UNIVERSIDADE DA CORUÑA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA

Tesis doctoral presentada por:
Iván López Martínez

Bajo la dirección de:
Julio G. Sequeiros Tizón

A Coruña, 2003

UNIVERSIDADE DA CORUÑA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA

Tesis doctoral presentada por: Iván López Martínez
Director: Julio G. Sequeiros Tizón
A Coruña, 2003

Esta tesis doctoral ha sido realizada por el doctorando Iván López Martínez para, tras su defensa ante un Tribunal, poder obtener el grado académico de doctor. Describe los contenidos y resultados de una investigación científica original sobre una materia relacionada con el programa de doctorado "Problemas y perspectivas de la construcción europea", cursado por el doctorando en la Universidade da Coruña. Ha sido dirigida por Julio G. Sequeiros Tizón, Catedrático de Universidad en Economía Aplicada.

AGRADECIMIENTOS

Supongo que todo doctorando muestra su agradecimiento al director de su tesis. Esto puede obedecer a diferentes motivos, como la costumbre, el interés o el verdadero reconocimiento a su colaboración. En mi caso, la razón es esta última y explicaremos el porqué. Independientemente de su labor de supervisión, discusión y corrección de los diferentes textos parciales que le he ido presentando, Julio Sequeiros ha tenido la habilidad para identificar dos momentos trascendentales para que este trabajo pudiese ser una realidad, brindándome entonces su máxima colaboración. Esos dos momentos fueron justamente el inicio y el final de esta investigación. A quien nunca haya escrito una tesis doctoral, esto seguramente le parecerá un apoyo raquítico. Nada más lejos de la verdad. Con la perspectiva que ahora tengo, puedo decir que mi director intensificó su labor en los momentos que yo más lo necesitaba. Primero, al comienzo, cuando cualquier doctorando se enfrenta, de repente y, en la mayoría de los casos (como el mío), por primera vez, a la realización de un trabajo de gran envergadura que no sabe cómo empezar. Julio me orientó sobre el tema y las directrices generales de la tesis y puso a mi disposición los datos de su base de datos del comercio exterior español. Segundo, al final, cuando resulta difícil establecer un límite temporal a la investigación; porque es cierto que conforme más se estudia un tema, son muchos los nuevos interrogantes y posibilidades que van apareciendo. Entonces, la ayuda de Julio volvió a ser definitiva, proponiendo unos plazos y tareas para rematar el trabajo idóneamente. Por todo ello, mi primer y sincero agradecimiento va dedicado al director de esta tesis, el profesor Julio Sequeiros.

En segundo lugar, también deseo manifestar mi gratitud a los profesores de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de A Coruña que me han ofrecido su apoyo a lo largo de los años que he dedicado a esta tesis doctoral. Algunas veces, sus reiterados ofrecimientos se quedaron sólo en eso, pero no por su falta de voluntad, sino porque yo no los juzgué necesarios. Otras veces, se trató de ayuda moral, muy necesaria en determinados momentos. Y, en otras ocasiones, su colaboración ha servido para completar, aclarar o corregir algunos detalles de este trabajo. Citarlos sería demasiado largo, pero para todos estos compañeros de la Facultad (y, por encima de lo anterior, amigos) que me han brindado desinteresadamente su ayuda dirigo este segundo

agradecimiento.

Por último, pero, en absoluto menos importante, también estoy en deuda con mi familia y amigos más cercanos. Ellos han tenido que soportar pacientemente mi dedicación a esta investigación, mis conversaciones sobre su marcha (que, probablemente, les resultarían muy aburridas) y, sobre todo, mi peculiar organización del tiempo de trabajo. Muy especialmente, me gustaría dedicar este trabajo a mi esposa, Asun, a quien espero saber recompensar en el futuro el tiempo que le he robado; y, también, a mi madre y a mis abuelos maternos, quienes conocieron su comienzo y no han podido disfrutar su final.

ÍNDICE DE CUADROS

Notas: Los cuadros del apéndice estadístico están precedidos de su propio índice, por lo que no figuran en el siguiente índice. La numeración corresponde al número del capítulo, seguido por el orden del cuadro dentro de aquél; en los cuadros del apéndice estadístico la letra A sustituye al número de capítulo.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

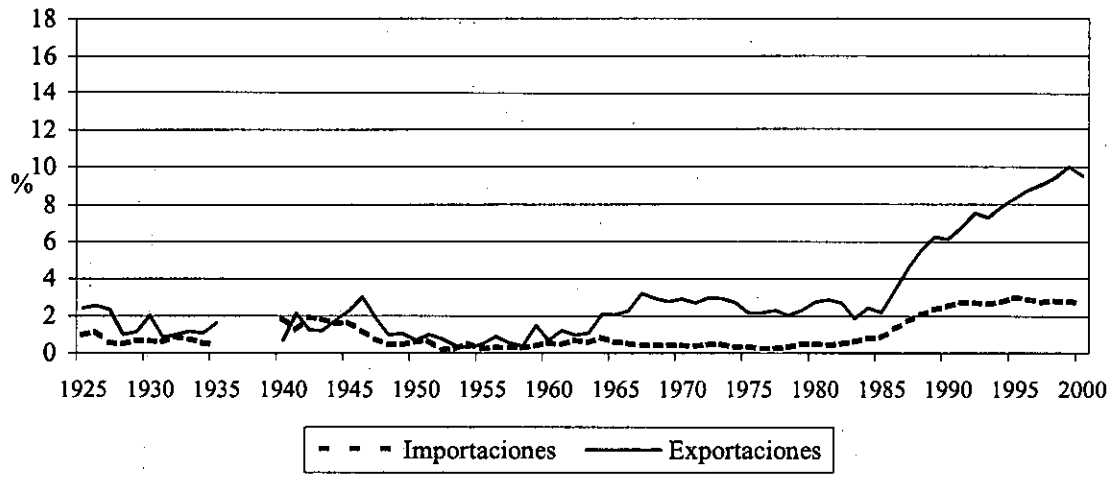
Nota: La numeración corresponde al número del capítulo (excepto para la introducción, identificada con un 0), seguido por el orden del gráfico dentro de aquél.

INTRODUCCIÓN

Uno de los aspectos más interesantes del comercio exterior español es la relación con Portugal. Y este interés reside tanto en el plano del análisis empírico como en el plano teórico. Vayamos por este orden.

Esta inicial reflexión sobre los aspectos empíricos del comercio bilateral entre España y Portugal la realizaremos desde un punto de vista histórico. El comercio de España con Portugal está registrado por las estadísticas españolas desde las primeras décadas del siglo XIX. Una de las principales características de estos flujos comerciales es su insignificancia durante los siglos XIX y XX, con la principal excepción de las últimas décadas, coincidiendo en el tiempo con el período transitorio de la adhesión de ambos países a la UE[1]. En efecto, a pesar de una frontera común muy extensa, Portugal no alcanzó a representar un dos por ciento del comercio exterior de España hasta bien avanzada la década de los ochenta. El gráfico nº 0-1 pone de relieve esta situación.

Gráfico nº 0-1: Portugal en el comercio exterior español: intensidades absolutas.



Nota: La intensidad absoluta es el porcentaje de cada flujo español a Portugal respecto al flujo español total.

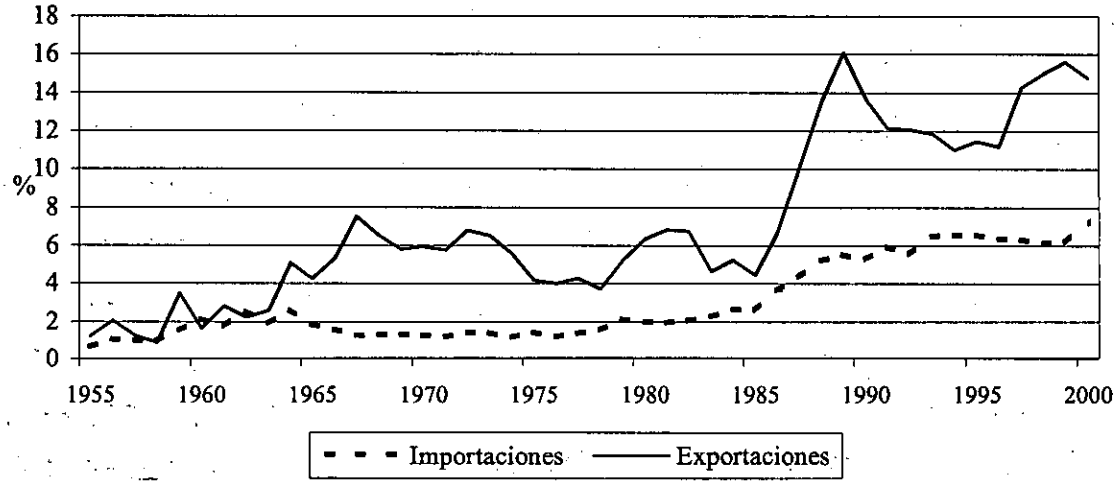
Fuente: elaboración propia según DGA (1927) y años sucesivos.

Sin embargo, esta escasa trascendencia del mercado portugués para la economía española podemos relativizarla introduciendo el análisis en términos de intensidades

[1] Un estudio histórico, para el período 1850-1914, de las relaciones comerciales entre España y Portugal se encuentra en Espido (1999a).

relativas: si ponderamos el comercio de España con Portugal por el peso de Portugal en el mercado mundial (para eliminar, en lo posible, las perturbaciones del efecto dimensión), los comentarios anteriores se ven sometidos a modificaciones notables. Efectivamente, Portugal se convierte en el principal cliente de España en términos de intensidades relativas[2]; esto es, Portugal ha tenido una importancia en el mercado exterior español muy superior a la propia relevancia de Portugal en el mercado mundial. El gráfico nº 0-2 está mostrando cómo Portugal, principalmente por el lado de las exportaciones, tiene un significado muy destacado para el mercado español: es el doble de importante para España que para el mercado mundial hasta mediada la década de los sesenta, sobre seis veces más entre 1965 y 1985 y, a partir de la adhesión a la UE, sobre catorce veces más.

Gráfico nº 0-2: Portugal en el comercio exterior español: intensidades relativas.



Nota: La intensidad relativa para cada flujo se calcula como el porcentaje del flujo español a Portugal respecto al flujo español total, ponderado por el peso del flujo simétrico portugués en el comercio mundial.

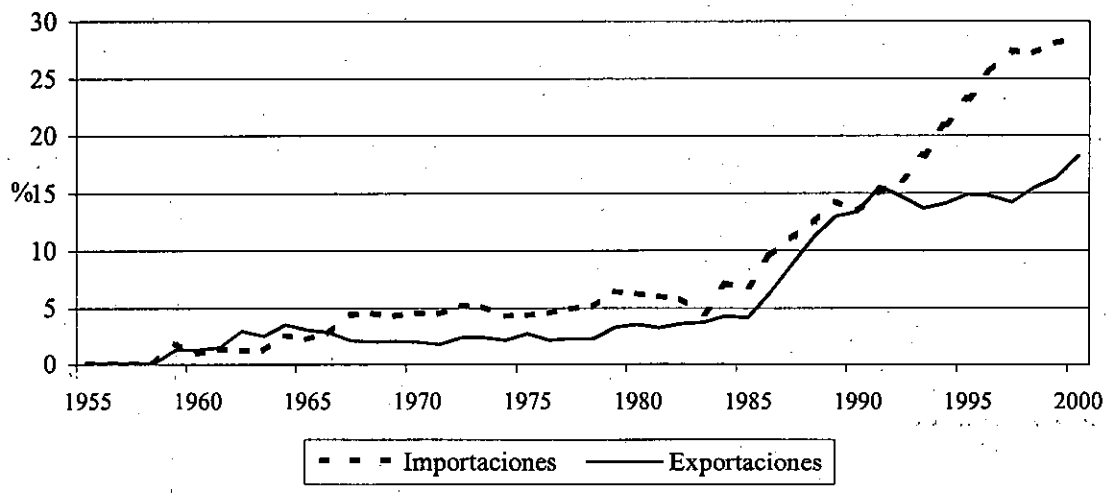
Fuente: elaboración propia según los anexos de Sequeiros y Mezo (2002).

Esta penetración tan intensa se observa también desde la óptica de las cuotas de mercado. Si calculamos la importancia de España en las importaciones y exportaciones portuguesas, tal y como muestra el gráfico nº 0-3, volvemos a tener, otra vez, un perfil muy parecido al anterior: una escasa relevancia hasta iniciada la década de los ochenta, momento en el cual el papel de España como abastecedor y cliente de Portugal toma un

[2] Véase al respecto Sequeiros y Mezo (2002).

carácter realmente privilegiado.

Gráfico nº 0-3. Cuotas del mercado portugués para la economía española.



Nota: Las cuotas de mercado se calculan como el porcentaje de cada flujo español a Portugal sobre el flujo simétrico total de Portugal.

Fuente: elaboración propia según los anexos de Sequeiros y Mezo (2002).

En definitiva, lo que significa el análisis anterior es que Portugal tiene una importancia reducida para el comercio exterior español, en gran medida, debido a que la portuguesa es una economía de un tamaño bastante menor que la española. Pero, aun así, descontando este efecto y con una perspectiva de largo plazo, debemos reconocer que Portugal ha desempeñado un papel secundario en el comercio exterior español. Si comparamos el binomio Portugal-España con el Irlanda-Reino Unido o el Dinamarca-Alemania, podemos comprobar que, en estos dos últimos casos, las relaciones comerciales (y financieras y en otros campos económicos) han sido y son mucho más densas que en el caso que nos ocupa.

El efecto dimensión es también otro elemento básico en el análisis empírico. La economía portuguesa, en la segunda mitad del siglo XX, significa entre un cuarto y un quinto de la economía española: una población actual de unos diez millones de portugueses (poco más que la población andaluza) frente a los cuarenta millones en España; un PIB portugués que apenas supera el de la provincia de Madrid (un veinte por ciento del total español); una superficie geográfica que es inferior a la de Castilla La Mancha o a la de Castilla-León; un comercio exterior que es inferior al de Cataluña; y,

por último, un PIB por habitante que se situaría en los últimos puestos del *ranking* de las comunidades autónomas españolas.

Estas características en el comportamiento de los países ibéricos ofrecen, también, ciertas ventajas a la hora de hacer las necesarias aproximaciones teóricas al objeto de estudio. Las relaciones entre España y Portugal revelan dos países cuasi autárquicos (entiéndase, el uno frente al otro) que, en la década de los ochenta, ponen en común sus mercados. Este aspecto de la cuestión convertiría este caso en un buen laboratorio para intentar detectar fenómenos relacionados con la creación y desviación de comercio, dentro de modelos de integración económica de corte neoclásico (modelos a lo Balassa, Meade, Viner, etc.).

Vamos a ver, en las páginas que siguen, como esto no es exactamente así. La creación y desviación de comercio no son fácilmente detectables. Los fenómenos de creación y desviación de comercio implican una especialización de cada país en las producciones factor-abundante, lo que llevaría a Portugal a especializarse frente a España en productos con elevado contenido en trabajo y, a España frente a Portugal, en productos intensivos en capital. Esta especialización tan nítida y asimétrica (y probablemente inaceptable bajo el punto de vista social) está basada en unos presupuestos teóricos que no se han confirmado en este caso; ni siquiera, tampoco, en los años cincuenta, con la puesta en marcha del proceso de integración europeo.

La libertad de circulación de factores entre países (fundamentalmente el capital), los rendimientos a escala no constantes (y, frecuentemente, crecientes), la generalización de mercados en los cuales la concurrencia es imperfecta (principalmente en el sector de los bienes comerciables), la propia actuación del Estado tratando de maximizar el bienestar colectivo, etc. introducen suficientes perturbaciones en el funcionamiento del mercado como para que los modelos teóricos tradicionales pasen a ser poco operativos.

La propia existencia, y el rápido crecimiento, del comercio intraindustrial, como tendremos ocasión de ver a lo largo de este trabajo, está indicando que los procesos de especialización internacional derivados de la integración económica son más sutiles. La

especialización no es sector contra sector (a lo neoclásico, en función del factor abundante), sino que, por el contrario, la especialización se detecta dentro de los sectores: en casi todos los sectores se crea comercio nuevo y se expanden unas producciones a costa de otras producciones del mismo sector. El trasvase de factores y la reasignación de recursos ocurre en el interior de los sectores y no entre sectores diferentes. Esto es lo que hace que las consecuencias de la integración económica sean, en la práctica, más suaves y no tan traumáticas como se desprendía de los viejos modelos neoclásicos puros. Bien es verdad que estos modelos (los de inspiración neoclásica al estilo del *New International Economics*) continúan demostrando su validez para la comprensión de la especialización intrasectorial en función de la dotación de factores en un sentido amplio (tecnología, capital humano, gastos en investigación, marketing y publicidad, etc.)

En este orden de cosas, el marco general de esta tesis doctoral es el proceso de integración europeo. De él, se han derivado importantes consecuencias para el futuro de la Península Ibérica, tanto en lo cultural, lo político o lo social, como en lo referente a las economías española y portuguesa. Así, tras las últimas décadas, las relaciones económicas mutuas entre España y Portugal han experimentado relevantes modificaciones, por ejemplo, en cuanto a sus inversiones financieras, a las estrategias de sus empresas, a la cooperación de sus gobiernos, a la circulación de sus ciudadanos (tanto por motivos turísticos como por razones de trabajo), a la creación de infraestructuras comunes o al intercambio comercial. Es este último aspecto el que pretendemos investigar.

Resulta sencillo justificar la elección del tema. En este sentido, podemos esbozar varios argumentos que confirman su interés dentro de la investigación económica. El comercio internacional es una disciplina de la Ciencia Económica que se encuentra en plena ebullición, en el plano teórico y en el empírico, tras las aportaciones de lo que se conoce como la "nueva teoría del comercio internacional". Por otra parte, el gran desarrollo de los intercambios comerciales entre los países ibéricos hace que éste nos parezca un campo adecuado (un buen laboratorio, como decíamos anteriormente) para la aplicación de estos conocimientos. Además, creemos que las transformaciones en estas relaciones comerciales serán uno de los aspectos que mayores repercusiones pueda

inducir para el conjunto de cada economía.

Pero permítase extendernos algo más en una serie de consideraciones, de índole subjetiva, que nos han conducido a la elección del presente tema para nuestra tesis doctoral.

Precisamente en octubre del año de la adhesión de España y Portugal a la CEE, el que suscribe era alumno de tercer curso de la Licenciatura en Ciencias Económicas en la Universidade de Santiago de Compostela. Fue entonces cuando tuvimos la suerte de asistir a las clases del profesor Sequeiros, responsable de dos de las materias de aquel curso, "Estructura e instituciones económicas II" y "Política económica". Aún hoy recordamos perfectamente el interés y la dedicación con que preparamos aquellas asignaturas, en lo cual, sin duda, habría que otorgar una gran parte de responsabilidad al profesor Sequeiros. También recordamos la insistencia y predilección del profesor por los temas comunitarios, que, evidentemente, tenían en aquel momento una tremenda trascendencia. Seguramente en aquel momento, se establecieron las raíces de nuestra inquietud sobre las cuestiones comunitarias.

Unos años más tarde, a principios de 1992, tras ganar el concurso de una plaza de profesor asociado en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidade da Coruña, nos encontrábamos en el lado opuesto de las aulas. Justamente, la docencia que se nos encargó fue en la asignatura de "Estructura e instituciones económicas II", lo que suponía la difícil tarea de tomar el testigo del profesor Sequeiros. Desde entonces hemos desarrollado nuestra actividad docente, fundamentalmente, en esta materia (y en su sucesora en el nuevo plan de estudios, "Estructura e instituciones económicas: economía española"), en cuyos programas siempre hemos dedicado la oportuna atención al sector exterior de la economía española y a la integración de ésta en el ámbito comunitario. Por otra parte, el programa del curso de doctorado que realizamos en el bienio 1992-1994, titulado "Problemas y perspectivas de la construcción europea", acrecentó nuestro interés y formación en lo relacionado con la Unión Europea.

Sin embargo, la cuestión que resultó capital para centrar el tema de esta tesis doctoral fue nuestra participación en un proyecto de investigación sobre el comercio

exterior de Galicia, dirigido por el profesor Sequeiros y culminado con la publicación del libro de Sequeiros (1999). La presente tesis doctoral es muy deudora de los conocimientos adquiridos durante la citada investigación, por lo que consideramos oportuno expresar nuestro agradecimiento tanto al Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza, por financiar dicho proyecto, como a su director, por incluirnos en el equipo investigador.

Además de las cuestiones anteriores relativas a nuestra formación de partida para abordar esta tesis doctoral, también nos gustaría hacer mención a otro par de asuntos relacionados con nuestra proximidad a Portugal. En primer lugar, no ocultamos nuestra predilección por este país y por sus gentes; los numerosos viajes que hemos realizado a Portugal (precisamente, el último de ellos, en noviembre de 2002, para presentar una comunicación en el 4° Seminario Luso-Español de Economía Empresarial) nos han servido para conocer un extraordinario país, que cuenta con elementos históricos y culturales soberbios, y en donde siempre apreciamos una especial sintonía con sus gentes. En segundo lugar, como miembro de la Universidade da Coruña, también podemos destacar las diversas ocasiones en que esta institución ha potenciado las relaciones con Portugal.

Una vez explicadas todas las consideraciones anteriores sobre el tema de tesis elegido, a continuación dedicaremos unas líneas a comentar los objetivos de este trabajo. El objetivo general de la investigación será constatar el grado en que el proceso de integración de España y Portugal en la Unión Europea ha significado un verdadero y definitivo impulso al mercado ibérico, en el ámbito de los intercambios de mercancías. De esta pretensión tan genérica se deriva la necesidad de profundizar en una serie de cuestiones más concretas, entre las que podemos destacar:

A) La comparación, a grandes rasgos, de la evolución de las economías española y portuguesa en las últimas décadas e, igualmente, de sus procesos de apertura e integración en la Unión Europea.

B) La valoración mutua de los mercados nacionales, en el marco de su integración en el amplio mercado europeo.

C) Las características y la evolución de los intercambios comerciales entre España y Portugal.

D) La detección de los sectores y productos comerciados más relevantes.

E) La segmentación del comercio bilateral en el de naturaleza interindustrial y el de tipo intraindustrial; además, dentro de cada clase, resultan pertinentes nuevas descomposiciones atendiendo a otras características.

F) Las diferentes dotaciones de factores productivos de cada país, puestas de manifiesto por sus especializaciones comerciales.

Respecto al período de análisis, aunque varía dependiendo del fenómeno concreto que se esté estudiando, siempre se ha procurado, por una parte, que fuese lo suficientemente largo para constatar cambios de tipo estructural y, por otra, que alcanzase hasta el presente. Además, el propio objetivo general mencionado obliga a remontarnos a principios de los ochenta, cuando España y Portugal vivían de espalda (*de costas voltadas*, que decían los portugueses). Esta anormal situación de partida comienza en esas fechas su particular transformación: primero, bajo la aplicación del Acuerdo entre España y la EFTA (de la cual Portugal era miembro) y, segundo, con la adhesión conjunta de los países ibéricos a la CEE en 1986. Consideramos que este último hecho ha marcado el definitivo punto y final a la situación de aislamiento mutuo que venían manteniendo entre sí las economías ibéricas; y más, teniendo en cuenta el devenir de la propia Unión Europea en cuanto a la profundización de su mercado interior (Mercado Único, Unión Monetaria), al desarrollo político-institucional y al proceso de ampliación a nuevos países miembros. Todo esto significa que el marco actual en que se desarrollan las relaciones comerciales entre España y Portugal es completamente diferente al de hace, por ejemplo, treinta años. Y no sólo eso, sino que, de cara al futuro, situaciones de aislamiento mutuo como aquellas serán irrepetibles, con toda probabilidad (valga como ejemplo la adopción de la moneda única –y común– en el contexto europeo).

El ámbito espacial de esta investigación puede deducirse fácilmente de su propio

título y de lo comentado en los párrafos precedentes: las economías española y portuguesa. Sin embargo, de lo anterior también debe deducirse el interés para la investigación de extenderse hacia el ámbito comunitario, el cual se asume en varias partes del trabajo.

La tesis doctoral que se presenta está organizada de la siguiente manera. En primer lugar, resulta necesario un acercamiento a la teoría y los fundamentos del comercio internacional y de la integración económica. Así, el capítulo I está destinado a revisar los principales enfoques teóricos, desde los precursores de la disciplina hasta las recientes aportaciones a la teoría del comercio internacional.

En segundo lugar nos planteamos alcanzar un adecuado conocimiento de los rasgos básicos y del comportamiento de las economías española y portuguesa. Para ello, en el capítulo II se describe, de manera comparada, la evolución de relevantes variables macroeconómicas de ambos países, además de ciertas cuestiones institucionales de indudable interés. Este repaso pone de manifiesto las importantes transformaciones acaecidas desde mediados del siglo XX. En este sentido, las economías española y portuguesa actuales poco tienen que ver con las de aquel entonces.

Los siguientes capítulos comprenden ya la parte central del trabajo, con el estudio del comercio de mercancías entre España y Portugal. Sobre esta cuestión no se han prodigado mucho los investigadores, quizás como una muestra más de la ignorancia recíproca que se venían practicando los dos países. Nosotros pretendemos rellenar, aunque sea mínimamente, esta laguna, realizando aplicaciones empíricas al comercio entre los países ibéricos que permitan ahondar en los objetivos que acabamos de describir. Concretamente, el capítulo III, tras presentar la base de datos de comercio que nos acompañará durante todo el trabajo, aborda un primer análisis, fundamentalmente descriptivo, sobre las relaciones comerciales entre los países ibéricos en el período 1980-2001. Entre otras cuestiones, aquí se realiza una primera cuantificación de los flujos comerciales que presentan un carácter interindustrial o intraindustrial, distinción que origina el planteamiento de los dos siguientes capítulos.

Así, en el capítulo IV se realiza el estudio del comercio caracterizado porque los

flujos de importación y los de exportación se realizan con productos distintos, esto es, el comercio interindustrial. Este análisis se inscribe en el marco de los postulados neoclásicos de la teoría del comercio internacional. En este sentido, tiene relevancia investigar en qué medida las diferentes dotaciones factoriales de ambas economías pueden explicar la existencia de este tipo de comercio y, para ello, se aplica una conocida metodología empírica.

En el capítulo V, en cambio, el objeto de estudio es el comercio intraindustrial entre España y Portugal, esto es, aquel donde se intercambian bienes similares. Aquí, el marco teórico de referencia ya es otro (las nuevas teorías del comercio internacional), puesto que dicha modalidad de comercio no encaja correctamente en los esquemas de la teoría tradicional (neoclásica). Este patrón de comercio ha manifestado un importante desarrollo en los últimos años para nuestro caso de estudio y, por ello, se aplica una metodología al uso que permite cuantificarlo y clasificarlo en diversos tipos.

A continuación, se enumeran las principales conclusiones de nuestro estudio, junto a una serie de propuestas para futuras investigaciones. Luego, se relaciona la bibliografía, ordenada alfabéticamente por autor, que comprende, principalmente, las referencias citadas a lo largo del trabajo, aunque, también, se han incorporado algunas otras que, a pesar de no haber sido objeto de cita, hemos consultado y considerado relevantes. Finalmente, se aporta un apéndice estadístico que incluye, de una parte, series largas comparativas de las economías española, portuguesa y del conjunto de la UE y, de otra, algunas informaciones detalladas que, por su extensión, no habían sido incluidas en otros lugares del texto.

CAPÍTULO I. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

I.1. INTRODUCCIÓN

Siguiendo a Chacholiades (1992), pp. 3-6, podemos afirmar que el pensamiento entorno a la economía internacional se puede clasificar en dos grandes ramas: las finanzas internacionales y el comercio internacional. La primera se trata de una teoría monetaria, centrada en el corto plazo; en cambio, la teoría del comercio internacional se preocupa por los aspectos reales de las relaciones económicas entre naciones y por las tendencias en el largo plazo. Del diferente ámbito de investigación de una y otra se puede deducir las posibilidades de complementariedad que presentan.

El objetivo de este primer capítulo resulta habitual en un trabajo de estas características: realizar una aproximación a la evolución del pensamiento acerca de la teoría del comercio internacional[3]. Dada la relativa antigüedad de esta disciplina y la abundante literatura que ha originado, no sería sensato por nuestra parte pretender reflejar todas las corrientes y tendencias surgidas dentro de este panorama. Por ello, en el presente capítulo, únicamente expondremos aquellas teorías y escuelas que, bajo nuestro parecer, han conseguido un mayor asentamiento e influencia en el cuerpo teórico del comercio internacional, tratando, además, de reflejar las conexiones entre ellas.

Existe abundante literatura donde se expone con mayor amplitud y exactitud la evolución de la teoría del comercio internacional. Algunos trabajos que la revisan, global o parcialmente, son los de Shone (1972), Jones y Neary (1984), Helpman y Krugman (1985) o, más recientemente, Borkakoti (1998). Además, también existe un nutrido número de libros de lecturas y colecciones de artículos con parecidas pretensiones, como los de Kierzkowski (1984), Tharakan (1989), Greenaway y Winters (1994), Greenaway (1996) o Bhagwati, Panagariya y Srinivasan (1998). En forma de manuales sobre economía internacional, podemos citar, por ejemplo, textos tan

[3] Aunque la evidencia empírica y las contrastaciones de algunas de las teorías del comercio internacional han desempeñado un papel importante en la evolución de la disciplina, hemos optado por evitar hacer referencia a ellas en el presente capítulo, ya que los aspectos empíricos son abordados, de modo más exhaustivo, en los capítulos III, IV y V.

difundidos como el ya citado de Chacholiades (1992) y el de Krugman y Obstfeld (2001). Entre las obras de autores españoles, destacaríamos el texto monográfico sobre la teoría del comercio internacional de Bajo (1991), resumido y actualizado en Bajo (1996). Más reciente es el libro de González (2002), que complementa el estudio de los aspectos teóricos del comercio internacional con otras cuestiones como la integración económica, el crecimiento o los aspectos institucionales. Desde una perspectiva similar y ya con varias ediciones, nos encontramos el manual sobre economía internacional de Tugores (1999).

Pero, ¿cuáles han sido los principales interrogantes a los que la teoría del comercio internacional ha intentado responder? Podemos distinguir cuatro grandes grupos de cuestiones:

A) Las referentes a la naturaleza y las causas del comercio internacional, investigando la estructura, la dirección y el volumen de dicho fenómeno: ¿por qué comercia un país con otros?, ¿qué tipo de productos comercia?, ¿cuáles importa y cuáles exporta?, ¿en qué cantidad?, ¿con qué países se llevan a cabo esos intercambios?.

B) Las concernientes a la evolución de los precios internacionales: ¿a qué precio se realizan las transacciones?, ¿cómo se determinan esos precios?.

C) Las cuestiones que tienen que ver con las consecuencias del comercio exterior para las economías nacionales: ¿qué efectos tiene el comercio internacional sobre la estructura económica de los países?, ¿y sobre su proceso de crecimiento económico?, ¿cuáles son sus consecuencias sobre el bienestar de los ciudadanos?.

D) Por último, las que se preocupan por el papel de la política económica en el comercio internacional: ¿debe procurarse la liberalización del mercado internacional?, ¿qué efectos tienen las barreras al comercio?, ¿qué se deriva de los procesos de integración económica?.

No obstante, como en cualquier ámbito científico que se precie, todavía queda terreno por explorar. La teoría del comercio internacional ha demostrado, en las últimas

décadas, una inquietud constante por abrir nuevas líneas de investigación, por evolucionar. Prueba de lo anterior es que el cuerpo teórico dominante hasta mediados del siglo XX ha sido continuamente puesto en entredicho desde entonces, apareciendo aportaciones que trataron de complementarlo, corregirlo o enfrentarlo. Ello ha generado un interesante debate científico, que, de ninguna manera, se puede considerar zanjado y que, para muchos, constituye el germen de una nueva teoría del comercio internacional.

El presente capítulo se ha estructurado siguiendo un orden más o menos cronológico en la exposición de las principales corrientes de pensamiento sobre el tema. Así, el siguiente epígrafe tiene como referencia el esquema neoclásico del comercio internacional y las teorías clásicas que lo precedieron. En el tercer epígrafe, a lo largo de un buen número de apartados, se recogen diversas explicaciones alternativas al modelo neoclásico del comercio internacional, expuestas, en la mayoría de los casos, entre las décadas de los cincuenta y setenta del pasado siglo. El cuarto epígrafe se centra en lo que se ha dado en llamar la nueva teoría del comercio internacional, que recoge planteamientos más o menos críticos con la doctrina neoclásica, pero ya con una mayor formalización. El capítulo finaliza con las oportunas conclusiones.

I.2. LA ESCUELA NEOCLÁSICA Y SUS ANTECEDENTES

En este epígrafe hemos tratado de sintetizar el largo camino de la teoría del comercio internacional que desembocó en el nacimiento de la doctrina neoclásica. Así, en el primer apartado se recogen las primeras aproximaciones al comercio internacional debidas a la escuela mercantilista. En los dos siguientes apartados se resumen las aportaciones de la escuela clásica a la teoría del comercio internacional (fundamentalmente, a través de Adam Smith y David Ricardo). A partir de ellas desarrolla su trabajo la escuela neoclásica, que tiene su máxima expresión en el teorema propuesto Heckscher y Ohlin y se expone en el cuarto apartado.

I.2.1. LA TEORÍA DEL SUPERÁVIT COMERCIAL

En los siglos XVI, XVII y principios del XVIII se realizaron las primeras aportaciones y reflexiones sobre el comercio internacional. Esta corriente de pensamiento se identificó, con posterioridad, con el nombre de mercantilismo. Aunque no llegaron a establecer un cuerpo doctrinal coherente, los mercantilistas coincidieron unánimemente en sus análisis sobre el comercio exterior, hasta tal punto que éste se llegó a constituir en el eje central de sus teorías. Los principales nombres que se asocian a esta corriente son John Hales, Thomas Mun y David Hume.

Los mercantilistas no se preocuparon por estudiar las causas del comercio internacional, sino que se propusieron determinar las ventajas de los intercambios comerciales para la economía del país. La doctrina del superávit de la balanza comercial que postularon los mercantilistas implicaba que un país se beneficiaría del comercio internacional siempre que el valor de sus exportaciones superase el valor de sus importaciones; ello daría origen a la entrada neta de metales preciosos por el valor equivalente a dicho saldo, lo cual generaría el enriquecimiento del país. Para lograr el deseado superávit comercial los mercantilistas proponían el intervencionismo del Estado, que debía, por una parte, dificultar la entrada en el país de importaciones mediante políticas proteccionistas y, por otra parte, fomentar las exportaciones de productos nacionales.

Los autores y escuelas de pensamiento posteriores realizaron numerosas críticas a la doctrina que acabamos de explicar. Por ejemplo, representa una visión errónea del conjunto de la economía, porque asimila la riqueza con la disponibilidad de metales preciosos. Además, esta visión del comercio internacional implica que éste sólo beneficia a unos países en la medida en que perjudica a otros y asume que lo positivo de dicho comercio radica en la corriente exportadora. Sin embargo también algunos autores posteriores a los mercantilistas han justificado la doctrina del superávit comercial en el sentido de que éste estimularía la demanda agregada (y en consecuencia, el crecimiento de la renta nacional) o que la acumulación de metales preciosos contribuiría a mantener reducidos tipos de interés (favoreciendo, por lo tanto, el crecimiento económico).

I.2.2. LA VENTAJA ABSOLUTA

Durante el siglo XVIII, el nuevo marco histórico resultó decisivo para el surgimiento de nuevas corrientes de pensamiento económico, que, en el terreno de la economía internacional, criticaron la doctrina mercantilista y terminaron por establecer el predominio de la escuela clásica. Destaquemos tres hechos para reflejar las circunstancias históricas de la economía de la época. En primer lugar, la precedente economía de tipo artesanal, dominante hasta entonces en Europa, iba siendo reemplazada por una incipiente economía industrial. En segundo lugar, el poder absolutista y hegemónico de los Estados cedía terreno ante la valoración de los derechos de los individuos y las ideas liberales. Por último, las relaciones económicas internacionales y los intercambios comerciales entre los diferentes países comenzaron a cobrar mayor relevancia.

En este contexto, Adam Smith publica, en 1776, su *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, donde expone nuevos principios e hipótesis sobre la economía internacional, claramente opuestos a las ideas mercantilistas. Smith incorpora los efectos reales del comercio internacional sobre el funcionamiento de la economía, valorando el bienestar que pueda reportar a los ciudadanos. Ello no significa que renuncie a los intereses generales de la nación, sino que éstos quedan asegurados con un mayor bienestar individual: lo que es bueno para los individuos, es bueno para la nación. Nótese que, aunque Smith se preocupó por aumentar la riqueza nacional, no identificó, como lo hicieron los mercantilistas, los intereses del Estado con los de la monarquía, sino con los del conjunto de la sociedad.

