indicativas de la evolución de los márgenes unitarios en España, en relación con los países competidores.

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. Los desarrollos teóricos más recientes en el campo del comercio internacional han 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, y han subrayado la capacidad que tienen las empresas para establecer mecanismos más activos de competencia a través, fundamentalmente, de la diferenciación de su producto, mediante la introducción de mejoras en la calidad, creación de marcas comerciales, establecimiento de servicios posventa, 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 configura 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 corregido por el ciclo económico. 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 epígrafes, se comenta la evolución de los diversos indicadores de competitividad que se han descrito en este apartado, para el caso español y para los países europeos más importantes, durante el periodo 1980-1992. En el epígrafe 2, se recoge la evolución de los índices de tipo de cambio efectivo real de uso más frecuente calculados para España. En el epígrafe 3, se compara el comportamiento de estos índices con el de los índices correspondientes a los principales países europeos. En el epígrafe 4, 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 en el marco comunitario, y con el conjunto de la economía española. En el epígrafe 5, se discuten las cuotas de exportación e importación. Por último, se incluye un epígrafe con las conclusiones del trabajo.

2. EVOLUCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD CON PRECIOS Y COSTES EN ESPAÑA

En este epígrafe, se describe la evolución de la competitividad de la industria española en el periodo 1980-1992 en términos de las medidas utilizadas de forma más convencional, en el plano macroeconómico, 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

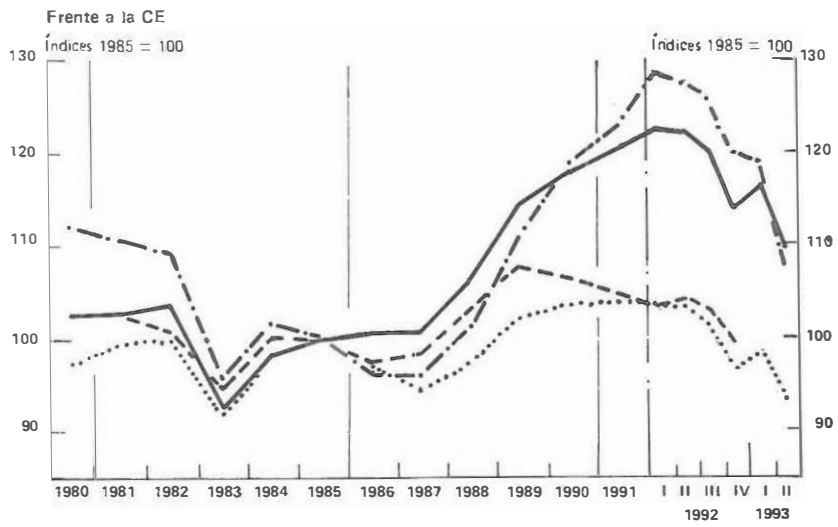
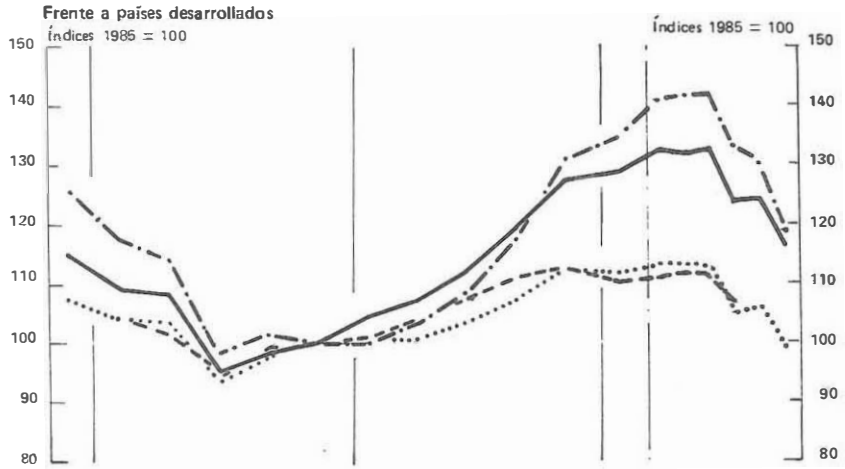
casos se utilizan dos conjuntos de países como referencia: el área de los países desarrollados y la CE⁽⁶⁾.

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 o 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% en términos de costes laborales unitarios, del 6,1% en términos de precios industriales y del 3,4% con precios de exportación (ver gráfico 1 y cuadro 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 de los cálculos los movimientos del dólar. La depreciación real acumulada hasta ese año fue del 14,2% en términos de costes laborales en las manufacturas, del 0,3% en términos de precios industriales y del 5% 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 (tanto industriales como de exportación). Las pérdidas de competitividad fueron, en general, mayores frente al área de países desarrollados que frente a la CE.

⁽⁶⁾ Todos los índices de tipo de cambio efectivo nominal y real que se analizan en este epígrafe y en el siguiente son elaborados por el Banco de España. Aunque su periodicidad es mensual, aquí se utilizarán datos medios anuales, y, ocasionalmente, trimestrales, para simplificar la presentación.

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL



Fuente: Banco de España.

- CON PRECIOS DE CONSUMO
- · - CON COSTES LABORALES UNITARIOS (MANUFACTURAS)
- - - CON PRECIOS DE EXPORTACIÓN
- · · · CON PRECIOS INDUSTRIALES

TIPOS DE CAMBIO EFECTIVO REAL Y COMPONENTES (Tasas acumuladas de variación)						
TCER	PRECIOS INDUSTRIALES	PRECIOS DE EXPORTACION	COSTES LABORALES UNITARIOS (MANUF)	PRECIOS DE CONSUMO	COSTES LABORALES UNITARIOS	
PRECIOS RELATIVOS						
FRENTE A LA CE						
86/80	-23,2	29,7	12,5(1)	11,8	27,8	15,9
92/86	5,8	-1,5	-3,4	22,3	11,9	12,9
92/80	-18,7	30,9	8,6(1)	36,7	43,1	27,8
D86/E80	-27,6	35,0	14,5(1)	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(1)	36,1	44,3	30,6
J93/E80	-31,1	33,9		32,2	44,9	32,0
FRENTE A PAÍSES DESARROLLADOS						
86/80	-31,1	36,1	18,4(1)	15,5	31,8	18,0
92/86	10,6	-1,2	-3,9	24,6	11,9	13,3
92/80	-23,8	34,4	13,8(1)	44,0	47,4	33,7
D86/E80	-35,1	41,0	21,1(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(1)	45,4	48,9	34,8
J93/E80	-38,0	40,0	...	41,9	49,4	36,3
TIPOS DE CAMBIO EFECTIVO REAL						
FRENTE A LA CE						
86/80		-0,3	-5,0(1)	-14,2	-1,8	-11,0
92/86		4,2	4,9	29,4	18,4	19,4
92/80		3,9	-0,3(1)	11,0	16,3	6,3
Dic. 86/Ene. 80		-2,3	-3,2(1)	-21,5	-5,8	-15,8
Dic. 92/Dic. 86		1,4	1,8	26,7	13,6	15,1
Dic. 92/Ene. 80		-0,9	-1,4(1)	-0,6	7,1	-3,1
Jun. 93/Ene. 80		-7,8	...	-9,0	-0,2	-9,1
FRENTE A PAÍSES DESARROLLADOS						
86/80		-6,1	-3,4(1)	-20,4	-9,1	-18,6
92/86		9,2	8,9	38,1	23,7	25,3
92/80		2,5	5,2(1)	10,0	12,4	1,9
Dic. 86/Ene. 80		-8,5	-3,2(1)	-26,4	-12,9	-22,8
Dic. 92/Dic. 86		3,8	5,0	32,5	16,2	18,7
Dic. 92/Ene. 80		-5,0	1,6(1)	-2,5	1,2	-8,4
Jun. 93/Ene. 80		-13,2	...	-12,1	-7,5	-15,6

Fuente: Banco de España.

(1) Estas tasas de variación están calculadas en relación con 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.

En 1991 y 1992, las variaciones de la competitividad fueron más moderadas, registrándose una cierta 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 el cuadro 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 fue relativamente moderada en 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.

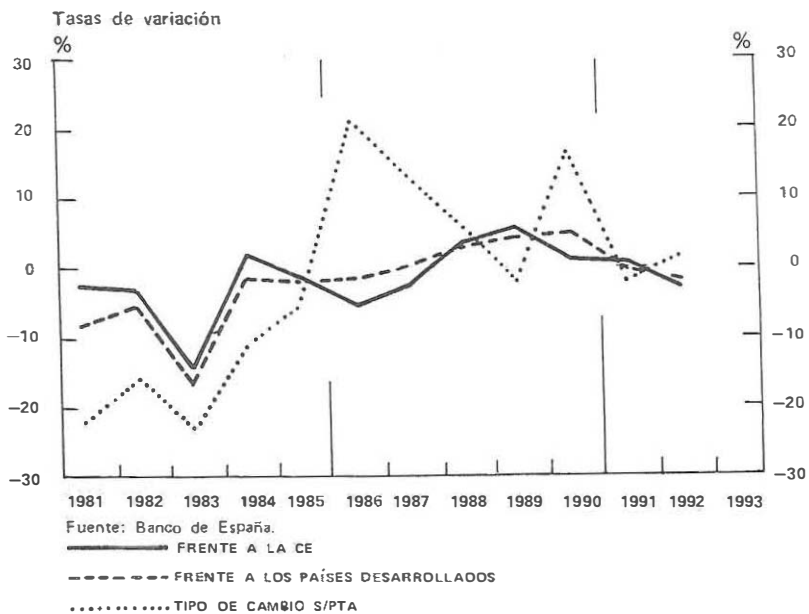
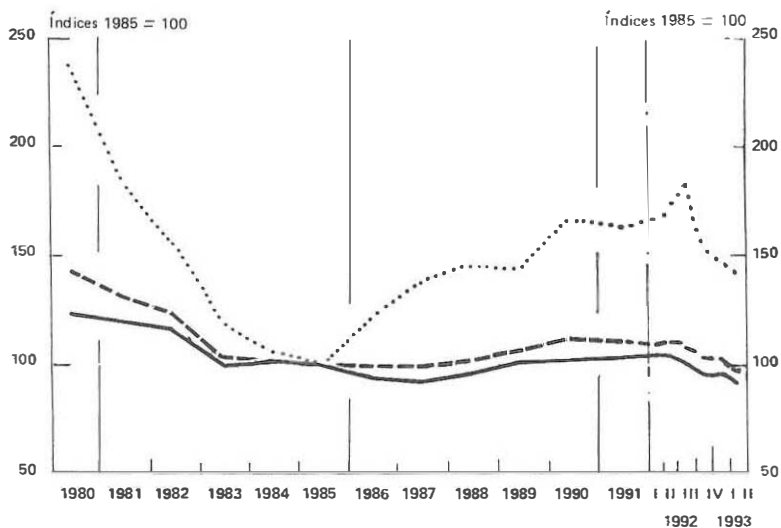
Tras este rápido repaso a las medidas de competitividad más importantes, haremos una breve referencia a la evolución de sus componentes: el tipo de cambio nominal y los precios relativos. A lo largo de la pasada década, ambos componentes registraron cambios importantes, aunque el tipo de cambio nominal 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 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 en todo caso de la tasa utilizada (media anual o acumulada hasta diciembre) y, sobre todo, del área de referencia; así, 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% frente a la CE y del 31,1% 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% frente a la CE y un 13% 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 CE.

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 del 15,6% frente a los países desarrollados, a lo largo de 1992 y del primer

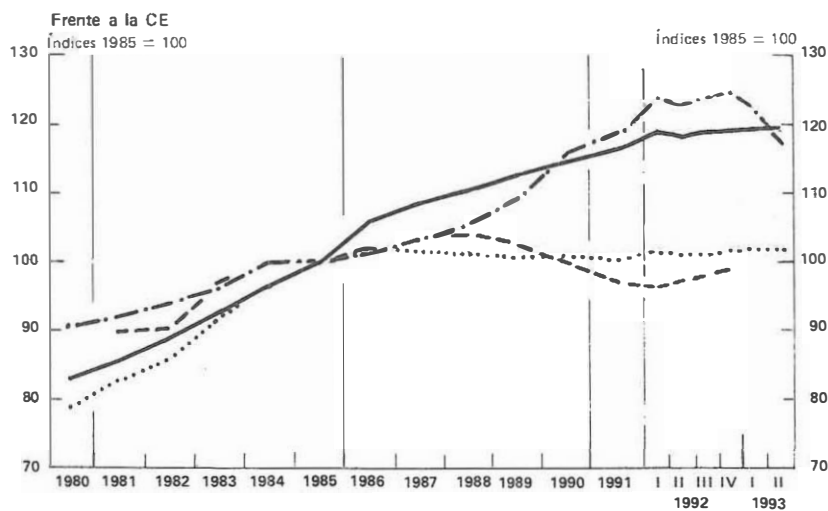
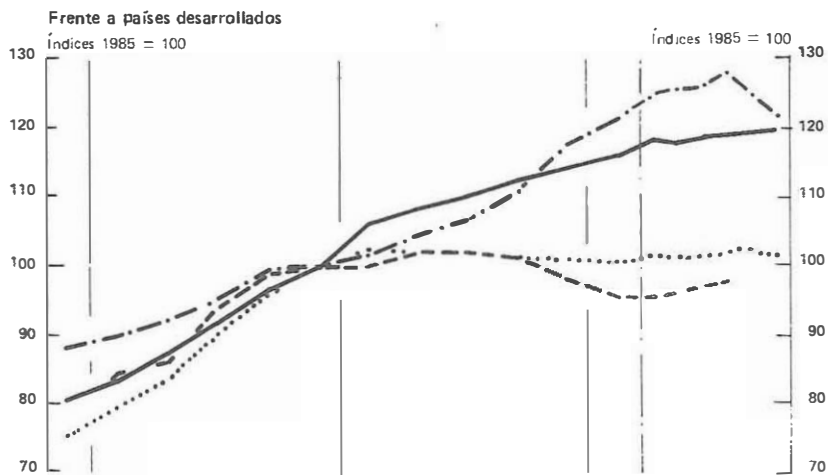
TIPO DE CAMBIO NOMINAL



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% frente a la CE, y algo menor -del 4,5%- 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% frente a los países desarrollados, y del 31,1% frente a la CE. En términos de medias anuales, se obtienen depreciaciones acumuladas del 23,8% y del 18,7% a lo largo del período 1980-1992 (véase el cuadro 1).

Como se señaló anteriormente, sobre este perfil variable 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 significativas excepciones 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 el gráfico 3 y el cuadro 1). Esto es cierto no solo 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% frente a la CE y 6,1% frente a los países desarrollados), año en el que la productividad del trabajo en ese sector tuvo un comportamiento anómalo, muy contractivo. No obstante, aun haciendo abstracción de ese año, los diferenciales de costes fueron especialmente elevados en el último tramo del período analizado.

PRECIOS RELATIVOS



Fuente: Banco de España

- CON PRECIOS DE CONSUMO
- · - · CON COSTES LABORALES UNITARIOS (MANUFACTURAS)
- - - CON PRECIOS DE EXPORTACIÓN
- · · · · CON PRECIOS INDUSTRIALES

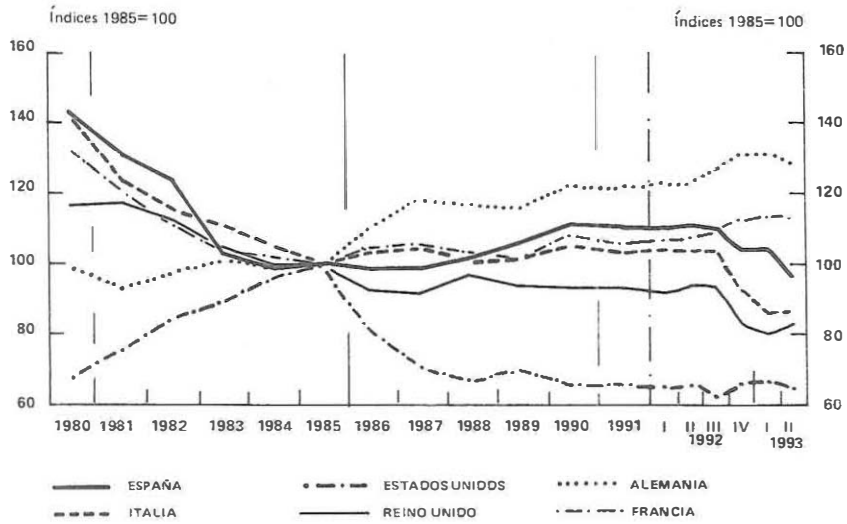
En definitiva: los movimientos de los tipos de cambio efectivo real referidos al sector manufacturero, tanto frente a la CE como frente a los países desarrollados, mostraron una tendencia apreciadora desde 1987, tendencia que se interrumpió a partir de 1990 en las medidas que toman como base los precios finales (IPRI o precios de exportación), pero que se intensifica a partir de ese año cuando 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 economía. Las devaluaciones de la peseta de los meses finales de 1992 y de mayo de 1993 han compensado gran parte de ese deterioro de competitividad acumulado en los últimos años, recuperándose los niveles de la segunda parte de los años ochenta. Hay que recordar, no obstante, que el hecho de que los mercados, a través de las devaluaciones mencionadas, hayan conducido a esos niveles no significa que, necesariamente, sean los de equilibrio.

3. COMPARACIÓN CON LOS ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EUROPEOS

En este apartado se presentan los resultados comparados de los índices de tipo de cambio efectivo correspondientes a España y a Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, con la intención de conocer si la evolución de la competitividad de la economía española presenta rasgos similares o diferenciales respecto a las principales economías europeas con las que España ha ido adquiriendo un grado de integración creciente. En primer lugar, se analiza la evolución del tipo de cambio efectivo nominal, y, posteriormente, se estudiará el comportamiento de los índices de tipo de cambio efectivo real construidos con precios industriales, con costes laborales en las manufacturas y con precios de consumo.

La evolución de los índices de tipo de cambio efectivo nominal queda recogida en el gráfico 4. Como puede apreciarse, el marco alemán mostró una tendencia progresiva a la apreciación durante el período 1980-1992, especialmente hasta 1987, mientras que el resto de las monedas europeas, incluida la española, mantuvieron un perfil similar entre ellas, pero

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO NOMINAL
frente a los países desarrollados



Fuente. Banco de España.

opuesto al del marco alemán. Este comportamiento tan diferenciado, entre el marco alemán y el resto de las monedas europeas analizadas, estuvo muy influido por la evolución del dólar americano. En los momentos en los que el dólar ha mostrado síntomas de debilidad, se ha producido una recomposición de la demanda de divisas hacia el yen y el marco alemán, apreciándose ambos en relación con el resto de las divisas europeas. Así, los años 1986 y 1987 fueron los momentos de máxima apreciación de la moneda alemana, como consecuencia del inicio de la tendencia a la depreciación del dólar, tras el acuerdo Plaza (1985).

Por otra parte, cabe señalar que, a partir de 1987, se observa una mayor estabilidad entre las divisas europeas sin que se produzca ningún realineamiento dentro del SME hasta los acontecimientos cambiarios de la segunda mitad de 1992. Entre 1987 y 1992, y en términos de medias anuales, el marco y el franco se apreciaron ligeramente, sucediendo lo contrario con la lira y la libra. La peseta se apreció un 10,4% en ese período, como consecuencia de la evolución registrada antes de la incorporación al SME, en junio de 1989 (véanse el gráfico 4 y el cuadro 2).

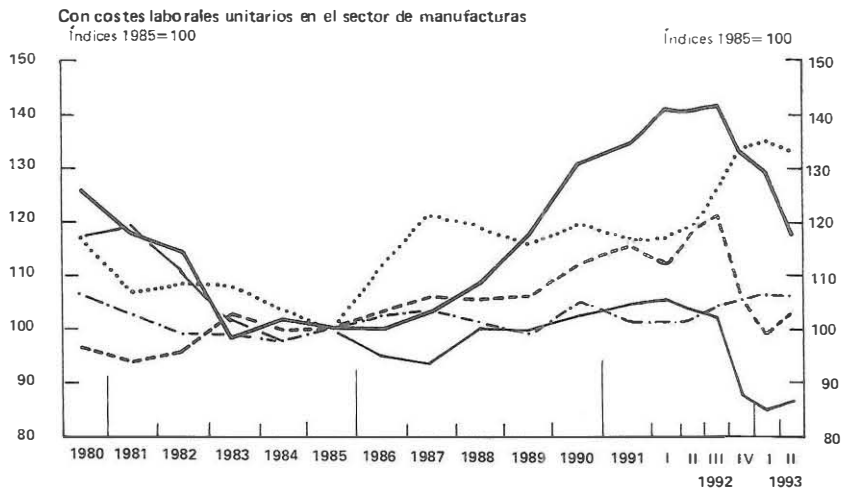
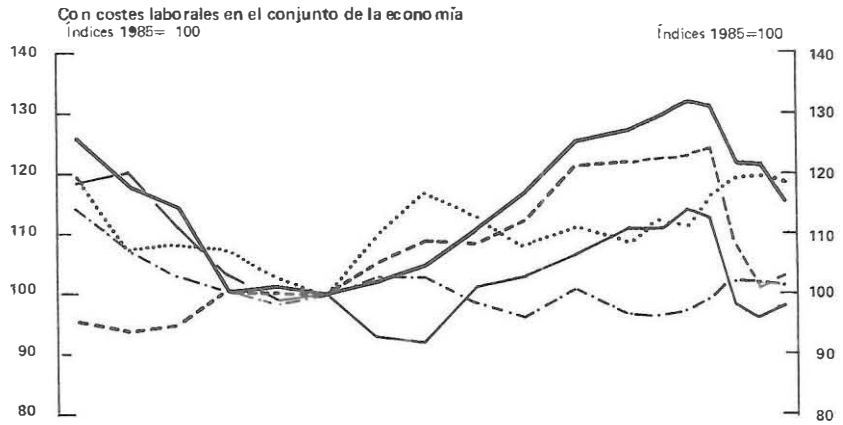
En términos de tipo de cambio efectivo real, los resultados son notablemente distintos. Los índices de competitividad con costes laborales unitarios, tanto en el conjunto de la economía como en el sector de manufacturas, revelan una pérdida de competitividad muy intensa para la economía italiana en el conjunto del período analizado (véase el gráfico 5). Alemania logró superar el impulso apreciator del tipo de cambio nominal mediante una notable contención de sus costes laborales unitarios en relación con otros países industrializados, registrando una ligera apreciación del 5,5% entre 1980 y 1992, en términos de medias anuales. Francia y el Reino Unido registraron depreciaciones reales del 2,9% y 14,9%, respectivamente, mientras que España, que había mostrado una depreciación superior al resto de los países europeos en la primera mitad de la década de los ochenta, experimentó un empeoramiento sustancial a partir de 1985, registrando una apreciación real del 10,0% en el conjunto del período. Esta última tasa no recoge, sin embargo, los efectos de las devaluaciones de la peseta y de la notable corrección en los costes que se han producido desde el cuarto trimestre de 1992, y que ya han sido comentadas en el epígrafe anterior.

Cuadro 2

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO FRENTE A PAÍSES DESARROLLADOS (Tasas acumuladas de variación)					
	ALEMANIA	FRANCIA	ITALIA	R. UNIDO	ESPAÑA
NOMINAL					
85/80	1,4	-24,1	-29,2	-14,4	-29,9
92/85	25,1	9,4	0,6	-9,8	8,8
92/87	5,8	3,7	-4,1	-1,7	10,4
92/80	26,9	-17,0	-28,7	-22,8	-23,8
Junio 93/Enero 80	24,6	-16,5	-41,0	-26,5	-30,0
REAL CON COSTES LABORALES UNITARIOS (MANUFACTURAS)					
85/80	-14,8	-5,8	3,6	-14,6	-20,4
92/85	23,8	3,1	14,5	-0,4	38,1
92/87	2,0	-0,4	8,0	6,6	33,9
92/80	5,5	-2,9	18,7	-14,9	10,0
Junio 93/Enero 80	9,8	-2,2	6,8	-16,4	-12,1
REAL CON PRECIOS DE CONSUMO					
85/80	-14,9	-13,9	-1,2	-13,0	-12,9
92/85	10,0	3,9	16,9	4,2	29,1
92/87	-1,3	-2,1	5,3	10,7	20,7
92/80	-6,4	-10,5	15,5	-9,3	12,4
Junio 93/Enero 80	-8,1	-9,2	-0,3	-11,7	-7,5
REAL CON PRECIOS INDUSTRIALES					
85/80	-11,3	-11,1	-6,8	-8,5	-6,9
92/85	20,5	1,0	12,5	13,3	10,2
92/87	3,8	-2,8	2,7	12,2	9,3
92/80	6,8	-10,2	4,8	3,7	2,5
Junio 93/Enero 80	4,2	-13,3	-12,7	3,9	-13,2

Fuente: Banco de España.

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL FRENTE A PAÍSES DESARROLLADOS



————— ESPAÑA ······ ALEMANIA - - - - - ITALIA
 · - · - · - · FRANCIA ————— REINO UNIDO

Fuente: Banco de España.