Por otra parte, el pensamiento económico de Smith estaba presidido por la existencia de una mano invisible (el sistema de precios), que regulaba el funcionamiento económico de modo natural y sin necesidad de coordinación por parte de las autoridades. Smith trasladó su doctrina liberal al comercio internacional, estudiando sus posibles beneficios para la sociedad y las opciones de política económica para maximizar tales ventajas.

Así, para formular su pensamiento sobre el comercio internacional, Smith se

basó en uno de los conceptos clave de todo su análisis, la división del trabajo, fuente del crecimiento de la productividad de los trabajadores y de la generación de riqueza. Este principio significa que cada individuo se especializa en la producción de ciertos bienes o servicios que, posteriormente, intercambiará por otros bienes y servicios para satisfacer sus necesidades. La división del trabajo logrará un abaratamiento de los costes productivos y economías de escala. Sin embargo, los beneficios de la especialización quedan limitados por la dimensión del mercado. Por ello, Smith propone la liberalización del comercio internacional, con el objetivo de lograr la mayor amplitud posible del mercado y permitir, así, un proceso de división internacional del trabajo más intenso. Esta ampliación de los mercados nacionales sería una importante función del comercio entre naciones, pero Smith también señaló que, además, el comercio internacional permite la colocación en el exterior de los excedentes productivos nacionales, infiriéndoles un nuevo valor.

Bajo estas premisas, Smith propone qué es lo que debe y no debe producir cada nación, en consonancia con el comportamiento eficiente de una economía doméstica. Así de contundente lo expone: "La máxima de cualquier prudente cabeza de familia es no intentar hacer en casa lo que le cuesta más caro que si lo compra. El sastre no intenta fabricar sus propios zapatos, sino que se los compra a los zapateros (...). Lo que es prudencia en la conducta de una familia, suele serlo en la de un gran reino. Si un país extranjero nos ofrece una mercancía más barata de lo que nos cuesta producirla, será mejor comprarla a cambio de una parte de la producción de nuestra propia industria, debiendo dedicarse ésta a sectores en que tengamos alguna ventaja" [4]. De esta manera, Smith establece la "teoría de la ventaja absoluta", bajo la cual un país exportaría (importaría) aquellas mercancías en las que tuviera ventaja (desventaja) absoluta de costes respecto a otro país. Esta ventaja vendría dada por un menor coste laboral en el primer país, asumiendo que el trabajo es el único factor productivo empleado y que es homogéneo internacionalmente.

Por lo tanto, Smith defiende el libre comercio porque algunos bienes se

[4] Traducido de Borkakoti (1998), pp. 31-32, quien cita éste y otros párrafos del trabajo original de Smith al que nos hemos referido con anterioridad.

producen más eficientemente en el extranjero, dadas las diferentes ventajas naturales que cada país tiene. El proteccionismo que propugnaban los mercantilistas favorecería la producción interna de bienes que requerirían el empleo de mayor cantidad de recursos que si se produjesen en el exterior, por lo que no sería beneficioso para la riqueza nacional, según Smith. El ahorro que supondría para cada país importar productos a un precio inferior que producirlos aumentaría no sólo su propio bienestar, sino la eficiencia escala mundial. De esta forma, Smith asume otra concepción del comercio internacional totalmente opuesta a la mercantilista, ya que se desprende que del libre comercio podrían beneficiarse todas las economías simultáneamente.

I.2.3. LA VENTAJA COMPARATIVA

La contribución de Smith a la comprensión de la existencia y beneficios del comercio internacional resultó decisiva. Sin embargo, no estaba exenta de deficiencias, principalmente en su criterio para lograr la especialización internacional. En este sentido, a principios del siglo XIX, varios autores, entre los que cabe destacar a David Ricardo, realizaron aportaciones novedosas y valiosas para profundizar en la teoría del comercio internacional[5].

Ricardo parte de una serie de hipótesis, de las que cabe destacar las siguientes. Al igual que Smith, parte de la teoría del valor-trabajo, es decir, el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que éstos incorporan; además, el trabajo se considera

[5] Como también nosotros haremos a continuación, la literatura económica se ha centrado principalmente en las proposiciones de Ricardo publicadas en 1817 en su obra *Principios de economía política y tributación*, que aporta la superación del principio de la ventaja absoluta smithiano por el de la ventaja comparativa. Sin embargo, Robert Torrens y James Mill también realizaron, en fechas cercanas, relevantes descubrimientos en esa misma línea. En este sentido, debemos nombrar la obra que Torrens publicó en 1815 bajo el título de *Ensayo sobre el comercio exterior de cereales*, y también, *Elementos de economía política*, publicada por J. Mill en 1821 (si bien este último autor había realizado aportaciones iniciales en escritos anteriores). Respecto a la discusión sobre quién debe ser considerado el precursor de la ventaja comparativa puede consultarse Borkakoti (1998), pp. 34-39.

móvil dentro de un país, pero inmóvil entre países. La productividad es constante dentro de cada país, pero puede variar internacionalmente debido a la utilización de diferentes técnicas productivas. Hay competencia perfecta, los costes unitarios son constantes, los costes de transporte no se tienen en cuenta y no existen obstáculos al comercio internacional.

Bajo estos supuestos, Ricardo establece la teoría de la ventaja comparativa (o de la ventaja relativa), por la que un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyo coste relativo respecto a otros bienes en el propio país sea menor al correspondiente coste relativo existente en otro país. Nótese que, de este modo, las mercancías que un país debe exportar no tienen necesariamente que ser las de menor coste internacional, como proponía Smith.

No nos hemos podido resistir a utilizar el célebre ejemplo de Ricardo sobre el comercio entre Inglaterra y Portugal de tela y vino para ilustrar las diferencias entre el principio de la ventaja absoluta de Smith y el de la ventaja comparativa de Ricardo. En el caso A del cuadro nº I-1, cada país tiene ventaja absoluta en la producción de uno de los bienes y se reproduce la justificación del comercio internacional para Smith. Ambos países se beneficiarían si Inglaterra vendiese vino a Portugal y comprase telas portuguesas. Para ello, simplemente, los precios de la exportación tendrían que cubrir los costes unitarios del producto exportado y ser menores que los costes de producción del mismo bien en el país de destino; en nuestro ejemplo, esto supondría que los precios internacionales que justificasen el comercio entre ambos países tendrían que situarse entre el coste de 60 y 80 horas de trabajo para el vino y entre 90 y 100 para la tela.

Cuadro nº I-1: Horas de trabajo necesarias para producir una unidad de producto.

	Caso A: ventaja absoluta				Caso B: ventaja comparativa			
	Tela	Vino	Vino/Tela	Tela/Vino	Tela	Vino	Vino/Tela	Tela/Vino
Inglaterra	100	60	0,60	1,66	100	120	1,20	0,83
Portugal	90	80	0,88	1,12	90	80	0,88	1,12

Fuente: adaptado de Blaug (1985).

Sin embargo, el caso B plantea una situación en que uno de los países (Portugal) goza de ventajas absolutas en la producción de los dos bienes, debido a sus menores costes de producción. Por ello, con el esquema smithiano no se comprendería el comercio entre ambos países. No obstante, sí se aprecian ventajas relativas comparando los costes relativos de los dos bienes en los dos países, es decir, la razón entre el número de horas de trabajo que cada bien requiere. Entonces, en este caso y bajo la teoría de Ricardo, ambos países se beneficiarían si Inglaterra produjese y vendiese tela a Portugal, mientras que Portugal se especializase en vino y lo vendiese a Inglaterra; ello siempre y cuando se estableciese un precio relativo entre ambos bienes que fuese intermedio del que prevaleciese en cada país. Así, resulta recomendable la especialización productiva de cada país en los bienes con menor coste relativo, puesto que, aunque Portugal compre tela a Inglaterra a un precio superior al que la podría producir, si dedica las horas de trabajo ahorradas a producir vino (parte del cual exportará a Inglaterra), podrá incrementar su consumo total de tela y vino. Por ejemplo, si el precio relativo internacional de una unidad de vino es de 1,05 unidades de tela, Portugal con un esfuerzo de 800 horas de trabajo producirá 10 unidades de vino, pudiendo destinar la mitad al consumo interno e intercambiar la otra mitad a Inglaterra por 5,25 unidades de tela; en cambio, en ausencia de comercio exterior, si Portugal emplea las 800 horas de trabajo en producir ambos bienes, tras dedicar 400 horas para la obtención de las 5 unidades de vino, con las restantes 400 horas de trabajo sólo obtendría 4,4 unidades de tela[6].

Debemos apreciar, en el ejemplo anterior, que la ventaja absoluta se convierte en un caso particular de la ventaja comparativa. Es decir, la existencia de diferencias absolutas en los costes implica diferencias en términos relativos, aunque lo contrario, como hemos visto, no es cierto[7].

[6] Por supuesto, de igual manera ocurriría para cualquier combinación de tela y vino cuyo consumo se desee comparar con y sin comercio entre ambos países.

[7] Efectivamente, en el caso A, las columnas de costes relativos indican que Inglaterra posee ventaja comparativa en vino y que Portugal la obtiene en tela, lo cual resulta coincidente con las ventajas absolutas anteriormente referidas.

También debemos recalcar que la teoría ricardiana conduce a que sólo en el caso de que los costes relativos coincidan, el comercio entre dos países no resultaría beneficioso para ellos.

Por último, Ricardo señala que las diferencias en la productividad del trabajo en los distintos países representan la causa del comercio internacional, suponiendo ello otra nueva superación del análisis realizado por Smith. En efecto, la productividad relativa de cada país (dependiente de las técnicas de producción empleadas por él) determinará la dirección de los flujos internacionales de bienes.

Una de las lagunas del análisis de Ricardo se encuentra en que no precisó la relación de precios a que se intercambiarían internacionalmente las mercancías. Como antes hemos expuesto, la condición ricardiana era que tal precio se situase entre los precios relativos nacionales, de modo que quedarían justificadas las ganancias por comerciar. Sería John Stuart Mill en su obra *Principios de economía política*, original de 1848, quien arrojaría luz sobre la cuestión, exponiendo su teoría de la demanda recíproca (o de los valores internacionales). A través de esta teoría, Mill introduciría la demanda en el modelo de Ricardo, que sólo contemplaba la oferta. Y llegaría a la conclusión de que el precio de intercambio internacional (de equilibrio) de una mercancía sería aquél para el que la cantidad ofrecida por un país y la cantidad demandada por otro coincidiesen. Recurriendo a la ley de la oferta y la demanda, si existiese en el comercio internacional un exceso de oferta de un bien y un exceso de demanda de otro, sus precios descenderían y aumentarían, respectivamente, hasta alcanzar la relación real de intercambio de equilibrio.

I.2.4. EL MODELO HECKSCHER-OHLIN

En el último tercio del siglo XIX, empezó a cobrar relevancia en el panorama del pensamiento económico lo que, posteriormente, se conocería como la escuela neoclásica, de la que también resultarían decisivas aportaciones a la teoría del comercio internacional. A este cuerpo teórico neoclásico también se le denomina la teoría pura del

comercio internacional o la teoría de proporciones factoriales. Los neoclásicos implementan una nueva teoría del valor, basada en la utilidad de los bienes, y el modelo de equilibrio económico general, que interrelaciona las variables económicas más representativas para llegar a una solución de equilibrio.

Con respecto a sus contribuciones a la teoría del comercio internacional, se pueden distinguir dos vías, complementarias en bastantes aspectos. La primera vendría dada por la reformulación neoclásica de las teorías basadas en la ventaja comparativa; algunos autores que cabe citar por sus trabajos en la línea anterior son A. Marshall, F. Y. Edgeworth, R. Barone, A. Lerner, W. Leontief, G. Haberler y J. Meade. Pero, quizás, las aportaciones neoclásicas más importantes fueron las llevadas a cabo desde una segunda vía, con las investigaciones de los economistas suecos E. Heckscher y B. Ohlin[8]. Sinteticemos, a continuación, las principales ideas de estos autores neoclásicos, haciendo hincapié en las diferencias respecto a las teorías precedentes.

Como anteriormente comentamos, los neoclásicos desterraron la teoría del valor-trabajo empleada por sus antecesores, afirmando que el valor de los bienes debe medirse en función de la utilidad que proporcionan (teoría del valor-utilidad) en vez del trabajo que llevan incorporado[9]. Otro de los supuestos de los autores clásicos (que el trabajo era el único factor productivo empleado) fue superado debido a la introducción en los esquemas neoclásicos de un segundo factor productivo, el capital. Además, la productividad de los factores ya no se considera constante, sino que, tanto al trabajo como al capital, se les considera con productividades marginales decrecientes, de modo que si, en un proceso productivo, se mantiene constante la cantidad empleada de uno de los factores, las sucesivas unidades suplementarias del otro que se apliquen llevarán a obtener cantidades decrecientes de producto. No obstante, en el nuevo marco neoclásico de competencia perfecta, la teoría de la ventaja comparativa sigue vigente.

---

[8] Son referencias obligadas sus trabajos originales de 1919 y 1933, respectivamente. Pueden consultarse, por ejemplo, posteriores ediciones en Heckscher (1950) y en Ohlin (1971).

[9] Haberler (1936) propuso la introducción en el análisis neoclásico del concepto de coste de oportunidad: el coste de producir una mercancía viene dado por el de la producción alternativa a la que se ha de renunciar.

La contribución fundamental de la teoría neoclásica para el análisis del comercio internacional reside en la explicación de las ventajas comparativas y de la especialización de un país a partir de su dotación factorial. Dicha aportación fue consagrada con el nombre de modelo Heckscher-Ohlin (modelo H-O, en adelante) o modelo de Hecksher-Ohlin-Samuelson (o modelo H-O-S), si se consideran las extensiones que este último autor realizó al modelo original a finales de los años 40 del pasado siglo.

El modelo H-O explica la existencia y composición del comercio internacional a partir de un nuevo concepto, el de la abundancia relativa de los factores de producción de cada país, lo cual originará la ventaja comparativa. Consideremos el comercio entre dos países A y B que producen dos bienes X e Y, utilizando dos factores de producción, trabajo y capital. Se parte de que las cantidades disponibles de los factores de producción vienen dadas para cada país, designando así sus respectivas dotaciones factoriales. Por razones geográficas e históricas, cada país, en comparación con el otro, será más abundante en un factor que en el otro. Por ejemplo, supongamos que el país A está dotado, en relación con el país B, de más unidades de capital por unidad de trabajo; inversamente, el país B está dotado de más unidades de trabajo por unidad de capital. En este caso, diríamos que el país A será abundante en capital (escaso en trabajo) y el país B será abundante en trabajo (escaso en capital).

En el modelo H-O tanto la tecnología como las preferencias de los consumidores son consideradas idénticas en los dos países. Por lo tanto, los dos bienes X e Y se producen a partir de técnicas distintas, pero cada bien es fabricado con funciones de producción idénticas por los dos países. Supongamos también que la producción del bien X requiere más unidades de capital por unidad de trabajo que la del bien Y (es decir, el bien X es intensivo en capital y el bien Y es intensivo en trabajo). Esta situación, dada la dotación factorial relativa de los dos países, conducirá a una determinada estructura comercial entre ellos. Así, siguiendo el teorema de Hecksher-Ohlin, cada país tenderá a especializarse en producir el bien que utiliza, de modo más intensivo, el factor productivo en que está mejor dotado (su factor abundante). Siguiendo nuestro ejemplo, el país A se especializará y exportará el bien X, mientras que el país B se especializará y exportará el bien Y. De este modo, los diferentes precios

relativos de los factores, debidos a las distintas dotaciones factoriales de los países, explican las diferencias de costes relativos en la producción de ambos bienes. El comercio internacional equivale, por lo tanto, al intercambio de factores productivos, de modo que, en última instancia, cada país compra del exterior su factor escaso y vende al exterior su factor abundante. Esto llevará a que, en el largo plazo, las dotaciones relativas y los precios de los factores productivos se igualen internacionalmente y, en consecuencia, también se equipararán los precios de los bienes comerciados. Es lo que se conoce como el teorema de la igualación del precio de los factores (modelo H-O-S)[10].

Para acabar con la exposición de la teoría neoclásica, en el cuadro nº I-2 hemos adaptado a los supuestos neoclásicos el ejemplo que habíamos utilizado en el epígrafe anterior, referido al comercio entre Inglaterra y Portugal de tela y vino.

Cuadro nº I-2: Hipótesis y horas de trabajo necesarias para producir una unidad de producto.

	Función de prod.		Precio relativo de los factores	Ventaja comparativa			
	Tela	Vino		Tela	Vino	Vino/Tela	Tela/Vino
Inglaterra	20 h. T y 40 h. K	30 h. T y 20 h. K	1 h. T= 1 h. K	60	50	0,83	1,20
Portugal			2 h. T= 1 h. K	100	70	0,70	1,43

Nota: h. T= horas de trabajo; h. K= horas de capital.

Fuente: adaptado de Oyarzun (1993).

Se pueden observar las principales diferencias con el esquema ricardiano. Ahora se emplean dos factores productivos, cuya combinación varía según el producto de que se trate, siendo más intensiva en trabajo la elaboración de vino. Mas no existen diferencias en la manera de obtener una unidad de un mismo producto en los dos países, esto es, en las respectivas funciones de producción[11]. Por otra parte, se considera que Portugal tiene abundancia de trabajo y escasez de capital con respecto a Inglaterra, por lo que el trabajo (valorado en términos del otro factor productivo) será más barato en

[10] Puede verse Samuelson (1949).

[11] Recordemos que para Ricardo las diferencias de productividad de los países originaban las diferencias en los costes relativos, mientras que en el esquema H-O se presupone igualdad en las productividades.

Portugal que en Inglaterra, mientras que ocurrirá lo contrario con el precio del capital.

Bajo estas premisas, se puede determinar el precio relativo de tela y vino en ambos países, estableciendo quién posee la ventaja comparativa en la producción de cada bien. Para ello, solamente debemos valorar los costes en términos de un único factor[12] y aplicar el principio de la ventaja comparativa a los precios relativos. El resultado es que Portugal debe especializarse en la producción de vino y que Inglaterra debe hacerlo en la de tela. Podemos comprobar que dicha especialización es coherente con el modelo H-O. En efecto, Portugal tiene ventaja en la producción de vino (bien relativamente barato), que es la que utiliza más intensivamente el factor trabajo, ya que en este país dicho factor es el más abundante (y, por ello, relativamente barato). En cambio, Inglaterra, dada su abundancia relativa de capital, tiene ventaja comparativa en la tela, producción que emplea en mayor proporción el factor capital.

I.3. TEORÍAS ALTERNATIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Las profundas transformaciones del comercio internacional después de la II Guerra Mundial, la falta de realismo de los supuestos en que se basa la teoría neoclásica y los resultados de trabajos empíricos contradictorios con lo que dicha teoría proponía[13] condujeron a que, desde mediados del siglo XX, surgiesen diversas explicaciones alternativas del comercio internacional, las cuales trataron de poner en entredicho el cuerpo teórico predominante hasta entonces. Sin embargo, se puede decir que ninguna de estas teorías alternativas logró desplazar de su posición preeminente al modelo H-O.

En este epígrafe, sin ánimo de exhaustividad, se recogen aportaciones concretas

[12] En el cuadro, para mantener la concordancia con el ejemplo anterior, se hace en términos del factor trabajo. Sin embargo, sencillamente se puede comprobar que se alcanzarían resultados equivalentes si se calculase la ventaja comparativa transformando las horas de trabajo empleadas en la producción de ambos bienes en horas de capital.

[13] En especial, el artículo de Leontief (1953), que dio origen a la conocida "paradoja de Leontief", sobre la que nos extenderemos en el capítulo IV.

realizadas por diferentes autores, fundamentalmente hasta la década de los setenta, y que han alcanzado una relativa consideración entre la literatura teórica sobre el comercio internacional. Algunas de ellas, se fundamentan en las posibilidades exportadoras que abre la ventaja tecnológica, manifestada de diversos modos; a este tipo de teorías se les suele aplicar el calificativo de neotecnológicas. Otras, tienen en cuenta las similitudes de renta y demanda de los países que comercian o introducen en el análisis el papel del Estado o un mayor número de factores productivos. También hemos decidido incorporar en este epígrafe algunos planteamientos heterodoxos, enraizados en las aportaciones que Marx había realizado mucho antes de la plasmación del modelo H-O, siguiendo un camino crítico con el enfoque clásico. Como veremos, en general, todos estos enfoques se caracterizan por invalidar supuestos del modelo neoclásico, aunque, en algunos casos, también se han realizado interesantes esfuerzos de síntesis con aquél.

I.3.1. LA CORRIENTE HETERODOXA

En la segunda mitad del siglo XIX, Marx puso en entredicho la teoría clásica en su conjunto. Para entonces, la plena afirmación del capitalismo industrial ya había manifestado determinados problemas como las crisis o las desigualdades sociales. Bajo estas circunstancias históricas y una postura metodológica diferente, Marx reinterpreta el fenómeno del comercio internacional.

Un primer aspecto del análisis de Marx tiene que ver con la relación existente entre la formación del mercado mundial y el fortalecimiento del capital. Así, Marx interpreta que el capitalismo y el mercado mundial son dos caras de una misma realidad. La economía capitalista, para reafirmarse y desarrollarse, necesita de un espacio cada vez más abierto, lo que conduce inevitablemente a la internacionalización de las relaciones económicas. El comercio mundial, por una parte, libera a la producción de los sistemas feudales y, por otra parte, estimula en cada país la formación y el desarrollo de su mercado interno, al ser eliminados los obstáculos internos a la producción y el comercio.

Respecto a la idea clásica de que con el comercio internacional todos los países se benefician, Marx se muestra crítico. A pesar de que reconoce las ventajas inmediatas de la mejor distribución de recursos, insiste en que hay que tener en cuenta los impactos cualitativos, en las estructuras económicas y sociales de cada país. Se hace imprescindible la distinción entre países industriales y países agrícolas, que puede dar lugar a efectos diversos y contradictorios.

Otra de las cuestiones en que Marx fijó su atención fue la relación real de intercambio, apuntando que acentuaría las asimetrías ya existentes en el comercio mundial. Posteriormente, este tema fue revisado de modo exhaustivo por Prebisch (1950) y por Singer (1950). El planteamiento clásico y neoclásico sobre el sistema de determinación de los precios relativos internacionales fue criticado por estos dos economistas. Según ellos, el reparto de los beneficios del comercio internacional no es equitativo, sino que favorece más a los países desarrollados que a los subdesarrollados. Esta afirmación se basa en que los primeros centran su especialización en productos manufacturados, mientras que los segundos lo hacen en productos primarios y en materias primas. La desigual evolución de los precios en el comercio internacional de unos y otros bienes (tal que se había manifestado en el largo plazo un considerable aumento del precio de las manufacturas en relación a los demás bienes) deteriora la relación de intercambio de las economías atrasadas, lo que limita sus posibilidades de crecimiento y desarrollo económico.

El origen de este razonamiento, conocido como hipótesis Prebisch-Singer, fueron las investigaciones empíricas de estos autores, aunque también se ofrecieron otros argumentos en su defensa. Veamos algunos de ellos. Primero, la baja elasticidad de la demanda de productos primarios respecto a la renta (su demanda crece en menor proporción que la renta) y respecto al precio (la mayor demanda ante un menor precio supone un resultado global de menores ingresos). En segundo lugar, factores tecnológicos, como que el progreso técnico alcanzado por los países desarrollados ha permitido reducir su utilización de materias primas o crear bienes sustitutivos de los productos primarios tradicionales. Tercero, que la propia especialización de los países

subdesarrollados en estos bienes ha sido reforzada por inversores extranjeros, propiciando la repatriación de los beneficios obtenidos[14]. Por último, el llamado argumento del intercambio desigual, desarrollado por Emmanuel (1973), que aduce a características diferenciales en los mercados de trabajo de los países desarrollados y subdesarrollados para justificar que los incrementos de productividad de los primeros se traducen en mayores rentas para los factores productivos locales, mientras que, en los segundos, se transfieren al resto del mundo en forma de menores precios. Amin (1975) va incluso más allá, afirmando que, en ocasiones en que la estructura exportadora de los países de distinto grado de desarrollo no difiere tanto (debido, por ejemplo, a la instalación de empresas multinacionales con fines exportadores en países de baja renta), el intercambio desigual persiste, porque es una característica intrínseca al funcionamiento del sistema capitalista y no depende del tipo de producto intercambiado entre unos países y otros.

Por último, dentro de la corriente heterodoxa, también podemos incluir los modelos de proceso de causación acumulativa[15], los cuales presentan una posición crítica respecto al enfoque neoclásico, tanto en sus hipótesis como en sus conclusiones. Por ejemplo, rechazan la existencia de perfecta movilidad de la mano de obra y de la tecnología, al igual que la homogeneidad del factor trabajo. Y, por supuesto, consideran que, partiendo de una situación internacional de desequilibrio, las fuerzas del mercado presenten en el comercio internacional agudizarán las disparidades de partida, en lugar de corregirlas.

[14] Por ejemplo, Bukharin (1976) justifica las inversiones de los países desarrollados en los subdesarrollados porque la propia expansión del capitalismo, apoyada en una relación creciente capital/trabajo, conduce al descenso de la tasa de ganancia. Ante ello, las oportunidades de inversión en los países ricos disminuyen y se buscan alternativas donde la tasa de ganancia sea mayor.

[15] Pueden verse, por ejemplo, Myrdal (1974), Seers y Joy (1975) o Seers, Schaffer y Kiljumen (1981).

I.3.2. LA TEORÍA DE LA DISPONIBILIDAD

La teoría de la disponibilidad fue planteada por Kravis (1956) y se puede englobar en el conjunto de teorías neotecnológicas. Según ella, un país importaría tanto los bienes cuya producción se muestra absolutamente incapaz de realizar porque su oferta es completamente rígida (indisponibilidad absoluta), como aquellos bienes cuya producción es insuficiente, esto es, cuando hay una oferta bastante inelástica tal que, ante un incremento de la producción, los costes crecen muy rápido (indisponibilidad relativa). Las exportaciones, al contrario, se darían en aquellos bienes en cuya producción el país dispone de una posición dominante y, entonces, una oferta elástica que tiende a sobrepasar las necesidades locales. La disponibilidad o indisponibilidad de los bienes estaría ligada a la existencia o a la carencia de recursos naturales y al ritmo de difusión de las innovaciones.

De este modo, la estructura de los flujos comerciales vendría explicada por el nivel comparado de las elasticidades de la oferta nacional y de la extranjera en los productos, además de por la comparación del progreso técnico. Lógicamente, el ritmo de progreso técnico de las industrias de exportación de un país sería más rápido que el correspondiente a las mismas industrias en sus competidores comerciales.

Sin embargo, esta teoría no logra una respuesta satisfactoria para la explicación a los incrementos del comercio entre países de semejantes características.

I.3.3. LA TEORÍA DE LA DEMANDA REPRESENTATIVA

La teoría de la demanda representativa fue expuesta por Linder (1961), poniendo su atención en las similitudes en renta y gustos de algunos países que realizaban un elevado intercambio comercial.

Linder considera que el comercio internacional está ligado a ventajas comparativas. El origen de estas ventajas se encuentra en las diferentes dotaciones

factoriales en el caso del comercio de productos primarios. Sin embargo, en el comercio de productos industriales la ventaja comparativa viene explicada por la importancia de la demanda interna del bien de exportación (que Linder designa como demanda representativa).

Para este autor, un bien sólo será susceptible de ser exportado si, previamente, ha sido objeto de una fuerte demanda interna. Un gran mercado interno constituye un fuerte incentivo a la innovación y una elevada producción posibilita las economías de escala. Por lo tanto, es la existencia de una fuerte demanda interna la que genera la ventaja comparativa y, entonces, las condiciones para que el producto pueda ser exportado más fácilmente.

Mas un producto sólo será exportado a un país que lo pueda consumir. Se supone que la calidad y la naturaleza de los productos consumidos dependen del nivel de vida y, por consiguiente, en gran medida, del nivel de salarios. De este modo, un producto demandado en el interior de un país con un determinado nivel de vida, sólo podrá ser exportado a otro de un nivel similar. Esto choca frontalmente con el teorema H-O, puesto que cuanto más similares sean los grados de riqueza de los países, más semejantes serán sus dotaciones factoriales.

La teoría de Linder proporciona una explicación para una de las principales características del comercio actual (el elevado intercambio comercial entre países industrializados). Así, es la semejanza en rentas nacionales (y, por lo tanto, en patrones de demanda) la que favorece el comercio, al menos, de productos de tipo industrial.

Arad y Hirsch (1981) trataron de conciliar esta teoría de Linder con el modelo H-O. Para ello, introdujeron el concepto de costes de transferencia internacional. Estos costes de transferencia se definen como la diferencia entre los costes incurridos por vender en el extranjero y los de vender en el mercado interno[16]. Trasladando esto al

[16] Sin embargo, no se tienen en cuenta los costes que están en función de la distancia geográfica (transporte, seguros, etc.). Por lo tanto, hay que identificar los costes de transferencia con los costes relacionados con la investigación de las características del mercado extranjero y con la adaptación del

modelo de Linder, tendríamos que estos costes de transferencia se minimizarían cuanto más similares fuesen los patrones de demanda entre dos países. Por lo tanto, este tipo de costes deberá ser incluido entre los costes de producción para conocer si una mercancía será o no exportada. Que el comercio entre países ricos sea más intenso es lógico porque incurre en menores costes de transferencia que el comercio entre un país desarrollado y otro subdesarrollado.

I.3.4. LA TEORÍA DEL DESFASE TECNOLÓGICO

También se conoce como teoría del retardo en la imitación. Esta teoría recupera el principio explicativo ricardiano del comercio internacional a partir de las diferencias tecnológicas entre países. Fue planteada primeramente en Posner (1961) y complementada por Hufbauer (1966).

Se plantea que los bienes y los procesos productivos van cambiando con el tiempo y no tienen lugar simultáneamente en todos los países. Esto supone una contradicción con las premisas del teorema H-O, ya que, a pesar de considerar que todas las industrias y factores productivos existen en todos los países, según Posner, las funciones productivas difieren según el grado de desarrollo tecnológico.

Estas diferencias en el desarrollo tecnológico entre los países otorgan ventajas comparativas en el comercio internacional. Los países que producen más innovaciones disponen de ventaja en la producción de bienes más intensivos en investigación y desarrollo y los exportarán; en contrapartida, importarán de países menos avanzados tecnológicamente bienes cuya producción requiere técnicas más simples.

La razón para buscar la innovación por parte de una determinada empresa (o un país) viene dada porque, una vez que existe la ventaja tecnológica, puede vender a un precio medio más reducido que sus competidores, disponiendo de una situación

---

producto al mismo.

monopolística; de esta manera, podrá obtener beneficios extraordinarios e incrementar sus ganancias al ir extendiendo sus mercados. Esta situación perdurará durante un tiempo, hasta que dicha innovación se difunda y la producción se extienda a otros países, donde podrá ser llevada a cabo bien por productores nacionales (que adquieran la tecnología mediante imitación, licencia o investigación interna) o bien por inversores extranjeros (que habrían actuado de modo defensivo, anticipando acciones de posibles competidores).

Bajo este prisma, por lo tanto, el comercio surge mientras la nueva tecnología no se difunde, es decir, debido al retardo en la imitación y en otras vías de difusión tecnológica. Dado el dinamismo del proceso, una vez llevada a cabo esa difusión, surgirán otras innovaciones, quedando asegurada la continuidad del comercio internacional. De lo explicado antes, se deduce que, en este espacio de tiempo, el comercio será de tipo interindustrial (bienes tecnológicos por bienes tradicionales). Pero Posner admite la existencia de comercio intraindustrial de bienes tecnológicos entre dos países que sean igual de innovadores.

I.3.5. LA TEORÍA DEL CICLO DEL PRODUCTO

Fue elaborada por Vernon (1966) y se puede integrar dentro del enfoque neotecnológico, siendo, quizás, la que más difusión obtuvo entre éstas. Esta teoría supone que las innovaciones tecnológicas realizadas en un país son fuente de ventaja comparativa, que permanece en cuanto dichas innovaciones no se propaguen internacionalmente. Así, Vernon establece tres fases en la vida de un producto, las cuales incidirán en la localización internacional de la producción del mismo. La primera fase del producto será la de su nacimiento, la segunda etapa será la de su madurez y, la tercera, la de su estandarización.

El producto probablemente nacerá en un país con elevada renta per cápita y altos costes laborales. La elevada renta de tales ciudadanos impulsará los deseos de nuevos productos y los altos costes laborales estimularán el desarrollo de nuevos procesos. La

producción será realizada en este país, entre otros factores, debido a la proximidad al lugar de venta, de modo que la comunicación entre compradores y oferentes sea sencilla y facilite los mecanismos necesarios de readaptación al mercado[17]. En la segunda fase, tras la difusión tecnológica y el aumento de la demanda del producto, se asiste a la propagación de su producción (y exportación) entre otros países, de nivel de desarrollo intermedio o alto y con costes salariales menos elevados. Este proceso puede ser incluso propiciado por la inversión extranjera del propio país que originó el nacimiento del bien. Por último, en la tercera fase, tanto el producto como su método productivo están totalmente estandarizados. Esto llevará a que aumente el número de oferentes y a que crezca la importancia de producir a un menor coste, con lo que se buscará trabajo no cualificado y barato para su producción en masa. De este modo, el producto puede ser fabricado en economías no desarrolladas y ser exportado a los países desarrollados.

Hirsch (1967) realizó una variación sobre la teoría anterior. Partiendo de tres fases similares a las descritas, insistió en la disponibilidad de trabajadores cualificados como la causa determinante de que el nacimiento del producto tenga lugar en el país más avanzado, mientras que Vernon consideraba más importantes los factores relacionados con la información sobre el mercado. Coinciden ambos autores en que, conforme el grado de madurez del producto vaya aumentando, dicha disponibilidad irá perdiendo relevancia con respecto a los costes directos de producción y desplazando ésta a otros países de desarrollo intermedio y, finalmente, a los menos desarrollados.

Desarrollos posteriores de algunos aspectos de la teoría del ciclo de producto (en especial, sobre la naturaleza de los nuevos productos) fueron realizados, entre otros, por Rapp (1975) y por Finger (1975a). El primero, profundizó en la tipología de los nuevos productos, señalando que algunos podrían ser fabricados por industrias existentes, mientras otros precisarían de la implantación de nuevas industrias. El segundo autor

[17] Vernon identificó a los Estados Unidos como el país que gozaba de las características propias para llevar a cabo esta primera fase de nacimiento del producto, buscando la explicación para la paradoja de Leontief en el comercio internacional de dicho país. En posteriores escritos rectificó su postura, admitiendo que, desde 1970, países europeos o Japón también podrían realizar este papel de líderes tecnológicos en la producción mundial.

alertó sobre la cuestión de que algunos nuevos productos no pudiesen ser considerados como tales, ya que, en realidad, respondían a un consciente intento de las empresas por mantener o ampliar su mercado.

En resumen, esta teoría del ciclo del producto invalida una de las restricciones del modelo H-O, puesto que considera la movilidad del capital, siendo, además, la que explica la existencia de los flujos comerciales. También, permite justificar ciertas transacciones de carácter intraindustrial, puesto que el comercio simultáneo de productos idénticos podría estar explicado por pertenecer éstos a generaciones tecnológicas diferentes. Sin embargo, no es de aplicación, por ejemplo, para explicar el comportamiento de empresas multinacionales que producen bienes de forma estandarizada a escala mundial, repartiendo el proceso productivo del bien entre varios países.

I.3.6. EL ENFOQUE NEOFACTORIAL

Los trabajos que se pueden incluir en esta línea respetan la idea básica del modelo H-O en cuanto a que el comportamiento del comercio internacional puede explicarse a través de las diferentes dotaciones relativas de factores productivos en los distintos países. Sin embargo, resaltan que resulta necesario considerar un mayor número de factores, más allá del trabajo y capital, sobre los que el modelo H-O está basado. En este sentido, se apunta la necesidad de considerar varias categorías de trabajo, dado que éstas tendrían amplias diferencias en cuanto a productividad, lo que desaconseja considerar el trabajo como un factor productivo homogéneo. También, sería recomendable tener en cuenta la tierra (o, de modo más genérico, los recursos naturales) como factor productivo.