Los resultados obtenidos con precios de consumo permiten constatar la eficacia de la política firmemente antiinflacionista implementada por Alemania, que registró una depreciación real del 6,4% entre 1980 y 1992, mientras que en el extremo opuesto, España e Italia, los países con tendencias inflacionistas más acusadas registraron una apreciación real del 12,4% y 15,5%, respectivamente, en ese mismo período (véase el gráfico 6). Cabe destacar, de nuevo, que, mientras que Italia mantuvo esa posición más apreciada desde el inicio de la década, en España el comportamiento del índice empeoró notablemente a partir de 1983 y con mayor intensidad a partir de 1988. En los dos últimos años, la evolución de la competitividad en ambos países ha mostrado una tendencia más moderada.

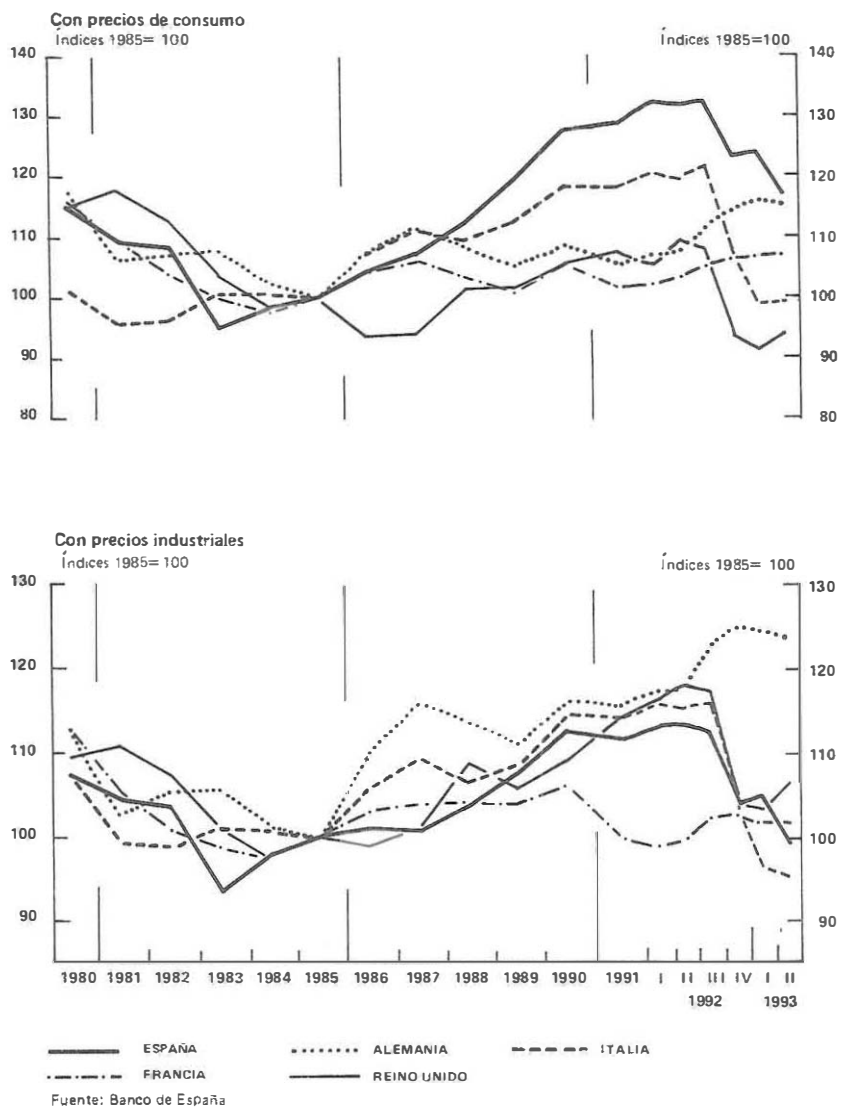
Finalmente, los índices de competitividad calculados con precios industriales o al por mayor revelan cierta convergencia entre los países europeos analizados, que registraron una apreciación real que oscila entre un 2,5% para España y un 6,8% en el caso de Alemania, entre 1980 y 1992. Únicamente Francia muestra un comportamiento diferencial, especialmente en la segunda mitad de la década de los ochenta y en los primeros años noventa, alcanzando una depreciación real del 10,2% entre 1980 y 1992.

Tras las turbulencias cambiarias que han tenido lugar desde septiembre de 1992, y que se han saldado con sucesivos reajustes de las paridades centrales del SME, las monedas que se encontraban en una posición más apreciada, es decir, la peseta y la lira italiana, han experimentado una depreciación real que las acerca al resto de las monedas.

4. MÁRGENES RELATIVOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL Y EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA

Como se destacó al final del epígrafe 2, 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 periodo analizado, en especial a partir de 1989, según se construyan con precios finales (precios industriales o precios de

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL FRENTE A PAÍSES DESARROLLADOS



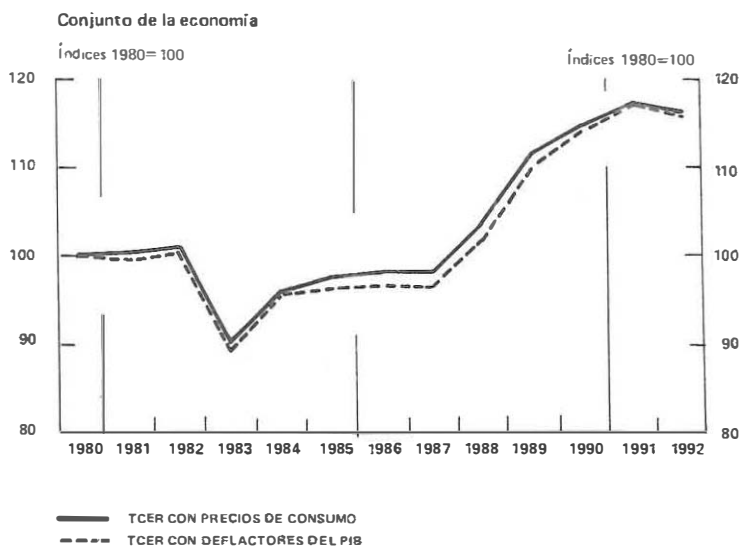
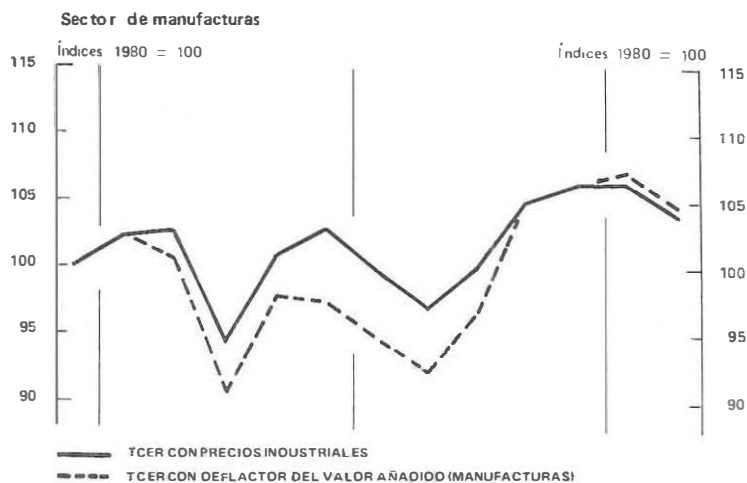
exportación) o con costes laborales. Estos resultados parecen apuntar a una relativa compresión de márgenes en el sector productor de bienes comerciables y, por tanto, a un posible deterioro de su rentabilidad en los últimos años ochenta y primeros noventa. En este epígrafe se aportan argumentos que apoyan esta conjetura. Para ello se utilizan datos anuales referidos al sector manufacturero español (definido como la industria sin energía)⁽⁷⁾ y datos del mismo sector para el conjunto de los países de la CE⁽⁸⁾. 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 CE. También se compara, tanto para España como para la CE, la evolución de los márgenes en el sector manufacturero y en el conjunto de la economía, lo que permite analizar, implícitamente, las diferencias, en términos de costes y márgenes, entre las parcelas de la economía más expuestas a la competencia exterior y las más protegidas.

Para analizar la evolución de los márgenes unitarios, ya sea en el sector de bienes comerciables o en el conjunto de la economía, es necesario, en primer lugar, disponer del tipo de cambio efectivo real calculado con los deflatores del valor añadido del sector correspondiente. La evolución de este índice en las manufacturas (véase el gráfico 7) 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, junto con 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

⁽⁷⁾ Aunque, estrictamente hablando, el sector de bienes comerciables es más amplio que el sector manufacturero, en este epígrafe se toma la licencia de utilizar ambas denominaciones para aludir a este último sector.

⁽⁸⁾ Los datos para España han sido elaborados 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. Al final del trabajo se incluyen los apéndices 2 y 3 con información estadística y gráfica adicional sobre este epígrafe.

COMPETITIVIDAD CON PRECIOS FRENTE A LA CE



Fuentes: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

precios de los consumos intermedios y por el deflactor en el conjunto de la industria europea⁽⁹⁾. La evolución entre el tipo de cambio efectivo real construido con deflatores del PIB es también muy similar a la que se obtiene utilizando un índice de precios finales representativos del conjunto de la economía, como el IPC.

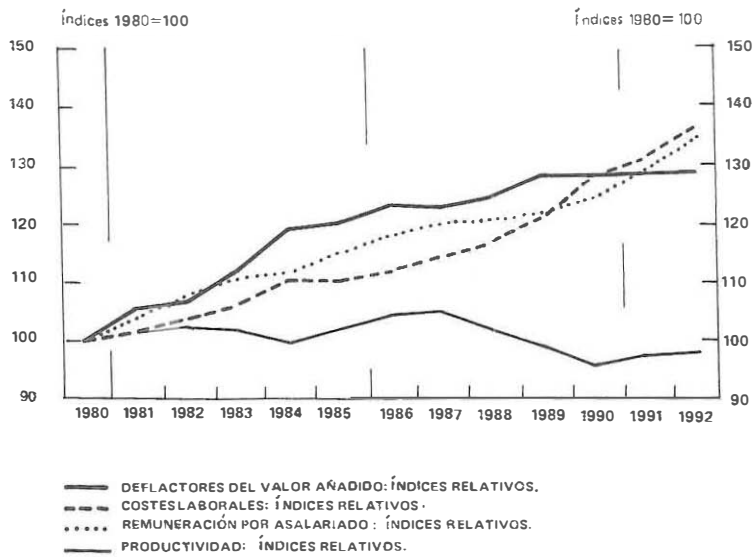
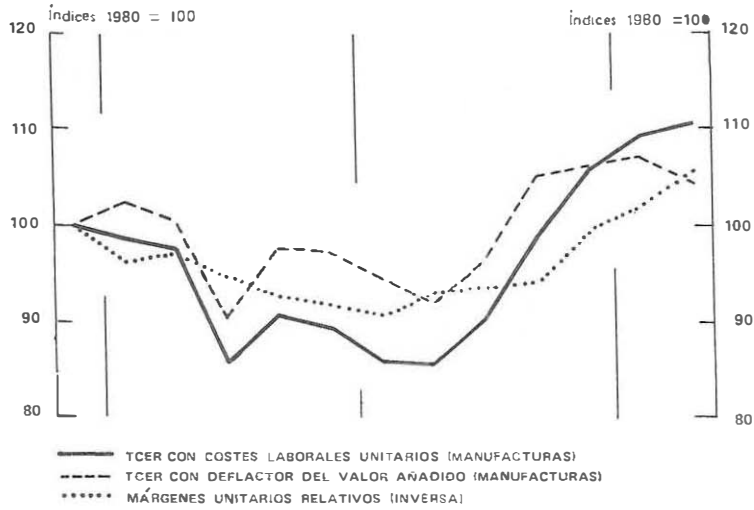
Los índices de competitividad contruidos con costes laborales unitarios y con deflatores del valor añadido permiten calcular una medida de márgenes unitarios relativos, que es un indicador de rentabilidad comparada entre el sector de referencia español (en nuestro caso, el sector manufacturero o el total de la economía) y el comunitario. Esta medida es el cociente entre la participación de la remuneración de asalariados (corregida por la remuneración de los no asalariados) en el valor añadido en las manufacturas españolas, o en el PIB, y su participación en el sector correspondiente de la CE y, por tanto, se mueve inversamente con la ratio entre los excedentes por unidad de producto (ver Apéndice 1). Una caída del índice significa una mejora relativa de los márgenes en España, en comparación con la CE, y a la inversa.

4.1. Sector industrial: España respecto a la CE

En el gráfico 8, aparece representada la medida de márgenes relativos referida al sector de manufacturas. La caída del índice en la primera mitad de la pasada década revela una mejora relativa de los márgenes en las manufacturas españolas en relación con la CE 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.

⁽⁹⁾ 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.