La inclusión de más de dos factores representa una grave complicación para el modelo H-O, debido a la dificultad para ordenar los productos según su intensidad factorial relativa. Vanek (1968) propuso una alternativa para resolver este problema, permitiendo la reconsideración del modelo con la inclusión de un número *n* de factores

productivos (e, incluso, extendiendo el análisis a más de dos países o más de dos productos). A esta extensión del modelo neoclásico se le conoce como teorema H-O en su versión del contenido factorial o como modelo Heckscher-Ohlin-Vanek (H-O-V). En este caso, el interés ya no se centra en los bienes intercambiados en el comercio internacional, sino en los servicios factoriales incorporados en dichos bienes. Así, un país exportará los servicios de los factores productivos relativamente abundantes en su economía e importará los servicios de sus factores relativamente escasos. Es decir, lo relevante para estudiar el comercio internacional, bajo este punto de vista, pasa a ser el contenido factorial de las exportaciones y de las importaciones.

Para determinar la abundancia relativa de un factor productivo de un país en un contexto multidimensional como el descrito (muchos países, bienes y factores) se compararían la participación del mismo y la de la demanda agregada en el país y en el conjunto mundial. De este modo, para que en un país exista abundancia (escasez) relativa de un factor productivo, la participación de la dotación factorial nacional respecto a la dotación mundial del mismo debe ser mayor (menor) que la participación de la demanda agregada de dicho país en la demanda agregada mundial.

Por otra parte, también pueden ser vinculados a este enfoque de las neoproporciones factoriales planteamientos teóricos que consideran que existen factores productivos específicos, como los modelos de Samuelson (1971) y Jones (1971). En estos casos, se argumenta que no todos los factores pueden ser utilizados indistintamente en cualquier sector, como se supone en el planteamiento neoclásico convencional. De este modo, se distingue entre factores productivos móviles, que pueden desplazarse entre sectores, y factores específicos, que, por su naturaleza, pueden ser empleados únicamente en ciertos tipos de producción. En la práctica, la diferenciación entre una y otra clase no es sencilla ni tajante, sino que depende del tiempo necesario para poder desplazar un factor de un sector a otro.

I.3.7. SÍNTESIS DINÁMICA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

Johnson (1971) se propone construir, a partir de las contribuciones de Linder y Vernon una explicación más general del comercio internacional, sobrepasando las hipótesis simplificadoras subyacentes en el modelo H-O y tratando de sintetizar las hipótesis neofactoriales y tecnológicas.

De una parte, se integran factores explicativos olvidados por el análisis tradicional, como las economías de escala, las producciones de alta tecnología, los nuevos productos o la intervención estatal. Por otra parte, el proceso de crecimiento se entiende de forma más compleja, donde el Estado y no sólo el mercado, determina la inversión en infraestructuras, educación e investigación; dicha inversión modificará las funciones de producción y de consumo, por lo que será relevante en el análisis del comercio internacional.

Tres son los aspectos en que Johnson trata de perfeccionar el modelo H-O. En primer lugar, a través de la modificación de los conceptos tradicionales de trabajo y capital. Así, restringe el concepto de trabajo, entendiéndolo como simple disponibilidad de tiempo humano. En cambio, extiende el concepto de capital, de modo que incluya los recursos naturales, el capital humano, el equipamiento material, productivo y social y, por último, el conocimiento productivo, gracias al cual se combinan los factores humanos y no humanos en los procesos productivos. Estos cambios le permiten introducir nuevos elementos como origen de las ventajas comparativas: diferenciaciones culturales y sociales (que, a su vez, explican las diferencias tecnológicas), diferencias de poder entre empresas, diferencias en la dimensión y riqueza de los mercados nacionales y políticas de los gobiernos.

En segundo lugar a través de la toma en consideración de los costes de transporte, de información y de los debidos al proteccionismo.

En tercer lugar, Johnson introduce el fenómeno de la transferencia de producción, asociado a la imitación de la innovación, a la inversión extranjera, a la compraventa de patentes y a la difusión libre de los conocimientos que pierden valor

comercial. Este fenómeno de transferencia de producción ocasionará el aumento del coste salarial, modificando la dinámica de las ventajas comparativas: alteraciones en la estructura de consumo, incentivo a las innovaciones ahorradoras de trabajo, transferencia de las industrias a zonas con salarios más bajos. Las mejoras técnicas introducidas explican la ventaja comparativa inicial; pero ésta desaparecerá, por difusión en la economía mundial, debido a los diversos mecanismos de transferencia de producción.

En función de lo anterior, Johnson sugiere la síntesis de los enfoques neofactorial y tecnológico mediante un concepto ampliado de capital, que incluya no sólo el capital humano, sino también el capital intelectual en la forma de conocimiento productivo[18]. De este modo, se debe reconocer tanto la obsolescencia de productos y procesos productivos como la movilidad internacional del capital.

Esta aportación de Johnson, a pesar de presentarse como un intento de reconciliar la teoría neoclásica con la complejidad observada en el comercio internacional, rompe con hipótesis básicas del teorema de H-O. Por ejemplo, el progreso técnico puede ser monopolizado durante bastante tiempo por un país, provocando grandes diferenciaciones en las funciones de producción; o bien, los rendimientos a escala conllevan la concentración geográfica de producción y comercio, poniendo en entredicho la competencia perfecta; o, por último, las diferencias salariales intervienen en la localización de las inversiones y, por ello, en la orientación y naturaleza de los intercambios comerciales.

I.4. COMERCIO INTRAINDUSTRIAL Y LA NUEVA ESCUELA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Hasta ahora hemos explicado, fundamentalmente, teorías que estudiaban el comercio internacional como aquél que tenía lugar entre diferentes países que se

[18] Borkakoti (1998), pp. 360-361.

intercambiaban productos distintos (por ejemplo, el intercambio propuesto por Ricardo de tela por vino o el de coches por café). Estas teorías tradicionales (clásica y neoclásica) del comercio internacional lo explican según las ventajas comparativas nacionales, considerando en sus planteamientos competencia perfecta y rendimientos constantes a escala. Los flujos comerciales analizados en este contexto se circunscriben al comercio que se realiza entre sectores diferentes, o sea, el comercio interindustrial.

Como ya comentamos anteriormente, en las últimas décadas se han detectado crecientes niveles de comercio con otras características. Así, se ha constatado la relevancia de tráficos de exportación e importación simultáneos del mismo producto (o de variedades del mismo producto) entre distintos países, esto es, comercio intraindustrial[19]. Este fenómeno es más frecuente todavía en el comercio entre países desarrollados (por ejemplo Francia y Alemania se compran y se venden, simultáneamente, gran cantidad de coches). De este modo, sobre todo a partir de mediados de la década de los setenta, los economistas comenzaron a incorporar a sus planteamientos estas alteraciones en la naturaleza del comercio, tendiendo a reemplazar la competencia perfecta supuesta en la teoría tradicional por situaciones de competencia imperfecta. Estas nuevas teorías tratan de integrar el efecto de las economías de escala, de las barreras de entrada, de la diferenciación de productos, de las nuevas tecnologías, de la presencia de empresas multinacionales, de la movilidad internacional de los factores productivos y de la variación en los gustos de los consumidores.

Así, las economías de escala promueven la concentración de la producción, siempre que los costes de transporte no sean muy altos. El propósito es abastecer a un mayor número de demandantes desde un único lugar productivo, originándose un incremento en el tráfico comercial. En concreto, se señalan dos tipos de economías de escala, propias de mercados de competencia imperfecta y que hay que considerar como variables explicativas del comercio internacional: las internas (o nacionales), debido al abaratamiento de los costes empresariales cuando aumenta su volumen de producción, y

[19] Algunos de los estudios pioneros que detectaron la existencia del comercio intraindustrial tuvieron que ver con el análisis de los efectos comerciales derivados de la creación de la CEE. Véanse, por ejemplo, Verdoorn (1960), Drèze (1961) y Balassa (1966).

las externas (o internacionales), en que la causa de la reducción de costes es el aumento de la dimensión del sector a que pertenece la empresa, provocado por el crecimiento de la demanda mundial[20].

Por otra parte, cada empresa trata de diferenciar su producto respecto a sus competidoras, con el fin de segmentar la demanda y mantener un cierto grado de monopolio sobre la variedad de un determinado bien que produce. Ante ello, los consumidores definirán sus preferencias entre las distintas variedades de bienes del mercado, que representarán bienes no perfectamente sustitutivos.

Economías de escala y diferenciación de producto se limitan mutuamente. Así, lo segundo podrá impedir que se concentre toda la producción en una única empresa que fabrique una única variedad de un bien, buscando un aprovechamiento máximo de las economías de escala. Por otra parte, tampoco será posible que existan tantas variedades de un bien como desean los consumidores (una distinta para cada uno de ellos, en el caso extremo de gustos totalmente dispersos) porque, anulándose las economías de escala, la producción se encarecería mucho.

El comportamiento de las empresas multinacionales también ha dado origen a abundantes estudios dentro de la nueva escuela del comercio internacional[21]. Ello se justifica por la mayor presencia e influencia de éstas en la economía y el comercio mundiales y, también, por el hecho de que las características que comporta este tipo de empresas (gastos elevados en investigación, desarrollo de productos nuevos, alto nivel de diferenciación de productos, presencia de activos intangibles, etc.) son bastante identificables con las del comercio intraindustrial. Cuestiones relevantes, en este sentido, son la consideración de la inversión extranjera como un fenómeno complementario o alternativo al comercio internacional, el papel de las multinacionales en la difusión internacional de la tecnología o el nacimiento de un nuevo tipo de comercio internacional, el intrafirma o intraempresa, característico de esta clase de empresas. Este comercio intrafirma tiene lugar cuando se intercambian productos

[20] Esta distinción se debe a la aportación de Ethier (1982).

[21] Pueden citarse, por ejemplo, los recientes trabajos de Markusen (1995) y Ethier y Markusen (1996).

(diferentes o similares, dependiendo de las estrategias empresariales) entre filiales ubicadas en países distintos de una misma multinacional o bien entre cualquiera de éstas y la empresa matriz.

Para profundizar en estas cuestiones, la llamada "nueva teoría del comercio internacional" ha recogido instrumentos conceptuales y analíticos derivados de la teoría de la organización industrial y, en algunos casos, ha empleado cuestiones ya apuntadas dentro de las teorías alternativas que acabamos de comentar (por ejemplo, en el caso del concepto de diferenciación de producto, ya acuñado por Linder). El resultado es un nuevo cuerpo teórico que utiliza supuestos más cercanos al mundo real, proponiendo nuevas orientaciones en la forma de estudiar el comercio exterior, particularmente, el comercio de tipo intraindustrial realizado entre países desarrollados. De todos modos, debemos advertir que la nueva teroría del comercio internacional no es una doctrina claramente definida y asentada, sino que se encuentra dentro de una fase evolutiva, con las diferentes aportaciones que los economistas actuales están realizando[22]. Entre los autores más representativos de este nuevo enfoque de la teoría sobre el comercio internacional podemos nombrar a P. Krugman, E. Helpman y D. Greenaway.

Para una presentación más sistemática, a continuación comentaremos algunas de las teorías y modelos más representativos de este nuevo enfoque del comercio internacional, agrupándolos según el diferente grado y tipo de diferenciación de producto que exista: bienes homogéneos (ninguna diferenciación), bienes diferenciados horizontalmente y bienes diferenciados verticalmente. Después, se exponen las posibilidades de complementariedad entre estas nuevas teorías y la escuela neoclásica.

[22] Por ejermplo, en Greenaway y Torstensson (1997) se hace una síntesis sobre los avances científicos realizados en los 10 años anteriores y sobre las tareas pendientes en este campo. El período anterior tiene su razón de ser porque en Greenaway y Milner (1987) se había realizado un estudio con las mismas pretensiones.

I.4.1. EL COMERCIO DE BIENES HOMOGÉNEOS

Ya en una de las obras pioneras sobre el comercio intraindustrial, la de Grubel y Lloyd (1975), se apuntaron diferentes situaciones que podían justificar los flujos comerciales bilaterales de bienes idénticos, esto es, perfectamente sustitutivos: comercio de transbordo, comercio de temporada, comercio de bienes con altos costes de transporte e influencia de algunas políticas comerciales.

La primera de estas causas se explica cuando un país que tienen abundancia de trabajo está localizado cerca de otro país insertado en importantes rutas comerciales, que le otorga una nueva ventaja comparativa; de este modo, el segundo país actuará como punto de transbordo. Esta función, por ejemplo, la cumple Singapur para muchas exportaciones originarias de países del sudeste asiático con destino a los países industrializados.

El comercio de temporada es un caso típico de productos agrícolas y supone que, durante un período de tiempo (por ejemplo, ciertos meses del año), un país pueda producir y exportar un bien, mientras que, en otro momento (el resto del año), pueda importarlo.

Los altos costes de transporte también pueden generar comercio intraindustrial, debido al llamado comercio fronterizo. En este caso, puede resultar más barato importar un bien de un lugar cercano de un país vecino que transportarlo desde un lugar lejano del propio país; y esta situación, repetirse, con el sentido de los flujos cambiado, en otro punto de la frontera.

Por último, algunas políticas gubernamentales, como por ejemplo las subvenciones a los productores domésticos cuando exportan, pueden también generar tráficos de carácter intraindustrial.

Varios de los supuestos recogidos por Grubel y Lloyd y que acabamos de comentar son sistematizables en el esquema de costes comparativos del modelo H-O. No ocurre así, en el caso expuesto por Brander y Krugman (1983), que modelizaron el

comercio intraindustrial de bienes homogéneos bajo una estructura de mercado oligopolística, introduciendo la posibilidad del *dumping*. Estos autores parten de dos países con una única empresa en cada uno, que produce el mismo producto homogéneo. Los mercados están segmentados, es decir, el precio en cada mercado viene determinado únicamente por la oferta y demanda internas. La situación de monopolio de la que cada empresa goza en su respectivo mercado interno explica que cada una de las empresas intente penetrar en el mercado de la rival: los monopolios internos provocan que los precios excedan a los costes marginales, lo que atrae a la empresa extranjera, que intentará vender algunas unidades de su producto en el mercado exterior a un precio que cubra su coste marginal y el transporte, pero sin alcanzar el precio del mercado nacional. La apertura de los mercados favorecerá la creación de un duopolio y se desencadenarán decisiones estratégicas en las dos empresas atendiendo al comportamiento presumible de su rival. El modelo demuestra que cada empresa se colocará simétricamente en cada mercado, cubriendo la mitad de la demanda interna y generando comercio intraindustrial. Benson y Hartigan (1984) y Donnenfeld (1986) realizaron determinadas extensiones al modelo anterior, incorporando, respectivamente, otras estructuras de mercado diferentes al duopolio y la posibilidad de que los consumidores posean sesgos en la información.

De todos modos, parece sensato pensar que esta casuística que acabamos de relatar sobre el comercio de bienes homogéneos no pueda explicar, por sí sola, el creciente volumen de comercio intraindustrial. Se hace necesario, por lo tanto, investigar otra posibilidad: que los bienes comerciados, aunque semejantes, no sean idénticos. Estamos, entonces, ante el caso de bienes diferenciados o de diferenciación de producto.

I.4.2. EL COMERCIO DE BIENES DIFERENCIADOS

Como acabamos de comentar, más interesante y realista que el caso de los bienes homogéneos es el del comercio de bienes diferenciados, es decir, productos semejantes, pero no idénticos. En este caso, la diferenciación constituye una

preocupación central de los productores. Es decir, las empresas compiten no sólo a través del precio, sino también aportando características genuinas a su producto.

En este tipo de teorías se asume, generalmente, que existe libre entrada en el mercado. Sin embargo la simple diferenciación de producto le otorga al productor cierto poder en la determinación del precio, limitada, de otra parte, por la competencia de bienes sustitutivos próximos que ofrecen otras empresas. Podemos decir, entonces, que en este tipo de mercados aparecen, conjuntamente, elementos de monopolio y de competencia perfecta, razón por la cual, a veces, se designan como mercados de competencia monopolística.

Dentro de las teorías referidas al comercio de productos diferenciados, podemos encontrar dos grupos: las que tratan con productos diferenciados horizontalmente y las que lo hacen con productos diferenciados verticalmente.

I.4.2.1. TEORÍAS CON BIENES DIFERENCIADOS HORIZONTALMENTE

Los bienes diferenciados horizontalmente, además de satisfacer básicamente la misma necesidad, tienen la misma calidad, pero diferentes características o atributos. Un ejemplo sería la oferta de camisas de algodón con diferentes dibujos, colores o estampados. Para este tipo de bienes y el comercio intraindustrial que pueden originar se han planteado dos principales argumentaciones teóricas y varios modelos basados en ellas. Veámoslo brevemente.

Barker (1977) y Dixit y Stiglitz (1977) plantearon que los consumidores tienen "gusto por la variedad". Estos autores asumen que los consumidores aumentan su grado de satisfacción consumiendo un mayor número de variedades de un producto, sobre todo, conforme crecen sus rentas. También consideran que las preferencias de los consumidores son simétricas, esto es, que tienen una preferencia idéntica por cualquier variedad del mismo producto. Por ejemplo, un consumidor al que le guste un determinado licor y esté dispuesto a comprar las distintas variedades internacionales del

mismo. Con estas hipótesis se explica la existencia de comercio internacional de tipo intraindustrial. Los costes por la multiplicación del número de productos ofrecidos por cada empresa les lleva a limitar su oferta de bienes diferenciados para obtener economías de escala. Pero si existe comercio, el número de variedades de un bien crece, por lo que el consumidor puede aumentar su bienestar. Krugman (1979, 1980) y Dixit y Norman (1980) expusieron modelos de comercio intraindustrial bajo estas hipótesis para dos países con estructuras de costes y patrones de consumo iguales. Si existe comercio entre estos dos países, los consumidores reducirán su consumo de las variedades del producto doméstico para comprar variedades del producto fabricadas en el extranjero, con el fin de incrementar su utilidad.

Lancaster (1979) propuso un comportamiento diferente de los consumidores: la teoría de la "variedad favorita". Según ella, los consumidores tienen preferencias asimétricas, es decir, no tienen preferencias idénticas por todas las variedades de un producto. Cada bien diferenciado es interpretado como una combinación particular de determinadas características. Así, cada consumidor tiene una variedad preferida del producto diferenciado, pudiendo desear sólo ésa u optar por una variedad que no es la ideal. Cada consumidor escogerá entre las variedades disponibles en función de la relación entre su modelo preferido y los demás. Este comportamiento viene determinado por la función de compensación, que expresa la relación inversa entre el precio de cada variedad y la distancia entre esa variedad y la favorita. Como en el modelo anterior, el comercio se explica por el aumento de bienestar que proporciona a los consumidores. Con comercio, hay más variedades disponibles, apareciendo nuevas opciones que satisfacen con más eficacia a un mayor número de consumidores. En Helpman (1981) se propone un modelo sobre esta cuestión, demostrándose que, en las circunstancias anteriores, ninguna variedad concreta de un producto diferenciado horizontalmente puede ser producida en más de un país.

I.4.2.2. TEORÍAS CON BIENES DIFERENCIADOS VERTICALMENTE

Los bienes diferenciados verticalmente tienen las mismas características, pero

difieren en calidad (o en diseño, presentación, etc.). Se trata de sustitutivos cercanos, aunque no perfectos. Siguiendo el ejemplo anterior de las camisas, la diferenciación podría venir dada por el tejido con que está hecha (algodón, poliéster, lana, seda), por los elementos relacionados con la moda, la marca, etc.; a pesar de que en cada una de estas variedades podríamos encontrar camisas de iguales características (dibujos, colores o estampados).

Estas teorías entroncan con las aproximaciones alternativas neotecnológicas a la teoría del comercio internacional. Según se va avanzando en la vida de un producto, se irán desarrollando elementos diferenciales de mayor calidad, demandados en mercados de rentas elevadas. El comercio internacional permitirá que las producciones de variedades de alta calidad se realicen en países desarrollados, mientras que las variedades de menor calidad sean elaboradas en otros países. De este modo, los consumidores de baja renta de los países desarrollados (demandantes de variedades de baja calidad) y los consumidores con alta renta de los países no desarrollados (demandantes de variedades de alta calidad) podrán elevar su bienestar comprando la variedad deseada en el exterior, generando comercio intraindustrial. Téngase en cuenta que, a diferencia de las teorías para productos diferenciados horizontalmente, si las variedades reflejan distintos grados de calidad (y, por consiguiente, de precio) el nivel de sustituibilidad entre ellas para los consumidores será mucho menor, dado que, probablemente, éstos mostrarán siempre preferencia por las variedades de mayor calidad, quedando el consumo de las variedades de menor calidad (baratas) reservado para casos de restricciones presupuestarias.

Con las consideraciones anteriores, se expusieron modelos de especialización vertical en Falvey (1981), Falvey y Kierzkowski (1987), Flam y Helpman (1987) y Motta (1990). El patrón de comercio a que dan lugar estos modelos coincide en sus rasgos fundamentales. Algunos países disfrutan de ventajas comparativas en la producción de variedades de alta calidad y otros países, en las de baja calidad. Estas ventajas dependerán de las dotaciones factoriales de los países y de los requerimientos tecnológicos. Así, se asume que las variedades de alta calidad de un bien precisan de una mayor dotación de capital, mientras que las variedades de baja calidad son relativamente intensivas en trabajo, con lo que se determinará la localización geográfica

de la producción. En este tipo de modelos, entonces, tanto las diferencias en la dotación factorial entre países, como las desigualdades en la distribución de la renta dentro de ellos, explicarán la naturaleza y cuantía del comercio intraindustrial de bienes diferenciados verticalmente. Además, dado que son asumibles la mayoría de las hipótesis neoclásicas, cabría interpretar el comercio intraindustrial diferenciado verticalmente como un caso de especialización más fina del modelo H-O, puesto que estos intercambios vendrían determinados por las diferentes dotaciones factoriales.

Shaked y Sutton (1984) propusieron un acercamiento diferente a la explicación de esta tipología de comercio. Estos autores parten de la idea de que para llevar a cabo estrategias de diferenciación vertical, las empresas necesitan aumentar sus esfuerzos en investigación, con un importante incremento de costes. Ante ello, optarán por la estrategia de concentrarse en la producción de una variedad del producto, pero tratando de capturar una mayor parte del mercado correspondiente a dicha variedad. El crecimiento de la producción permitirá el descenso de los costes fijos. El resultado de este tipo de estrategias favorecerá la conversión del mercado de tal producto en uno de tipo oligopolístico.

I.4.3. LAS VIEJAS TEORÍAS Y LAS NUEVAS TEORÍAS: ¿HACIA UNA SÍNTESIS?

Los enfoques de la nueva escuela del comercio internacional, "si bien no constituyen todavía una alternativa a la teoría ortodoxa, sirven al menos para introducir en el análisis aspectos descuidados por dicha teoría que han contribuido apreciablemente a mejorar nuestro conocimiento sobre los determinantes de los patrones comerciales"[23]. Y, quizás, más que en una alternativa haya que pensar en un complemento, siguiendo la línea iniciada en Helpman y Krugman (1985), de tal modo que sea posible integrar las aportaciones realizadas desde la perspectiva de la competencia imperfecta (la nueva escuela) con aquéllas que asumían la existencia de

[23] Bajo (1991), p. 72.

competencia perfecta (la escuela neoclásica)[24]. Bajo este planteamiento integrador, por lo tanto, resulta recomendable reconocer dos formas básicas y con características contrapuestas que puede revestir el comercio entre naciones. Cada una de estas formas de comercio recoge una realidad diferente y precisa, por consiguiente, explicaciones diferentes. Pero ambas coexisten en el marco actual del comercio mundial. Así, hablaríamos de:

A) Comercio interindustrial, cuando los intercambios se realizan entre diferentes sectores o industrias, o sea, cuando los bienes comerciados no son, en absoluto, sustitutivos. Para este tipo de comercio la teoría neoclásica mantendría su validez, de modo que el principio de la ventaja comparativa y las diferencias en las dotaciones factoriales de los países justificarían la existencia de estas relaciones comerciales. Dicho de otro modo, las diferencias en costes y precios entre países se originan en distintos niveles de productividad, de posesión de recursos o de dominio tecnológico, lo que permite que el comercio sea una fuente de ganancias. Esta clase de comercio internacional sería más notoria entre naciones económicamente alejadas, esto es, cuanto mayor fuesen las diferencias en las dotaciones factoriales de los países.

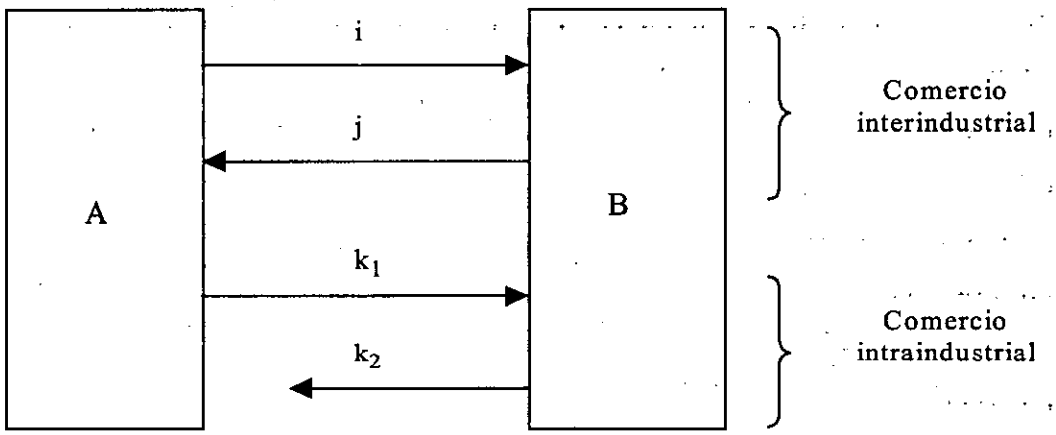
B) Comercio intraindustrial, en el caso de que los intercambios se produzcan dentro de una misma industria o sector, o lo que es lo mismo, si los productos son idénticos o muy semejantes (diferenciados). En la producción de estos bienes las economías de escala juegan un papel relevante y los mercados se caracterizan por la concurrencia imperfecta. Este tipo de comercio sería más característico entre países de similar nivel de desarrollo económico y, por lo tanto, de similares dotaciones factoriales. En este caso, entonces, lo que provee las fuentes de ganancias del comercio internacional son, precisamente, estas similitudes, que permiten un mayor aprovechamiento de las economías de escala en mercados más amplios y una mayor variedad de productos a disposición de los demandantes.

Ilustremos la anterior diferenciación entre comercio interindustrial e

[24] Sobre los enfoques integradores puede verse, también, Krugman (1995) y Sequeiros (2000a).

intraindustrial con un ejemplo (gráfico nº I-1). Sean dos países *A* y *B* que comercian 3 productos *i*, *j*, *k*, de modo que, para los productos *i* y *j* sólo hay tráfico comercial en un sentido (*A* exporta a *B* o *B* exporta a *A*) y, en cambio, el producto *k*, se exporta e importa simultáneamente (*A* exporta por un valor k_1 a *B* y *B* exporta k_2 a *A*). Los comercios de los productos *i* y *j* serían de tipo interindustrial, mientras que el comercio de *k* sería de tipo intraindustrial. Respecto a la cuantificación de este último, existen dos alternativas: considerar k_1+k_2 como comercio intraindustrial o bien considerar k_1-k_2 como interindustrial y el montante estrictamente solapado como intraindustrial[25].

Gráfico nº I-1: Patrones de comercio internacional.



Fuente: adaptado de Martín y Orts (1996).

Y todavía podríamos ir más allá en el intento de conciliar las nuevas teorías con la neoclásica. En efecto, si tenemos en cuenta el tipo de diferenciación de producto predominante en el comercio intraindustrial, podemos alcanzar un nuevo nexo de unión. Esto es así en la medida en que el comercio intraindustrial con diferenciación vertical de producto tiene ciertas semejanzas con el comercio interindustrial y nos devuelve, al menos en parte, a la consideración de la interpretación neoclásica. "Efectivamente, el desarrollo del comercio intra industrial introduce «anomalías» importantes en los enfoques neoclásico (y marxianos) sobre el comercio internacional. Ahora bien, en la medida en la cual el comercio intra industrial está, en su mayoría, diferenciado verticalmente, es necesario retroceder a la ortodoxia inicial y recuperar la distinta

[25] Precisaremos esta cuestión en V.3.1.

dotación de factores como uno de los mecanismos explicativos básicos en el comercio internacional. Los países (regiones) exportarían productos (calidades) intensivos en el factor abundante, de tal modo que se mantendría una división internacional (interregional) del trabajo que, en la práctica, sería muy semejante a la que existía cuando el comercio inter industrial era el dominante"[26].

En Davis (1995) se ofrece una nueva visión para integrar el comercio intraindustrial en el esquema tradicional del comercio. Este autor, respecto a las variedades homogéneas de un mismo bien (bienes perfectamente intraindustriales, en su denominación), entiende que sus diferencias vienen explicadas por la localización de la producción (ya que, por definición, no difieren en calidad). Las variedades de estos bienes utilizan la misma proporción de capital y trabajo, aunque la existencia de diferencias de productividad entre países justifica el comercio intraindustrial horizontal.

Por último, la diferenciación entre comercio interindustrial y comercio intraindustrial cobra aún una mayor relevancia en presencia de procesos de integración económica, que, además, es el caso que atañe a este trabajo. En efecto, se supone que los costes de ajuste para las economías nacionales de un proceso de integración pueden variar ostensiblemente en función del tipo predominante de intercambios comerciales generados. La integración económica (y/o monetaria), al potenciar la movilidad de bienes y factores, provocará desplazamientos de la producción en busca de una mayor eficiencia, con los consiguientes efectos redistributivos en aspectos reales de las economías (nivel de ocupación, salarios y otras rentas). Los costes de ajuste vendrán asociados a la correspondiente reordenación de cada aparato productivo, teniendo una incidencia desigual a lo largo de sectores económicos y grupos sociales.

En este punto resulta vital distinguir los dos tipos ya enumerados de comercio, puesto que se considera que estos costes de ajuste serán superiores en un escenario en donde predomine el comercio interindustrial que en otro donde sean los tráficos intraindustriales los que se intensifiquen. Si ocurre lo primero, los sectores (y los factores empleados en ellos) afectados por las importaciones se verán sometidos a

[26] Sequeiros (2000a), p. 171.

reconversiones más profundas. Si ocurre lo segundo, estos cambios serán más ligeros por realizarse dentro del mismo sector (por ejemplo, facilitará que un trabajador que pierda su empleo sea contratado nuevamente para realizar una tarea similar).

De todos modos, esta última afirmación debería matizarse dependiendo del tipo de diferenciación de producto que llevase implícito el aumento de comercio intraindustrial. Efectivamente, resultaría oportuno discernir si el crecimiento del comercio intraindustrial se ha basado en una diferenciación horizontal o vertical de los productos, dado que los costes de ajuste derivados de la segunda opción tenderían a ser más elevados que los de la primera y parecidos a los derivados del comercio interindustrial. El argumento para justificar esta situación no es nuevo, sino el mismo que se ha utilizado para el comercio interindustrial, pero con otra graduación: si la intensificación de comercio provocada por el proceso de integración se da, sobre todo, en bienes diferenciados verticalmente, dado que estos procesos se realizan con diferentes proporciones factoriales[27], los costes de ajuste derivados de la especialización productiva se elevarían. Así, un país especializado en productos de baja calidad, ante un proceso de integración económica, puede verse sometido al cierre de algunas de sus empresas, con la consiguiente pérdida de empleo (siguiendo el ejemplo anterior, al trabajador despedido le será más difícil encontrar un nuevo empleo, porque su cualificación no será adecuada para producir bienes de mayor calidad). Ello podría ocurrir si existe desplazamiento de los productos locales por importaciones, ya que éstas, de mayor calidad, se habrán abaratado respecto a aquéllos debido a la liberalización comercial[28].

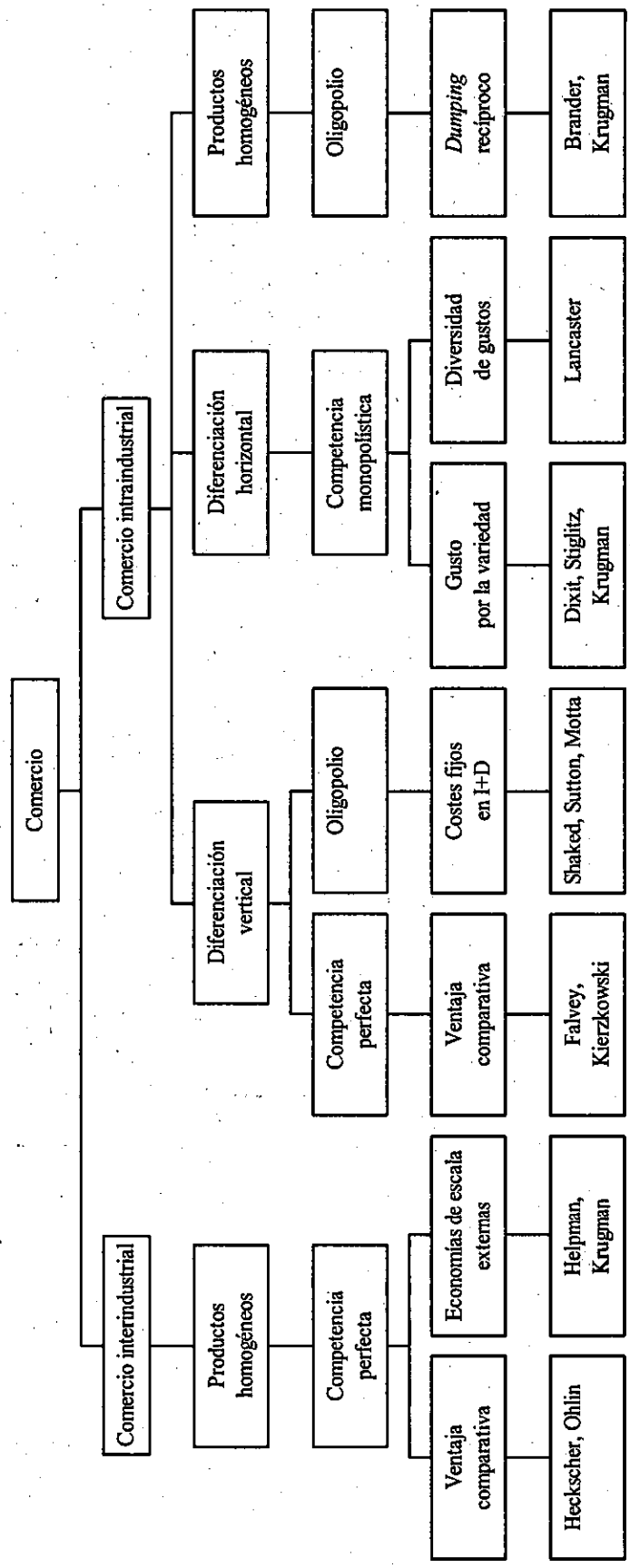
Nos gustaría terminar esta exposición sobre las teorías del comercio internacional con la inclusión del gráfico nº I-2, que sintetiza las principales aportaciones en este campo. .

---

[27] Véase el epígrafe I.4.2.2.

[28] El libro editado por Greenaway y Tharakan contiene varios trabajos que profundizan en las relaciones entre las políticas económicas y el comercio internacional; entre ellos, con especial atención al tema de los costes de ajuste derivados del comercio inter e intraindustrial, se pueden citar Greenaway y Tharakan (1986) o Lundberg y Hansson (1986).

Gráfico nº I-2: Diferenciación de productos, estructura de mercados, determinantes del comercio y autores representativos.



Fuente: Fontagné y Freudenberg (1997).

I.5. CONCLUSIONES

En este capítulo hemos realizado un repaso del desarrollo de la teoría del comercio internacional. Partiendo de la inicial e incompleta visión del mismo que ofrecieron los mercantilistas, hemos identificado las explicaciones de los clásicos como primeras aportaciones con verdadero rigor. De ellas se derivaron dos nuevas escuelas de pensamiento con líneas metodológicas y resultados bien diferentes: la neoclásica y la heterodoxa. La escuela neoclásica, sobre todo con la plasmación del teorema H-O-S, logró un elevado reconocimiento académico, convirtiéndose en la dominante para explicar el fenómeno del comercio internacional.

Sin embargo, desde mediados del siglo XX, la observación de la realidad económica comenzó a mostrar, por una parte, contradicciones con las predicciones de la teoría neoclásica y, por otra, alejamiento respecto de los restrictivos supuestos de los que ésta partía. Este panorama estimuló el desarrollo de nuevas aportaciones teóricas, alternativas al esquema neoclásico, caracterizadas por la relajación de determinados supuestos del mismo.

Todo ello ha desembocado en el nacimiento de lo que se ha dado en conocer como la nueva escuela del comercio internacional, que ha desarrollado, especialmente en las últimas tres décadas, modelos formales más compatibles con la realidad actual del comercio internacional, sobre todo, cuando predominan los flujos intraindustriales y se asume que los mercados funcionan bajo competencia imperfecta. A pesar de ello, estas nuevas doctrinas no han llegado a cristalizar en un cuerpo teórico claramente definido, sino que se encuentran en plena evolución. Prueba de ello es su mayor o menor acercamiento a los planteamientos neoclásicos. Así, al principio, se pretendió buscar una alternativa al enfoque neoclásico; en cambio, últimamente esta nueva escuela parece más interesada en encontrar puntos de conciliación con el paradigma neoclásico y reconocer la vigencia actual del mismo. De un modo muy gráfico, "en la teoría del comercio internacional de estos últimos años, se observa una dinámica circular –un viaje de ida y vuelta– en donde el punto de partida, y el destino, coinciden en la teoría

neoclásica, viaje con una estación intermedia en los modelos del comercio intra industrial"[29].

Por lo tanto, ¿qué acercamiento propone, actualmente, la teoría del comercio internacional para estudiar este fenómeno? Pues, al menos, mediante una doble aproximación: el empleo de la teoría neoclásica para el estudio del comercio interindustrial y un acercamiento basado en los nuevos enfoques teóricos para el estudio de los flujos intraindustriales[30]. Utilizando una terminología bastante familiar, la propia teoría del comercio internacional se ha especializado: el esquema neoclásico tendría ventajas comparativas para el estudio del comercio interindustrial, mientras que las nuevas teorías del comercio mostrarían sus ventajas comparativas en el estudio del comercio intraindustrial.

[29] Sequeiros (2000a), p. 159.

[30] Y decimos "al menos" por la propia dinámica evolutiva de la teoría del comercio internacional. Por ejemplo, dentro del análisis del comercio intraindustrial diferenciado verticalmente podría resultar útil el paradigma neoclásico para discernir el patrón de comercio de cada país. Otro ejemplo, el comercio intrafirma de las empresas multinacionales tiene especificidades tales que resulta de difícil encuadre en cualquiera de los dos campos anteriores, con lo que a veces se propone su estudio de modo independiente. O, incluso, teniendo en cuenta la complejidad del fenómeno del comercio intraindustrial, algunos autores proponen abandonar su estudio globalizado y realizar acercamientos de un modo sectorial (países, industrias, empresas, etc.).

CAPÍTULO II. ANÁLISIS COMPARADO DE LAS ECONOMÍAS ESPAÑOLA Y PORTUGUESA

II.1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se compara la evolución de las principales macromagnitudes de las economías de España y Portugal en las últimas décadas. No pretendemos hacer un estudio pormenorizado, pero sí describir las grandes líneas que permitieron el desarrollo económico de los países ibéricos, que los llevaron a insertarse en el contexto internacional y que mantuvieron o corrigieron sus desequilibrios fundamentales. La española y la portuguesa, en menos de medio siglo, han pasado de ser dos economías fundamentalmente agrarias y alejadas de la construcción europea a ser capaces de recortar enormemente las diferencias en renta per cápita con los países de la Unión Europea o a asumir la plena integración monetaria. Y, como iremos viendo, esta trayectoria de las economías de España y Portugal en las últimas décadas ha tenido muchas más similitudes que diferencias. Tanto es así, que algunos autores hablan de un modelo específico de industrialización (la variante mediterránea, o latina, o periférica o de la Europa del Sur), para describir este proceso, con muchos rasgos comunes en las dos economías que estamos analizando e incluso en otras, como la italiana o la griega[31].

El análisis que sigue permitirá encontrar numerosas características y comportamientos comunes en ambas economías: las coincidencias en el tiempo de sus etapas expansivas y recesivas, la persistencia de sus déficit en las balanzas comerciales,

[31] En García Delgado (2001) se hace un análisis de la evolución económica española en los siglos XIX y XX, insistiendo en los rasgos comunes con los casos portugués e italiano: "La evolución temporal de los niveles comparados de renta por habitante sitúan a España, a su vez, entre otros dos países meridional-periféricos europeos: Italia y Portugal (...). Por supuesto que las particularidades de cada caso no son desdibujables (...). Pero más que esos elementos diferenciadores, sobresalen pautas comunes en la trayectoria de los tres países del Sur de Europa que ahora se están considerando (...). Suficientes similitudes, en resumen, como para abonar la consideración de una variante mediterránea sudoccidental o meridional-periférica de industrialización –por utilizar los términos equivalentes empleados por unos u otros autores–, dentro del patrón general de desarrollo económico europeo." (La cita es de las páginas 26-27). En el primer capítulo de Sequeiros (1991) se aplica el modelo centro-periferia a los países comunitarios y se concluye que "existen dos grandes dinámicas económicas en el seno de la CEE: una dinámica económica que preside el crecimiento de los países centrales y otra dinámica económica que abarca a los países periféricos. Dentro de esta última encontraríamos, a grandes rasgos, Portugal, España, Grecia, Irlanda e Italia..." (la cita es de la página 30).

la importancia de los ingresos por transferencias y por turismo para contrarrestar los déficit comerciales, las progresivas aperturas al capital extranjero, las dificultades para eliminar el diferencial de inflación con la UE desde el primer impacto petrolífero, las tendencias depreciadoras de la peseta y del escudo, el tardío desarrollo del estado de bienestar, etc. Incluso las semejanzas trascienden el terreno económico, ya que también en lo político ambos países, a mediados de los setenta, reemplazan sus respectivos regímenes dictatoriales por sistemas de representación democráticos.

Quizás una de las principales diferencias entre ambas economías viene marcada por la situación de partida, dado que, la renta per cápita portuguesa era en 1960 aproximadamente dos tercios de la española. Tampoco los respectivos procesos de apertura al exterior siguieron, de modo exacto, el mismo camino, probablemente porque el menor (cuantitativa y cualitativamente) mercado interno portugués implicaba para este país una mayor necesidad de apurar el proceso. En cuanto a los desequilibrios macroeconómicos, también iremos subrayando diversas especificidades, como los mayores problemas para generar empleo de la economía española o como los elevados déficit de la balanza por cuenta corriente portuguesa.

Creemos que no es necesario citar aquí bibliografía básica sobre la evolución general de la economía española en las últimas décadas, aunque sí consideramos oportuno hacer alguna mención de bibliografía general sobre la economía portuguesa. Nos gustaría destacar tres libros recientes que nos han resultado de gran ayuda en el conocimiento de la economía portuguesa, y que la estudian con horizontes temporales amplios y abarcando los ámbitos macroeconómicos más relevantes. Se trata de los trabajos de Lopes (1996), Corkill (1999) y Mateus (2001).

En los epígrafes que siguen compararemos la evolución de las variables económicas más importantes de España y Portugal. Para evitar, en lo posible, discrepancias metodológicas, hemos tomado como base los datos que se publican en la revista *European Economy* y que elabora la Dirección General para Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión Europea, complementándolos, en caso de

conveniencia, con otras fuentes[32]. Respecto al horizonte temporal de las estadísticas, hemos tratado de remontarnos a 1960 con el objeto de que los cambios estructurales quedasen bien reflejados. En algunas ocasiones, hemos recurrido a la comparación con la Unión Europea (en su formación actual de 15 Estados), por ser éste el marco de referencia habitual para España y Portugal. Además de los cuadros y gráficos que se han insertado entre el texto, puede ser útil la consulta del apéndice estadístico que se aporta al final del trabajo, el cual contiene abundante información comparativa sobre relevantes variables macroeconómicas.

El presente capítulo se ha estructurado del siguiente modo. Se expone, en el siguiente epígrafe, la evolución de ambas economías en las últimas décadas, señalando sus etapas de expansión y crisis; paralelamente, se irá aludiendo a la evolución de variables macroeconómicas como la inflación, las finanzas públicas, los respectivos mercados de trabajo, etc. El tercer epígrafe se centra en los hechos de tipo institucional que han impulsado, paulatinamente, la inserción de España y Portugal en el comercio internacional, y, más concretamente, con los países de la UE. En el cuarto epígrafe, mediante la observación de la evolución de algunas variables referidas en el segundo epígrafe y de otras igualmente relevantes, nos cuestionamos cómo las transformaciones acaecidas en ambas economías en las últimas décadas han servido para acercarlas o alejarlas en su histórico proceso de convergencia con la UE. El capítulo finaliza con unas breves conclusiones.

II.2. EL PARALELISMO DEL DESARROLLO ECONÓMICO

En el presente epígrafe, tras realizar una periodificación de las economías española y portuguesa desde los años cincuenta a la actualidad, se exponen sus

[32] En el presente capítulo, para evitar reiteraciones en las citas, hemos optado por la siguiente determinación con las fuentes de los datos estadísticos: en el caso de que no exista referencia a ninguna fuente, entiéndase que ésta ha sido el anexo estadístico publicado en European Commission (2002); si los datos proceden de otra fuente, será citada.

principales características en cada etapa. Para ello, se sigue un orden cronológico y con mayor hincapié en el lapso temporal que se estudia en sucesivos capítulos.

II.2.1. PERIODIFICACIÓN

La segunda mitad del siglo XX ha supuesto para los países ibéricos una época de grandes e importantísimas transformaciones económicas, sociales y políticas. Esta etapa ha encuadrado, definitivamente, a España y Portugal entre los países industrializados y ha mejorado notablemente el nivel de vida de sus habitantes.

El desarrollo económico de España y Portugal ha sido muy intenso, particularmente desde 1960, y se ha cimentado, a nuestro juicio, sobre dos pilares comunes. Por una parte, en los significativos cambios de sus estructuras económicas, que permitieron las mejoras de sus respectivas productividades; con ello, los sectores agrarios de ambos países han perdido el protagonismo que tenían en el ámbito de la actividad económica y en el empleo, para cedérselo, en un primer momento a la industria, y, en la actualidad, al sector servicios[33]. En segundo lugar, los procesos, cautos pero continuos, de apertura al exterior permitieron no sólo la inserción en el comercio internacional, sino también la financiación del propio modelo de desarrollo.

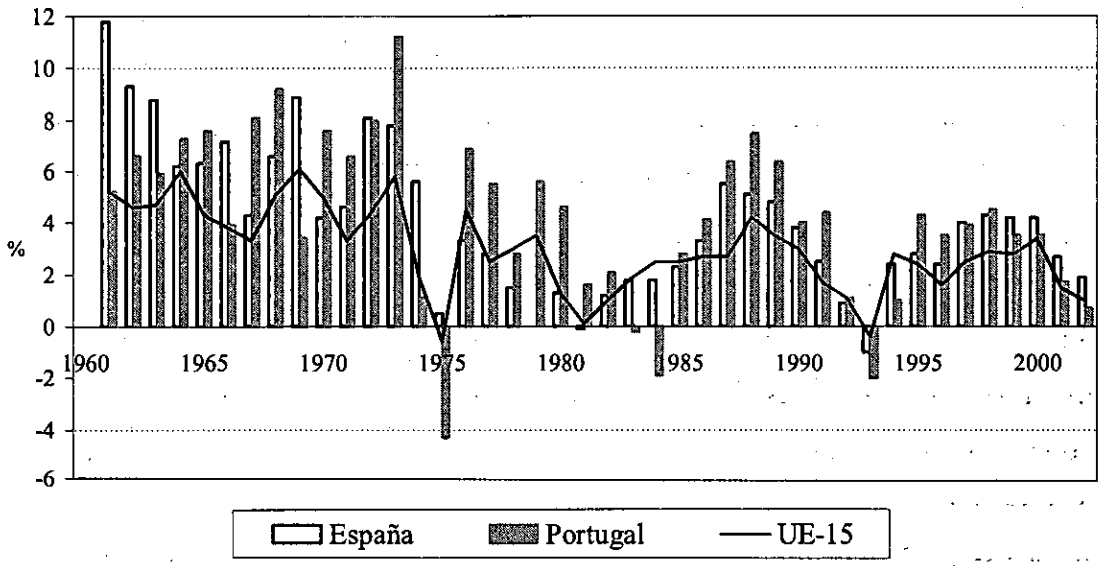
Para comparar los ciclos de las economías española, portuguesa y de la actual UE hemos construido el gráfico nº II-1 y el cuadro nº II-1[34, 35]. Un rápido análisis

[33] En este sentido, el clásico trabajo de Clark (1957) ya había identificado los beneficiosos efectos sobre el desarrollo de una economía al darse este tipo de transformaciones en la estructura productiva y el empleo.

[34] Para determinar el comienzo y final de las distintas etapas expansivas y recesivas de una economía suele ser problemático qué año considerar para el cambio de ciclo. En nuestro caso, esta decisión se vio agravada, a veces, porque quisimos aunar las etapas de España y Portugal. Y es esta "puesta en común" la que puede haber causado alguna pequeña discrepancia con análisis similares, sobre todo, con los que tomen cada país individualmente. Un ejemplo de ello puede ser el año 1974, en el que la economía española creció a más de un 5% en términos reales, mientras la portuguesa sobrepasó

permite apreciar la concordancia temporal entre los ciclos expansivos y recesivos que establece la tasa de variación del PIB en términos reales de los tres espacios económicos. Pero si analizamos los datos anteriores con más detalle, debemos resaltar que, a pesar de que sea posible identificar grandes etapas comunes, la intensidad de las mismas en cada año ofrece diferencias apreciables, que, a veces, quedan compensadas al calcular las medias del período.

Gráfico nº II-1: Tasa de crecimiento anual del PIB a precios constantes de 1995, en %.



Fuente: elaboración propia según European Commission (2002). Puede verse el detalle de cifras en el cuadro nº A-8 del apéndice estadístico.

escasamente el 1%. En este caso, a pesar del dato anterior, el análisis de otras variables españolas nos sirvió para situar este año dentro del período de crisis de los setenta, compatibilizándolo con el caso portugués. En resumen, recomendamos una lectura flexible de la periodificación que hemos usado en este epígrafe.

[35] En Espido (1999b) y en Fernández Clemente (2000) también se presentan las etapas de crecimiento y sus principales factores explicativos de las dos economías ibéricas, desde una perspectiva histórica: los siglos XIX y XX, en el primer caso, y todo el siglo XX, en el segundo.

Cuadro nº II-1: Crecimiento del PIB a precios constantes de 1990 (tasa de variación media anual, en %).

Período	España	Portugal	UE-15*
1950-1959	4,1	4,7	5,1
1960-1973	7,2	7,0	4,8
1974-1984	1,4	2,2	2,0
1985-1990	4,5	5,5	3,3
1991-1994	0,6	1,2	1,2
1995-1999	3,3	3,6	2,4

*: Para la década de los 50, CE-12, y desde 1992 incluye a la antigua República Democrática Alemana.

Fuentes: para 1950-59, Lopes (1996); el resto, elaboración propia según European Commission (1999).

Esto último se pone de manifiesto al calcular los coeficientes de correlación de las tasas de crecimiento del PIB real desde 1960 a la actualidad, con los que hemos construido los gráficos nº II-2 y nº II-3 [36]. La correlación entre las series del crecimiento interanual del PIB real de España y Portugal desde 1961 es considerablemente menor que la que tiene cualquiera de los dos países con Bélgica o Francia y similar a la que tienen con las economías alemana, griega, italiana, holandesa, austríaca o, incluso, con la japonesa. Por ello debemos afirmar que los ciclos de las economías ibéricas, considerados en el amplio período que va desde 1961 hasta 1999, no tienen entre sí una correspondencia mayor que la que puedan tener con otros países de la UE.

Sin embargo, dividiendo el análisis de las correlaciones anteriores en dos subperíodos, nos hemos encontrado con otra visión muy diferente e interesante, según se refleja en los gráficos nº II-4 y nº II-5. En efecto, si calculamos los coeficientes de correlación de las tasas de crecimiento anual del PIB real de España y Portugal con los demás países de la UE, Japón y USA, distinguiendo las etapas de antes y después de la adhesión, resulta que el valor más elevado para España y Portugal es precisamente el correspondiente a la correlación entre ambos países en los años posteriores a la adhesión.

[36] Este método para determinar la mayor o menor semejanza de los ciclos económicos se aplica, por ejemplo, en Barro y Grilli (1994), cap. 1.

Gráficos nº II-2, nº II-3, nº II-4 y nº II-5: Coeficientes de correlación entre la variación anual del PIB real de España y Portugal respecto a otros países.

Gráfico nº II-2: España respecto a..., 1961-2002.

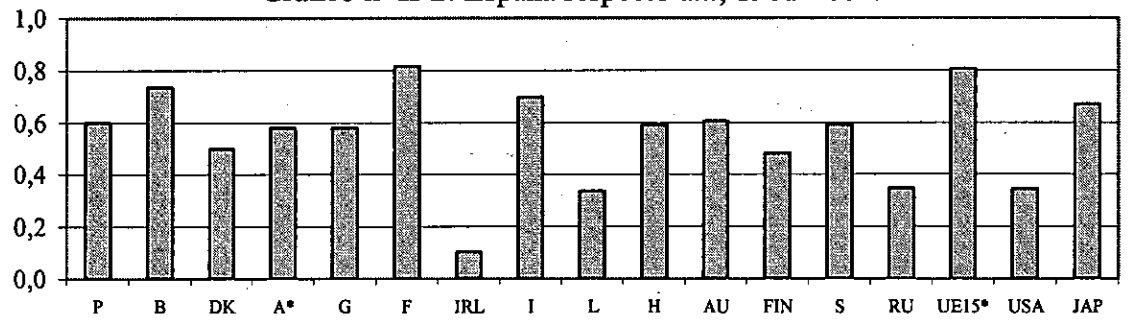


Gráfico nº II-3: Portugal respecto a..., 1961-2002.

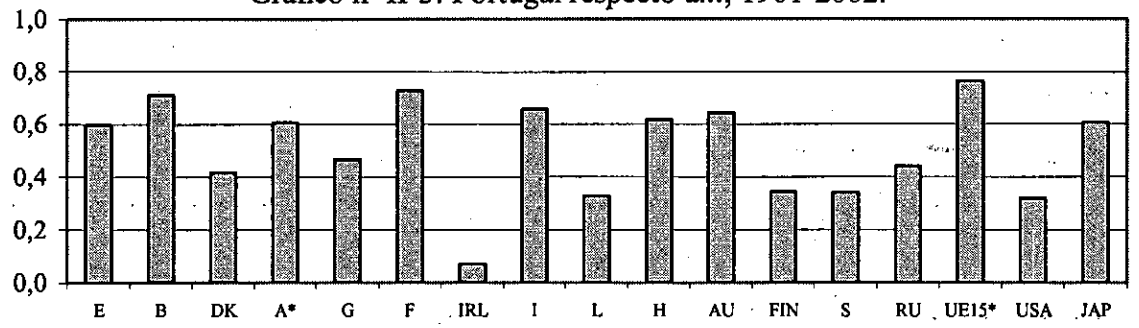


Gráfico nº II-4: España respecto a... ■ 1961-1985 □ 1986-2002

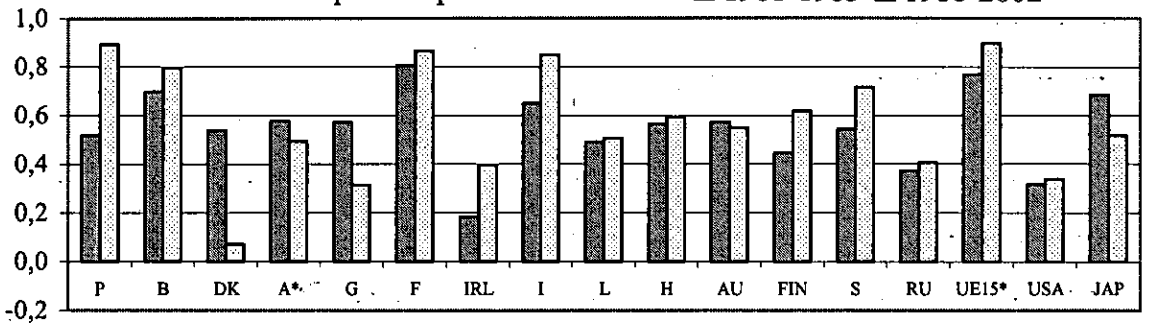
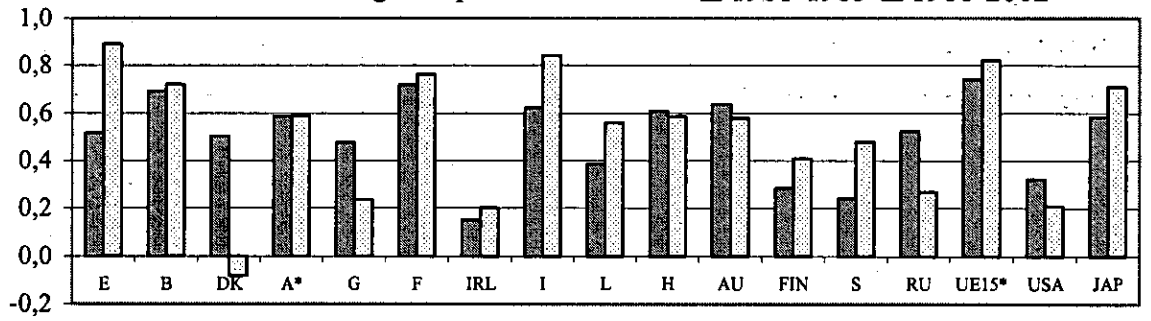


Gráfico nº II-5: Portugal respecto a... ■ 1961-1985 □ 1986-2002



*: 1992-2002 incluye ex-RDA.

Fuente: elaboración propia según European Commission (2002).

En resumen, a pesar de que los ciclos español y portugués no estaban más interrelacionados entre ellos que con la mayoría de los otros países de la actual UE, la adhesión ha facilitado una mayor correlación de los mismos, dándose desde 1986 una enorme similitud entre las tasas de crecimiento de los países ibéricos. Sin duda, el gran incremento de las relaciones comerciales mutuas desde su pertenencia a la UE, que en el epígrafe III.3 comprobaremos, ha tenido influencia en lo anterior.

II.2.2. LOS AÑOS CINCUENTA: DOS ECONOMÍAS FUNDAMENTALMENTE AGRARIAS

A finales de los cincuenta, y a pesar de los avances conseguidos durante esa década, las características de las economías española y portuguesa estaban muy alejadas de las de los países desarrollados. Aproximadamente, la mitad de la mano de obra se empleaba en labores agrarias. Además, este sector productivo mostraba grandes diferencias en cuanto al tamaño y la tenencia de la tierra dentro de ambos países. Mientras en el norte de la Península Ibérica (las regiones cantábricas de España y el norte de Portugal) la excesiva fragmentación de la tierra impedía su buen aprovechamiento, en el sur (Andalucía, Extremadura y Castilla-La Mancha en España; Alentejo y Algarve en Portugal) eran frecuentes los latifundios. No es de extrañar, entonces, las bajas productividades de los sectores agrarios de los dos países. Por su parte, la industria también adolecía de cierto dualismo, ya que convivían las grandes empresas vinculadas al capital público o a las *élites* privadas con gran cantidad de pequeñas empresas familiares, que empleaban sistemas de producción casi artesanales. "En los dos países el dualismo económico y tecnológico reflejaba en buena medida el acceso diferencial de los sectores moderno y tradicional, recursos económicos escasos como el crédito, las divisas extranjeras y las autorizaciones industriales. En la medida en que las empresas más grandes –las compañías públicas o las privadas bien conectadas con el Gobierno– recibían un tratamiento preferente con respecto a las empresas más pequeñas, el modelo de la asignación nacional de recursos estaba

distorsionado"[37].

Si a ello añadimos las carencias en la dotación de las infraestructuras productivas básicas, la escasa incorporación de nuevas técnicas y la baja formación de gran parte de la mano de obra, quedan reflejadas, aunque sólo sea a grandes rasgos, las dificultades de los sectores productivos de los países ibéricos para alcanzar altos niveles de productividad.

Por otra parte, el bajo nivel de vida y de bienestar social era palpable, por ejemplo, en las dificultades de acceso de gran parte de la población ibérica a la enseñanza, la salud o la vivienda. Y tampoco los regímenes de Franco y de Salazar juzgaban prioritaria una distribución más homogénea de la renta. Mas bien al contrario, pues favorecieron la concentración de la riqueza y el poder en unas pocas manos, las de los grandes terratenientes, los altos funcionarios y los directivos y dueños de las grandes industrias y bancos. "En España, como en Portugal, se ha producido una asimilación selectiva en las clases altas de familias que han tenido mucho éxito en el mundo de los negocios. La nobleza con títulos se ha unido a la *élite* financiera e industrial procedente de la clase media a través de matrimonios entre las familias, el *parentesco* (el apadrinamiento), o a través de lazos sociales menos formales"[38].

II.2.3. LOS AÑOS DEL DESARROLLISMO

Este panorama que acabamos de describir sufrió importantes cambios con la nueva década y el inicio de una prolongada etapa de desarrollo económico. Ambos países aprovecharon los años sesenta y los primeros setenta para incrementar sus producciones a unas tasas de crecimiento anual medio del 7% en términos reales, las cuales superaron ampliamente a las del resto de países industrializados. Durante estos años, el sector que más contribuyó a tal desarrollo fue la industria, basándose en

[37] Baklanoff (1980), p. 237.

[38] Baklanoff (1980), p. 41.

elevadas mejoras de su productividad. Paralelamente a este proceso industrializador, la ralentización en la producción agraria y la expulsión de población ocupada en labores agrarias eran continuas tanto en España como en Portugal (aunque más aceleradas en el primer país). Por otra parte, se puede decir que esta aceleración del desarrollo económico fue compatible con la ausencia de grandes desequilibrios macroeconómicos en ambos países. La inflación no alcanzó tasas anuales de dos dígitos hasta el primer impacto petrolífero. El fenómeno del desempleo todavía no se conocía, si bien las corrientes emigradoras hacia los países europeos más desarrollados fueron un denominador común para los países ibéricos en estos años[39].

Respecto a las operaciones con el exterior, la coyuntura favorable de los países industrializados facilitó en gran medida este fuerte desarrollo ibérico, bien como demandantes de las crecientes exportaciones de mercancías y de servicios turísticos españoles y portugueses, bien como receptores de emigrantes, bien como proveedores de capitales, de tecnología y de bienes de equipo. Porque, como veremos en el epígrafe II.3.3, fue en los sesenta cuando las ideas aperturistas comenzaron a imponerse a las políticas de crecimiento "hacia dentro" de etapas anteriores[40].

Sin embargo no debemos olvidar algunos pasivos de esta etapa de desarrollismo, característicos en ambas economías. Así, y continuando las directrices de las décadas anteriores, la intervención de los gobiernos de España y Portugal en la economía estuvo guiada por una excesiva regulación y control de tipo burocrático, que obstaculizaba los mecanismos de mercado. Ello era palpable en numerosos aspectos, por ejemplo, en la organización de los respectivos mercados laborales o en la promulgación de Planes Económicos[41]. Sin embargo, la intervención de cualquiera de los dos Estados en la

[39] Sobre la inflación y el desempleo, véanse los cuadros nº A-9 y nº A-2 del apéndice estadístico, respectivamente.

[40] Sobre la apertura económica pueden verse los cuadros nº A-15 y siguientes del apéndice estadístico.

[41] En efecto, España y Portugal no escaparon a la moda de la planificación de la época, sino que ambos gobiernos diseñaron sucesivos planes económicos plurianuales. Sus objetivos básicos eran la regulación del sistema económico, la defensa del mercado interior y la creación de nuevas infraestructuras. Los Planes de Desarrollo españoles abarcaron los períodos 1964-1967, 1968-1971, 1972-1975 y 1976-1979 (I, II, III y IV Planes respectivamente, aunque la presentación oficial del

economía no garantizaba una adecuada provisión de bienes públicos, en contraste con los decididos impulsos al estado del bienestar en la mayoría de las naciones occidentales[42]. Como consecuencia de ello, la distribución personal de la renta en España y en Portugal era mucho más heterogénea que en los otros países de su entorno. Por otra parte, la apertura al exterior a que nos hemos referido, fue limitada y controlada. España, por ejemplo, mantuvo unos elevados aranceles desde 1960 con el ánimo de proteger la producción nacional de la competencia externa; mientras, Portugal todavía dudaba entre potenciar su comercio con las colonias africanas o con los países desarrollados. El fenómeno migratorio se podría considerar como un arma de doble filo, en cuanto que, a pesar de sus efectos positivos sobre el equilibrio externo y sobre las posibilidades de ocupación, entre otros, no cabe duda que pudo suponer un excesivo drenaje de recursos humanos para el desarrollo económico. Por último, el gran desarrollo económico de la época no se expandió a todas las ramas productivas, sino que provocó fuertes desequilibrios en las estructuras sectoriales española y portuguesa.

II.2.4. LA LARGA CRISIS DE LOS SETENTA

La crisis internacional de mediados de los setenta supuso también para España y Portugal un fuerte parón al crecimiento económico, impulsando algunos de sus desequilibrios macroeconómicos más característicos. Desde 1974 a 1984, la tasa media de crecimiento anual del PIB rondó el 2% en ambas economías. Los efectos de la crisis se manifestaron en todas las variables económicas. Las tasas de inflación llegaron a superar el 20% en algunos años, ocasionando pérdida de competitividad externa y una

último coincidió con la muerte de Franco y ya nunca llegó a llevarse a cabo). Un mayor detalle sobre la planificación en España se puede ver en Tamames (1990). Los *Planos de Fomento* portugueses cubrieron períodos concatenados de seis años, desde el I Plan (1953-1958) al IV Plan (1974-1979) –si bien este último, al igual que ocurrió en el caso español, no llegó a aplicarse por el cambio de régimen–, además del *Plano Intercalar de Fomento* de 1965-1967. Sobre la planificación en Portugal, véase Silva *et al.* (1984).

[42] En Esping-Andersen (1994) se realiza un estudio comparativo sobre el estado del bienestar en España y Portugal desde 1960.

fuerte presión al alza sobre los salarios. Los gastos del sector público excedían anualmente a los ingresos, y la deuda pública generada restaba y encarecía los recursos de financiación empresarial. Las tasas de paro llegaron, sobre todo en España, a niveles desconocidos hasta entonces[43].

Estos desequilibrios no fueron de igual graduación en España y Portugal. Una notable diferencia fue la evolución de los respectivos mercados de trabajo, viéndose mucho más castigado por la crisis el español, donde, desde 1975 a 1985 (ambos incluidos), cada año el número de ocupados descendió con respecto al anterior, alcanzando la tasa de paro al 21% de la población activa, mientras la portuguesa no llegó al 9%. Como comentaremos en los siguientes apartados, esta amplia divergencia de los niveles de desempleo de las economías ibéricas continuó en etapas posteriores y todavía persiste en la actualidad. Sin duda, puede resultar sorprendente, teniendo en cuenta tanto las similitudes en muchos de los aspectos externos que han incidido en la evolución del empleo en ambos países, como las características semejantes de sus instituciones y reglamentaciones laborales[44].

Sin embargo, los problemas inflacionarios y de finanzas del sector público fueron más latentes en Portugal que en España. Así, la economía portuguesa soportó inflaciones anuales entorno al 20% durante todo el período, mientras que, en España, la política de ajustes permitió iniciar la recuperación del segundo quinquenio de los

[43] Sobre las variables anteriores, véanse los cuadros nº A-2, nº A-9, nº A-11 nº A-29, nº A-30, nº A-31 y nº A-32 del apéndice estadístico.

[44] En los últimos años se han publicado varios trabajos sobre el tema, como los de Blanchard y Jimeno (1995), Bover, García-Perea y Portugal (1998), Castillo, Dolado y Jimeno (1998) o Castro, González, Osório y Meixide (1999). Sus conclusiones coinciden, al menos, en señalar la mayor flexibilidad salarial portuguesa como un factor clave para explicar la persistencia en la disparidad del desempleo entre España y Portugal. En el trabajo de Brassloff (1993) se insiste en que las diferencias en cuanto el empleo surgidas desde mediados de los setenta fueron causadas por la más rápida adaptación del mercado laboral portugués (debido a su mayor flexibilidad laboral y a unos menores costes salariales) a las nuevas legislaciones que ambos países desarrollaron tras los respectivos cambios de régimen y por una más decidida apuesta estabilizadora del sector público portugués, manteniendo el empleo y la inversión durante la crisis de los setenta.

ochenta con tasas de inflación de un solo dígito. En cuanto a las finanzas públicas, el déficit anual portugués fue siempre más elevado desde el comienzo de la crisis económica, agravado por los problemas coloniales.

Tan drástico cambio de escenario con respecto a pocos años antes, vino poderosamente influenciado por factores de orden externo. Así, la situación de crisis generalizada en los países desarrollados supuso una menor demanda de exportaciones de bienes y servicios de las economías ibéricas; la fuerte corriente emigradora, que había contribuido a equilibrar las cuentas externas mediante las remesas de emigración y a descongestionar los mercados de trabajo internos, se interrumpió bruscamente; y las inversiones extranjeras, claves en los procesos de modernización productiva, no siguieron una tónica tan creciente. Además, las dificultades para equilibrar las cuentas externas se vieron seriamente agravadas por el incremento del precio del petróleo, dada la dependencia energética de España y Portugal[45].

Mientras este panorama iba restringiendo las posibilidades de expansión de sus economías, otra coincidencia histórica hizo que España y Portugal iniciasen y desarrollasen casi simultáneamente sus transiciones políticas a la democracia[46]. No es de extrañar que la concordancia en el tiempo de estos trascendentales acontecimientos políticos con los *shocks* externos referidos agravase la situación de las economías ibéricas en varios sentidos. Era lógico esperar que los nuevos regímenes políticos implicasen modificaciones en las "reglas del juego", y, la incertidumbre sobre las mismas (o, incluso, sus bruscos cambios en el caso portugués[47]) desincentivasen aún más la actividad económica y la inversión. Los cambios en las relaciones laborales y los conflictos en el mercado de trabajo fueron constantes en este período en la economía

[45] Véanse los cuadros nº A-20 y siguientes del apéndice estadístico sobre el equilibio externo.

[46] Sobre las transiciones políticas nos extenderemos algo más en el epígrafe II.3.4. y, también, remitimos al trabajo, ya citado anteriormente, de Esping-Andersen (1994).

[47] El artículo 80 de la Constitución portuguesa de 1976 llegaba a proclamar el desarrollo de las relaciones de producción socialistas, mediante la apropiación colectiva de los medios de producción, de los suelos y de los recursos naturales. Esta y otras orientaciones de tipo socializante serían matizadas o eliminadas en las reformas constitucionales de 1982 y de 1989.

española[48]. La concesión de la independencia a Angola, Mozambique y los otros territorios de ultramar tuvo serias repercusiones negativas sobre la economía portuguesa[49].

Bajo estas circunstancias, tanto en España como en Portugal, necesarias decisiones de ajuste económico se fueron aplazando; en parte, por temor de alterar el delicado orden social, y, en parte, porque quizás la economía estaba siendo relegada a un segundo plano por los aspectos políticos. Así, España comienza a aplicar importantes reformas fiscales, monetarias y salariales desde el segundo semestre de 1977, encaminadas a frenar la inflación y el déficit exterior; y, en los primeros años 80, inicia un dilatado proceso de reconversión industrial. También en 1977 el gobierno portugués aceleró las medidas, sobre todo de carácter monetario (devaluación del escudo y aumento del tipo de interés), para combatir la crisis económica; incluso, recurrió a la aplicación de dos programas de ajuste propuestos por el FMI en los años 1978 y 1983, condición necesaria para la concesión de sus préstamos. Sin embargo, la aplicación de políticas económicas de ajuste fue muy discontinua por parte de los sucesivos gobiernos de ambos países, relajándose su aplicación (fundamentalmente por motivos electoralistas) tan pronto como aparecían las primeras cifras económicas que permitiesen pensar en la corrección de los desequilibrios[50]. De este modo, el segundo

[48] Por ejemplo, la nueva legislación laboral aprobada desde 1975 suponía modificaciones importantes en relación a la negociación colectiva, huelgas, despidos, contrataciones, etc.; véase Herrero (1991). Con respecto a la conflictividad laboral puede verse Albarracín (1991), donde aparece un dato elocuente: "desde enero de 1976 hasta las elecciones del 15 de junio de 1977 –esto es, en año y medio-, 7.514.000 trabajadores participaron en huelgas, una cifra equivalente al 88% del total de asalariados de la época. Estos datos dan una idea del alto nivel de conflictividad que existía a la salida de la dictadura" (la cita es de la página 407).

[49] Por ejemplo, la pérdida de un mercado importante para sus manufacturas de exportación y para su aprovisionamiento de materias primas, o la integración de la población retornada, equivalente a un 10% de la población de la metrópoli de entonces. Para una valoración más detenida de la descolonización y de sus consecuencias véanse Baklanoff (1980), pp. 211-217 o, con un panorama temporal más amplio, alcanzando los veinte años posteriores a la descolonización, Ferreira (1994).