**DEFLACTORES, COSTES LABORALES Y MÁRGENES UNITARIOS
EN LAS MANUFACTURAS
FRENTE A LA CE**



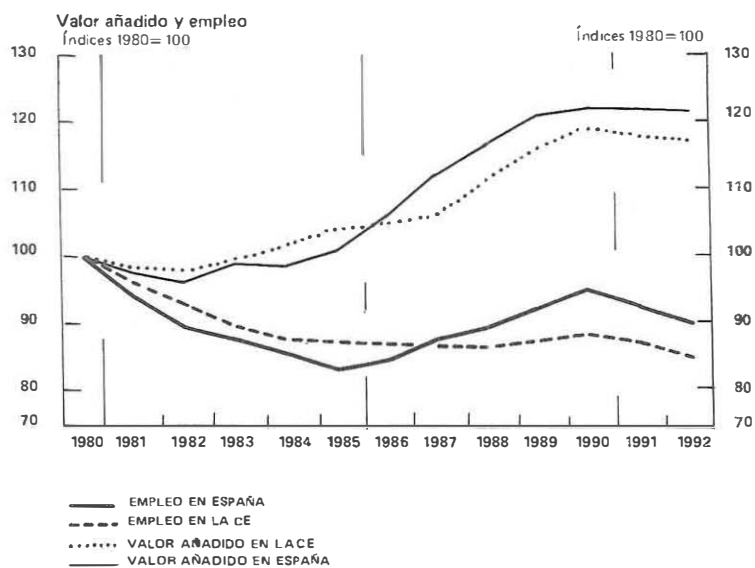
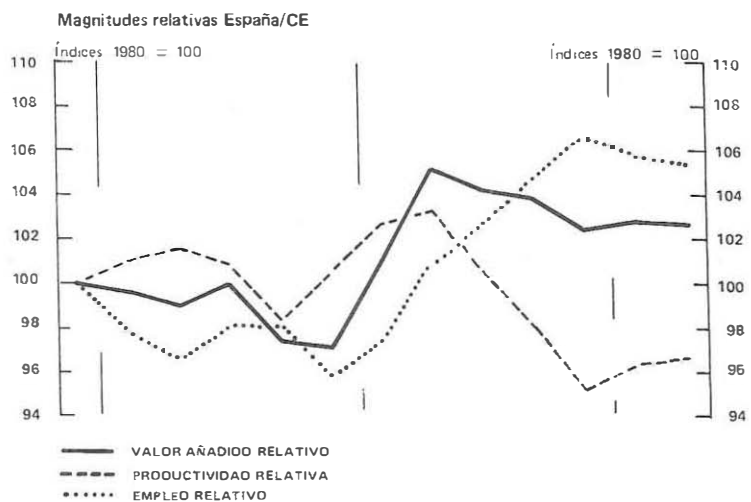
Fuentes: Instituto Nacional de Estadística, Comisión de la CE y Banco de España.

Diversos factores contribuyeron a la mejora relativa de los márgenes de las manufacturas españolas en la primera parte de la década de los ochenta. En ese periodo, los precios de las manufacturas en pesetas registraron avances importantes -en el marco de un lento proceso de desaceleración-, mostrando un diferencial de crecimiento positivo en relación con la CE, sin que ello se tradujera en una pérdida de competitividad en los mercados internacionales debido a la depreciación de la peseta. Los costes laborales unitarios mantuvieron también un diferencial de crecimiento positivo, pero de menor magnitud que los precios, permitiendo una mejora de los márgenes unitarios de las manufacturas españolas en relación con la CE. A lo largo de este periodo, tanto el Valor Añadido Bruto como el empleo descendieron de forma más intensa en España que en la CE, mientras que la productividad relativa se mantuvo prácticamente estable. La mejora de la rentabilidad en esos años ayuda a explicar que, tras un periodo de ajuste, en 1986 y 1987 el valor añadido bruto industrial, en términos reales, creciese intensamente en España (véase el gráfico 8), apoyando el inicio de la fase expansiva que registró la economía española entre 1986 y 1990.

A partir de 1988, la situación en 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 (véase gráfico 9), sino que se aceleró intensamente, en relación con el observado en la CE, socavando, primero lentamente y con mayor intensidad a partir de 1990, los márgenes unitarios en el sector español de bienes comerciables.

El deterioro relativo de los márgenes en las manufacturas 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

EMPLEO, VALOR AÑADIDO Y PRODUCTIVIDAD EN LAS MANUFACTURAS



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

acusada caída del ritmo relativo de avance de la productividad. 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 esta, de forma muy general, como porcentaje del valor añadido del sector manufacturero en el marco comunitario que generan las manufacturas españolas-. En resumen: la ganancia insuficiente de la productividad del trabajo, junto con los elevados costes laborales por trabajador, en un marco de creciente integración comercial con la CE, explica el deterioro de los márgenes unitarios en las manufacturas españolas, 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.

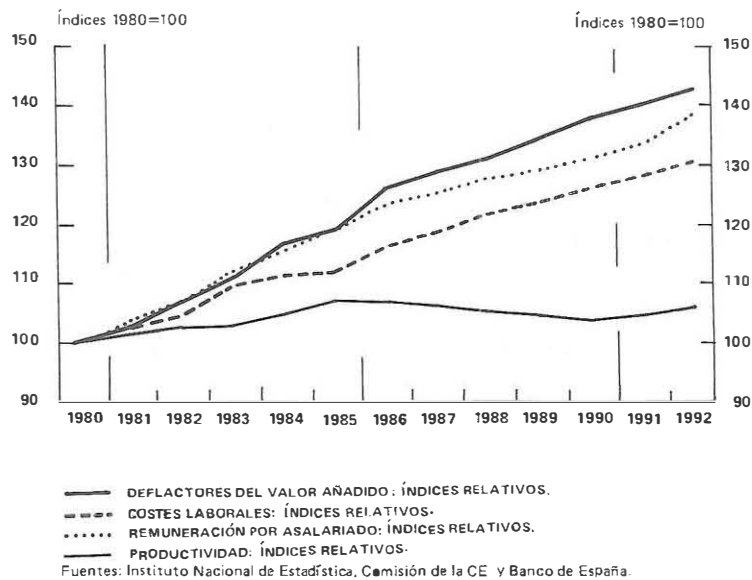
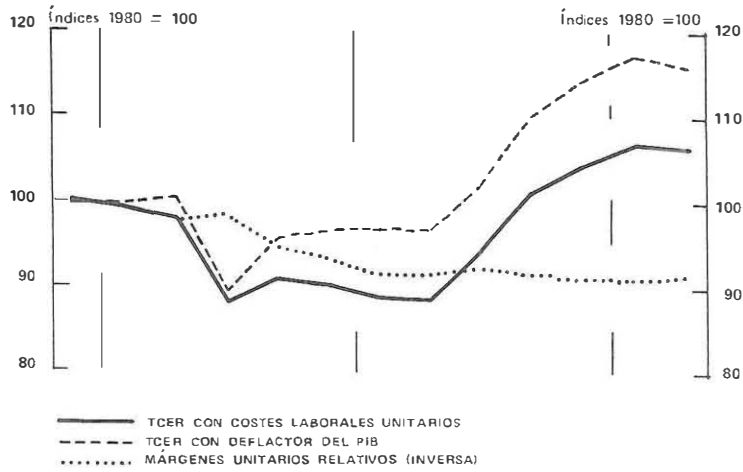
En los dos últimos años, la aceleración relativa de la remuneración por asalariado, en un contexto de debilitamiento de la actividad económica motivó un importante ajuste en términos de empleo en España, que explica la ganancia relativa de productividad alcanzada en esos años. Sin embargo, esta mejora de la productividad del trabajo no impidió que los costes laborales unitarios se acelerasen en relación con la CE, ocasionando un deterioro más intenso de los márgenes unitarios relativos.

4.2. Total de la economía: España respecto a la CE

La economía española en su conjunto no ha experimentado el empeoramiento relativo de márgenes⁽¹⁰⁾ que se constataba para las manufacturas desde finales de los años ochenta (véase el gráfico 10). A lo largo del período analizado, se aprecia una tendencia inicial a la ampliación de márgenes en España más pronunciada que en la CE, y un mantenimiento del indicador, a partir de 1986, en niveles aproximadamente constantes.

⁽¹⁰⁾ 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.

**DEFLACTORES, COSTES LABORALES Y MÁRGENES UNITARIOS
EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA
FRENTE A LA CE**



A diferencia de lo que sucedía con las manufacturas, en el caso de la economía en su conjunto, la existencia de un diferencial de crecimiento positivo entre la remuneración (y los costes) en España y en la CE, se ha visto acompañado de un diferencial similar en las tasas de variación de los deflatores del PIB. Esta acomodación de los diferenciales de costes en términos de diferenciales de precios ha permitido que la evolución de los márgenes unitarios en España fuera similar a los de la CE.

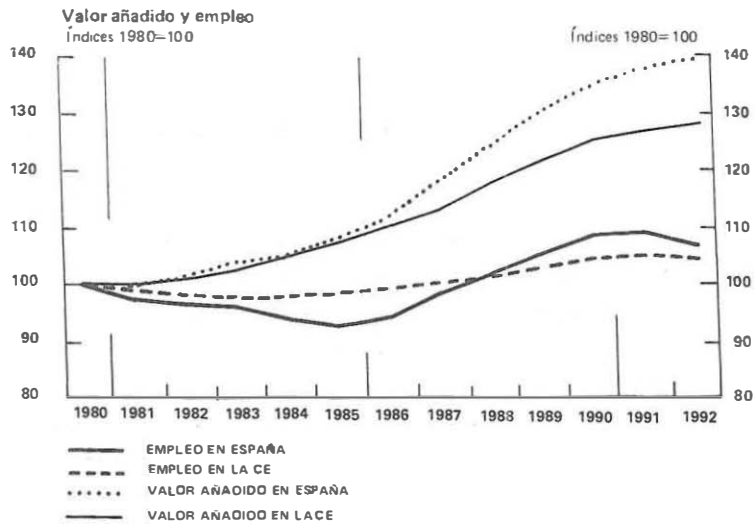
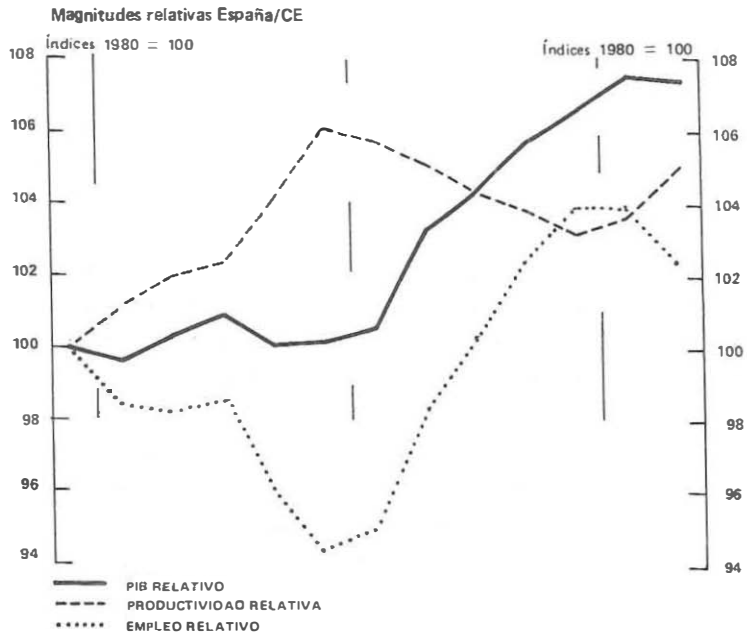
Por otro lado, la evolución de la productividad relativa ha sido mucho más suave que en el caso de las manufacturas, registrándose una ganancia neta a favor de España en el conjunto del periodo considerado (véase el gráfico 11). Además, no se detecta pérdida alguna de ritmo de crecimiento del valor añadido 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 en el marco interno de la economía y en la asignación de recursos entre ambos sectores, cambios que se analizan a continuación.