[50] Sobre la política económica española de la época puede verse Ros (1997). Para Portugal, puede consultarse Mateus (2001), cap. 5. Por otra parte, en Espido (1999c), pp. 241-245, se realiza un análisis comparativo de las políticas de ajuste en los dos países entre 1974 y 1985.

impacto petrolífero se dejó sentir más fuertemente en los países ibéricos que en otros países desarrollados, alargando, además, la duración de esta etapa crítica.

II.2.5. LA EXPANSIÓN DEL SEGUNDO QUINQUENIO DE LOS OCHENTA

La coyuntura vuelve a ser distinta en el último quinquenio de los ochenta, en que, España y Portugal, si bien no fueron capaces de repetir las altas tasas de crecimiento del anterior ciclo de bonanza, viven otra etapa alcista, con incrementos medios de sus PIB del 4,5 y 5,5%, respectivamente, y una mejoría radical de sus cuadros macroeconómicos.

Podemos citar varios factores como explicativos de este nuevo giro en el ciclo económico. Los ajustes realizados en los años anteriores (comentados en el epígrafe II.2.4) comenzaron a dar sus frutos. Además, las políticas económicas aplicadas en España y Portugal quedaban ahora respaldadas por gobiernos de mayorías absolutas, que sirvieron para ofrecer un nuevo condicionante al panorama económico: la estabilidad política dentro de unos regímenes democráticos ya más asentados.

El otro gran apoyo al proceso de expansión de la segunda mitad de los ochenta vino dado por la adhesión de los países ibéricos a la CEE, que supuso nuevas expectativas para sus ciudadanos y empresas y que reimpulsó los procesos de apertura al exterior que España y Portugal estaban llevando a cabo desde los sesenta. El momento de la adhesión fue bien adecuado, puesto que permitió que las dos economías, que, como comentamos anteriormente, estaban teniendo grandes dificultades para remontar la crisis de los setenta, se pudieran beneficiar de un entorno europeo que ya la había dejado atrás.

De este modo, la mejoría en los agregados macroeconómicos fue notable. La demanda nacional de ambos países ibéricos creció a ritmos vertiginosos en el segundo quinquenio de los ochenta. Sobre todo, la formación bruta de capital fijo: su tasa de variación anual media entre 1985-1990, a precios constantes, alcanzó un 11,6% y un

11,0% en España y Portugal, respectivamente, mientras el mismo cálculo para los once años inmediatamente anteriores ofrecía, en ambos casos, un crecimiento negativo[51]. Este decidido impulso inversor fue respaldado por todos los agentes. Las empresas nacionales modernizaron sus estructuras productivas con el objetivo de adaptarse a las nuevas condiciones de un mercado más competitivo. Los presupuestos públicos de España y Portugal vieron incrementadas sus dotaciones inversoras, dada la menor necesidad de transferencias sociales por la recuperación de la actividad económica. Y, también, favorecida por la liberalización de controles al capital, la inversión extranjera, sobre todo comunitaria, buscaba más que nunca los territorios ibéricos.

Por otra parte, el consumo privado también respondió favorablemente en España y Portugal[52]. Tras la etapa de estancamiento del decenio anterior, las familias recuperaron sus niveles de gasto, impulsadas por mejorías en los salarios reales y en las posibilidades de ocupación. El consumo privado creció entre 1986 y 1990 a tasas reales entre el 3,5 y el 6% en los dos países, constatándose el enorme deseo de sus ciudadanos por adoptar hábitos de consumo europeos.

En cuanto a las cuentas externas, el impulso al proceso de apertura se tradujo en incrementos de exportaciones e importaciones de bienes y servicios. Dentro de los flujos de mercancías, las compras españolas y portuguesas mostraban un dinamismo superior al de sus exportaciones, ensanchando sus respectivos déficit comerciales. La gradual supresión de las trabas al comercio estaba demostrando en estos años las deficiencias de los tejidos industriales de España y Portugal. Además, la tendencia a la apreciación de la peseta y del escudo y la persistencia de los diferenciales de inflación provocaban pérdidas de competitividad externa que agravaban la tendencia anterior[53].

Desde el punto de vista de la oferta, la industria y los servicios fueron los motores del desarrollo de esta etapa, acelerando el proceso de desagrarización. Ambos

[51] Véase el cuadro nº A-14 del apéndice estadístico.

[52] Véase el cuadro nº A-12 del apéndice estadístico.

[53] Sobre la apertura económica pueden verse los cuadros nº A-15 y siguientes del apéndice estadístico; sobre el tipo de cambio, el cuadro nº A-35 del apéndice estadístico.

sectores fueron los que contribuyeron a la creación de numerosos puestos de trabajo, que consiguieron reducir las respectivas tasas de paro. Sin embargo, aquí debemos subrayar una gran diferencia entre los países ibéricos. La recuperación económica de los ochenta permitió que el desempleo en Portugal retomase la baja tasa de 1975; pero, en nuestro país, la exagerada ascensión de la misma desde ese año, conjuntamente con determinados factores de índole demográfica[54], generó una bolsa de paro imposible de digerir en estos cinco años de expansión, a pesar de los dos millones de nuevos empleos creados[55].

Dentro del panorama general de recuperación de la actividad económica, las finanzas públicas también lograron rebajar su desequilibrio. En este aspecto, como comentamos al analizar el período de la crisis de los setenta, la economía portuguesa había quedado más maltrecha que la española, pero, aprovechando la coyuntura favorable, ambas consiguieron estabilizar el crecimiento de la deuda pública y liquidar los presupuestos públicos anuales con razonables déficit[56].

II.2.6. DE LOS NOVENTA AL NUEVO SIGLO: RÁPIDOS CAMBIOS DE COYUNTURA

Desde comienzos de los noventa hemos asistido, tanto en España como en Portugal, a rápidos cambios en la coyuntura económica. Con el inicio de esa década aparecieron, a nivel internacional, síntomas de desaceleración del ciclo expansivo anterior, que pronto desembocaron en un corto pero intenso período crítico para los países ibéricos. Así, el año 1993 provoca, tanto en España como en Portugal, unos resultados macroeconómicos de suma gravedad, incluyendo tasas de variación negativas

[54] Por ejemplo, el retorno de numerosos emigrantes, la progresiva incorporación de la mujer al mercado laboral o la inserción en éste de las cuantiosas nuevas generaciones procedentes de las altas tasas de natalidad de los años cincuenta y sesenta. Es decir, factores que, ya desde finales de los setenta, incrementaron notablemente la población activa española.

[55] Véanse los cuadros nº A-2 y nº A-3 del apéndice estadístico.

[56] Véanse los cuadros nº A-31 y nº A-32 del apéndice estadístico.

de sus PIB. La recuperación es más lenta en España que en Portugal. En nuestro país, es ya bien avanzado 1994 cuando se produce el punto de giro del ciclo y, tanto en dicho año como en los dos siguientes, se alcanzan crecimientos reales del PIB entre el 2 y el 3%. Al contrario, Portugal logra ya en 1995 y 1996 tasas alrededor del 4%. Así, sólo entre 1997 y 2000, podemos hablar de un nuevo ciclo de bonanza económica para ambas economías. Mas debemos calificar a esta etapa como de suave expansión, dado que el crecimiento económico que permite (entre el 3,4 y el 4,5% en términos reales) está alejado del que caracterizó a la segunda mitad de la década anterior y, no digamos ya, del que se dio en el período desarrollista de los sesenta. En los últimos dos años, hemos asistido a una nueva ralentización de la actividad económica en los países ibéricos (mayor en Portugal que en España), aunque las perspectivas para 2003 apuntan hacia un escenario de recuperación.

Detallemos un poco más el cuadro depresivo de comienzos de los noventa. Como suele ocurrir ante cualquier panorama recesivo, una de las variables más sensibles resultó ser la inversión, con elevadas tasas de variación negativas. En España, en 1993, disminuyó más de un 10% en términos reales respecto al año anterior, significando el peor resultado de las últimas cuatro décadas. La caída de la formación bruta de capital fijo de nuestros vecinos portugueses no fue menos importante, superando el 6% dicho año[57]. Y ello a pesar del creciente flujo de recursos financieros aportados por el presupuesto comunitario, que, con la reforma de los fondos estructurales y la aparición del Fondo de Cohesión, trató de impulsar en los noventa la política de cohesión, de lo que España y Portugal se han favorecido notablemente.

Estos procesos desinversores tuvieron su lógica consecuencia sobre los respectivos mercados de trabajo. La tasa de paro española batió un nuevo récord, alcanzando al 24% de la población activa. En Portugal, teniendo el problema del desempleo otras coordenadas bien distintas, también el paro ascendió rápidamente, alcanzando valores cercanos a los de comienzos de los ochenta[58]. El consumo privado, uno de los motores del crecimiento de los países ibéricos a finales de la década anterior,

[57] Véase el cuadro nº A-14 del apéndice estadístico.

[58] Véase el cuadro nº A-3 del apéndice estadístico.

también se vio afectado por la nueva coyuntura, hasta tal punto que fue el componente del PIB que más tardó en reaccionar a los síntomas de reactivación desde 1995 (exceptuado el consumo público, que prolongó su escaso dinamismo, lo que aparece muy asociado a los criterios de convergencia del TUE)[59].

La inflación española y portuguesa se había tratado de frenar mediante políticas monetarias restrictivas, con relativo éxito, ya que, las tasas interanuales iban en descenso, pero ello no se traducía en un estrechamiento notorio del diferencial con la UE. Los mayores problemas para contener las tensiones sobre los precios venían provocados, en mayor medida, por las alzas de los salarios reales desde 1989/1990 y por la inflación provocada por el sector servicios[60]. Esto último supuso la dualización de la inflación, ya que, tanto en España como en Portugal, el comportamiento de los precios ha sido muy diferente según el sector económico: los sectores agrario e industrial (sectores de bienes comerciables), tras la adhesión, han quedado muy expuestos a la competencia internacional y sus tasas de inflación anuales han venido siendo bastante más reducidas que las del sector terciario.

La crisis de los noventa también volvió a desatar uno de los típicos desequilibrios de los países ibéricos: el de las finanzas públicas. En los años 1993 a 1995, el déficit público español osciló en tasas del 6 al 7% del PIB y el portugués, alrededor del 6%. Eran malos tiempos para el estado de bienestar que la década anterior había fortalecido en estas economías[61].

Por otra parte, la peseta y el escudo se manifestaron como monedas muy sensibles a las turbulencias monetarias de la época[62], que desembocarían en la alteración de las bandas de fluctuación del mecanismo de cambios del SME.

---

[59] Véanse los cuadros nº A-12 y nº A-13 del apéndice estadístico.

[60] Véanse los cuadros nº A-3 y nº A-11 del apéndice estadístico.

[61] Una revisión bastante actual para estas cuestiones se puede encontrar en la obra colectiva de Sarasa y Moreno (1995). Véanse los cuadros nº A-31 y nº A-32 del apéndice estadístico.

[62] Véase el cuadros nº A-35 del apéndice estadístico. En el epígrafe II.3.5.2. retomaremos las cuestiones monetarias.

Todas estas cifras sirven para reflejar con claridad la virulencia de la crisis. Además, esta situación estaba alejando a los países ibéricos de los objetivos para la integración monetaria[63].

Como antes apuntábamos, en los últimos meses de 1994 comenzaron a vislumbrarse visos de recuperación. Las exportaciones de bienes y servicios de España y Portugal, muy beneficiadas por las sucesivas devaluaciones de la peseta y el escudo desde 1992, funcionaron como motores de la reactivación; así, el crecimiento real de las exportaciones en los años 1994, 1995 y 1996 osciló entre el 7 y el 9% en el país luso, mientras que en nuestra economía lo hizo entre el 9 y el 17%, siendo, en ambos espacios, el componente más dinámico de la demanda[64].

Con una coyuntura más favorable y ante la cercanía del examen de la convergencia, los respectivos gobiernos ibéricos optaron por llevar a cabo ciertos ajustes en sus economías. Decidieron retomar su particular lucha contra el déficit público y la inflación, profundizar las reformas estructurales en el mercado de trabajo (sobre todo España) o en el sector financiero (sobre todo Portugal), continuar alentando la entrada de capital privado en servicios como el transporte aéreo, las telecomunicaciones o los medios de comunicación, y privatizar un buen número de empresas públicas.

El positivo resultado de estas políticas liberales se ha traducido en la convergencia nominal con la UE y en un período de crecimiento económico suave (siendo generosos con la ralentización de los años 2001 y 2002), pero sin la presencia de algunos de los desequilibrios típicos en etapas anteriores. ¿Están los países ibéricos acercándose a modelos de crecimiento más propios de los países centrales, acompañados de mayor estabilidad en las variables monetarias? Si esto fuese así,

[63] Realmente, hasta mediados de los noventa, el panorama sobre la integración monetaria y el TUE era bastante pesimista debido al alejamiento de las condiciones de convergencia en casi todos los países. Sobre la crisis del proceso de integración europeo puede verse Tamames (1996), pp. 329-350 y las referencias ahí citadas.

[64] Véase el cuadro nº A-15 del apéndice estadístico.

deberíamos tratar de hacerlo compatible con que el crecimiento de España y Portugal superase al de los países centrales, permitiendo la aproximación de rentas y productividades. De momento, en todos los años desde 1995 a 2002, la tasa de variación anual del PIB real de España y Portugal ha superado la media de la UE, y casi siempre, de manera bastante holgada. Precisamente, la cuestión de la convergencia de los países ibéricos con el entorno comunitario será la preocupación del epígrafe II.4.

II.3. EL MARCO INSTITUCIONAL DE LA APERTURA

A continuación, mostraremos los procesos que han permitido que España y Portugal hayan pasado de ser unos países con escasas relaciones internacionales a principios del siglo XX a ser partícipes de la más importante área de integración mundial entre diferentes países (la Unión Europea) y cómo estos procesos han resultado trascendentales en la evolución de las relaciones económicas entre los países ibéricos. Para ello, aplicaremos un orden cronológico e insistiremos en los acontecimientos con mayor interés para el estudio del comercio entre los países ibéricos.

II.3.1. REGÍMENES POLÍTICOS Y APERTURAS AL EXTERIOR

Tanto para el caso español como para el portugués, la elevada relación de los ámbitos político y económico en lo relativo a la apertura nos ha sugerido abordar el tama con abundantes referencias a acontecimientos políticos e institucionales, dejando para más adelante la cuantificación de la apertura de los países ibéricos desde un punto de vista más económico[65].

Quizás lo primero que debemos comentar al respecto es la tardía incorporación de los países ibéricos a dicho entorno europeo. Pues bien, en este sentido, creemos que

[65] Para esta última cuestión, véase el epígrafe III.3.2.

no se deben pasar por alto las evoluciones de sus sistemas políticos y las tardías asunciones de sistemas democráticos[66]. Nuevamente aquí encontramos unas trayectorias de elevada similitud. Según la duración y la coincidencia temporal de sus respectivos períodos autoritarios y democráticos, el devenir político de España y Portugal en el siglo recién terminado ha sido muy similar. Concretamente, en escasísimos años de todo el siglo XX no han coexistido, simultáneamente, regímenes democráticos o autoritarios. Por otra parte, debemos resaltar que esta alternancia entre democracia y autoritarismo se ha saldado casi al cincuenta por ciento, debido a la supervivencia de largas dictaduras en ambos países, que, como iremos viendo, influyeron notablemente en retrasar la inserción internacional de España y Portugal.

Sin embargo, el hecho de que el devenir político de ambos países haya sido tan parecido durante el pasado siglo no debe hacernos creer que haya habido una gran influencia mutua entre España y Portugal. Son caminos paralelos, pero sin injerencias recíprocas decisivas. Y así se concluye en un análisis comparativo sobre los sistemas políticos de España y Portugal: "Tras la pérdida de la mayor parte de sus dominios coloniales y durante una gran parte de la historia contemporánea, España y Portugal han sufrido regímenes autoritarios y han permanecido cerrados al exterior. Incluso en sus relativamente escasas relaciones externas, tanto comerciales como culturales e informativas, España ha estado más comunicada con otros países de la Europa continental, y Portugal con Gran Bretaña, que los dos países entre sí. Pese a esta mutua ignorancia, los dos Estados vecinos han seguido trayectorias bastante paralelas en la pugna entre autoritarismo y democracia en los siglos XIX y XX"[67]. Veamos, con mayor profundidad, los comportamientos de España y Portugal en las últimas décadas respecto a estas cuestiones.

[66] En Clausse (1985), pp.71-74, también se insiste en la concordancia creciente entre las relaciones comerciales y políticas de España y Portugal en las décadas de los sesenta, setenta y ochenta.

[67] Colomer (1995), p. 199. También desde un punto de vista socio-político, Giner (1995) extiende este paralelismo histórico a Grecia, Italia, España y Portugal.

II.3.2. LAS DICTADURAS DE FRANCO Y SALAZAR Y EL DESARROLLO AUTÁRQUICO

Las breves experiencias de gobiernos parlamentarios del primer tercio de siglo en España y en Portugal se vieron cortadas por la guerra civil española de 1936-1939 y el golpe militar portugués de 1926. De este modo, la vida política de ambos países quedó supeditada a las directrices de sendos regímenes dictatoriales hasta mediados de los setenta: el del General Francisco Franco, en España, y el de Antonio de Oliveira Salazar (y su sucesor a partir de 1968, Marcelo Caetano) en Portugal.

Las consecuencias en el terreno económico se dejaron notar, sobre todo, en cuanto a la tardía incorporación de ambas economías al entorno internacional. En efecto, hasta finales de los cincuenta, ambos regímenes potenciaron el aislacionismo y el crecimiento económico "hacia adentro". Cabría hacer una excepción con el tema de las antiguas colonias portuguesas, que acaparaban una cuarta parte del comercio exterior portugués antes de la adhesión a la EFTA, puesto que "el interés de Portugal –nación europea– por los asuntos de Europa es bastante reciente (...). Hasta los años 50 las colonias eran consideradas como salida *suficiente* para cualquier ambición económica de Portugal"[68].

Tanto España como Portugal se convirtieron en Estados intervencionistas, con sistemas económicos donde la propiedad de los medios de producción era claramente privada, pero la injerencia burocrático-administrativa de los respectivos gobiernos impedía un libre funcionamiento de los mecanismos de mercado. Así, tanto el franquismo como el salazarismo, controlaban determinados aspectos decisivos de la economía, como la organización laboral, los salarios, los precios de las materias primas, las transacciones con el exterior o las inversiones productivas, que precisaban de autorizaciones oficiales previas[69].

---

[68] Cravinho (1982), p.125.

[69] En Baklanoff (1980), pp. 231-239 se hace un estudio comparativo de los períodos autárquicos de los dos países y de su evolución hacia "economías de mercado capitalistas orientadas hacia el exterior".

II.3.3. LOS SESENTA Y LAS PROPUESTAS APERTURISTAS

En los últimos años de los cincuenta y, sobre todo, en la década de los sesenta podemos situar un claro punto de inflexión en el proceso de apertura al exterior de España y Portugal. A partir de entonces afloraron ideas aperturistas y numerosas muestras de liberalización económica en ambos países, aunque su aplicación siempre estuvo limitada por los recelos de los respectivos regímenes de Franco y Salazar.

Así, comenzaron a observarse importantes cambios en las estrategias de desarrollo económico, reemplazando gradualmente las políticas orientadas al interior por las orientadas al exterior. Sin embargo, las economías ibéricas no optaron por estrategias de desarrollo clara y decididamente volcadas al exterior, sino por políticas selectivas, basadas en el comercio preferencial, que progresivamente fuesen impulsando sus economías hacia el exterior[70].

En España, el modelo de crecimiento hacia dentro estaba estrangulando las posibilidades de desarrollo de la economía, sobre todo por tres motivos: la demanda interna (o sea, la principal salida de la producción interior) se correspondía con un corto y pobre mercado, las crisis en la balanza de pagos se sucedían debido al continuo déficit comercial y la cerrazón al exterior alimentaba por varias vías el proceso inflacionista. Por ello, desde finales de los cincuenta se produce un importante giro en la política económica del régimen franquista, llevando a cabo reformas con la idea común de incrementar la liberalización, tanto interna como externa, de nuestra economía. No quiere esto decir, sin embargo, que se diese un cambio absolutamente radical, ya que el Estado mantuvo reductos de intervencionismo y de la vieja política autárquica, favoreciendo los intereses del capitalismo corporativo y garantizando la continuidad del

---

Un estudio histórico de las relaciones del régimen franquista con la construcción europea puede encontrarse en Moreno (1998). Para profundizar en el estudio de las primeras décadas del régimen salazarista véase Rosas (1990).

[70] Yannopoulos (1989), en el capítulo introductorio al libro de su edición sobre la integración europea de España y Portugal, se aproxima a las opciones de política comercial en el diseño de las estrategias de desarrollo económico.

propio régimen[71]. Igualmente, debemos mencionar que este giro liberalizador no es específico de España y hay que encuadrarlo en el contexto europeo de la época.

Paralelamente, en Portugal también cobran vigor las ideas aperturistas, e, igualmente, con importantes limitaciones internas, sobre todo hasta 1968. En este sentido, se ha calificado el período 1960-1967 como de "adaptación forzosa de la economía portuguesa a la dinámica externa", debido a que fueron los elementos externos (guerra colonial, intensificación de la corriente emigradora, creciente internacionalización de la economía portuguesa) "los que se imponen a la situación interna y no una voluntad política interior explícita, que buscara una inserción más profunda y más amplia en la economía capitalista mundial"[72]. A finales de la década, varios acontecimientos reforzaron la estrategia aperturista de Portugal: la sucesión de Salazar por Caetano en 1968, la aceleración de procesos de concentración industrial y financiera y algunos cambios en los órganos decisorios de grupos empresariales y Estado. Es así que la etapa 1968-1972/73 se corresponde con "una estrategia de asunción explícita" de impulsar la integración de Portugal en la economía mundial[73].

¿En qué se manifestaron estos cambios? Una primera muestra se tiene en la inserción de ambos países en numerosos organismos internacionales durante estos años, como se resume en el cuadro nº II-2. Incluso España llegó a solicitar su adhesión a la CEE en 1962; solicitud que sería rechazada, pero que demostraba un intento de acercamiento al entorno comunitario.

---

[71] En este sentido, en Fuentes Quintana (1993) se habla del "pacto implícito" del franquismo como contraprestación a las concesiones liberalizadoras. Pueden consultarse dicho trabajo o el de Varela Parache (1990) para lo relacionado con las medidas estabilizadoras de finales de los cincuenta.

[72] Traducido de Romão (1983), p. 20.

[73] Para mayores detalles sobre la apertura de Portugal de 1960 a 1980, véase Romão (1983). De ahí hemos tomado también los calificativos entrecomillados de las dos etapas anteriores.

Cuadro nº II-2: Fechas de adhesión a diferentes organismos internacionales de España y Portugal, previamente a su ingreso en la CEE.

Organismo	España	Portugal
ONU	1955	1955
FMI	1958	1959
Banco Mundial	1958	1959
OCDE (antes, OECE)	1959	1948
OMC (antes, GATT)	1963	1961
EFTA		1960

Fuente: elaboración propia.

Otra, sería la disminución paulatina de trabas al comercio, que facilitó notablemente el incremento de los flujos de mercancías con el exterior. En este sentido, debemos subrayar la importancia de la adhesión de Portugal a la EFTA, del Acuerdo de Preferencia Comercial entre la CEE y España (en 1970) y del Acuerdo de Libre Comercio entre la CEE y Portugal (en 1973)[74]. No queremos detenernos demasiado en la descripción de estos hechos, pero sí al menos dejar constancia de algunos de sus principales efectos[75]. Por ejemplo, todos estos acuerdos comerciales tendieron a beneficiar a la parte económicamente más débil[76]. Esto es, las concesiones de la política comercial (léase aranceles, contingentes, ampliación del comercio liberalizado, etc.) de los bloques económicos, EFTA y CEE, fueron siempre mayores que las realizadas por España y Portugal. Por lo tanto, las exportaciones españolas y portuguesas comenzaron a acceder a aquellos mercados casi exentas de barreras comerciales, mientras que la reducción de las trabas proteccionistas de los países ibéricos frente a ellos no era ni tan grande ni inmediata. Además, Portugal recibió ayudas financieras con el fin de

[74] Hemos optado por referirnos a dichos convenios según las fechas de su entrada en vigor y no siguiendo las fechas en que se rubricaron. Mantendremos este criterio para otros hechos similares, salvo indicación contraria.

[75] Para más profundidad sobre el caso español, se puede consultar Sequeiros (1991), pp. 275-280. En Lopes (1996), pp. 115-122, se trata el tema portugués en relación con la EFTA y la CEE. Y para una comparación entre los dos acuerdos comerciales con la CEE puede verse Calatrava (1990), pp. 3113-3114.

[76] Según Cravinho (1982), las condiciones iniciales del Acuerdo CEE-Portugal fueron bastante perniciosas para el país luso, pero, en varias ocasiones desde 1975, la CEE accedió a renegociar determinadas cláusulas favoreciendo los intereses portugueses.

minimizar los posibles impactos en su estructura productiva, dado el mayor carácter librecambista de su Acuerdo que el del español. Por otra parte, el Acuerdo de 1973 supuso para Portugal un cambio en la orientación de su geografía comercial: se impulsaron las relaciones con los países comunitarios a costa del experimento de la EFTA[77].

De esta manera, los intercambios de mercancías de España y Portugal con el extranjero iniciaron en la década de los sesenta un crecimiento continuo hasta la actualidad[78]; sobre todo, las exportaciones de ciertas manufacturas y las importaciones de determinados bienes de equipo. Por otra parte, la apertura de los sesenta potenció también el desarrollo de otras transacciones externas, imprescindibles para impulsar el crecimiento económico "hacia fuera" y la mejora del equilibrio externo: los flujos migratorios, la masiva llegada de turistas, las transferencias tecnológicas y la penetración de la inversión extranjera[79].

También en estos aspectos, la apertura al exterior siguió pautas idénticas en ambos países, como se puede deducir de las siguientes citas. Para la economía española, "el crecimiento de la exportación figura, en efecto –pese a las limitaciones de la política arancelaria–, entre los cambios destacados de la década de los sesenta (...). Por otra parte, y sobre todo, el crecimiento espectacular de la partida de turismo revolucionó la exportación de servicios, mientras que el éxodo a Europa de los españoles que no encontraban ocupación en el país sumaba las transferencias de nuestros emigrantes al activo de la balanza de pagos, que completaba sus aportaciones con las inversiones extranjeras. Abrirse al mundo en las condiciones económicas que éste vivía en los años sesenta era así una apuesta sin riesgo para el desarrollo económico, pues éste habría de

[77] Si bien la opción EFTA significó en los sesenta un alejamiento del resto de Europa, el "traslado" de la EFTA a la CEE en 1973 por parte de Dinamarca y el Reino Unido (éste era el primer cliente de Portugal entonces) obligó a los portugueses a retomar el interés comunitario. El Acuerdo de Libre Comercio entre la CEE y Portugal se firmó dentro del marco de los Acuerdos entre la CEE-9 y la EFTA residual.

[78] Véanse los cuadros nº A-21 a nº A-24 del apéndice estadístico.

[79] A estas cuestiones también nos habíamos referido en el epígrafe II.2.3. También puede verse el cuadro nº A-20 del apéndice estadístico.

recibir el efecto beneficioso e impulsor de un comercio exterior en plena expansión"[80]. Y en el caso portugués "sin la emigración en masa provocada por la demanda de mano de obra en Francia y en otros países de la Europa occidental, sin el rápido aumento de las compras de mercancías portuguesas por los países de la EFTA y de la CE, sin el enorme crecimiento del flujo de turistas venidos de los países industrializados y sin las sustanciales inversiones extranjeras en algunas industrias nacionales, sobre todo de exportación, aquel progreso habría sido mucho más difícil de alcanzar"[81]. ¿Acaso no parecen dos párrafos que describiesen a la misma economía?

II.3.4. LAS NUEVAS DEMOCRACIAS IBÉRICAS Y LOS ACUERDOS BILATERALES

Un paso más en la apertura de España y Portugal vino originado por la caída de sus regímenes dictatoriales y el consiguiente surgimiento de las actuales democracias. Los regímenes dictatoriales sucumbieron de forma bien diferente. En España, la muerte de Franco, en noviembre de 1975, acaba con casi cuatro décadas de dictadura y da paso a gobiernos provisionales hasta las elecciones legislativas del 15 de junio de 1977. En Portugal, la "Revolución de los claveles" del 25 de abril de 1974 acabó con los más de cuarenta años del régimen del *Estado Novo* conducido por Salazar y por Caetano, instaurando un período revolucionario de dos años liderado por el *Movimento das Forças Armadas*, y aplazando las elecciones democráticas portuguesas hasta dos años después[82].

A pesar de las incertidumbres políticas de los primeros años de transición (los numerosos gobiernos –incluidos los revolucionarios– en Portugal o las sospechas de golpes de estado en España), muy pronto ambos Estados solicitaron formalmente

[80] Fuentes Quintana (1993), p.18.

[81] Traducido de Lopes (1996), p. 18.

[82] Para un mayor detalle de la gestación y el desarrollo de los procesos democráticos español y portugués, en clave comparada, véase Colomer (1995) y Sánchez Cervelló (2000).

negociaciones para adherirse a la CEE, dado que la razón formal que durante muchos años las había impedido (no ser países democráticos) ya no existía. Así, Portugal presenta su solicitud de adhesión como miembro de pleno derecho el 28 de marzo de 1977 y España lo hace el 28 de junio del mismo año.

Dos años después, en marzo de 1979, tuvo lugar un hecho importante para la profundización de las relaciones de España con Portugal: la firma del Acuerdo entre España y la EFTA, que entraría en vigor el primero de julio de 1980 y que condicionaría, posteriormente, el tratamiento de las relaciones bilaterales dentro de las negociaciones para las adhesiones a la CEE. Por el mismo, España y los países integrantes de la EFTA se aplicaron reducciones mutuas de hasta el 60% en sus aranceles y tasas de efectos equivalentes de los productos industriales[83]. Además, el "Anexo P" del Acuerdo regulaba las relaciones de España con el país vecino; y en él, España le reconocía un trato preferente dado su diferente grado de desarrollo; así, por ejemplo, ofreció a las exportaciones portuguesas una reducción arancelaria mayor y más acelerada que al resto de la EFTA, buscando complacer los deseos portugueses de equilibrar el comercio entre ambos países[84]. En este "Anexo P" se reflejaba la voluntad explícita de España y Portugal de llegar a crear una zona de librecambio ibérica para los productos industriales[85]. Sin duda, este deseo era muestra de la mejora en las relaciones políticas que se habían producido desde la llegada de la democracia a ambos países y las afinidades de los primeros gobiernos electos.

---

[83] Para más detalles del Acuerdo España-EFTA, véase Parajón (1980).

[84] Un detalle explícito de las mayores concesiones españolas se hace en Gómez (1985), pp. 446-448. Sin embargo, restaron suficientes motivos para que las concesiones españolas a Portugal no lograsen un mayor equilibrio en el comercio mutuo: la importancia de las restricciones al comercio no arancelarias españolas (como el tratamiento fiscal en frontera o los límites cuantitativos a ciertas importaciones) o la aplicación por parte de Portugal de derechos específicos que se iban distorsionando con la inflación (España ya los había reemplazado por derechos *ad valorem* en la reforma arancelaria de 1960). Para más detalles sobre el citado "Anexo P" y sus consecuencias pueden verse Romão y Sousa (1985), pp. 48-50 o Donges y Schatz (1985), pp.199-201.

[85] Ésta se realizaría en dos fases, la primera de las cuales duraría hasta junio de 1984, y la segunda desarrollaría la zona de librecambio. Sin embargo, esta segunda etapa nunca se llegó a poner en práctica por la sumisión del Anexo P a las negociaciones de la adhesión.

A comienzos de los ochenta asistimos a importantes cambios en los gobiernos de España y Portugal, conformándose durante varias legislaturas mayorías parlamentarias que apostaron claramente por profundizar en la senda de la apertura al exterior, y, más concretamente, por acelerar las negociaciones con la CEE para lograr la plena integración. Téngase en cuenta, además, que el acceso de España y Portugal a la CEE fue considerado por ésta como una prolongación de la Segunda Ampliación, que comenzó con la inclusión de Grecia como miembro comunitario desde 1-1-1981. En efecto, si bien las diferencias entre los tres países eran evidentes, su ingreso, desde el punto de vista comunitario, trató de encuadrarse en la política global mediterránea[86]. No obstante, sobre todo desde el lado portugués, existió una gran cautela a considerar las negociaciones para la adhesión conjuntamente[87].

En el marco de las negociaciones para la adhesión, la regulación de las relaciones comerciales entre España y Portugal del Acuerdo de 1980 quedó obsoleta. Había que encontrar nuevas normas que las regulasen durante el período transitorio, por lo que se optó por unas nuevas negociaciones bilaterales. Éstas fructificarían en la primavera de 1985 en un Acuerdo bilateral que sería refrendado por la Conferencia Negociadora de la adhesión y que quedaría recogido posteriormente en el Acta de Adhesión, básicamente dentro del Protocolo 3. De esta forma se buscaba que el tratamiento que se diesen los países ibéricos durante el período transitorio fuese más preferencial que el otorgado al resto de miembros comunitarios, dadas las pretensiones librecambistas de 1980 que ya hemos comentado anteriormente. Explicaremos el contenido del Acuerdo de 1985 en el próximo epígrafe, cuando tratemos del Acta de Adhesión.

---

[86] Esta idea se puede contrastar en el artículo introductorio de Payno (1982) al libro de Payno y Sampedro. Ahí, el autor prefiere englobar el ingreso de Grecia, España y Portugal, y de ello da buena muestra el título de dicho libro ("La segunda ampliación de la C.E.E.: Grecia, Portugal y España ante la Comunidad"). Sin embargo, en la literatura posterior parece haberse optado por considerar a la adhesión de España y Portugal como la Tercera Ampliación, distinguiéndola del caso griego. Pueden verse argumentos a favor de esta terminología en Tovias (1990), pp. 6-7.

[87] Clausse (1985), p. 79.

Tras más de siete años de espinosas reuniones entre los representantes comunitarios, españoles y portugueses, se alcanzó un acuerdo final. El 12 de junio de 1985 las partes firmaron el Tratado de Adhesión de España y Portugal a las Comunidades Europeas[88]. Por la mañana, en el Monasterio de los Jerónimos de Lisboa. Por la tarde, en el Palacio de Oriente madrileño.

II.3.5. ESPAÑA Y PORTUGAL, NUEVOS MIEMBROS DE LA CEE

El uno de enero de 1986 España y Portugal se convirtieron en miembros de pleno derecho de la Comunidad Económica Europea, y podemos considerar este hecho como decisivo para constatar la apertura económica al exterior de ambos países; proceso que, como hemos descrito en las últimas páginas, se ha llevado a cabo paulatinamente a lo largo de las últimas cuatro décadas. La adhesión ha variado notablemente las relaciones de España y Portugal con el resto del mundo, pero, todavía con más fuerza, ha alterado las relaciones entre ellos. Dicho de otro modo, la integración de España y Portugal en la CEE ha posibilitado la integración entre las economías ibéricas, que habían estado ignorándose mutuamente durante años.

Hemos visto que, hasta 1986, las aperturas al exterior de las economías ibéricas habían seguido caminos muy paralelos, aunque de forma bastante independiente. Pues bien, la inclusión en la CEE, también supuso que los siguientes pasos de tales procesos incrementasen su semejanza, puesto que, desde entonces, la asunción del acervo comunitario y la supeditación a las decisiones tomadas desde los órganos supranacionales definieron claramente el devenir de ambos países en un gran número de

[88] El Boletín Oficial del Estado nº 1, de 1 de enero de 1986 (edición especial), contiene exclusivamente: "1) el instrumento de ratificación del Tratado hecho en Lisboa y Madrid el día 12 de junio de 1985, relativo a la Adhesión del Reino de España y de la República Portuguesa a la Comunidad Económica Europea y a la Comunidad Europea de la Energía Atómica; 2) el instrumento de Adhesión al Tratado Consultivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, firmado en París el 18 de abril de 1951". El Acta de Adhesión es un complejo documento con 403 artículos, 36 anexos y 25 protocolos, incorporado en el Tratado.

aspectos. Concretamente, dos parecen los aspectos con mayor importancia para los objetivos del presente trabajo: lo relacionado con la adopción de la política comercial comunitaria y lo referente a las cuestiones monetarias.

II.3.5.1. LA ADAPTACIÓN A LA NORMATIVA COMERCIAL COMUNITARIA

En cuanto a la política comercial, se abrieron sendos períodos transitorios de siete años, durante los cuales los derechos arancelarios a la exportación e importación, las restricciones cuantitativas y las tasas de efectos equivalentes que los nuevos socios tenían fijados antes de la adhesión se irían adaptando, progresivamente, a la normativa comunitaria. Para una mejor comprensión, parece adecuado dividir la exposición en tres partes: las modificaciones con los países de la CEE-10, la nueva situación entre los dos nuevos estados miembros y, por último, las relaciones con los no comunitarios o terceros países[89].

El comercio de cualquier país de la CEE-10 con España o Portugal debería quedar totalmente liberalizado de trabas al final de dicho período transitorio. Así, para los aranceles y tasas equivalentes frente a los nuevos socios comunitarios, se establecieron los calendarios y tramos de reducción que aparecen en el cuadro nº II-3, de modo que, efectivamente, al principio de 1993 quedaron eliminados. Simultáneamente, la CEE-10 también fue reduciendo sus aranceles frente a los productos españoles y portugueses con idéntico calendario y ritmo. La supresión de los derechos de los productos agrícolas y pesqueros tuvo una casuística mucho más

[89] Sólo haremos aquí una síntesis de las principales disposiciones que se recogen a tal efecto en el Acta de Adhesión. Para más detalle, consúltese aquélla, sobre todo, los artículos 30-54, 75-78 y 173-176 para España, y los artículos 189-214, 243-245 y 360-362 para Portugal. También recomendamos recurrir a Desantes, Pickard y Williams (1987), que, siguiendo la estructura del Tratado de Adhesión y comparando las normas referidas a España y a Portugal, hacen más ameno el contenido del mismo. Por último, de un modo muy sintético, en Comisión de las CC. EE. (1986) se describe, partiendo del proceso negociador, la normativa referente a los principales mercados e instituciones.

compleja y llena de excepciones[90]. Los "derechos de base" (es decir, los que se utilizaron para aplicar las reducciones pactadas) fueron los que efectivamente existían el 1 de enero de 1985, recogiendo sus variaciones hasta finales de año. Debido a la política más proteccionista española y a las preferencias entre Portugal y la CEE a través de la EFTA que ya antes comentamos, la situación de partida de los países ibéricos era bien distinta: mientras que Portugal ya aplicaba derechos arancelarios nulos para la mayoría de las importaciones industriales con origen en la CEE (quedando sólo el "arancel residual portugués"[91]), España mantenía unos respetables derechos para casi todos los productos.

Cuadro nº II-3: Reducciones arancelarias anuales y acumuladas de España y Portugal frente a la CEE y viceversa (caso general), en porcentajes.

Fecha	España y CEE-10 (anual)	España y CEE-10 (acda.)	Portugal y CEE-10 (anual)	Portugal y CEE-10 (acda.)
1-3-1986	10	10	10	10
1-1-1987	12,5	22,5	10	20
1-1-1988	15	37,5	15	35
1-1-1989	15	52,5	15	50
1-1-1990	12,5	65	10	60
1-1-1991	12,5	77,5	10	70
1-1-1992	12,5	90	15	85
1-1-1993	10	100	15	100

Fuente: elaboración propia según Acta de Adhesión.

Como dijimos antes, las relaciones mutuas quedaron definidas en al Acuerdo bilateral de 1985 y refrendadas por la propia Acta de Adhesión. ¿Cuál era su contenido? La regla general fue la de aplicar lo convenido por cada parte individualmente con la CEE-10 y así se hizo en la mayor parte de los capítulos de la negociación (movimientos de capitales, fiscalidad, patentes, etc.). Pero se adoptaron disposiciones específicas para los temas de unión aduanera industrial, agricultura y pesca. Sinteticemos estas

[90] Un par de ejemplos. Para las relaciones España-CEE, algunos productos agrícolas tendrían un período transitorio de 10 años, acelerable si las partes lo convenían con posterioridad (como así ocurrió). En los casos genéricos, la CEE-10 finalizaría el desarme arancelario agrícola frente a Portugal en 1-1-1992, mientras que, en el caso contrario, sería un año después.

[91] En Sendín (1986) aparece un listado con el mismo a fecha de 1 de marzo de 1986.

especificidades. Primero, las exportaciones españolas a Portugal gozaron, por primera vez, de igual trato que las comunitarias, ya que desde el 1 de marzo de 1986, Portugal aplicaría a España únicamente el "arancel residual", que en los siete años siguientes iría desapareciendo, también según el calendario del cuadro nº II-3. Segundo, las exportaciones portuguesas a España pasaron a tener, durante el período transitorio, un trato más favorable que las exportaciones comunitarias, asemejándose su situación a la que les ofrecía la CEE. Esto supuso que, salvo los productos incluidos en las respectivas listas[92], el comercio hispano-luso de productos industriales quedase libre de derechos aduaneros desde marzo de 1986. Comprobaremos más adelante el enorme impulso que el comercio mutuo recibió desde esa fecha[93]. Para los productos agrícolas los dos países convinieron en otorgarse el uno al otro el mismo trato que iban a dispensar a la CEE-10[94], añadiéndose mutuamente varias restricciones cuantitativas a productos sensibles[95].

Por último, respecto al comercio extracomunitario, España y Portugal tendrían que adoptar la Tarifa Exterior Comunitaria (TEC) para productos industriales y el sistema de protección en frontera de la PAC para los bienes agrarios. Para la adaptación a la TEC se aplicó un procedimiento similar al utilizado para el comercio con la CEE-

[92] Las listas portuguesas configuraban lo que hemos llamado el "arancel residual" más un contingente para los automóviles; representaban el 15,3% de las exportaciones españolas a Portugal (media 1983-85). Las listas españolas eran específicas para productos portugueses; consistían en el establecimiento de plafones y contingentes (regímenes más favorables que los derechos arancelarios que España aplicaba a la CEE-10) que se iban incrementando, generalmente hasta 1990, en que desaparecerían; las listas españolas representaban el 13,5% (media 1983-85) de nuestra importación originaria de Portugal. Los datos de volumen de comercio figuran en Sendín (1986).

[93] Véanse los epígrafes III.3, III.4 y III.5. Igualmente, Varela Santamaría (1991) realizó un estudio sobre la evolución del comercio entre España y Portugal tras los primeros años de adhesión y la relación de aquél con la desprotección arancelaria mutua que ésta ocasionó.

[94] Pero téngase en cuenta que los sistemas de transición fueron diferentes para España y Portugal, según comentamos anteriormente.

[95] Además de Sendín (1986), Gómez y Pérez (1985) también analizan el acuerdo de 1985. A este último artículo le sigue un apéndice con el contenido literal del mismo antes de ser ratificado por los órganos comunitarios. Por supuesto, también puede consultarse el "Protocolo nº 3. Sobre los intercambios de mercancías entre España y Portugal durante el período de aplicación de las medidas transitorias", contenido en el Tratado de Adhesión.

10. A la diferencia entre los derechos existentes en cada país ibérico con el arancel comunitario se aplicaron los porcentajes del cuadro nº II-3, y su resultado se sustraía o adicionaba a los derechos de base[96]; de este modo, éstos, a principios de 1993, quedarían homogeneizados al arancel aduanero comunitario. Ello, excepto en los productos en que dicha diferencia era menor al 15%, en cuyo caso España y Portugal adoptaron la TEC ya desde 1986 y 1987, respectivamente. No obstante, la adaptación de los productos agrícolas y pesqueros contenía, al igual que en el caso de las relaciones con la CEE-10, muchas peculiaridades y excepciones.

Además de toda la armonización arancelaria descrita hasta aquí, los países ibéricos asumieron los acuerdos que la Comunidad tenía suscritos con otras zonas (con la EFTA, con los PVD, con los países ACP, etc.); y también armonizaron sus contingentes de importación y otras barreras no arancelarias con los comunitarios[97].

Por lo tanto y en lo relativo a la política comercial, España y Portugal se sitúan a comienzos de 1993 en condiciones de igualdad con el resto de estados miembros de la UE debido a la finalización de los períodos transitorios, y su comercio mutuo también queda liberalizado. Más exactamente, el comercio hispano-portugués de productos industriales queda totalmente libre de derechos el 1/1/1993, y el agrario, el 1/4/1993 [98]. Además, en el mismo año, se instaura el Mercado Único Europeo, que persigue la eliminación de obstáculos para la circulación de productos y factores productivos dentro de la Unión.

En resumen, desde 1993, los países ibéricos están plenamente integrados en una

[96] También para este caso, los derechos de base fueron los vigentes a 31 de diciembre de 1985. Nótese que la diferencia entre los derechos de base de España y Portugal y el arancel aduanero común podría ser mayor o menor que cero.

[97] Insistimos. A todas estas directrices generales de la política comercial se establecieron determinadas excepciones para productos "sensibles".

[98] Aunque, como ya hemos comentado, las mercancías agrarias tenían regímenes transitorios más largos, la CEE suprimió anticipadamente los derechos para las mismas. Pueden verse, respectivamente, el Real Decreto 1626/1992, de 28 de diciembre (BOE nº 314) y el Real Decreto 820/1993, de 28 de mayo (BOE nº 163).

área con libre circulación de bienes, servicios, personas, capitales y tecnología. Si a ello añadimos la gran cantidad de acuerdos bilaterales de la UE con otros países y regiones del mundo, podemos valorar el enorme salto en la apertura de España y Portugal desde las posiciones autárquicas hasta el presente.

II.3.5.2. LA PESETA, EL ESCUDO, EL SME Y EL TUE

En relación a las monedas de los países ibéricos, ambas pasaron a formar parte del mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo (SME). Concretamente, la peseta adoptó el compromiso cambiario desde junio de 1989, con una banda de fluctuación del +/- 6% sobre el tipo de cambio central o pivote. El escudo portugués accedería en abril de 1992, con idéntico margen de fluctuación. Las tormentas monetarias de 1992-1993 llevaron a varias devaluaciones de la peseta y del escudo. No obstante, en agosto de 1993, debido a la continuidad de los problemas monetarios, el SME amplió las bandas de fluctuación hasta un +/- 15% para todas las monedas sujetas al mecanismo de cambios. Podemos decir, por lo tanto, que la década de los noventa también ha llevado a España y Portugal a asemejar su disciplina cambiaria; proceso que ha desembocado en el establecimiento de las paridades inamovibles de la peseta y el escudo frente al euro (y, por lo tanto, entre ellas) el 1-1-1999 y la consiguiente adopcion del euro como moneda única.

En efecto, este otro camino que están recorriendo de modo conjunto España y Portugal (y en general todos los países comunitarios) ha venido marcado por la firma del Tratado de la Unión Europea (TUE) en febrero de 1992. Parece innecesario resaltar aquí su importancia global, pero sí que debemos considerarlo otro hito fundamental dentro del proceso de apertura de ambas naciones, no sólo por la relevancia de los fines del Tratado, sino también porque ha instalado a la Península Ibérica donde muy pocos la hubieran imaginado. De hecho, tanto España como Portugal eran consideradas, a principios de los noventa y, sobre todo, tras los negativos resultados macroeconómicos de 1993, como dos economías con escasas posibilidades de cumplir los criterios de convergencia que el Tratado definía para poder alcanzar la tercera fase del proceso en el

plazo convenido. Sin embargo, según se ha explicado en el epígrafe II.2.6, la gran mejoría de la actividad económica desde 1995 y el notable éxito de las políticas contra la inflación y de las reductoras del déficit público colocaron a las dos economías ibéricas en disposición de cumplir dichos criterios y de acceder a la moneda única desde el comienzo. Desde los dos países se han hecho valoraciones muy positivas de ello. A nuestro juicio, porque parece como si hubiésemos acompasado definitivamente nuestros ritmos al de las economías más avanzadas de Europa; al menos en el terreno de la apertura económica y en el de la convergencia nominal[99].

Respecto a las consecuencias del Tratado de la Unión Europea sobre las economías europeas, en general, y las ibéricas, en particular, no cabe duda de que la unificación de las políticas monetaria y cambiaria llevada a cabo va ligada a conceptos como integración, apertura, intensificación de la competencia, amplitud de mercados, cooperación empresarial internacional, economías de escala, difusión de información y tecnología, etc. Esto es, factores que permitirán y provocarán el aumento de las relaciones comerciales (y económicas, en general) entre los países del euro, España y Portugal incluidos.

II.4. LA CONVERGENCIA DE LAS ECONOMÍAS IBÉRICAS HACIA EUROPA

En epígrafes anteriores de este capítulo II ya hemos recurrido varias veces a la comparación de la situación económica en España y Portugal con la del conjunto de la Unión Europea (sobre todo, en cuanto a los procesos de crecimiento económico), justificando esta comparación con la dirección de sus procesos de apertura e integración económica, que también hemos descrito previamente. A continuación, como nexo entre el estudio de sus ciclos económicos y sus aperturas al exterior, nos hemos planteado el

[99] La convergencia nominal y la real son analizadas en el epígrafe II.4. Ahí comprobaremos que los éxitos alcanzados respecto a la primera no son extensibles a la convergencia real, de modo que el grado de perificidad de España y Portugal, en último sentido, sí sigue vigente hoy en día.

análisis de otro problema histórico común a las economías española y portuguesa: el de su convergencia con la UE. Así, en el presente epígrafe nos gustaría profundizar en el siguiente interrogante: ¿ha servido la plena integración de España y Portugal en la UE para que sus economías lograsen converger hacia las de los países más desarrollados del área?

II.4.1. PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS Y EVIDENCIA EMPÍRICA

Aunque pueden encontrarse variadas acepciones sobre convergencia económica[100], podemos entender que ésta existe entre diferentes países (o espacios económicos, en general) si sus variables económicas (de forma especial, sus rentas) evolucionan con tendencia a la homogeneización, de forma que la situación de los países más atrasados se acerque a la de los más avanzados. En la literatura sobre convergencia aparecen con frecuencia dos diferentes extensiones de la misma: la convergencia nominal y la convergencia real. La primera suele referirse a equilibrios macroeconómicos básicos, fundamentalmente de tipo monetario, mientras la segunda está más relacionada con el bienestar de los ciudadanos y con sus niveles de vida.

La división entre ambas extensiones del concepto de convergencia no es tajante, puesto que, por ejemplo, las mejoras en la convergencia nominal probablemente acarrearán en el largo plazo mejoras en la convergencia real. Sobre las conexiones entre convergencia nominal y real, Viñals (1995) argumenta que, con la combinación de políticas de demanda orientadas a mantener un crecimiento no inflacionista y de políticas de oferta que mejoren el potencial productivo, se puede pretender progresar, simultáneamente, en ambos tipos de convergencia; sin embargo, la adopción de políticas monetarias y fiscales expansivas o la existencia de rigideces estructurales que limiten la eficiencia del aparato productivo, imposibilitarían avances simultáneos y permanentes de la convergencia nominal y la convergencia real. Por otra parte, Carré (1997) realiza un estudio empírico de cómo se han influenciado, en las últimas décadas,

[100] Por ejemplo, en Quah (1993) se exponen 4 alcances del término.

las convergencias nominal y real en los países de la UE (añadiendo la EFTA y excluyendo a Grecia).

Dado el punto donde se encuentran actualmente las economías española y portuguesa (éxito en la convergencia nominal y un grado importante de distanciamiento en la convergencia real, como veremos a continuación) las apreciaciones anteriores cobran mayor relevancia. Así, dependiendo de las políticas económicas establecidas, las mejoras en la convergencia nominal pueden proporcionar un escenario macroeconómico de estabilidad que acarree, en el largo plazo, mejoras en la convergencia real. Por ello, De La Dehesa (1998), caps. 4 y 5, ó Martín (1995) califican la convergencia nominal como una condición necesaria, pero no suficiente, para lograr la convergencia real.

Los trabajos empíricos sobre convergencia económica han cobrado un gran desarrollo en los últimos años. Así, para la medición de la convergencia han ido surgiendo en la literatura varios indicadores estadísticos y modelos econométricos. Últimamente se acude con frecuencia a las convergencias σ y β, sobre todo para aplicarlas a un conjunto de países o regiones[101]. Otros estudios se basan en modelizaciones econométricas[102]. Sin embargo, como nuestra preocupación era conocer únicamente el grado en que España y Portugal han convergido respecto a los otros miembros de la UE (considerada en su formación actual de quince países), hemos optado por unos indicadores más sencillos e intuitivos, basados en desviaciones respecto a valores estandarizados para aquellas variables que consideramos

[101] El concepto y varias aplicaciones de las mismas pueden verse en Sala-i-Martín (1994). Andrés y Doménech (1996) las aplican comparativamente a los casos de la CE-12 y la OCDE.

[102] Unos ejemplos. En European Commission (1997a) se presenta un balance histórico (a nivel nacional y regional, para la CE-12 y para el resto de la OCDE) basado en el VAB sectorial y otras variables que, luego, son modelizadas para valorar la convergencia real. En Fernández Macho (1997) se aplicaron las técnicas estadísticas del Análisis de Series Temporales para medir qué países estaban mejor posicionados para cumplir los requisitos del TUE (o sea, valorando sólo la convergencia nominal), teniendo en cuenta la evidencia empírica disponible en aquel momento. Dowrick y Nguyen (1989) y Raymond (1993) utilizan funciones de producción de tipo Cobb-Douglas para medir el grado de convergencia alcanzado en la OCDE desde 1950 y en la CE-12 (excluido Luxemburgo) desde 1960, respectivamente.

representativas de la convergencia nominal y real. Dediquemos unos párrafos a comentar varios trabajos realizados con una metodología similar a la que nosotros vamos a emplear y con aplicaciones a los casos español y portugués, dentro del marco de la UE.

En Pulido (1998), cap. 1, se realiza un estudio de la convergencia nominal y real de España en el período 1986-1997 frente al núcleo duro de la UE. Para ello, la convergencia nominal es evaluada según la inflación, el tipo de interés, el tipo de cambio y el déficit público, mientras que la convergencia real lo es según el PIB per cápita, la tasa de paro y la productividad del factor trabajo. Para cada tipo de convergencia se elabora un indicador sintético. Se llega a la conclusión de que ha existido un gran avance en la convergencia nominal española, pero apenas se ha evolucionado en la convergencia real.

El trabajo de Colino (1998) comienza por mostrar la persistencia de la divergencia real de España con la UE, en función de la productividad del trabajo y de la tasa de ocupación para el período 1987-1996. Posteriormente, para el año 1996, se realiza un análisis de la situación de las cinco variables del TUE (inflación, tipo de interés, déficit público, deuda pública y tipo de cambio) para todos los países miembros de la UE-15, considerando el número de criterios satisfechos como indicador global de convergencia nominal; en este aspecto, se concluía cierto optimismo en que tanto España como Portugal alcanzasen en el corto plazo la convergencia nominal.

En Martín (1997), cap. 7, se analiza, primero, la evolución de los cinco criterios del TUE, desde 1986 a 1997, para valorar la convergencia nominal española respecto a la media de la UE-15 y, también, la situación para 1996 y 1997 de los quince estados miembros. Luego, se estudian cinco variables representativas de la convergencia real (PIB per cápita, tasa de paro, capital humano, capital tecnológico y gastos en protección social) a las que se les asignan diferentes ponderaciones con el objetivo de establecer un indicador sintético de convergencia real, del cual se ofrecen los resultados para los quince países de la UE para 1986 y 1996[103]. Se concluye que ha habido avances

[103] Una revisión de la parte referida a la convergencia real de este trabajo, aplicando la misma

importantes en la convergencia nominal de España con la UE, pero que la convergencia real sólo ha mostrado una muy leve mejoría, conclusión que se extrapola también para el caso portugués.

Ortiz y Utrilla (1997) analizan en su artículo el estado de las convergencias nominal y real en 1996 en los quince países de la UE. Para ello, por una parte, se construye un índice agregado de convergencia nominal como promedio de los datos de inflación, tipo de interés, déficit público y deuda pública. Por otra, se construye un indicador global de convergencia real en función de un gran número de variables referentes a los recursos productivos, la competitividad, el desarrollo económico y la cohesión. Los resultados para España y Portugal coinciden con los trabajos anteriores: positivos para la convergencia nominal y negativos para la convergencia real.

El artículo de Viñals (1995) también estudia ambos tipos de convergencia. Para la nominal, ofrece el grado de cumplimiento de los cinco criterios del TUE en 1991 y 1994 de los doce países que entonces integraban la Unión. La convergencia real es estudiada comparando el PIB por habitante y la tasa de paro en España y en la UE-12, desde 1974 a 1994. Se concluye, respecto a estos aspectos, que España no logró converger con la UE ni en términos nominales ni en reales[104].

Por último, hagamos referencia a otra serie de trabajos empíricos que, utilizando, básicamente, diferenciales respecto a la media de la UE, se centran exclusivamente en la convergencia real. En casi todos estos casos, dicha convergencia se aproxima en función del PIB por habitante, y se analizan períodos de varias décadas. Igualmente, la mayor parte de estos trabajos se extienden a varios países de la periferia de la UE (incluyendo a España y Portugal, por supuesto). Entre este grupo de trabajos se pueden incluir varios artículos de la obra colectiva VV. AA. (1999); Corkill (1999), cap. 9; European

metodología a los datos de 1997, se puede encontrar en FUNCAS (1998).

[104] Este trabajo llega a una conclusión no concordante con las de los restantes citados. Sin embargo, ello está sobradamente justificado si se tiene en cuenta el diferente período temporal estudiado. En los próximos epígrafes comprobaremos cómo la convergencia nominal española (y portuguesa) con la UE se ha plasmado sólo en los últimos años de los noventa.

Commission (1997b), cap. 3; Martín (1995) y Larre y Torres (1991).

En los siguientes apartados, presentaremos nuestra metodología y los resultados de su aplicación con el objeto de valorar si, dentro del marco descrito, la plena integración de España y Portugal en la UE ha supuesto un proceso de convergencia de las economías ibéricas con sus socios de la Unión, diferenciando entre las dos extensiones de la convergencia ya comentadas: la convergencia nominal y la real. Respecto a los países, y al igual que hasta ahora, hemos optado por considerar la formación actual de la UE con quince miembros para todo el período estudiado. El período temporal abarca desde 1980 a la actualidad, lo que permite, por una parte, remontarnos varios años atrás a la integración "de derecho" de España y Portugal con la UE y, por otra, la coincidencia con el que se tomará en sucesivos capítulos. Para garantizarnos la máxima homogeneización en los datos, como ya comentamos en la introducción de este capítulo, hemos empleado los publicados en European Commission (2002).

II.4.2. CONVERGENCIA NOMINAL

Comencemos por explicar nuestra metodología para medir la convergencia nominal. Como en varios de los trabajos sobre convergencia nominal referidos en el epígrafe anterior, hemos partido de las variables que recogió el TUE para determinar el paso a la tercera fase del proceso de la Unión Monetaria: inflación, tipo de interés, déficit público, deuda pública y tipo de cambio[105]. Y dado que nos hemos ceñido a las variables referidas en dicho Tratado, también en la definición concreta de cada una de ellas hemos optado por adecuarnos a las condiciones de convergencia que allí se

[105] En varias ocasiones se ha enjuiciado la elección por el TUE de estos cinco parámetros y el abandono de otros, o las variaciones permitidas sobre ellos de cara al cumplimiento de los criterios de convergencia [pueden verse algunas reflexiones sobre su idoneidad y flexibilidad en De La Dehesa (1998), pp. 69-77, ó en García Solanes (1998)].

establecieron para iniciar, en 1999, la integración monetaria[106]. Así, para obtener los valores de referencia, desde 1980 y en cada año, de las cinco variables anteriores, nos hemos basado en las exigencias del TUE. La diferencia de estos valores de referencia con los datos españoles y portugueses sirven para medir la evolución de la convergencia nominal de ambos países, anualmente desde 1980. En los casos en que este diferencial resultaba negativo, lo sustituíamos por cero[107]. Esto permite, además de simplificar cálculos posteriores, una mejor comprensión de los resultados, puesto que, de este modo, un valor nulo en una variable significa la plena convergencia en la misma. En concreto, las variables que hemos utilizado se obtienen a partir de varios cuadros que figuran en el apéndice estadístico y se definen del modo descrito a continuación.

- INF: inflación. Se ha medido según el deflactor del consumo privado, que permite la construcción de una serie larga y homogénea. Hemos calculado los tríos de países menos inflacionarios para cada año desde 1980, e, incrementando en 1,5 puntos la media de sus tasas de inflación, obtuvimos el valor de referencia anual en materia de precios. Respecto a éste hallamos los diferenciales para España y Portugal como comentamos en el párrafo anterior.

- T.I.: tipo de interés a largo plazo. Lógicamente, no es posible encontrar una medida completamente armonizada en este aspecto[108]. El valor de referencia lo calculamos incrementando en 2 puntos la media de los tipos de interés anuales de los países seleccionados con el criterio de precios.

- DEF: déficit público. Siguiendo el TUE, entendimos cierto rigor presupuestario cuando el déficit no sobrepasa el 3% del PIB, de modo que, para

[106] Las condiciones de convergencia pueden consultarse en el propio TUE, sobre todo, en los artículos 104 C y 109 J, que establecían las directrices genéricas para el comportamiento de las variables, y en los Protocolos posteriores, principalmente el quinto y sexto, que las concretaban cuantitativamente. El texto del TUE figura, por ejemplo, en Secretaría de Estado para las Comunidades Europeas (1992).

[107] Esta circunstancia se da en pocas ocasiones antes de 1996, fecha a partir de la cual es ya bastante generalizada.

[108] Las definiciones de cada tipo de interés nacional se pueden encontrar en European Commission (2002).

calcular la convergencia en cuanto a esta variable sólo tuvimos que restar tres puntos a los datos de los déficit públicos anuales de España y Portugal, ponderados por sus PIB correspondientes.

- DEU: deuda pública. Hemos tratado de aplicar la misma flexibilidad que el TUE, el cual recogía que la deuda pública no debía sobrepasar el 60% del PIB o, de hacerlo, debía disminuir a un ritmo satisfactorio[109]. Así, nuestro indicador de deuda pública está basado en los porcentajes de ésta sobre los PIB de España y Portugal. Si esta proporción era menor del 60% ó, si siendo superior, era menor que la del año precedente, entendimos plena convergencia en este indicador, colocando el valor nulo. En el caso contrario (años en que la deuda pública representase más de un 60% del PIB y que, además, dicha proporción creciese respecto al año anterior), tomamos la tasa de variación anual de la deuda para valorar la cuantía de la divergencia.

- T.C.: tipo de cambio. Para la cuantificación de esta variable hemos optado por remontarnos al espíritu originario de la integración monetaria europea, es decir, a la antigua banda estrecha del SME, que permitía a las monedas una fluctuación de +/- 2,25% [110]. Entonces, hallamos el valor absoluto de la tasa de variación anual de la cotización media anual del ECU frente a la peseta y al escudo. Para medir la convergencia nominal, utilizamos el exceso sobre 2,25 puntos porcentuales del valor calculado anteriormente; pero cuando tal variación del tipo de cambio no alcanzaba el 2,25 (o sea, el resultado del diferencial era negativo) colocábamos directamente el valor nulo. Lógicamente, desde 1999, hemos contemplado la integración monetaria situando el oportuno valor nulo.

[109] Efectivamente, en los dos criterios que el TUE aplicaba sobre las finanzas públicas existían abundantes dosis de flexibilidad, las cuales tuvieron que ser utilizadas en la fecha de aplicación de los mismos para determinar qué países iniciaban la tercera fase de la integración monetaria. Los casos más exagerados fueron los de Bélgica e Italia, que, en la fecha del examen, duplicaron el umbral de deuda pública permitida, si bien con tendencia a reducirla.

[110] Aunque hubiese monedas con márgenes más amplios (sin ir más lejos, la peseta y el escudo) y aunque, desde agosto de 1993, las bandas de fluctuación se ampliasen para todas las monedas al +/- 15%.

Los resultados son presentados para cada variable y país en el cuadro nº II-4. Además, con objeto de tener una valoración global y facilitar la comparación entre las convergencias de los dos países ibéricos, hemos construido un Indicador Sintético de la Convergencia Nominal (ISCN), para España y Portugal, como una media simple, en puntos porcentuales, de los resultados de las cinco variables definidas en los párrafos precedentes (gráfico nº II-6). Téngase en cuenta que la convergencia nominal plena se daría en los años en que el ISCN fuese igual a cero; y cuanto más distante del valor nulo se situase el ISCN, tanto mayor sería la divergencia nominal de España o Portugal con la UE[111].

De toda esta información numérica se pueden extraer varias conclusiones interesantes. La más importante es que, efectivamente, podemos afirmar que, desde 1980, las economías ibéricas han convergido nominalmente con sus nuevos socios. Los caminos recorridos en esta convergencia han tenido algunas diferencias. Para empezar, el punto de partida español era mucho más satisfactorio que el portugués. Como se puede observar en el cuadro, los desfases en cualquiera de las variables eran mucho mayores en el caso portugués, lo que provoca que su ISCN llegue a ser más del doble que el español en casi todos los años entre 1980 y 1993. Hasta 1986, la divergencia nominal de España con la UE venía provocada, mayoritariamente, por el diferencial de inflación y de tipos de interés y por puntuales problemas monetarios. Sin embargo, en Portugal, además de contar con unos mayores diferenciales de inflación y de tipos, también mostró desviaciones importantes en sus finanzas públicas y una reiterada fluctuación del escudo frente al ECU. La etapa expansiva del segundo quinquenio de los ochenta permitió asentar algo las cuentas públicas portuguesas y también lograr ir reduciendo los problemas inflacionarios, al igual que en España. Por ello, hasta 1993, si bien con ciertos altibajos, los países ibéricos fueron profundizando en su convergencia

[111] El ISCN es siempre mayor o igual que 0, debido a que las variables que lo integran también lo son. Recuérdese que en todas ellas hemos reemplazado los valores negativos por nulos. Así, también hemos evitado que un buen resultado en una o varias variables compensase malos resultados en las restantes para el cálculo del ISCN. Nótese, también, que, según nuestra metodología, la plena convergencia nominal permite unos pequeños márgenes de divergencia (aproximadamente, los admitidos por el TUE respecto a los valores de referencia).

nominal, apoyándose en la corrección de los desequilibrios en precios y en el clima de bonanza económica.

Cuadro nº II-4: Variables referidas a la convergencia nominal.

	Conv. nominal España-UE					Conv. nominal Portugal-UE				
AÑO	INF	T.I.	DEF	DEU	T.C.	INF	T.I.	DEF	DEU	T.C.
1980	8,0	4,0	0,0	0,0	6,2	13,9	4,3	5,7	0,0	1,5
1981	5,7	2,7	0,9	0,0	0,7	11,8	2,9	9,9	0,0	0,0
1982	7,4	4,2	2,6	0,0	2,5	13,3	5,0	5,7	0,0	11,6
1983	7,2	6,6	1,7	0,0	16,3	20,7	10,6	4,0	0,0	24,3
1984	5,6	5,5	2,4	0,0	0,0	23,5	11,5	7,6	0,0	15,0
1985	3,9	4,1	3,4	0,0	0,0	15,2	18,4	7,5	13,6	10,3
1986	8,0	2,4	2,7	0,0	4,2	12,5	10,5	2,9	9,9	10,7
1987	3,5	4,4	0,9	0,0	1,2	7,9	8,4	2,5	0,0	8,3
1988	2,2	2,9	0,3	0,0	1,0	8,9	6,7	0,5	0,0	2,3
1989	2,9	4,6	0,6	0,0	3,0	9,0	7,8	0,0	0,0	0,0
1990	2,8	3,2	1,2	0,0	0,0	7,8	5,3	2,1	3,2	2,2
1991	2,2	1,5	1,4	0,0	0,0	7,6	7,4	3,0	2,9	0,0
1992	3,1	0,1	1,0	0,0	0,9	5,7	3,4	0,0	0,0	0,0
1993	1,7	1,0	3,8	0,0	10,3	3,3	0,4	3,1	5,5	5,6
1994	1,8	0,0	3,2	4,3	4,3	2,5	0,2	3,0	0,9	2,3
1995	2,4	1,5	4,1	4,8	0,3	1,9	1,7	2,7	3,3	0,0
1996	0,5	0,0	1,9	7,0	0,0	0,7	0,0	0,9	0,0	0,0
1997	0,0	0,0	0,2	0,0	0,9	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
1998	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
1999	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
2000	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
2001	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0
2002	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

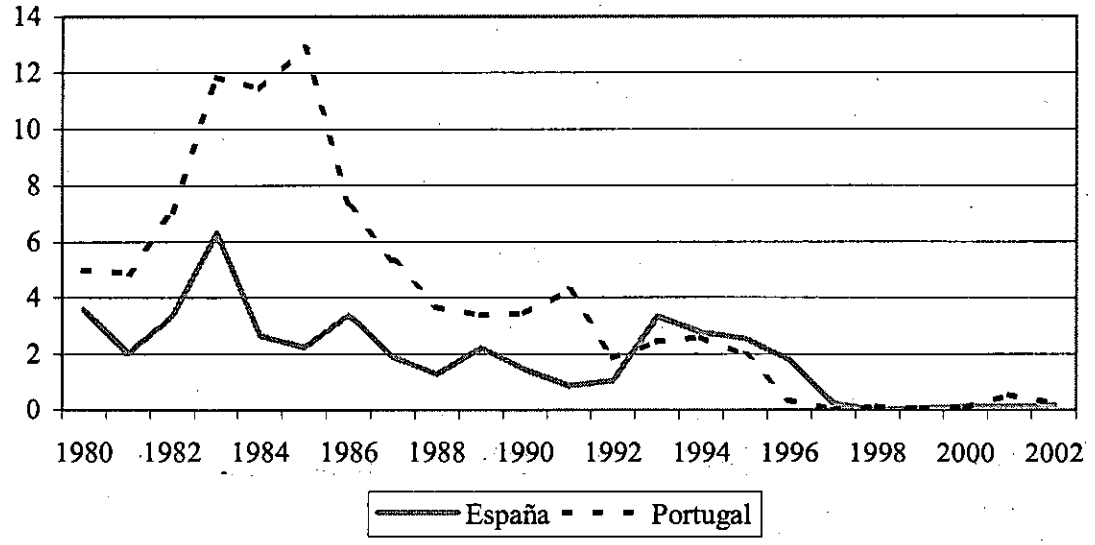
Nota: las definiciones de las variables del cuadro aparecen en el texto.

Fuente: elaboración propia según European Commission (2002).

Pero la profunda crisis de aquel año marcó un nuevo punto de inflexión en la convergencia nominal de los países ibéricos; hasta tal punto que el ISCN español de 1993 casi reproduce la situación de 1980. En esta nueva etapa de crisis, las divergencias nominales las motivaron principalmente los desajustes en las finanzas públicas y en los tipos de cambio. España sobrepasó por primera vez el límite del 60% de deuda pública sobre el PIB en 1994 y la concatenación de déficit público entre los años 1993-1995 fue la mayor de toda su serie. Por otra parte, la peseta y el escudo se vieron afectadísimos por las tensiones monetarias de la época, teniendo que realinear en varias ocasiones sus

pivotes centrales frente al ECU.

Gráfico nº II-6: Indicador Sintético de Convergencia Nominal.



Fuente: elaboración propia según European Commission (2002).

Posteriormente, la proximidad de la determinación de qué países eran incluidos en la zona euro por el cumplimiento de las condiciones de convergencia (primavera de 1998, sobre los datos macroeconómicos de finales de 1997) y la recuperación de la actividad económica llevaron a los gobiernos de España y Portugal a promover ajustes, sobre todo presupuestarios, que devolviesen a sus países a la senda de la convergencia nominal y que permitiesen el acceso a la moneda única en la primera oportunidad. Y ambos objetivos se alcanzaron. Como se muestra en los cuadros anteriores, España y Portugal lograron, prácticamente, reducir a cero el ISCN entre 1997 y 1998. Por otro lado, en el Consejo Europeo celebrado durante los primeros días de mayo de 1998, los dos países fueron incluidos entre los que formarían parte del proceso de unificación monetaria desde enero de 1999. Dicho proceso, debido a la cesión de soberanía en cuestiones monetarias y cambiarias, ha retroalimentado la convergencia nominal desde su puesta en funcionamiento. Sin embargo, es necesario destacar que los problemas inflacionarios tanto de la economía portuguesa como de la española están impidiendo, en el nuevo marco de la unificación monetaria y, a pesar del rigor de sus finanzas públicas, una mayor convergencia nominal.

II.4.3. CONVERGENCIA REAL

Visto que los parámetros de convergencia nominal de España y Portugal se han aproximado de manera clara a los de la UE, en este epígrafe vamos a investigar cuál ha sido el comportamiento en cuanto a la convergencia real en el mismo período temporal.