4.3. Economía española: sector industrial respecto a los sectores protegidos

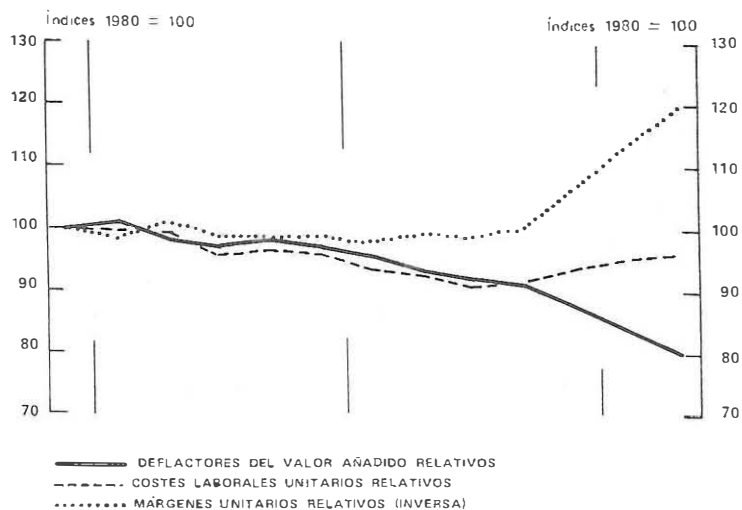
En el gráfico 12, aparecen representados los índices de deflatores del valor añadido relativos, de costes laborales unitarios relativos y de márgenes unitarios relativos, entre el sector de manufacturas español y el conjunto de la economía española. Como se observa en el gráfico, hasta 1988 los márgenes unitarios del sector manufacturero español evolucionaron de forma similar a los del conjunto de la economía, puesto que, a pesar de que el deflactor del valor añadido en las manufacturas creció menos que el del PIB, los costes laborales también fueron más moderados.

EMPLEO, PIB Y PRODUCTIVIDAD EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA

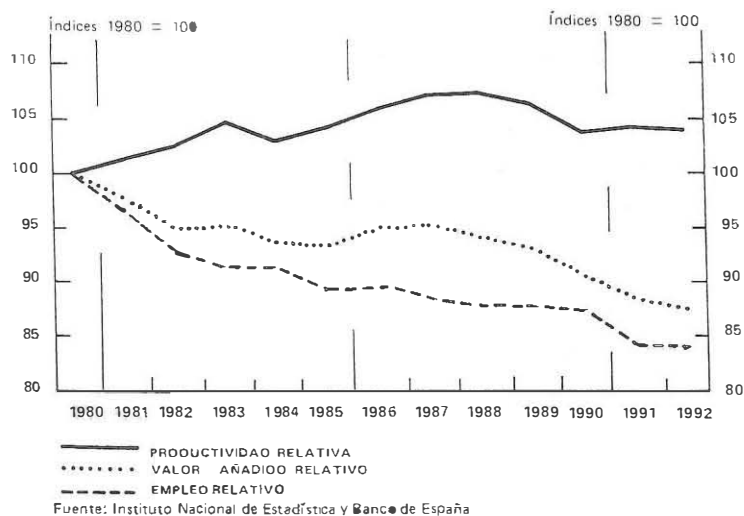


Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Comisión de la CE y Banco de España

DEFLACTORES, COSTES LABORALES Y MÁRGENES UNITARIOS EN ESPAÑA
MANUFACTURAS FRENTE AL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA



EMPLEO, VALOR AÑADIDO Y PRODUCTIVIDAD EN ESPAÑA
MANUFACTURAS FRENTE AL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA

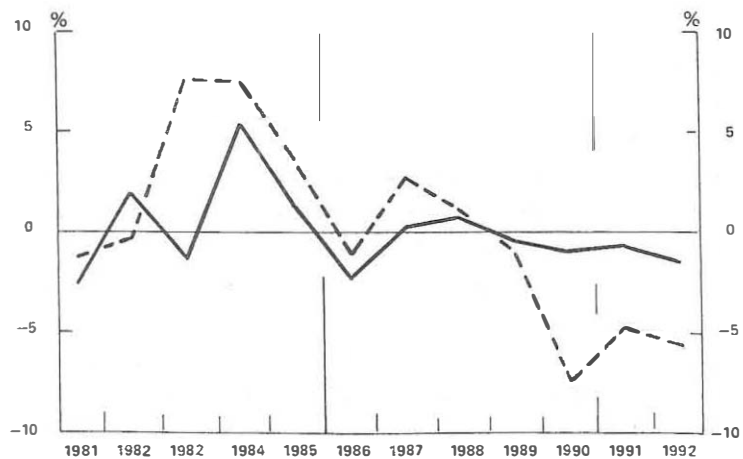


Sin embargo, desde finales de los años ochenta, los precios interiores de los productos no comerciables han seguido creciendo más que los de los comerciables, ampliándose, incluso, el diferencial de crecimiento, como se comprueba al comparar el deflactor del valor añadido en las manufacturas y el deflactor del PIB, en tanto que los costes laborales unitarios no han registrado una diferenciación intersectorial en su evolución, similar a la de los precios; de hecho, desde 1989, 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, que refleja, de hecho, una contracción del excedente por unidad de producto en esos años (véase el gráfico 13). Este deterioro, igual que sucedía en la comparación con el sector manufacturero a nivel comunitario, 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. No obstante, 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⁽¹¹⁾.

Parece claro, por tanto, que el sector manufacturero español ha estado sometido, desde finales de los años ochenta, a una serie de presiones contrapuestas que han forzado una caída 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

⁽¹¹⁾ Para una comparación más precisa del sector manufacturero con el sector servicios y el conjunto de la economía, véase Hernando y Vallés (1993).

EXCEDENTE BRUTO POR UNIDAD DE PRODUCTO
TASAS DE VARIACIÓN



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

— TOTAL ECONOMÍA
- - - MANUFACTURAS

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, que propicia la reasignación de recursos hacia el sector de no comerciables.

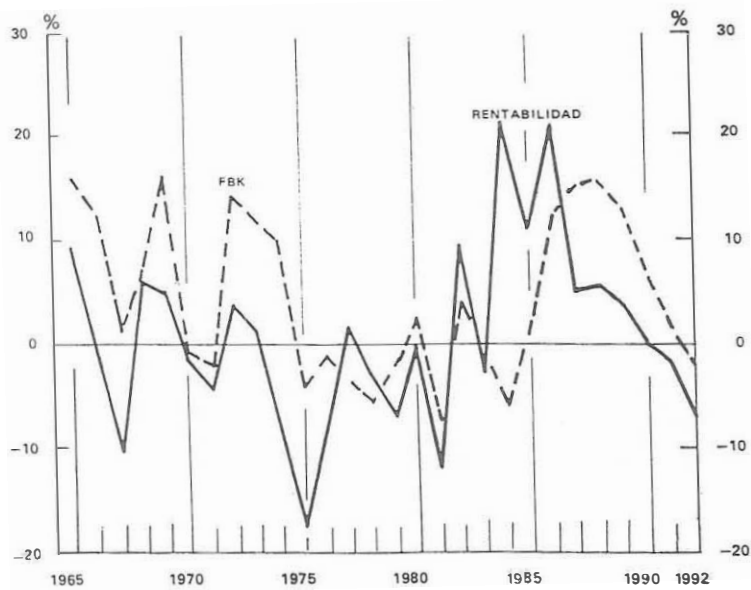
La contracción de los márgenes unitarios no significa, necesariamente, una menor rentabilidad del capital instalado en un sector, puesto que los aumentos en la productividad del capital pueden compensar la reducción de los márgenes y permitir el mantenimiento de la rentabilidad. No obstante, los cálculos 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 14). 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 dirigidos a ese sector.

4.4. CE: sector industrial respecto a los sectores protegidos

Una vez constatada la evolución de los márgenes en el sector manufacturero español, en relación con el resto de la economía, que ha forzado una reasignación del empleo y una pérdida relativa del valor añadido bruto, resulta interesante conocer cuál ha sido la situación en el resto de las economías europeas.

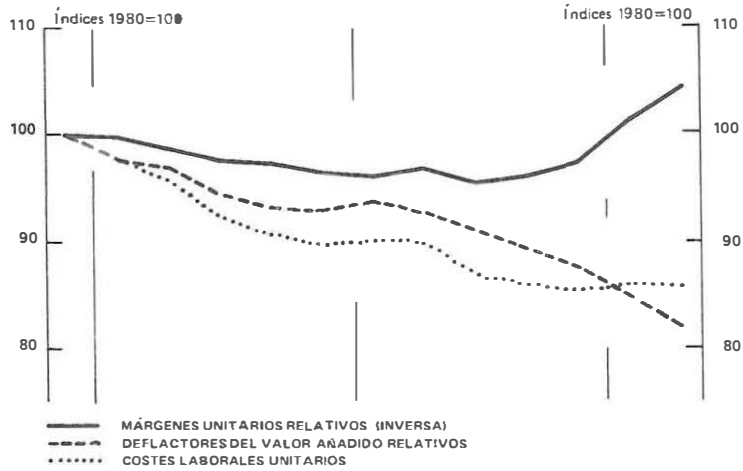
Como puede observarse en el gráfico 15, en el conjunto de la CE también se observa un deterioro de los márgenes unitarios en las manufacturas, en relación con el resto de la economía, a partir de 1988. Sin embargo, este deterioro fue más suave que en el caso español, debido

RENTABILIDAD Y FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL
Tasas de variación

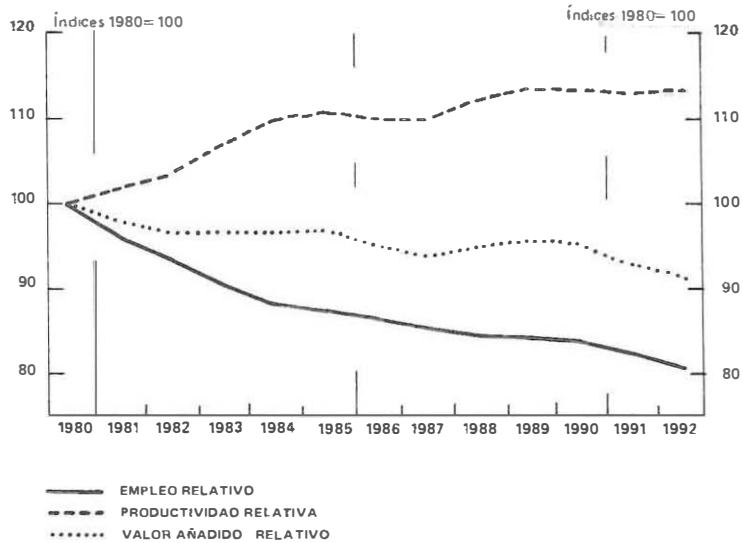


Fuentes: Instituto Nacional de Estadística, Comisión de la CE y Banco de España.

**DEFLACTORES, COSTES LABORALES Y MARGENES UNITARIOS EN LA CE
MANUFACTURAS FRENTE AL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA**



**EMPLEO, VALOR AÑADIDO Y PRODUCTIVIDAD EN LA CE
MANUFACTURAS FRENTE AL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA**



Fuente : Comisión de la CE.

a diversos motivos. En primer lugar, el fenómeno de la inflación dual, es decir, la existencia de un mayor crecimiento de los precios de los bienes no comerciables en relación con los comerciables, no fue tan acusado como en el caso español. Además, mientras que en España los costes laborales unitarios en el sector de manufacturas mostraron un mayor crecimiento que en el conjunto de la economía, en la CE experimentaron un descenso relativo hasta 1990, manteniéndose posteriormente. Al igual que sucedía en el caso español, el deterioro de los márgenes unitarios ha ido acompañado de un menor incremento del valor añadido y del empleo, en relación al registrado por el conjunto de la economía, manteniéndose la productividad relativa entre ambos sectores.

5. ANÁLISIS DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

El análisis de la sección anterior ha mostrado, a partir de la evolución de los índices de tipo de cambio efectivo real, que las manufacturas españolas experimentaron una pérdida de rentabilidad y un menor crecimiento real, en relación con la CE, en los últimos cinco años. Estas conclusiones 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 de las cuotas de exportación e importación⁽¹²⁾ y del saldo comercial, para comprobar si son coherentes con los resultados que muestran los índices de precios y costes relativos. Este análisis se

⁽¹²⁾ Las cuotas de exportación e importación presentadas en los cuadros 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 3 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.

realiza con una cierta desagregación de los datos de comercio de manufacturas, para distinguir entre las ramas manufactureras más tradicionales y las más dinámicas. A pesar de que un análisis correcto de la competitividad via saldos comerciales exigiría eliminar el efecto de los factores cíclicos, en este trabajo no se ha llevado a cabo dicha corrección; no obstante, se ofrecen los resultados, ya que resultan ilustrativos a la hora de determinar en qué sectores el déficit comercial ha mostrado una mayor resistencia a su corrección en los últimos años.

5.1. Cuotas de exportación

Como puede observarse en el cuadro 3, en el que se presentan las cuotas de las exportaciones españolas, entre 1980 y 1990, en los mercados de la OCDE y la CE, 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 participación en los mercados de 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 que existía antes de la integración, basada en el diferencial negativo de costes de la mano de obra. Dentro de este último grupo de industrias, cabe desatacar el retroceso del textil, del vestido y del calzado.

Cuadro 3

CUOTAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD (a)						
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 DÉBIL:	1,6	1,8	1,8	2,0	2,3	2,4
Minerales metálicos y sideromet.	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

Fuente: OCDE.

(a) 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.

Para completar este análisis de las cuotas de exportación, en el cuadro 4 se presenta su evolución desagregada por áreas geográficas, disponible con carácter anual hasta 1992. 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 del 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 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.

5.2. Cuotas de importación

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 5, los productos nacionales redujeron de forma sustancial su participación relativa en el abastecimiento de la demanda interior a lo largo de la década

Cuadro 4

EVOLUCIÓN CUOTAS DE EXPORTACIÓN DESAGREGADAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (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	-

Fuentes: OCDE y Fondo Monetario Internacional.

(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.

Cuadro 5

PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES EN LA DEMANDA INTERNA (a)			
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 DÉBIL:	10,8	15,3	18,6
Minerales metálicos y sideromet.	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

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

(a) 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.

pasada. Este proceso alcanzó mayor intensidad a partir de 1986, a raíz de los cambios en el sistema fiscal y arancelario que tuvieron lugar tras la integración en la CE.

La ganancia de cuota de las importaciones se produjo en todas las ramas manufactureras, pero fue especialmente significativa en las 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 6). 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.

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 solo 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.

6. CONCLUSIONES

La competitividad de las manufacturas españolas medida a través de los costes y precios relativos, corregidos por el tipo de cambio, mejoró en

Cuadro 6 .

EVOLUCIÓN DE LOS SALDOS COMERCIALES					
SECTOR S	TOTAL MUNDO				
	1981	1985	1990	1991	1992(a)
DE DEMANDA FU RTE:	-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 DÉBIL:	248,1	509,6	-271,3	-455,3	-552,8
Minerales metálicos y sideromet.	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

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

(a) Datos provisionales.

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 desarrolló en un contexto de apreciación nominal de la peseta y de eliminación de barreras a la libre competencia que limitó la traslación de estas presiones a los precios finales. Como consecuencia, se produjo un deterioro de los márgenes en el sector manufacturero español, tanto en relación a la CE como a los sectores protegidos de la economía española.

La compresión de márgenes en el sector de bienes comerciables condujo 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 realimentaban, a su vez, las presiones de costes a través de la indiciación de los salarios. Por otra parte, el proceso de contracción de márgenes pudo 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 mermaron la capacidad exportadora 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 el último cuatrimestre 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 solo

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.

APÉNDICE 1

Aritméticamente:

$$\begin{aligned} \text{EBER} &= \frac{\text{TCER}-\text{CLU}}{\text{TCER}-\text{DVAB}} * 100 = \frac{\text{CLU}^{\text{E}} / \text{CLU}^{\text{CE}}}{\text{DVAB}^{\text{E}} / \text{DVAB}^{\text{CE}}} + 100 = \\ &= \frac{\text{RA}^{*\text{E}} / \text{VAB}^{\text{E}}}{\text{RA}^{*\text{CE}} / \text{VAB}^{\text{CE}}} * 100 = \frac{1 - (\text{EBE}^{*\text{E}} / \text{VAB}^{\text{E}})}{1 - (\text{EBE}^{*\text{CE}} / \text{VAB}^{\text{CE}})} \end{aligned}$$

donde

EBER	es el índice de márgenes unitarios (excedente bruto por unidad de producto) relativos
TCER-X	es el índice de tipo de cambio efectivo real calculado con X (deflatores o costes)
CLU	es el índice de costes laborales unitarios, definidos como remuneración por asalariado dividida entre productividad por ocupado
DVAB	es el deflactor del valor añadido bruto
VAB	es el valor añadido bruto a precios corrientes
RA*	es la remuneración de asalariados (A), aumentada por la remuneración de los no asalariados (NA): $RA^* = RA + \frac{RA}{A} * NA$
EBE*	es el excedente bruto

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 a la inversa.

APÉNDICE 2

Índices utilizados en el epígrafe 4

Cuadro A2.1	Índices correspondientes a España
Cuadro A2.2	Índices correspondientes a la CE
Cuadro A2.3	Deflatores, costes laborales y márgenes unitarios. Magnitudes relativas. España/CE.

ESPAÑA

SECTOR DE MANUFACTURAS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Remuneración por asalariado	100,0	116,1	133,2	149,2	163,2	179,3	194,4	207,8	219,6	232,8	252,7	280,2	309,3
VABpm, precios constantes	100,0	97,5	96,2	96,8	98,5	100,8	105,9	112,1	116,5	120,8	122,0	121,8	121,5
Ocupados	100,0	93,9	89,3	87,5	85,3	82,9	84,3	87,2	88,9	91,9	94,5	92,2	89,7
Productividad por ocupado	100,0	103,9	107,7	113,0	115,5	121,6	125,7	128,6	131,1	131,6	129,0	132,0	135,5
Deflactor del Valor Añadido	100,0	113,5	126,0	139,0	156,8	167,4	183,1	189,1	196,9	208,7	215,6	220,5	223,5
Coste laboral unitario	100,0	111,8	123,7	132,1	141,3	147,5	154,7	161,7	166,8	177,0	195,9	212,2	228,3
Participación de la remuneración de asalariados en el Valor Añadido (a)	100,0	98,5	96,1	95,0	90,2	88,1	84,5	85,5	84,7	84,8	90,9	96,3	102,2
TOTAL DE LA ECONOMÍA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Remuneración por asalariado	100,0	115,3	131,1	149,2	164,0	179,5	196,5	209,6	224,6	239,0	260,0	282,5	309,8
PIBpm, precios constantes	100,0	99,8	101,4	103,6	105,2	107,9	111,4	117,6	123,7	129,6	134,4	137,4	138,8
Ocupados	100,0	97,4	96,5	96,0	93,7	92,5	93,8	98,0	101,3	104,8	108,1	108,7	106,6
Productividad por ocupado	100,0	102,5	105,1	107,9	112,2	116,6	118,7	120,0	122,1	123,6	124,3	126,5	130,2
Deflactor del PIB	100,0	112,6	128,2	143,3	160,0	172,3	191,4	202,6	214,0	229,0	246,0	262,8	276,7
Coste laboral unitario	100,0	112,5	124,7	138,2	146,2	153,9	165,5	174,7	184,0	193,3	209,2	223,3	237,9
Participación de la remuneración de asalariados en el Valor Añadido (a)	100,0	99,9	97,3	96,4	91,4	89,3	86,5	86,3	86,0	84,4	85,1	85,0	85,4

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

(a) Es el cociente entre la remuneración de asalariados, aumentada por la remuneración imputada a los no asalariados, y el valor añadido a precios corrientes. (véase Apéndice I).

COMUNIDAD EUROPEA

SECTOR DE MANUFACTURAS (a)	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Remuneración por asalariado	100,0	111,9	123,8	135,0	146,2	156,2	165,1	173,6	181,7	191,5	203,8	218,0	230,7
VABpm, precios constantes	100,0	98,1	97,6	99,2	101,3	103,8	104,6	105,7	110,9	115,8	118,7	117,7	117,0
Ocupados	100,0	95,9	92,8	85,4	87,4	87,1	86,7	86,2	86,1	87,0	87,9	86,7	84,5
Productividad por ocupado	100,0	102,3	105,2	110,9	115,9	119,2	120,6	122,6	128,8	133,0	135,0	135,7	138,4
Deflactor del Valor Añadido (b)	100,0	107,9	118,2	124,2	131,7	139,4	148,7	154,0	158,3	163,0	168,3	171,7	173,7
Coste laboral unitario	100,0	109,4	117,7	121,7	126,1	131,1	136,9	141,6	141,1	144,0	150,9	160,6	166,6
Participación de la remuneración de asalariados en el Valor Añadido (c)	100,0	101,4	99,6	98,0	95,8	94,0	92,0	92,0	89,1	88,4	89,7	93,5	95,9
TOTAL DE LA ECONOMÍA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Remuneración por asalariado	100,0	111,7	122,9	133,4	142,3	151,2	159,6	167,6	176,3	185,6	198,6	211,7	223,5
PIBpm, precios constantes	100,0	100,2	100,9	102,4	104,8	107,2	110,1	112,8	117,2	121,2	124,8	126,6	127,8
Ocupados	100,0	99,0	98,3	97,5	97,7	98,3	99,0	99,8	101,0	102,4	104,1	104,6	104,1
Productividad por ocupado	100,0	101,2	102,7	105,1	107,2	109,0	111,2	113,0	116,0	118,3	119,9	121,1	122,8
Deflactor del PIB	100,0	109,9	120,3	129,5	137,4	144,8	152,0	157,3	163,3	170,6	178,5	187,3	195,2
Coste laboral unitario	100,0	110,4	119,7	126,9	132,7	138,7	143,6	148,3	151,9	156,9	165,6	174,9	182,0
Participación de la remuneración de asalariados en el Valor Añadido (c)	100,0	100,5	99,4	98,0	96,6	95,7	94,5	94,3	93,0	92,0	92,8	93,4	93,3

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

(a) Excluidas Grecia e Irlanda.

(b) Las tasas del deflactor del Valor Añadido en el sector de manufacturas para 1991 y 1992 se han tomado del Índice de Precios Industriales ponderado, calculado para el conjunto de la CE.

(c) Es el cociente entre la remuneración de asalariados, aumentada por la remuneración imputada a los no asalariados, y el valor añadido a precios corrientes. (véase Apéndice I).

DEFLACTORES, COSTES LABORALES Y MÁRGENES UNITARIOS
MAGNITUDES RELATIVAS ESPAÑA-CE

SECTOR DE MANUFACTURAS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Tipo de cambio efectivo real con:													
- Costes laborales unitarios	100,0	99,4	98,0	87,7	92,0	91,2	86,8	85,6	91,7	100,6	107,5	110,3	111,3
- Deflactor del Valor Añadido	100,0	102,4	100,5	90,4	97,8	97,3	94,5	92,1	96,5	104,8	106,1	107,2	104,6
Margen Unitario relativo (a)	100,0	97,1	98,5	96,9	94,1	93,7	91,8	92,9	95,1	96,0	101,3	102,9	106,5
TOTAL DE LA ECONOMÍA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Tipo de cambio efectivo real con:													
- Costes laborales unitarios	100,0	99,2	98,2	88,0	90,5	90,0	88,6	88,3	94,0	100,8	104,6	106,5	106,2
- Deflactor del PIB	100,0	99,7	100,4	89,4	95,7	96,4	96,7	96,6	101,7	109,9	114,1	117,1	116,0
Margen Unitario relativo (a)	100,0	98,5	97,8	98,4	94,6	93,3	91,6	91,5	92,4	91,8	91,7	91,0	91,5

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

(a) Un descenso del índice implica una mejora de los márgenes unitarios españoles en relación con los de la CE.

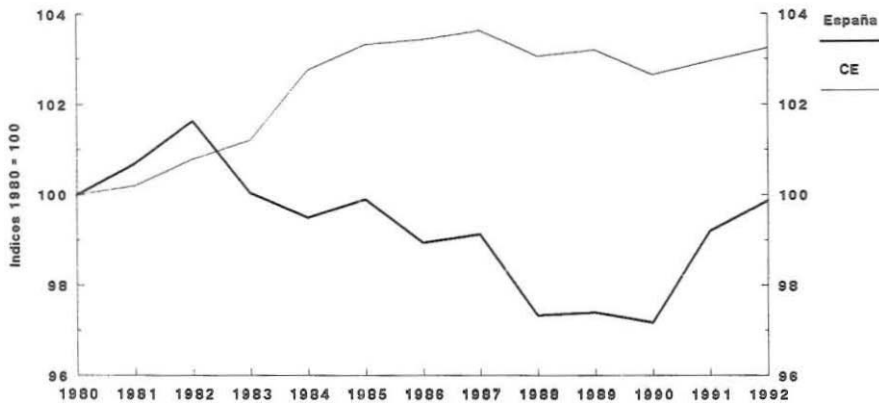
APÉNDICE 3

Gráficos complementarios del epígrafe 4

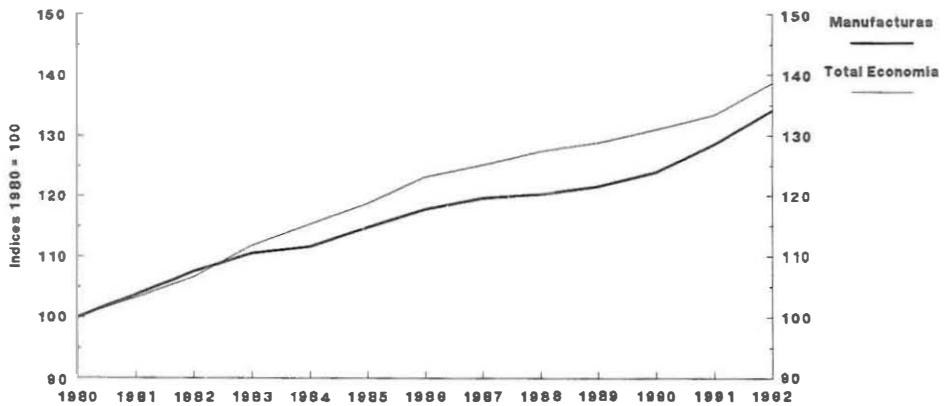
- A3.1 Remuneración por asalariado: índices relativos
- A3.2 Valor añadido: índices relativos
- A3.3 Empleo: índices relativos
- A3.4 Productividad del trabajo: índices relativos
- A3.5 Deflatores del valor añadido: índices relativos
- A3.6 Costes laborales unitarios: índices relativos
- A3.7 Márgenes unitarios: índices relativos