El primer problema planteado ha sido qué variables utilizar para valorar la convergencia en términos reales. En este sentido, no era posible reiterar la determinación llevada a cabo para la convergencia nominal, identificando las variables de nuestro estudio con las de los criterios de convergencia del TUE, el cual dejó de lado los aspectos económicos de carácter real[112]. Por otra parte, en los estudios sobre convergencia real, no existe excesivo consenso en cuanto a qué variables se acercan con más exactitud al fenómeno que se desea medir. De este modo, entre la literatura sobre el tema aparecen distintos acercamientos a través de las siguientes variables: el PIB per cápita, la renta nacional disponible per cápita, el desempleo, la oferta de trabajo, la productividad (sobre todo, del factor trabajo), las dotaciones en capital humano o tecnológico, los gastos en protección social, la apertura externa, componentes varios de la balanza de pagos, la dotación en infraestructuras, la estructura sectorial, etc. Sin embargo, en la gran mayoría de los casos, el PIB per cápita es una (o la única, o la que recibe una mayor ponderación) de las variables escogidas para analizar la convergencia real[113].

Nosotros hemos optado por una doble aproximación para investigar si en las economías española y portuguesa se han dado procesos de convergencia o divergencia en términos reales desde 1980. En primer lugar, hemos valorado la evolución del PIB per cápita de ambas economías en función del de la Europa de los quince. En segundo

[112] Durante la elaboración del TUE, se llegó a plantear la inclusión de criterios de tipo real para acceder a la moneda única, aunque, finalmente, se desestimó dicha posibilidad. En Tamames (1998), pp. 93-95, se relata quiénes apoyaban la inclusión de criterios como los costes laborales unitarios, una tasa de paro menor al 7% ó un ritmo de crecimiento económico en función inversa del nivel de partida de la renta per cápita.

[113] A los efectos de la diversidad de variables utilizadas para analizar la convergencia real, pueden verse los trabajos empíricos referidos en el epígrafe II.4.1.

lugar, siguiendo una metodología paralela a la empleada para la convergencia nominal previamente, hemos realizado el análisis para un panel de cuatro variables, a partir de las que se construye, posteriormente, un indicador sintético[114].

II.4.3.1. EL PIB PER CÁPITA

En el gráfico nº II-7 hemos representado el PIB por habitante de España y Portugal en paridad de poder adquisitivo (PPA)[115] respecto a la media normalizada de la UE de los quince desde 1980 a la actualidad.

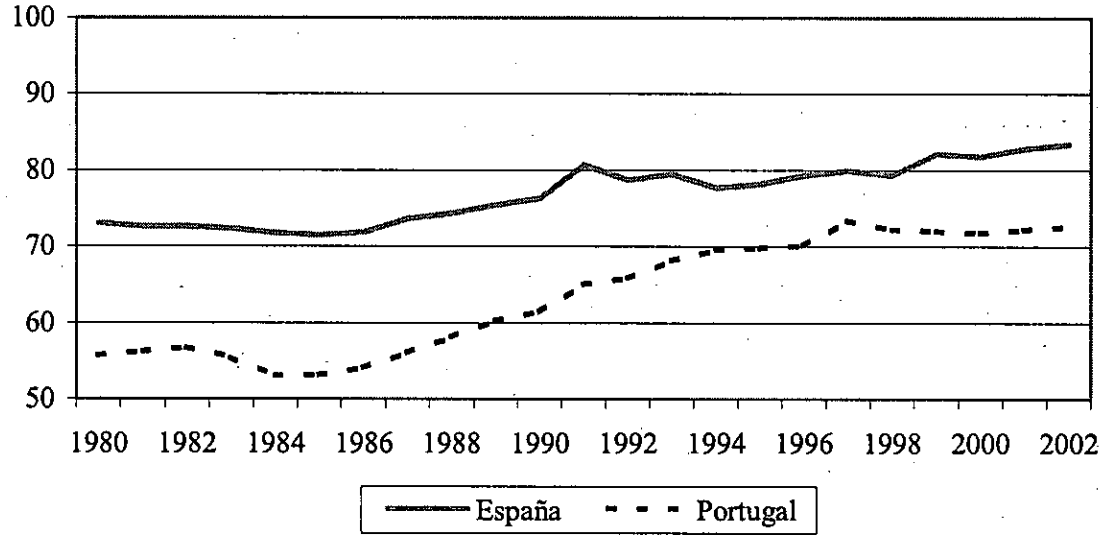
La primera interpretación que cabe es en el sentido de que España y Portugal permanecen considerablemente alejados de los niveles medios de producto por habitante de la UE, a unas distancias respectivas de 20 y 30 puntos. Una segunda interpretación, en clave más positiva, apreciaría cómo los países ibéricos han conseguido recortar significativamente dicha diferencia en las dos últimas décadas. No obstante, debemos significar que este ritmo de acercamiento a la media europea, ha perdido vigor desde la crisis de los primeros años noventa (sobre todo en el caso español), aunque apunta una nueva recuperación desde mediados de los noventa. No debe sorprendernos esta evolución si tenemos en cuenta que, tradicionalmente, los espacios periféricos han aprovechado mejor los ciclos expansivos y, en cambio, han demostrado una mayor

[114] El tratamiento por separado del PIB per cápita es debido a que en esta variable confluyen, en última instancia, los determinantes de la convergencia real y de ahí su predominio en la literatura empírica. Además, resultaría reiterativo incluir el PIB entre las variables que integran el indicador sintético, dado que ya se incluye alguno de sus componentes.

[115] En Martín (1997), pp. 315-318, se realiza una valoración de las ventajas e inconvenientes de los distintos procedimientos para el cálculo de esta variable y que pueden ofrecer conclusiones diferentes en comparaciones internacionales: términos nominales o reales, moneda nacional o común y armonización en paridad de poder adquisitivo. Nosotros, dado el propio objetivo del trabajo, hemos optado por los precios corrientes, relativizados por la PPA, para equiparar el valor de una cesta común de bienes y servicios en los países de la UE. No obstante, si bien es cierto que la utilización de uno u otro método puede variar los resultados españoles y portugueses, las tendencias apuntadas son equivalentes.

sensibilidad en las etapas críticas. De hecho, este mismo comportamiento se reprodujo en las décadas de los sesenta y setenta, incluso más agudizado[116].

Gráfico nº II-7: PIB per cápita en PPA, UE-15=100.



Fuente: elaboración propia según European Commission (2002).

Un último comentario necesario gira en torno a la diferente situación de los dos países ibéricos. Si bien la posición de partida de Portugal era de una mayor distancia a la media europea, en estos últimos años la economía portuguesa ha progresado con un ritmo más intenso que la nuestra, con lo que ha logrado un mayor acercamiento tanto al

[116] En efecto, el recorte de la diferencia en producto por habitante de los países ibéricos respecto a la UE fue especialmente intenso desde 1960 hasta mediados de los setenta, aunque, desde entonces, el ritmo del proceso ha sido más cansino e irregular, sobre todo en el caso español. Así, el PIB per cápita (en paridad del poder adquisitivo) español era el 59,2% de la media de la UE-15 en 1960, alcanza un punto de inflexión en 1975 (79,8%) y sólo consigue volver a cotas similares a la anterior en los noventa. La posición portuguesa era mucho peor, ya que su PIB per cápita sólo suponía el 40,69% de la media de la UE-15 en 1960; sin embargo, en términos proporcionales, su acercamiento fue mayor, dado que, como hemos visto, actualmente, esa misma variable se sitúa casi en el 75%. Se hace necesario precisar, en este sentido, que la evolución de las poblaciones de ambos países ha sido bastante diferente (cuadro nº A-1 del apéndice estadístico). En efecto, desde 1960, la población total española ha crecido un 33%, mientras la portuguesa sólo un 15%. Ello explica que, con ritmos de crecimiento del PIB muy similares a los españoles (véanse epígrafe II.2.1. y cuadro nº A-8 del apéndice estadístico), un análisis en términos per cápita muestre, proporcionalmente, una mayor convergencia real de la economía portuguesa a la media de la UE.

PIB por habitante medio comunitario como al español. A pesar de ello, las diferencias entre los PIB per cápita de España y Portugal siguen siendo notables, de tal modo que los valores actuales de Portugal son equivalentes a los españoles de hace diez años.

II.4.3.2. OTRAS VARIABLES REPRESENTATIVAS DE LA CONVERGENCIA REAL

Después de analizar la aproximación en PIB por habitante de España y Portugal a la media comunitaria, nos planteamos ampliar el estudio a las siguientes variables, que consideramos igualmente representativas de la convergencia real y que calculamos a partir de varios cuadros que figuran en el apéndice estadístico.

- Cp: consumo privado per cápita en PPA. Queriendo aproximarse a las diferencias en los niveles de vida de distintos países, parece adecuado elegir éste como el componente del PIB que mejor las pueda reflejar. Hemos utilizado el valor normativizado para el conjunto de la UE, de modo que el criterio para medir la convergencia fue el diferencial respecto a aquél de los valores de España y Portugal, en puntos porcentuales.

- T.P.: tasa de paro. El porcentaje de población ocupada sobre la población activa es otra de las variables que más se aplican en la literatura sobre convergencia real. Nosotros la hemos considerado como la diferencia en puntos porcentuales entre las tasas de paro de las economías ibéricas y la media de la UE. Dado que la tasa de paro portuguesa ha estado desde 1981 por debajo del valor medio de la UE, este diferencial ofrece un signo negativo. En este caso mantuvimos el valor negativo (al contrario de lo aplicado para la convergencia nominal, cuando lo convertíamos en cero), buscando valorar cuantitativamente esa más favorable situación de la economía portuguesa que la del conjunto de la UE.

- PAFT: productividad aparente del factor trabajo. En este caso, nuestra

variable ha quedado definida como el cociente anual entre el PIB en PPA y el número de ocupados. Los diferenciales se han calculado de modo idéntico al descrito para el consumo privado.

- S.C.: saldo comercial, en porcentaje del PIB. Aunque esta no es una variable demasiado utilizada como aproximación a la convergencia real, la hemos incluido en nuestro análisis con la intención de que la situación superavitaria o deficitaria en el comercio exterior de mercancías proporcionase un reflejo de la posición más o menos competitiva de los aparatos productivos de los países ibéricos. Su cálculo se ha concretado con la diferencia, en puntos de porcentaje, entre el saldo de mercancías sobre el PIB para la UE menos el mismo cociente para cada uno de los países ibéricos.

Tras el cálculo individualizado de cada variable (cuadro nº II-5) y al igual que hicimos para la convergencia nominal, hemos construido el Indicador Sintético de la Convergencia Real (ISCR) como una media simple de las cuatro variables anteriores (gráfico nº II-8). La interpretación del mismo sería casi la misma que la del ISCN. Esto es, su tendencia a hacerse cero indicaría una aproximación a los estándares comunitarios; y los valores negativos del ISCR (aquí radica la principal diferencia con el ISCN, el cual siempre era mayor o igual a cero) supondrían situaciones más favorables que la media comunitaria (aunque como se observa, por el momento esto es sólo una posibilidad teórica para las economías de España y Portugal).

La primera lectura que debemos hacer de los resultados es que, como decíamos para el análisis del PIB per cápita, existe una notable distancia entre las economías española y portuguesa y el patrón medio de la UE. Podemos decir, por lo tanto, que la convergencia real todavía es una asignatura pendiente para los países ibéricos. Además, los comportamientos de ambos no son comunes, sino que existen claras particularidades, tanto en la distancia relativa, como en la evolución de la misma, como en los componentes que la explican.

Cuadro nº II-5: Variables referidas a la convergencia real.

	Conv. real España-UE				Conv. real Portugal-UE			
AÑO	Cp	T.P.	PAFT	S.C.	Cp	T.P.	PAFT	S.C.
1980	18,6	5,8	10,4	3,3	35,7	1,8	49,4	13,1
1981	19,3	7,0	9,1	4,1	33,6	-0,1	49,8	17,8
1982	19,8	7,6	8,4	4,3	33,2	-1,5	48,5	17,9
1983	20,7	8,4	8,0	4,6	34,7	-0,9	49,3	13,6
1984	22,6	10,5	6,4	2,3	36,0	-0,8	50,5	11,0
1985	23,2	11,6	4,5	2,7	38,3	-0,8	50,1	7,3
1986	23,6	11,3	4,8	2,8	39,7	-1,1	47,7	5,8
1987	22,0	10,9	5,3	4,8	38,4	-2,4	46,5	9,8
1988	21,7	10,4	6,1	5,1	35,8	-3,2	45,1	13,2
1989	20,1	8,9	6,6	6,0	34,3	-3,1	44,5	10,5
1990	19,4	8,5	7,6	5,3	32,0	-2,9	43,7	11,5
1991	16,0	8,2	7,2	4,9	27,9	-4,0	44,6	11,2
1992	17,8	9,2	9,7	5,0	26,5	-4,9	44,1	11,4
1993	17,4	12,0	8,4	4,4	22,2	-5,0	42,0	10,9
1994	19,2	13,0	10,6	4,6	21,4	-4,2	40,3	10,7
1995	19,1	12,2	11,2	5,1	22,8	-3,4	39,1	10,4
1996	18,6	11,4	11,4	4,7	23,1	-3,5	39,8	11,0
1997	18,3	10,2	12,7	4,6	19,7	-3,8	38,6	11,6
1998	19,1	8,9	13,7	5,1	21,2	-4,7	38,5	12,2
1999	18,0	6,8	14,0	6,4	20,3	-4,6	37,4	13,7
2000	17,4	5,9	14,6	6,9	21,2	-4,1	37,2	14,5
2001	17,8	5,3	14,7	7,0	21,8	-3,9	37,4	14,3
2002	18,2	5,0	14,8	6,9	22,0	-3,7	37,6	13,7

Nota: las definiciones de las variables del cuadro aparecen en el texto.

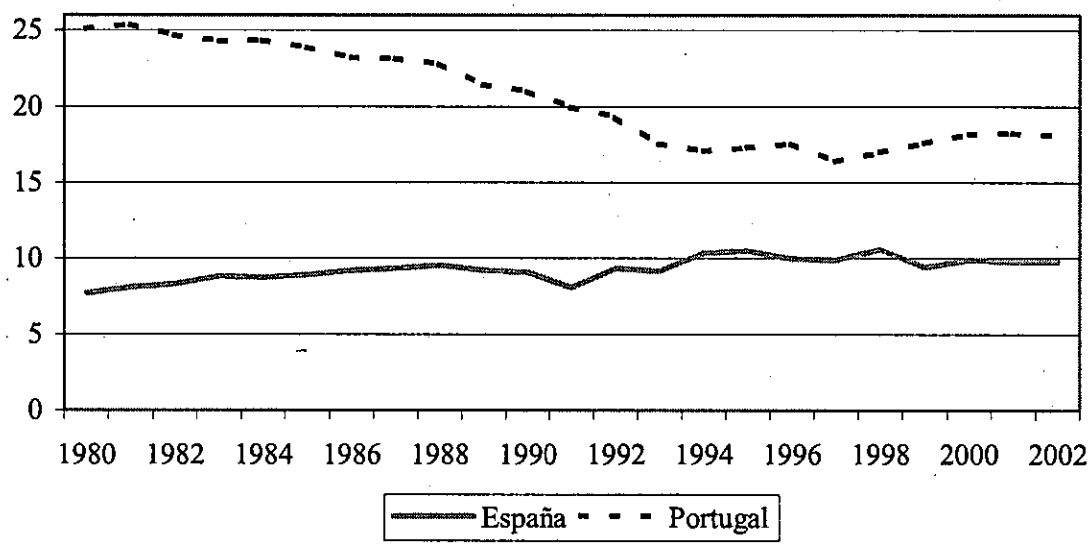
Fuente: elaboración propia según European Commission (2002).

Así, el ISCR español se muestra estancado (o, incluso, tendiendo a divergir) en los años analizados, significando que nuestro país mantiene en la actualidad una posición media similar a la del año 1980 en cuanto a la convergencia real. En cambio, el ISCR de Portugal sí muestra que nuestros vecinos han avanzado en su convergencia real con la UE desde entonces, aunque todavía mantienen una posición más alejada que la española.

Por otra parte, estas trayectorias tampoco son continuas. En efecto, puede comprobarse en el cuadro anterior como, de forma similar a la que apuntábamos al analizar en el apartado anterior el PIB per cápita, los ISCR de los países ibéricos tienen respuestas muy negativas coincidiendo con la crisis de comienzos de los noventa; por

ejemplo, el ISCR español muestra un aumento de la divergencia real con la UE desde 1991 a 1995, mientras el portugués señala un estancamiento de la convergencia real en 1993, que, prácticamente, perdura hasta la actualidad.

Gráfico nº II-8: Indicador Sintético de Convergencia Real



Fuente: elaboración propia según European Commission (2002).

El análisis detallado de las variables que componen el ISCR se puede observar la concreción de la no-convergencia en términos reales de España y Portugal con la UE. Así, la tasa de paro portuguesa es la única variable que muestra una situación más benigna que en el promedio comunitario; en cualquiera de los otros casos, los dos países mantienen posiciones más desfavorables, que han evolucionado de modos dispares en el período estudiado. El consumo privado por habitante ha tenido un comportamiento mucho más satisfactorio en Portugal que en España, aunque también hay que subrayar que, en el país luso, partía de más alejadas posiciones. Los problemas característicos de nuestra economía para generar empleo han sido un importante elemento disuasor de la homogeneización real con la UE, al igual que los tradicionales desequilibrios de la balanza de pagos portuguesa (y más concretamente, de la cuenta comercial). Por último, aunque quizás todavía más preocupante, está la situación de la productividad del factor trabajo. En el caso español, ésta es la variable que peor se ha comportado en la etapa estudiada; a pesar de que en 1985 la productividad española era bastante próxima a la comunitaria, se ha dado desde entonces un alejamiento de ese valor. La productividad portuguesa, si bien ha evolucionado de forma favorable desde la adhesión, está muy

apartada de la media comunitaria y es la variable que más influye en las dificultades para alcanzar la convergencia real de este país con la UE[117].

II.4.4. LA CONVERGENCIA DE LOS PAÍSES IBÉRICOS: PASADO Y FUTURO

Dado que nuestro interrogante de partida era investigar si las economías española y portuguesa habían tendido a converger o a divergir con la UE, tanto en términos nominales como reales, desde 1980, hemos optado por representar en los gráficos nº II-9 y nº II-10 los indicadores construidos en los epígrafes II.4.2 y II.4.3, con la particularidad de aplicarles base 100 en el año inicial. En estos gráficos, entonces, una disminución (aumento) del valor inicial indica una tendencia a la convergencia (divergencia) con la UE respecto de la posición de partida.

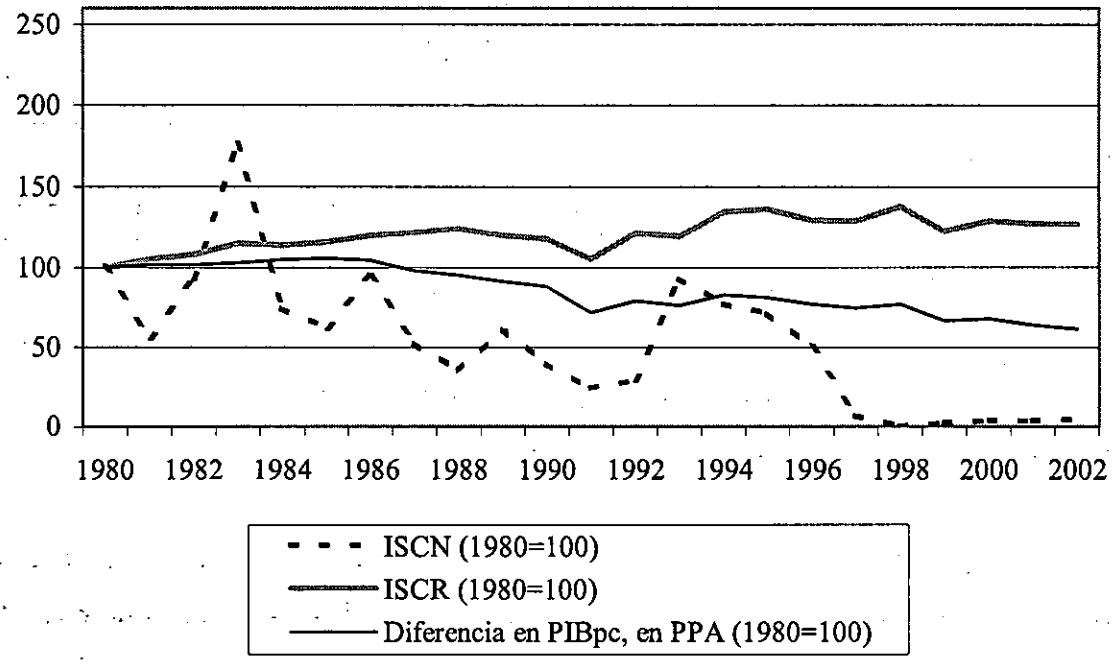
Las muchas similitudes en la evolución de las economías española y portuguesa descritas en los epígrafes II.2.4 a II.2.6 les han conducido por una senda paralela en cuanto a su convergencia nominal y real con la UE, como se aprecia en el parecido perfil de dichos gráficos, aunque también se observan ciertas peculiaridades, de las que ya hemos hablado.

Indudablemente, el comportamiento expresado por las variables analizadas indica que las convergencias nominal y real de las economías ibéricas frente a la UE no han seguido un camino conjunto desde 1980. Efectivamente, la convergencia real ha evolucionado a una velocidad mucho más lenta, tanto en España como en Portugal, que la convergencia nominal. Tanto es así, que podemos decir que ambas economías han culminado un importante proceso de saneamiento de algunos de sus desequilibrios macroeconómicos más arraigados (inflación y cuentas públicas, sobre todo), proceso

[117] En Márquez (1999) se realiza un estudio de la evolución comparada y agregada de los países ibéricos para seis ramas económicas para el período 1988-1995. Allí se constata que, para todas las ramas y años, la productividad portuguesa es notablemente inferior a la española y, también, se observa una tendencia al recorte de esa diferencia.

que se ha visto acelerado por los efectos de la integración de los mercados, pero, principalmente, por la necesidad de cumplir los criterios del TUE para acceder a la implantación del euro. Sin embargo, estos notorios avances en la convergencia nominal, no han tenido paralelismo en el terreno de la convergencia real. Ésta ha avanzado en mayor medida en el caso portugués que en el español, si bien, sitúa a las dos economía ibéricas en posiciones distantes de los estándares comunitarios. Incluso, en nuestro país, la productividad del trabajo ha divergido respecto a la UE en el período estudiado. En general, nuestros resultados reafirman, con un período temporal más amplio y actualizado, los de la literatura empírica a la que nos habíamos referido en el epígrafe II.4.1.

Gráfico nº II-9: Convergencias nominal y real España-UE.

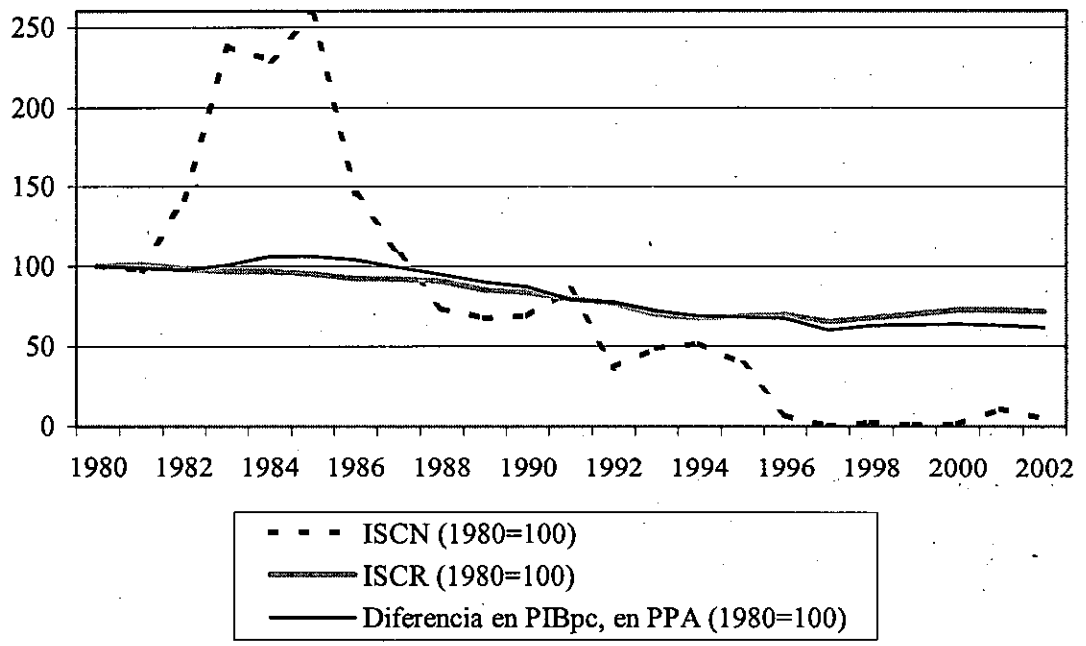


Fuente: elaboración propia según European Commission (2002).

¿Se mantendrá en el futuro esta convergencia nominal con los países de la UE? Pensamos que existen bastantes elementos como para respaldar una afirmación positiva: la unificación de la política monetaria y la implantación de una moneda única en la zona euro, irán convirtiendo a las economías nacionales en economías cuasi-regionales, y, por ende, es de esperar que los desequilibrios nominales sean cada vez menos importantes. Por otra parte, el Pacto de Estabilidad garantiza la continuidad del control

de las finanzas públicas de los estados nacionales. Sin embargo, si España y Portugal no logran mantener la convergencia nominal adquirida (por ejemplo, ante repetidas subidas excesivas de los salarios nacionales que se traduzcan en una inflación de costes), dada la cesión de las políticas monetaria y cambiaria a organismos supranacionales, aparecerán consecuencias negativas directas sobre el bienestar de los ciudadanos españoles y portugueses.

Gráfico nº II-10: Convergencias nominal y real Portugal-UE.



Fuente: elaboración propia según European Commission (2002).

¿Y qué puede ocurrir con la convergencia real? En primer lugar, debemos comprender que la asimilación de los patrones comunitarios en términos de bienestar social y de nivel de vida es, necesariamente, un proceso más lento; y más, teniendo en cuenta lo elevado de las diferencias de partida de la economía española y, sobre todo, de la portuguesa. La convergencia real siempre ha sido anhelada por ambos países, pero debe convertirse, desde ahora, en el gran objetivo de las economías ibéricas. Para lograrlo, vamos a contar con unas circunstancias algo diferentes que en épocas pasadas. Por ejemplo, la corrección de los desequilibrios nominales debe significar un panorama favorable para la expansión de la actividad económica y para la creación de empleo, por la estimulación de la inversión productiva que puede generar. No obstante,

consideramos que la evolución de la productividad del factor trabajo será clave para que España y Portugal avancen en la convergencia real. Incrementar considerablemente el producto por persona ocupada debe ser una tarea primordial en el caso portugués; e incrementar el número de empleados, compatibilizándolo con, al menos, una leve mejora de la productividad del trabajo, debe serlo en la economía española. En ambas situaciones cobra una importancia trascendental la intervención de las Administraciones Públicas, tendente a estimular el crecimiento de los stocks de capital humano, tecnológico y físico. A mayores, la economía española deberá profundizar en las reformas del mercado laboral, posibilitando una mayor generación de empleo en épocas expansivas y una evolución no tan negativa del mismo en períodos recesivos. Portugal, por su parte, todavía presenta un sector agrario con un peso excesivo en la estructura sectorial de su economía, por lo que la potenciación de otros sectores más productivos le reportará posibilidades de acercamiento a la productividad media de la UE.

Por último ¿qué limitaciones pueden afectar a España y Portugal en este proceso de búsqueda de la convergencia real? Al menos tres nos parecen importantes. La primera va en la línea de lo comentado unos párrafos antes sobre las posibilidades de mantener la convergencia nominal adquirida, que, en concreto, actualmente se centra en el diferencial de inflación y en el rigor presupuestario[118]. La segunda, hace referencia a la evolución del Presupuesto General de la UE, en el sentido de si los países ibéricos podrán mantener las cuantiosas transferencias netas que han recibido en estos últimos años a través de los Fondos Estructurales o del Fondo de Cohesión; sobre todo, cuando se formalice la ampliación de la UE hacia nuevos países con rentas per cápita menores que la portuguesa. Y en tercer lugar, la movilidad de los factores productivos, fundamentalmente el capital, dadas las tradicionales necesidades de financiación externa de las economías española y portuguesa y el decisivo papel que los flujos directos de inversión externa han jugado en el desarrollo de ambas economías.

[118] Véase también en el epígrafe II.4.1 las influencias entre convergencia nominal y convergencia real.

II.5. CONCLUSIONES

En este capítulo nos hemos centrado, básicamente, en el estudio de tres aspectos de las economías española y portuguesa claramente interrelacionados: la descripción de sus sucesivas fases de expansión y recesión y de sus principales agregados macroeconómicos, el estudio de sus procesos de apertura e internacionalización y, por último, la valoración de los avances y retrocesos en el común objetivo de alcanzar la convergencia económica con la UE. Todas estas cuestiones se han abordado bajo un punto de vista comparativo, observando las posiciones de cada país en particular y las posibles analogías y diferencias entre ellos. Y como hemos constatado muchos más puntos comunes que dispares, nuestra primera conclusión debe apuntar en ese sentido, señalando las grandes similitudes en el reciente devenir económico de ambos países, que han llevado a varios autores a identificar una variante del modelo de desarrollo económico europeo aplicable a los dos países ibéricos (y a alguno más, también perteneciente a la periferia europea).

La gran semejanza de los ciclos expansivos y recesivos de las economías española y portuguesa en la segunda mitad del siglo XX es una demostración de lo anterior. La década de los cincuenta termina con dos economías en una situación de relativo atraso económico y con clara vocación autárquica. Pero la crisis de este modelo se va constatando por parte de las autoridades de ambos países, que deciden impulsar un nuevo modelo aperturista que provocará el intenso período de crecimiento de las economías ibéricas entre 1960 y mediados de la década de los setenta. La crisis internacional afecta de modo muy notable a España y Portugal, generando una larga etapa recesiva que se prolonga hasta 1985. Entonces, sigue un nuevo período expansivo, que se detiene con la nueva etapa crítica de principios de los noventa. Ya desde 1997, se constata, claramente, la recuperación de la actividad económica en los dos países ibéricos, pero el cambio de siglo está dejando ciertas sombras sobre la perdurabilidad de la misma.

Sobre la evolución de las principales macromagnitudes de las economías española y portuguesa durante estos años, hemos encontrado comportamientos muy semejantes, aunque, también, con las lógicas especificidades en cada país. Pautas

comunes hemos advertido en los procesos inflacionarios desatados a partir de mediados de los setenta en las dos economías, en las muestras de debilidad de la peseta y el escudo en el panorama internacional, en el retardo del desarrollo del estado de bienestar, en la explosividad del gasto público que éste ha generado a partir de las transiciones políticas, en los equilibrios (durante los respectivos períodos dictatoriales y tras las exigencias del Pacto de Estabilidad) y desequilibrios de las finanzas del sector público o en los respectivos procesos de apertura al exterior. Éstos, precisamente, han asentado un modelo similar de equilibrio externo en ambas economías, que se ha caracterizado por generar continuos déficit comerciales (resultado de las deficiencias de los aparatos productivos nacionales para competir en un escenario abierto), que han sido compensados por cuantiosos ingresos netos en las transacciones de servicios (principalmente turísticos), transferencias (procedentes, primero, de las intensas corrientes emigratorias y, más tarde, de los fondos comunitarios) y financieras (debido a la recepción de elevados flujos de capital extranjero).

También, durante estas últimas décadas, hemos encontrado algunos aspectos diferenciales entre las dos economías ibéricas, bien en la dimensión de algunos fenómenos o bien en su ubicación temporal. La primera de estas diferencias que debemos mencionar es respecto a la situación económica y de bienestar social, la cual ha sido, en general, siempre más favorable para España, capaz de mantener una mayor renta per cápita, un patrón más elevado de consumo y una más alta productividad. Pero uno de los aspectos más opuestos ha sido el funcionamiento de los respectivos mercados de trabajo, con una evolución muchísimo más intensa del problema del desempleo en nuestro país que en Portugal. La inflación, aunque acabamos de identificarla como un desequilibrio común, tuvo una evolución distinta, puesto que su reducción fue mucho más tardía en el caso portugués. Otra diferencia radica en la estructura sectorial de ambas economías, ya que en la española el protagonismo del sector servicios es algo mayor, mientras en la portuguesa cobran más relevancia la industria manufacturera y el sector primario; incluso, dentro de las manufacturas, la especialización productiva tampoco es muy coincidente. Por último, la apertura al exterior es mayor en la economía portuguesa que en la española, influencia, sin duda, del diferente tamaño y potencial de los mercados nacionales.

El devenir económico se ha visto muy influenciado por las transformaciones políticas de España y Portugal, que han pasado, simultáneamente, de sostener unos largos regímenes dictatoriales a asumir los nuevos retos democráticos. Y, desde luego, por las sucesivas ratificaciones de compromisos comerciales y monetarios: el ingreso de Portugal en la EFTA como socio fundador en 1960, los Acuerdos Preferenciales con la CEE en 1970 (España) y en 1973 (Portugal), la plena adhesión de ambos a las Comunidades Europeas en 1986 y su inclusión en 1999 entre los países del área del euro.

Por último, respecto al análisis sobre convergencia, los resultados apuntan que sí se puede hablar de un proceso de convergencia nominal de las economías ibéricas hacia la UE, afianzado, definitivamente, desde mediados de los noventa. En efecto, empujadas por la integración monetaria y favorecidas por un escenario económico expansivo, las economías de España y Portugal han alcanzado el fin de siglo resolviendo (al menos, por el momento) las diferencias históricas que en este terreno habían mostrado respecto a los otros países miembros.

Sin embargo, la convergencia real de España y Portugal hacia los estándares comunitarios ha exhibido un progreso mucho más lento e irregular, y deberá continuar siendo una meta en los próximos años. Es más, nuestros resultados muestran que la evolución de la convergencia real ha estado muy relacionada con el ciclo económico, de modo que mientras las fases alcistas del mismo permiten recortar las diferencias de partida, las etapas de crisis conducen a perder parte del terreno ganado. Consideramos, por ello, que para que los países ibéricos continúen por la senda de la convergencia en los próximos años, deberán, por una parte, sostener la convergencia nominal adquirida en el segundo quinquenio de los noventa, y, por otra, multiplicar sus esfuerzos inversores en dotación de infraestructuras, capital humano y capital tecnológico, además de profundizar en las reformas estructurales llevadas a cabo en estos últimos años.

En resumen, estas trascendentales modificaciones políticas, sociales y económicas llevadas a cabo en España y Portugal durante la segunda mitad del siglo XX han asentado, en dichos países, un nuevo escenario donde democracia y Unión Europea se han convertido en los referentes principales. Bajo este marco institucional,

se han ido abriendo nuevas posibilidades para las relaciones mutuas económicas (y de otra índole), dejando atrás los años en que los dos países ibéricos vivieron de espalda (*de costas voltadas*, según los portugueses) y desarrollando una inevitable cultura de cooperación y entendimiento. En palabras de Luis Alcaide: "Lo verdaderamente significativo para el crecimiento del comercio bilateral hispano-portugués ha sido precisamente el desarrollo autónomo seguido por España y Portugal bajo el yugo liberalizador y competitivo de la integración europea, incluso antes de que se produjese formalmente la adhesión de los dos países a la CEE. La libertad económica ha hecho realidad la proximidad ibérica. Las dos entidades políticas han pasado de darse la espalda a un buen apretón de manos"[119].

[119] Alcaide (1999), p. 42.

CAPÍTULO III. EL COMERCIO DE BIENES ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL (1980-2001)

III.1. INTRODUCCIÓN

Tras la exploración realizada en el capítulo anterior a la evolución de los principales agregados económicos de España y Portugal en los últimos tiempos, el objeto de este capítulo es realizar un primer y básico análisis del comercio de bienes entre los referidos países en las últimas décadas y alcanzando la actualidad. Como se verá en las próximas páginas, el espectacular crecimiento de los flujos comerciales mutuos de estos países, en el marco de la integración europea, justifica el interés por investigar el actualmente muy significativo mercado ibérico.

Las causas del enorme desarrollo del mercado ibérico en las últimas décadas son de sobra conocidas. Apuntemos las que nos parecen las fundamentales. En primer lugar, la proximidad geográfica y cultural de España y Portugal ha permitido unos reducidos costes de transporte y de exploración de los nuevos mercados. En segundo término, el histórico aislamiento mutuo que se habían practicado ambos países los colocaba en una posición de partida, en cuanto a sus relaciones comerciales, casi ridícula (desde luego, nada propia para dos naciones que llevan siglos compartiendo una frontera de unos 800 kilómetros de longitud). Por último, en los epígrafes II.3.4 y II.3.5 ya mencionamos cómo las cuestiones institucionales han jugado, en los últimos tiempos (¡al fin!), a favor de la integración de ambas economías y de la potenciación de sus intercambios comerciales y de otra índole.