A3.1 - REMUNERACION POR ASALARIADO: INDICES RELATIVOS

**SECTOR DE MANUFACTURAS
RESPECTO AL TOTAL DE LA ECONOMIA**



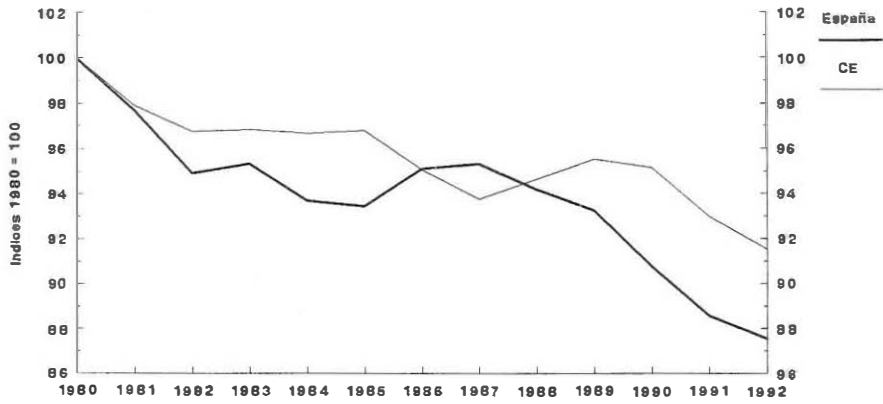
ESPAÑA RESPECTO A LA CE



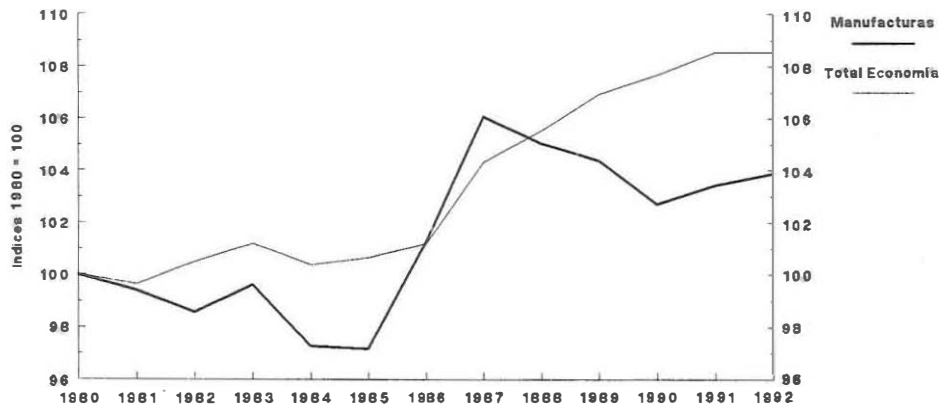
Fuentes: Comisión de la CE, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España

A3.2 - VALOR AÑADIDO: INDICES RELATIVOS

SECTOR DE MANUFACTURAS RESPECTO AL TOTAL DE LA ECONOMÍA



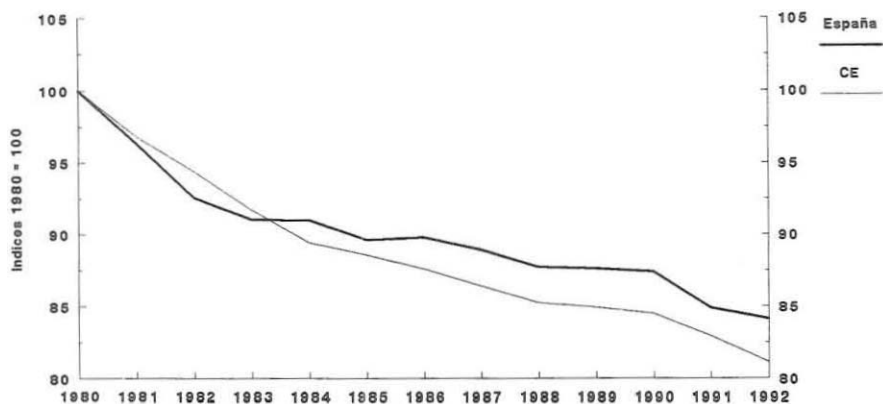
ESPAÑA RESPECTO A LA CE



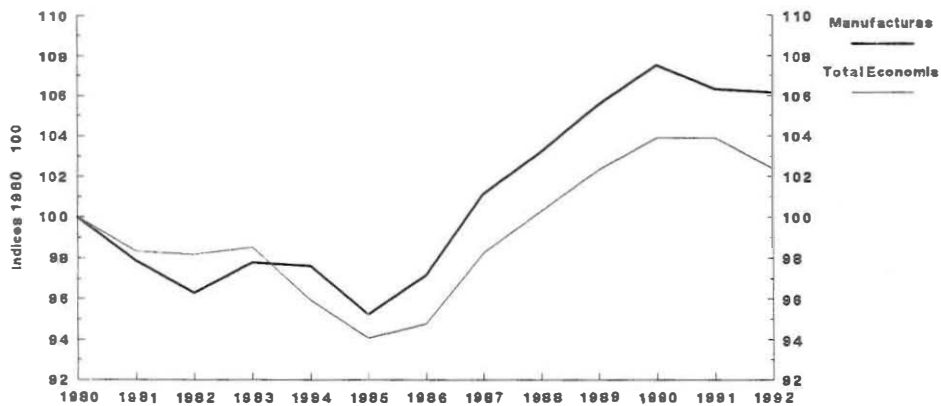
Fuentes: Comisión de la CE, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España

A3.3 - EMPLEO: INDICES RELATIVOS

SECTOR DE MANUFACTURAS RESPECTO AL TOTAL DE LA ECONOMIA



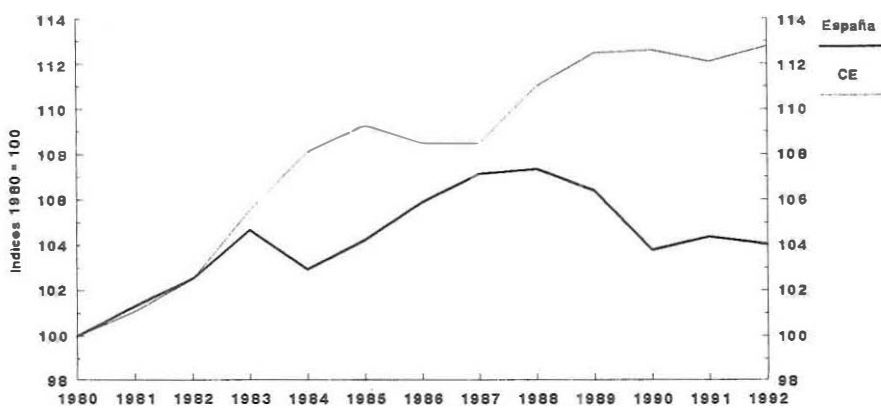
ESPAÑA RESPECTO A LA CE



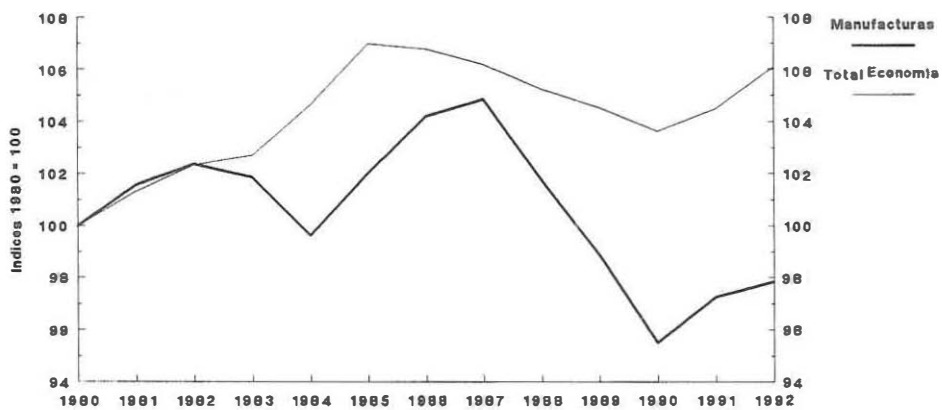
Fuentes: Comisión de la CE, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España

A3.4 - PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO: INDICES RELATIVOS

SECTOR DE MANUFACTURAS RESPECTO AL TOTAL DE LA ECONOMIA



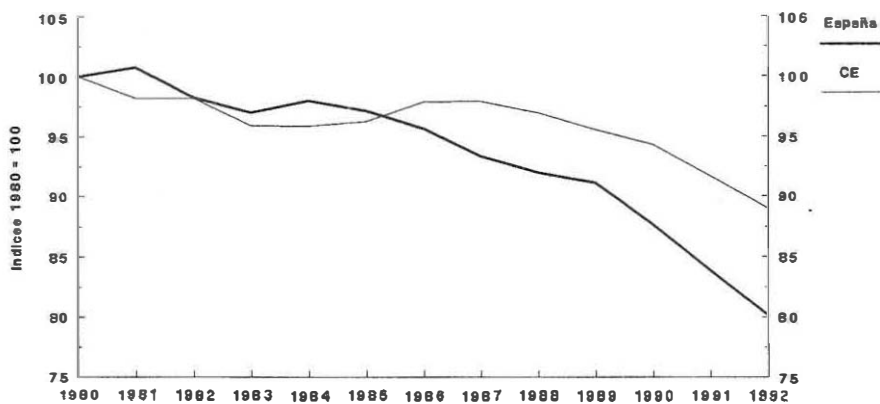
ESPAÑA RESPECTO A LA CE



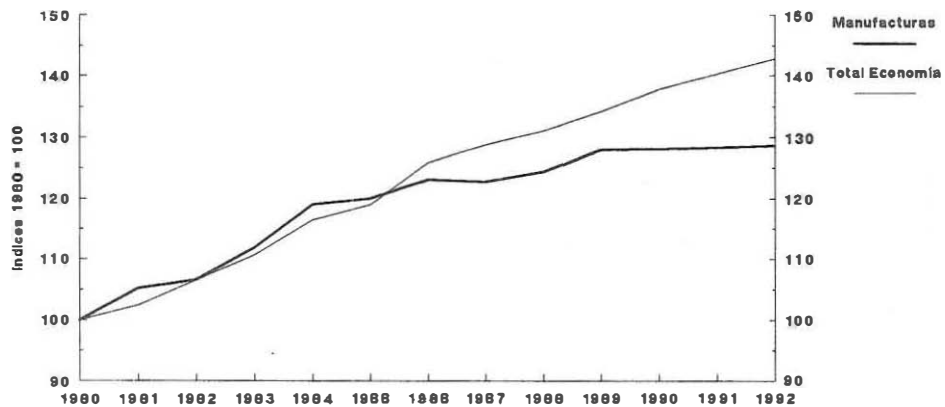
Fuentes: Comisión de la CE, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España

A3.5 - DEFLACTORES DEL VALOR AÑADIDO: INDICES RELATIVOS

SECTOR DE MANUFACTURAS RESPECTO AL TOTAL DE LA ECONOMIA



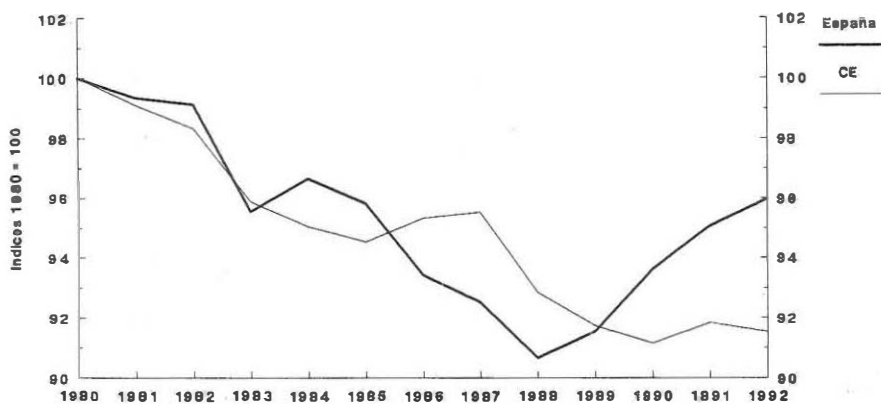
ESPAÑA RESPECTO A LA CE



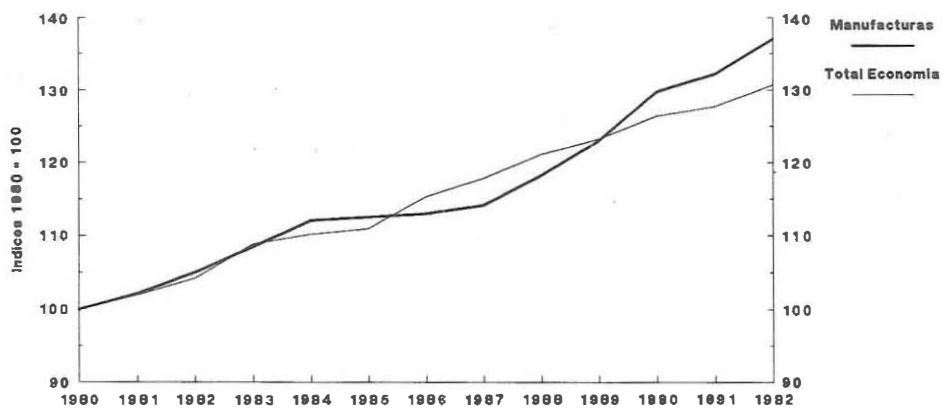
Fuentes: Comisión de la CE, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España

A3.6 - COSTES LABORALES UNITARIOS: INDICES RELATIVOS

SECTOR DE MANUFACTURAS RESPECTO AL TOTAL DE LA ECONOMIA



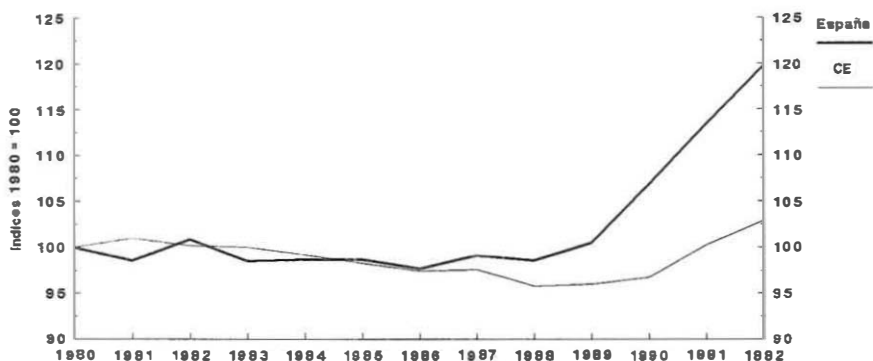
ESPAÑA RESPECTO A LA CE



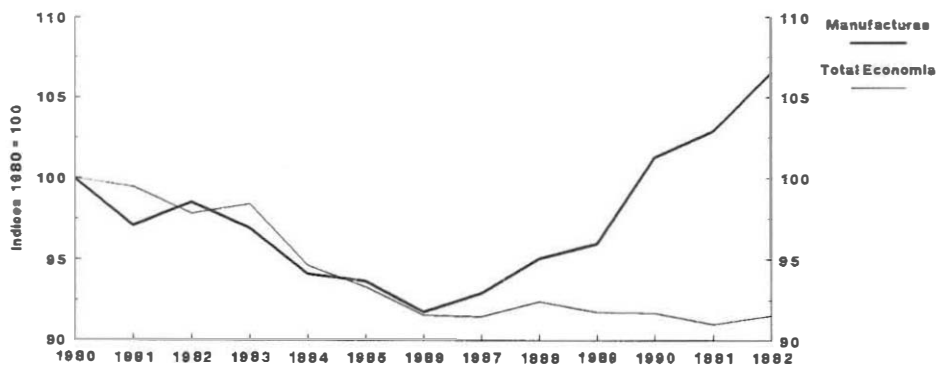
Fuentes: Comisión de la CE, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España

A3.7 - MARGENES UNITARIOS: INDICES RELATIVOS (a)

SECTOR DE MANUFACTURAS RESPECTO AL TOTAL DE LA ECONOMIA



ESPAÑA RESPECTO A LA CE



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

(a) Un descenso del índice implica una mejora de los márgenes unitarios en el sector de manufacturas (gráfico superior) o en España (gráfico inferior) en relación con el conjunto de la economía española o con la Comunidad Europea, respectivamente (véase Apéndice I).

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, J.A. (1992), "Ventajas comerciales y competitividad: Aspectos conceptuales y empíricos", Información Comercial Española, Revista de Economía, número 705.

BONILLA, J.M. (1993), "La competitividad de la economía española: una aproximación macroeconómica", Cuadernos de Información Económica, Fundación FIES, enero.

BUISAN, A. y E. GORDO (1993), "Recuperación económica, competitividad y saldo exterior", Papeles de Economía Española, vol 56.

FMI, Directions of trade statistics, varios volúmenes.

HERNANDO, I. y J. VALLÉS (1993), "Productividad sectorial: comportamiento cíclico en la economía española", Papeles de Economía española, vol 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.

MARTIN, C. (1992), "La competitividad de la industria española frente a la CE: un análisis sectorial", Información Comercial Española, Revista de Economía, número 705.

NAVASCUÉS, 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.

DOCUMENTOS DE TRABAJO (1)

- 9201 **Pedro Martínez Méndez:** Tipos de interés, impuestos e inflación.
- 9202 **Víctor García-Vaquero:** Los fondos de inversión en España.
- 9203 **César Alonso y Samuel Bentolila:** La relación entre la inversión y la «Q de Tobin» en las empresas industriales españolas. (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 9204 **Cristina Mazón:** Márgenes de beneficio, eficiencia y poder de mercado en las empresas españolas.
- 9205 **Cristina Mazón:** El margen precio-coste marginal en la encuesta industrial: 1978-1988.
- 9206 **Fernando Restoy:** Intertemporal substitution, risk aversion and short term interest rates.
- 9207 **Fernando Restoy:** Optimal portfolio policies under time-dependent returns.
- 9208 **Fernando Restoy and Georg Michael Rockinger:** Investment incentives in endogenously growing economies.
- 9209 **José M. González-Páramo, José M. Roldán y Miguel Sebastián:** Cuestiones sobre política fiscal en España.
- 9210 **Ángel Serrat Tubert:** Riesgo, especulación y cobertura en un mercado de futuros dinámico.
- 9211 **Soledad Núñez Ramos:** Fras, futuros y opciones sobre el MIBOR.
- 9212 **Federico J. Sáez:** El funcionamiento del mercado de deuda pública anotada en España.
- 9213 **Javier Santillán:** La idoneidad y asignación del ahorro mundial.
- 9214 **María de los Llanos Matea:** Contrastes de raíces unitarias para series mensuales. Una aplicación al IPC.
- 9215 **Isabel Argimón, José Manuel González-Páramo y José María Roldán:** Ahorro, riqueza y tipos de interés en España.
- 9216 **Javier Azcárate Aguilar-Amat:** La supervisión de los conglomerados financieros.
- 9217 **Olympia Bover:** Un modelo empírico de la evolución de los precios de la vivienda en España (1976-1991). (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 9218 **Jeroen J. M. Kremers, Neil R. Ericsson and Juan J. Dolado:** The power of cointegration tests.
- 9219 **Luis Julián Álvarez, Juan Carlos Delrieu y Javier Jareño:** Tratamiento de predicciones conflictivas: empleo eficiente de información extramuestral. (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 9220 **Fernando C. Ballabriga y Miguel Sebastián:** Déficit público y tipos de interés en la economía española: ¿existe evidencia de causalidad?
- 9221 **Fernando Restoy:** Tipos de interés y disciplina fiscal en uniones monetarias. (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 9222 **Manuel Arellano:** Introducción al análisis econométrico con datos de panel.
- 9223 **Ángel Serrat:** Diferenciales de tipos de interés onshore/offshore y operaciones swap.
- 9224 **Ángel Serrat:** Credibilidad y arbitraje de la peseta en el SME.
- 9225 **Juan Ayuso y Fernando Restoy:** Eficiencia y primas de riesgo en los mercados de cambio. (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 9226 **Luis J. Álvarez, Juan C. Delrieu y Antoni Espasa:** Aproximación lineal por tramos a comportamientos no lineales: estimación de señales de nivel y crecimiento.
- 9227 **Ignacio Hernando y Javier Vallés:** Productividad, estructura de mercado y situación financiera.
- 9228 **Ángel Estrada García:** Una función de consumo de bienes duraderos.
- 9229 **Juan J. Dolado and Samuel Bentolila:** Who are the insiders? Wage setting in spanish manufacturing firms.
- 9301 **Emiliano González Mota:** Políticas de estabilización y límites a la autonomía fiscal en un área monetaria y económica común.
- 9302 **Anindya Banerjee, Juan J. Dolado and Ricardo Mestre:** On some simple tests for cointegration: the cost of simplicity.
- 9303 **Juan Ayuso y Juan Luis Vega:** Agregados monetarios ponderados: el caso español. (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 9304 **Ángel Luis Gómez Jiménez:** Indicadores de la política fiscal: una aplicación al caso español.
- 9305 **Ángel Estrada y Miguel Sebastián:** Una serie de gasto en bienes de consumo duradero.

- 9306 **Jesús Briones, Ángel Estrada e Ignacio Hernando:** Evaluación de los efectos de reformas en la imposición indirecta
- 9307 **Juan Ayuso, María Pérez Jurado y Fernando Restoy:** Indicadores de credibilidad de un régimen cambiario: el caso de la peseta en el SME. (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 9308 **Cristina Mazón:** Regularidades empíricas de las empresas industriales españolas: ¿existe correlación entre beneficios y participación?
- 9309 **Juan Dolado, Alessandra Gorla and Andrea Ichino:** Immigration and growth in the host country.
- 9310 **Amparo Ricardo Ricardo:** Series históricas de contabilidad nacional y mercado de trabajo para la CE y EEUU: 1960-1991.
- 9311 **Fernando Restoy y G. Michael Rockinger:** On stock market returns and returns on investment.
- 9312 **Jesús Saurina Salas:** Indicadores de solvencia bancaria y contabilidad a valor de mercado.
- 9313 **Isabel Argimón, José Manuel González-Páramo, María Jesús Martín y José María Roldán:** Productividad e infraestructuras en la economía española. (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 9314 **Fernando Ballabriga, Miguel Sebastián and Javier Vallés:** Interdependence of EC economies: A VAR approach.
- 9315 **Isabel Argimón y M.ª Jesús Martín:** Series de «stock» de infraestructuras del Estado y de las Administraciones Públicas en España.
- 9316 **Pedro Martínez Méndez:** Fiscalidad, tipos de interés y tipo de cambio.
- 9317 **Pedro Martínez Méndez:** Efectos sobre la política económica española de una fiscalidad distorsionada por la inflación.
- 9318 **Pablo Antolín y Olympia Bover:** Regional Migration in Spain: The effect of Personal Characteristics and of Unemployment, Wage and House Price Differentials Using Pooled Cross-Sections.
- 9319 **Samuel Bentolila y Juan J. Dolado:** La contratación temporal y sus efectos sobre la competitividad.
- 9320 **Luis Julián Álvarez, Javier Jareño y Miguel Sebastián:** Salarios públicos, salarios privados e inflación dual.
- 9321 **Ana Revenga:** Credibilidad y persistencia de la inflación en el Sistema Monetario Europeo. (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 9322 **María Pérez Jurado y Juan Luis Vega:** Paridad del poder de compra: un análisis empírico. (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 9323 **Ignacio Hernando y Javier Vallés:** Productividad sectorial: comportamiento cíclico en la economía española.
- 9324 **Juan J. Dolado, Miguel Sebastián y Javier Vallés:** Cyclical patterns of the Spanish economy.
- 9325 **Juan Ayuso y José Luis Escrivá:** La evolución del control monetario en España.
- 9326 **Alberto Cabrero Bravo e Isabel Sánchez García:** Métodos de predicción de los agregados monetarios.
- 9327 **Cristina Mazón:** Is profitability related to market share? An intra-industry study in Spanish manufacturing.
- 9328 **Esther Gordo y Pilar L'Hotellerie:** La competitividad de la industria española en una perspectiva macroeconómica.

(1) Los Documentos de Trabajo anteriores a 1992 figuran en el catálogo de publicaciones del Banco de España.

Información: Banco de España
Sección de Publicaciones. Negociado de Distribución y Gestión
Teléfono: 338 51 80
Alcalá, 50. 28014 Madrid