Este capítulo está organizado del siguiente modo. Tras esta introducción, en el segundo epígrafe se expone el origen de los datos de comercio exterior empleados y las oportunas precisiones metodológicas sobre los mismos. El epígrafe tercero estudia ciertos aspectos generales del comercio entre España y Portugal, como la evolución de los flujos totales de importaciones y exportaciones, su desequilibrio permanente o cuestiones relacionadas con los mercados de ambos países y la apertura de éstos, tanto frente a terceros países, como entre ellos (el mercado ibérico). En el cuarto epígrafe, se analizan las características de las importaciones que España realiza desde Portugal, tales como su composición sectorial, su concentración, sus modificaciones a lo largo del período analizado o su comparación con las importaciones totales de la economía española. El quinto epígrafe reitera el análisis anterior, pero, esta vez, para las

exportaciones españolas a Portugal, lo que permite la oportuna comparación con el flujo importador. El sexto epígrafe aplica una metodología contrastada para segregar el total de comercio bilateral hispano-luso en interindustrial e intraindustrial y, dentro de éstos, en diversas gamas. El capítulo finaliza con unas breves conclusiones.

III.2. BASE DE DATOS Y ASPECTOS METODOLÓGICOS

En este epígrafe se expone el origen de los datos de comercio exterior empleados en nuestra investigación. Así, a lo largo de los próximos apartados iremos precisando el contenido de estas informaciones, deteniéndonos más en el aspecto que ha resultado más problemático, la codificación de los productos.

III.2.1. ÁMBITOS SECTORIAL Y TEMPORAL Y FUENTES PRIMARIAS

Para elaborar la parte empírica de la presente investigación necesitábamos los datos del comercio exterior entre España y Portugal desde, al menos, unos años antes de 1986. De este modo, aseguraríamos un horizonte temporal de análisis suficientemente amplio, abarcando, por un lado, diferentes etapas de expansión y crisis de ambas economías según hemos visto en el capítulo II y, por otro lado, los períodos en que las relaciones comerciales luso-españolas más se han intensificado. En este sentido, nos pareció oportuno que nuestro período temporal de estudio partiese de 1980, puesto que en dicho año entró en vigor el Acuerdo entre España y la EFTA y, por consiguiente, el Anexo P del mismo que pasaba a regular nuestras relaciones con Portugal[120]. Igualmente, como explicaremos más adelante, la disponibilidad de datos informatizados adecuados sobre el comercio hispano-portugués ratificó esta decisión. Por otra parte, el horizonte temporal de este trabajo incluye los últimos datos anuales publicados sobre el comercio mutuo, los del año 2001.

[120] A este Acuerdo le hemos dedicado especial atención en el epígrafe II.3.4.

Respecto al ámbito sectorial, pretendíamos abordar el estudio de todos los bienes comerciables, esto es, los recogidos en las estadísticas de comercio exterior dentro de la Cuenta Comercial. Básicamente, ello se corresponde, desde el punto de vista de la oferta, con los sectores primario y secundario, excluyendo las actividades de la construcción.

Por otra parte, aunque la pretensión es la de estudiar el comercio bilateral entre España y Portugal, el trabajo se enfoca desde el punto de vista español, por lo que hablaremos, por ejemplo, de las exportaciones españolas a Portugal (que además, por cuestiones metodológicas, no son exactamente coincidentes con las importaciones portuguesas de productos españoles).

Con estas intenciones, resultaba obvio cuál debería ser la fuente suministradora de los datos necesarios para nuestro trabajo. El organismo español encargado de la recogida y tratamiento de datos de comercio exterior es el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales (DAIE, en adelante) de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (antiguamente, Dirección General de Aduanas), convirtiéndose así en la fuente primaria de muchas investigaciones empíricas sobre flujos comerciales. El material estadístico publicado por esta y otras instituciones es abundante[121]. Sin embargo, el tratamiento que nosotros pretendíamos dar a los datos exigía la disponibilidad informática de los mismos. Así que nos inclinamos por trabajar con los

[121] Algunos de los anuarios, directorios y publicaciones periódicas más importantes son: las Estadísticas de Comercio Exterior elaboradas por la Agencia Tributaria; el Censo Oficial de Exportadores publicado anualmente por el Instituto de Comercio Exterior (ICEX); la Balanza de Pagos de España que edita anualmente el Banco de España; publicaciones variadas de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación; el Boletín Económico de Información Comercial Española, que semanalmente publica la Secretaría de Estado de Comercio; los Resúmenes de Importación del Ministerio de Comercio y Turismo. Además, organismos internacionales como la UE, el FMI, la ONU, la OMC o la OCDE publican abundantes informes y estadísticas sobre comercio internacional. También desde organismos dependientes de algunas Comunidades Autónomas se van aportando publicaciones sobre sus comercios exteriores; es el caso de Cataluña, Galicia, Murcia, Navarra o el País Vasco. Listados exhaustivos de estas y otras referencias sobre los indicadores y datos estadísticos del comercio exterior español pueden encontrarse en Portela (1996) o en Roselló (1996).

ficheros en que el Departamento de Aduanas almacena y clasifica cualquier intercambio comercial entre España y el resto del mundo[122]. En este sentido, el volumen de información es desorbitante, pero el esfuerzo de su manejo sin duda quedaría recompensado por el hecho de estar trabajando con los mejores datos posibles del comercio exterior español y a un máximo nivel de detalle.

En efecto, la información contenida en estos archivos es exhaustiva. Nosotros hemos trabajado con 22 archivos anuales, partiendo de 1980 y alcanzando el último año disponible, 2001. En cada uno de ellos, la información para cada registro contiene, entre otros, los siguiente campos: el tipo de flujo (exportación o importación), la codificación del producto al máximo nivel de desagregación con arreglo a la clasificación arancelaria vigente, el valor y el peso de la mercancía, el país con el que se efectúa la transacción, la aduana española en la que se registró la operación, el domicilio fiscal de la empresa exportadora o importadora y la provincia española a la que se debe imputar el intercambio comercial. Evidentemente, esta información ha ido incorporando sucesivas mejoras y modificaciones a lo largo del tiempo. A continuación explicaremos con mayor detalle el contenido de nuestra base de datos y los problemas relativos a su utilización.

III.2.2. LA CODIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS

La codificación de los productos es una cuestión problemática debido, principalmente, al cambio de la clasificación arancelaria en 1988. Este corte metodológico puede solventarse en función del diferente nivel de agregación sectorial escogido. Veamos, a continuación, nuestras posibilidades en este sentido.

[122] Ya desde hace algunos años, la Agencia Estatal de la Administración Tributaria facilita estos ficheros y sus actualizaciones a través de su página *web* a cualquier usuario. Sin embargo, para disponer de los datos anteriores (desde 1980) hemos recurrido a la base de datos de que dispone Julio G. Sequeiros Tizón, elaborada partiendo de la información primaria obtenida de dicho organismo aduanero.

III.2.2.1. LAS CLASIFICACIONES ARANCELARIAS Y LAS POSIBILIDADES DE HOMOGENEIZACIÓN

Las estadísticas del comercio exterior español han empleado, a lo largo del tiempo, varias clasificaciones de productos. El año de 1980 es el último en que se utiliza la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB), que se transforma desde entonces en la NIMEXE. Ésta, clasificación internacional que también aplicaba la CEE, se mantiene en vigor hasta 1987. Pero es precisamente en ese año cuando el Reglamento CE 2658/1987, de 23 de julio, establece una nueva clasificación para las transacciones exteriores de los países comunitarios basada en los convenios internacionales sobre comercio exterior: la Nomenclatura Combinada (NC)[123]. España, por supuesto, también pasa a utilizar la NC para la información de su comercio exterior[124], la cual se ha mantenido en líneas generales hasta la actualidad[125]. Dada la elección de nuestro período de estudio, no podíamos pasar por alto el problema de las importantes diferencias entre la NIMEXE y la NC.

---

[123] "El Sistema Armonizado de Designación y de Codificación de las Mercancías (SA) del Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) se utiliza como referencia en todo el mundo para las nomenclaturas del comercio exterior y para los aranceles aduaneros. (...) La Nomenclatura Combinada (NC) es la nomenclatura de mercancías de la Comunidad Europea y se atiene a las exigencias de las estadísticas del comercio exterior (tanto intra como extracomunitario) y del arancel aduanero tal y como se entiende en el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea. La NC, que está basada en el SA, retoma este último íntegramente y sólo lo subdivide cuando es necesario para la estadística del comercio exterior, el régimen agrícola o el arancel aduanero." [Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales (1996, p. 7)]. Es decir, la NC mantiene los seis dígitos del SA y añade otros para fines propios de la CEE; en concreto, el séptimo y el octavo atienden necesidades estadísticas comunitarias, el noveno lo pueden usar los países miembros y los dígitos décimo y undécimo se utilizan para establecer el TARIC o Arancel Integrado de la Unión Europea. Sobre estas cuestiones puede consultarse Barrio (1996) o Sequeiros (2002a).

[124] En el Real Decreto 1455/1987 de 27 de noviembre se aprueba el Arancel de Aduanas acomodado al nuevo Arancel de Aduanas Comunitario. Véase BOE nº 286 de 30/11/87.

[125] En realidad, estas clasificaciones, sobre todo a niveles muy desagregados, presentan variaciones de año en año, que permiten, por ejemplo, la inclusión de nuevos productos. Incluso la NC ha tenido cambios notables producidos por la utilización de diferentes bases del SA, puesto que la inicial base de 1988 fue sustituida, sucesivamente, por las de 1992, 1996 y 2002.

Estudiar las relaciones comerciales entre España y Portugal desde 1980 en dos períodos diferenciados (o sea, de 1980 a 1987 y 1988 en adelante) ensombrecería una etapa de vital importancia para las mismas; este corte metodológico en la clasificación del comercio se produce dos años después de la adhesión de España y Portugal a la CEE, es decir, cuando el comercio entre los dos países se estaba desarrollando a enorme velocidad. Así que, valoramos las distintas posibilidades de homogeneizar en una única clasificación de productos los datos del comercio entre España y Portugal desde 1980. Básicamente, tres eran las opciones:

a) convertir la NIMEXE a la NC.

b) convertir la NC a la NIMEXE.

c) trasladar ambas clasificaciones a una tercera, por ejemplo la CUCI[126] o la CNAE[127].

Las opciones a) y b) nos permitirían continuar acomodándonos a las clasificaciones originales, lo que sería imprescindible en varias partes de nuestro trabajo (por ejemplo, en el capítulo V) y lo que nos ofrecería la información con un mayor desglose. De ambas opciones, resulta más interesante la a), de modo que tendríamos como clasificación final la vigente actualmente, y podríamos ir incorporando datos en el futuro con total normalidad.

Para realizar este trabajo de homogeneización fue imprescindible la utilización

[126] Las siglas CUCI se corresponden con Clasificación Uniforme del Comercio Internacional. Esta clasificación también ha sido modificada varias veces desde 1980. En el estudio empírico de Martín (1992), por ejemplo, se opta por solventar el problema con el empleo de la CUCI. Sin embargo, tras la homologación que ha permitido el Sistema Armonizado, "la CUCI pierde importancia, pasando a ser casi una clasificación testimonial que facilita el mantenimiento de series históricas con las versiones anteriores de esta misma clasificación" [INE (1996a), p. 21].

[127] Las siglas CNAE se corresponden con Clasificación Nacional de Actividades Económicas. Esta clasificación también presenta dos estructuras diferentes en nuestro período de estudio (CNAE-74 y CNAE-93) lo que dificulta nuestro objetivo de homogeneización. Sin embargo, en el capítulo IV, dado que se realiza un análisis estático para el año 1995 y por las razones allí expuestas, sí se utiliza.

de una publicación de la Dirección General de Aduanas [DGA (1987)], en donde aparecen las correlaciones entre todas las posiciones NIMEXE (6 ó 7 dígitos de codificación) y posiciones NC (8 dígitos) en ambos sentidos. Es decir, dada cualquier posición de la codificación de 1987, se refleja su posición o posiciones equivalentes para la nueva estructura de 1988, y viceversa. También los organismos estadísticos de la Comunidad de Murcia han elaborado una tabla de correspondencias a nivel de capítulos arancelarios (2 dígitos)[128], donde figura a qué capítulo NC pertenece cada posición NIMEXE. Lógicamente, la información contenida en esta segunda fuente estaba incluida en DGA (1987).

El siguiente paso consistió en decidir el nivel de agregación al cual realizaríamos la homogeneización del comercio entre España y Portugal desde 1980 al presente. La cuestión resultó sencilla de resolver. La equivalencia a nivel de capítulos (2 dígitos de codificación) era inmediata con la utilización de la segunda fuente referida en el párrafo anterior. Realizarla a nivel de posiciones (el máximo nivel de detalle: 7 dígitos NIMEXE y 8 dígitos NC) resultaba inviable por las propias diferencias conceptuales de ambas clasificaciones arancelarias, a las que nos referiremos más adelante. Así que optamos por intentar homogeneizar la serie a nivel de partidas arancelarias (4 dígitos). Con este grado de desagregación nos dimos por satisfechos, ya que permitiría disponer del comercio hispano-luso desde 1980 clasificado en unas 1150 partidas de la NC, ampliando generosamente la información básica relativa a los 100 capítulos iniciales a contar con. Y aunque en muchas partes de nuestro trabajo realizaremos análisis a nivel de capítulo únicamente, las partidas aportarían unos conocimientos más detallados en aquellos capítulos que, por su importancia cuantitativa o cualitativa, así lo requiriesen. Lógicamente, desde el momento en que dispusiésemos de la homogeneización de partidas entre ambas clasificaciones, podríamos fácilmente, por agregación de las mismas, pasar a capítulos homogéneos.

En resumen, nuestra intención de plasmar el comercio exterior de mercancías entre España y Portugal desde 1980 en una única estructura arancelaria y con suficiente

[128] Dirección General de Economía y Planificación (1991), pp. 583-585.

nivel de desagregación pasaba por asignar a cada posición NIMEXE con al menos un intercambio comercial consignado entre los años 1980 a 1987 su partida NC equivalente. Nótese que aquí jugamos con cierta ventaja, dado que el volumen de comercio entre ambos países, sobre todo hasta la adhesión, no era muy importante y, por lo tanto, el número de posiciones NIMEXE con alguna importación o exportación era más reducido que si hubiésemos pretendido el mismo objetivo para la totalidad del comercio exterior español desde 1980. Con todo, las posiciones NIMEXE del comercio entre España y Portugal a las cuales hemos asignado una partida NC equivalente ascendió a 11902.

¿En qué se parecen y en qué se diferencian la NIMEXE y la NC? Sin lugar a dudas, los puntos en común de ambas clasificaciones son muchos. Por ejemplo, el sistema de codificación sólo difiere en que la NC admite un mayor número de dígitos para cada mercancía (8 frente a los 7 de la NIMEXE), pero ambas reservan los dos primeros para identificar el capítulo arancelario y los cuatro primeros para la partida arancelaria. Ambas tienen 100 capítulos (del 00 al 99), aunque no son coincidentes en su totalidad; por ejemplo, mientras el capítulo 72 NIMEXE recoge las monedas, este mismo código en la NC representa fundición, hierro y acero. Pero el mayor detalle de la NC se aprecia mejor a nivel de las partidas, donde las diferencias entre ambas clasificaciones ya son abundantes, sobre todo en determinados productos. Por ejemplo, tanto en la NIMEXE como en la NC, el capítulo 39 comprende las materias plásticas y sus manufacturas, pero las partidas NIMEXE del mismo son 7, mientras que en la NC aumentan hasta 26; es decir, este fue un capítulo sometido a una fuerte reorganización. Lógicamente, donde los cambios ya son muy numerosos es al máximo nivel de desagregación, o sea, al nivel de posiciones. En el siguiente epígrafe veremos algunos ejemplos de ello.

Por otra parte, las diferencias entre ambas clasificaciones varían según el tipo de producto del que estemos hablando. Así, los mayores cambios y, por lo tanto, las mayores dificultades para enlazar los datos entre 1987 y 1988, se dan en los siguientes: pescados (capítulo 03 en NIMEXE y en NC), lácteos (capítulo 04 en NIMEXE y en

NC), plásticos y sus manufacturas (capítulo 39 en NIMEXE y en NC), materias textiles y sus manufacturas[129] (capítulos 50 al 63 en NIMEXE y en NC), fundición, hierro y acero y sus manufacturas (capítulo 73 en NIMEXE y capítulos 72 y 73 en NC), y en los capítulos 95 al 99 de ambas clasificaciones, que comprenden, entre otros, juguetes, objetos de arte, manufacturas diversas y algunas partidas de ajuste. Existen más modificaciones en otros productos distintos, aunque ya son de una menor relevancia; por ejemplo, algunos nitratos se intercambian entre los capítulos 28 (química inorgánica) y 31 (abonos), los aparatos y soportes de sonido e imagen pasan del capítulo 92 NIMEXE (instrumentos musicales, imagen y sonido) al 85 de la NC (maquinaria eléctrica), etc.

Otra serie de diferencias entre ambas clasificaciones vienen producidas porque la NC procedió a renumerar correlativamente las partidas NIMEXE, evitando los saltos en la numeración que se habían ido produciendo por modificaciones anteriores. Por ejemplo, el capítulo 14 NIMEXE (materias trenzables de origen vegetal) constaba de las partidas 1401, 1402, 1403 y 1405; en la NC, se repiten con el mismo contenido las 3 primeras, pasando la antigua 1405 a ser la partida 1404 de la NC. También hay casos donde la partida NIMEXE se subdivide en varias partidas NC. Es lo que ocurre con los vehículos automóviles para el transporte de personas o mercancías (partida 8702 NIMEXE), que se desglosa en tres partidas NC (8702, 8703 y 8704), según su fin sea el transporte colectivo (10 ó más personas), el no colectivo o el transporte de mercancías, respectivamente.

[129] Es en los sectores textil y de confección donde las modificaciones son más fuertes. De las 11902 posiciones NIMEXE diferentes que contiene entre 1980 y 1987 el comercio hispano-portugués, 2310 corresponden a una partida NC de distinto capítulo que en la NIMEXE; pues bien, de esos 2310 cambios de capítulo, 1486 pertenecen a dichos sectores. Podremos comprobar luego cómo las mayores dificultades para homogeneizar los códigos NIMEXE y NC han venido por aquí.

III.2.2.2. LA HOMOGENEIZACIÓN DE LAS PARTIDAS ARANCELARIAS

A continuación, explicaremos con cierto detalle el procedimiento que hemos aplicado para realizar las equivalencias de las posiciones NIMEXE a partidas NC. Recordemos que, a efectos de las codificaciones que estamos utilizando, los dos primeros dígitos representan el capítulo al que pertenece el producto, los cuatro primeros son la partida arancelaria y los seis o siete (en el caso de la NIMEXE) o los ocho (en el de la NC) determinan la posición arancelaria. Para una mejor comprensión de la diversa tipología de correlaciones que fueron apareciendo a lo largo de esta tarea, las hemos clasificado en tres grandes grupos: primeramente, cuando la posición NIMEXE se correspondía con posiciones NC englobadas en una misma partida; en segundo lugar, si la posición NIMEXE se correspondía con posiciones pertenecientes a varias partidas NC; y, por último, expondremos los casos de posiciones NIMEXE que, por su complejidad, requirieron de un tratamiento particular. Veamos entonces los procedimientos aplicados en cada caso, apoyándonos en una serie de ejemplos extraídos del comercio hispano-portugués que pueden resultar clarificadores de la variada casuística[130].

Las posiciones NIMEXE a las que correspondía una única partida NC no tenían ninguna dificultad para nuestro objetivo, aunque pudieran equivaler a más de una posición NC o aunque las posiciones NIMEXE y NC tuviesen distinta codificación. En este primer caso encontramos las siguientes posibilidades.

A) La posición NIMEXE se corresponde con una partida NC sin que haya variación de capítulo ni de partida.

B) La posición NIMEXE se corresponde con una partida NC sin alteración del capítulo, pero sí de la partida.

[130] Para simplificar, nos limitaremos a citar los códigos de los productos. La descripción de los códigos NC puede consultarse en el Real Decreto 1455/1987 de 27 de noviembre, citado en una nota anterior. Los de la NIMEXE pueden verse en el Real Decreto 2570/1986 de 19 de noviembre (BOE nº 307 de 24/12/86).

C) La posición NIMEXE se corresponde con una partida NC, pero perteneciente a un capítulo distinto al de la clasificación originaria.

Veamos en el cuadro nº III-1 algunos ejemplos de los tres casos anteriores.

Cuadro nº III-1: Casos en que la posición NIMEXE equivale a una única partida NC.

Ejemplo	Casos	Posiciones NIMEXE	Posiciones NC	Partidas NC asignadas
1	A	01.01.11	01.01.11000	01.01
2	A	01.02.321	01.02.90103	01.02
3	B	02.01.18	02.02.20300	02.02
4	B	02.01.16	02.02.10000	02.02
			02.02.20100	
5	C	72.01.511	71.18.90900	71.18
6	C	21.07.05	19.02.30900	19.02
			19.02.40900	

Fuente: elaboración propia según correlaciones de DGA (1987).

Como ya comentamos antes, se puede apreciar en los ejemplos 4 y 6 anteriores que no es problemática la correspondencia con varias posiciones NC siempre que pertenezcan a una misma partida. Por otra parte, tampoco lo fue el que los cambios a nivel de posiciones fuesen muy numerosos (nótese que de los ejemplos anteriores sólo en el 1 coincide el código completo en ambas estructuras). En resumen, cuando la posición NIMEXE se correspondía con una o más posiciones de la misma partida NC, establecimos directamente esa correlación.

La elaboración de nuestra tabla de equivalencias se volvió más compleja en los casos en que la posición NIMEXE analizada equivalía, en la NC, a posiciones pertenecientes a distintas partidas. En este segundo grupo de posiciones NIMEXE distinguimos los siguientes casos.

D) La posición NIMEXE se corresponde con varias partidas NC sin que haya variación de capítulo.

E) La posición NIMEXE se corresponde con una o varias partidas NC del mismo capítulo y con una o varias partidas NC de otro u otros capítulos.

F) La posición NIMEXE se corresponde con varias partidas NC, pero en todas ellas se altera el capítulo de la clasificación original.

En todos estos casos debíamos escoger cuál de las partidas NC comprendía en mayor medida el contenido del producto referido en la posición NIMEXE, para lo que nos basamos en la descripción del producto de la posición NIMEXE y de la partida NC. Cuando ello no lo aclaraba suficientemente, adoptamos varios criterios que aplicamos sucesivamente: primero, elegir la partida NC que no supusiera un cambio de capítulo con respecto a la clasificación NIMEXE[131]; segundo, elegir la partida NC que se repitiese en más ocasiones para cada caso; y tercero, elegir la partida NC con arreglo a los datos del comercio entre España y Portugal de los años 1988 y posteriores, suponiendo una cierta linealidad[132].

Veamos en el cuadro nº III-2 ejemplos de los tres casos anteriores. En él se puede apreciar la aplicación del primer criterio anterior en el ejemplo 9, del segundo criterio en los ejemplos 7 y 10 y del tercer criterio en los 8 y 11.

Como ya hemos comentado más arriba, había determinados casos en donde la aplicación de la metodología anterior no ofrecía buenos resultados. Se trata de productos en los que los criterios de clasificación de la NIMEXE y la NC eran tan diferentes que no era posible la homogeneización. Concretamente, vamos a encontrar los productos que sufrieron las mayores alteraciones al pasar de la NIMEXE a la NC, estos son, pescados, lácteos, plásticos y, principalmente, textiles y sus manufacturas. Ha de tenerse en cuenta también que nuestra decisión para estos productos estaba condicionada por la importancia cuantitativa de los mismos dentro de la balanza comercial hispano-portuguesa[133]. Para solventarlo, decidimos agrupar partidas de una y

[131] Este criterio nos sirvió para resolver la mayoría de estos casos. También se aplica en Dirección General de Economía y Planificación (1991).

[132] Este tercer criterio lo usamos también como criterio de refuerzo cuando la posición NIMEXE había sido cuantitativamente importante en el comercio de 1980-1987 (por ejemplo, si lo importado y exportado de ese producto en el total de esos años había supuesto más de un 0,5% del total comerciado).

[133] De todo lo que comerciaron entre los países ibéricos desde 1980 a 1987 estos productos representaron

otra clasificaciones hasta encontrar un nexo común, a pesar de la pérdida de información acarreada. Así, para un capítulo XX creamos nuevas partidas, con los códigos XX.99 y XX.98, que englobasen varias partidas (o partes de ellas) de la NIMEXE y/o de la NC. Para los dos primeros dígitos de las nuevas partidas hemos utilizado la codificación de la NC. La relación completa de las partidas afectadas aparece en el cuadro nº III-3.

Cuadro nº III-2: Casos en que la posición NIMEXE equivale a varias partidas NC.

Ejemplo	Casos	Posiciones NIMEXE	Posiciones NC	Partidas NC asignadas
7	D	46.02.10	46.01.20901	46.01
			46.01.91901	
			46.01.99901	
			46.02.10100	
8	D	32.09.30	32.10.00900	32.10
			32.08.90990	
9	E	76.16.719	76.16.90910	76.16
			83.06.29909	
			84.80.30904	
10	E	90.02.99	85.44.70002	90.02
			90.01.10102	
			90.01.10903	
			90.02.19000	
			90.02.20900	
			90.02.90999	
11	F	21.07.01	07.10.40000	20.01
			07.11.90300	
			20.01.90300	
			20.04.90100	
			20.05.80000	
			20.08.99850	

Fuente: elaboración propia según correlaciones de DGA (1987).

Cuadro nº III-3: Casos de incompatibilidad entre NIMEXE y NC.

Partidas NIMEXE	Partidas NC	Partidas creadas. Descripción.
03.01	03.01	03.99
	03.02	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o
	03.03	congelado, incluso los filetes y demás carnes de

casi un 15% del valor total, distribuido de la siguiente manera: 4,0% para pescados, 0,1% para lácteos, 4,2% para plásticos y 6,4% para textiles y sus manufacturas.

	03.04	pescado.
04.01 04.02	04.01 04.02 04.03 04.04	04.99 Leche y nata; suero de mantequilla, cuajada, yogur, kéfir; lactosuero, demás productos constituidos por los componentes naturales de la leche.
Varias posiciones del capítulo 39	39.16 39.17 39.19 39.20 39.21 39.24 39.25 39.26	39.99 Barras, varillas y perfiles, de plástico; tubos y accesorios de tubería de plástico; placas, láminas y formas planas de plástico; vajillas y artículos domésticos de plástico; otros semiproductos y manufacturas de plástico.
51.01	54.01 54.02 54.03	54.99 Hilados de filamentos sintéticos o artificiales, sin acondicionar para la venta al por menor; hilo de coser de filamentos sintéticos o artificiales, incluso acondicionado para la venta al por menor.
55.05 55.06	52.04 52.05 52.06 52.07	52.98 Hilados de algodón (incluido el hilo de coser), acondicionados o no para la venta al por menor.
55.09	52.08 52.09 52.10 52.11 52.12	52.99 Tejidos de algodón.
56.05 56.06	55.08 55.09 55.10 55.11	55.98 Hilados de fibras sintéticas o artificiales, discontinuas (incluido el hilo de coser), acondicionados o no para la venta al por menor.
56.07 (salvo la 56.07.01)	55.12 55.13 55.14 55.15 55.16	55.99 Tejidos de fibras sintéticas o artificiales, discontinuas.
60.01 60.06(parte)	60.01 60.02	60.99 Tejidos de punto.
60.05(parte)	61.01 61.02 61.03 61.04	61.98 Abrigos, cazadoras y artículos similares, de punto; trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones, vestidos, faldas y faldas pantalón, de punto.
60.04(parte) 60.05(parte)	61.07 61.08	61.99 Calzoncillos, bragas, combinaciones, enaguas, saltos de cama, camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos similares, de punto.
61.01	62.01	62.99

61.02	62.02	Prendas y complemento de vestir, no de punto, no incluidas en las partidas 6212 a 6217.
61.03	62.03	
61.04	62.04	
	62.05	
	62.06	
	62.07	
	62.08	
	62.09	
	62.10	
	62.11	

Fuente: elaboración propia según correlaciones de DGA (1987).

No explicaremos las razones concretas de cada una de las agrupaciones anteriores, aunque la ilustración de un par de ejemplos puede servir para una mejor comprensión. Comencemos por el del pescado (nueva partida 03.99). La partida NIMEXE 03.01 recogía los pescados frescos (vivos o muertos), refrigerados o congelados; las posiciones comprendidas en ella detallaban el tipo de pescado; pero no siempre especificaban si era fresco o congelado y nunca si era entero o en filetes. Sin embargo, la NC abre varias partidas para el pescado fresco: la 03.01 (peces vivos), la 03.02 (pescado fresco o refrigerado, con exclusión de los filetes y demás carnes de pescado de la partida 0304), la 03.03 (pescado congelado, con exclusión de los filetes y demás carnes de pescado de la partida 0304) y la 03.04 (filetes y demás carne de pescado -incluso picada-, frescos, refrigerados o congelados). Estaríamos ante un caso como el del ejemplo 8 anterior, pero tan generalizado en la partida que hacía inviable cualquier tipo de opción por una equivalencia única.

Otro ejemplo digno de mención es el de la confección (nuevas partidas 60.99, 61.98, 61.99 y 62.99). En este caso también fue necesaria la agrupación debido a que las partidas de la NC suelen hacer referencia a si las prendas son para hombre, mujer, niño, niña o bebé, mientras que muchas posiciones NIMEXE las incluían sin distinción, por ejemplo en el caso de alguna ropa interior, de algunas camisas y blusas, de los pijamas o de los trajes de baño.

Pues bien, este fue el procedimiento que seguimos para cumplir el objetivo propuesto con respecto a lograr una información más homogénea en cuanto a la codificación de las mercancías comerciadas entre España y Portugal. La elaboración de

una tabla de equivalencias que para cada posición NIMEXE de dicho comercio ofreciese su correlación en partida de la NC, nos permitió disponer del comercio entre España y Portugal desde 1980 a la actualidad clasificado a 4 dígitos de la Nomenclatura Combinada (excepto las partidas agrupadas que acabamos de relacionar).

De todos modos no queremos dejar de apuntar las limitaciones que se derivan de la aplicación de la metodología propuesta para lograr nuestra tabla de equivalencias. En primer lugar, recordemos que la hemos construido con el comercio entre España y Portugal; esto es, que excluye los productos no comerciados por estos países entre 1980 y 1987. Por ello, aplicar dichas equivalencias a códigos NIMEXE que reflejen el comercio en otro espacio y/o período proporcionaría un resultado no exhaustivo, quedando parte de los códigos sin equivalencia. Y en segundo lugar, es evidente que la metodología aplicada minimiza las alteraciones habidas con la sustitución de la NIMEXE por la NC, debido a nuestro criterio de preferencia por la partida que no supusiese cambio de capítulo, como comentamos anteriormente.

III.2.3. EL PAÍS DE ORIGEN O DESTINO DE LA MERCANCÍA

En este campo nos limitamos a extraer la información referida al código de Portugal, esto es, aquellos registros del comercio exterior español que reflejaban un flujo exportador hacia Portugal o un flujo importador con origen en dicho país. Bien es cierto que el código para Portugal ha sido modificado en varias ocasiones. Así, en 1980 los intercambios con Portugal se registraban con el código 151; de 1981 a 1985 pasaron a tener el código 040; entre 1986 y 1997 figuran con el 010 y, desde 1998, este campo se expresa con letras, siendo PT las siglas correspondientes a Portugal.

Por otra parte, en algunas ocasiones y con fines comparativos, hemos recurrido al comercio exterior español con otros espacios (por ejemplo, con la UE, con la OCDE o con determinados países relevantes en el comercio total). En estos casos, lógicamente, se extrajo la información correspondiente a cada uno de ellos.

Debemos aclarar que, en la elaboración de los datos sobre el comercio exterior español, los flujos comerciales se imputan en función de lugar de origen y destino final de la mercancía y no, por ejemplo, en función del domicilio fiscal de los agentes operantes o de las aduanas que han acogido el tráfico. Estas otras informaciones se recogen de modo separado.

III.2.4. UNIDADES MONETARIAS, UNIDADES FÍSICAS Y OTRAS INFORMACIONES

Los datos de la cantidad de las mercancías que se comercia dependen de las unidades en que venga expresada ésta, aunque el caso más general son los kilogramos. Los datos de valor recogen el importe de la correspondiente transacción. La unidad monetaria en la que están expresados estos datos en la fuente original es la peseta, salvo desde el año 2000, ya en euros (con dos decimales). Por simplicidad, nosotros hemos optado por multiplicar estos últimos por el valor de conversión entre ambas monedas y trabajar con las pesetas como única unidad monetaria. Por otra parte, los datos originales están expresados a precios corrientes, lo cual hemos mantenido, al igual que en gran parte de los estudios de comercio exterior, debido a la carencia de índices de precios suficientemente desagregados.

Las estadísticas del comercio exterior de España contienen, además de lo descrito hasta aquí, otras informaciones que no hemos considerado en nuestro trabajo. En primer lugar, citaríamos el campo provincial, que refleja la provincia española a la que se debe imputar el intercambio comercial. Este campo, sin embargo, sólo está disponible desde 1980 para las importaciones y desde 1983 para las exportaciones; aún así, esta información presenta deficiencias importantes hasta 1988. En segundo lugar, la aduana española, por donde se ha consignado la importación o la exportación y que no coincide necesariamente con una provincia. Otra información disponible para algunos años (hasta que el secreto estadístico la vetó en 1994) que figura en las estadísticas comerciales es el domicilio fiscal (la provincia) de la persona física o jurídica responsable del intercambio comercial. La utilización de estos dos últimos campos,

teniendo en cuenta ciertas reservas, puede resultar útil para sanear las posibles deficiencias del campo provincial[134]. Tampoco hemos empleado la información sobre el mes en que se realizó el comercio exterior.

De esta manera, tanto los datos de valor como los del peso corresponden a la agregación de los tráficos existentes de una misma posición estadística (7 dígitos NIMEXE u 8 dígitos NC) para las importaciones españolas provenientes de Portugal en un año (o para las exportaciones españolas al mercado portugués en un año). Esto quiere decir que si, por ejemplo, para una posición *p* en el año *t* se produjeron dos importaciones españolas procedentes de Portugal, tanto su valor como su peso aparecerán agregados en un único registro de importación en nuestros datos, aunque hubiesen entrado en nuestro país por distinta aduana y/o en distinto mes y/o la empresa importadora fuese de distinta provincia y/o se dirigiesen a provincias diferentes[135].

III.2.5. EL SISTEMA DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN "INTRASTAT"

La instauración del mercado único europeo desde 1 de enero de 1993 ha alterado determinadas cuestiones relacionadas con la obtención de información sobre el comercio intracomunitario, debido a la entrada en vigor del sistema INTRASTAT. Como a partir de entonces han desaparecido totalmente las trabas al comercio entre los

[134] Para mayores descripciones sobre la información espacial suministrada por los tres campos anteriores y su utilización en el caso gallego, véase Sequeiros (1999), caps. I y II.

[135] De todos modos, aún incluyendo la información relativa a los campos no utilizados por nosotros, el problema persistiría. Por ejemplo, supongamos que una empresa de la provincia de Murcia importó de Portugal la posición *p* por un valor de 100 en el año *t* por la aduana de Cartagena; por otra parte, una empresa de Santander importó el mismo producto en dos ocasiones en el mismo año por valores de 105 y 2000. El resultado en la base de datos serían dos registros de importación de la posición *p*, uno correspondiente a la importación murciana y otro que agregaría las dos importaciones de la empresa de Santander. Nótese que, en el caso santanderino, los valores de los dos flujos son muy distintos, pudiendo existir diferencias en el valor unitario del producto. Realmente, sólo cabe una posibilidad para despejar del todo esta situación: que cada intercambio con el exterior represente un registro diferente de la base de datos. Sobra decir que es una solución nada práctica.

estados miembros, este sistema establece la obligación de declarar, sólo a efectos estadísticos, los intercambios de bienes entre estados comunitarios, excluyendo a las personas físicas o jurídicas no sujetas al IVA y a las que no hubieran sobrepasado, el año anterior, un valor mínimo de comercio.

El hecho de que este umbral mínimo sea marcado por cada estado miembro da lugar a evidentes asimetrías[136]. En concreto, España ha ido variando este umbral desde los 4 millones de pesetas de 1994 hasta los 16 actuales; en cambio, las normas portuguesas no obligan a declarar a operadores con importaciones inferiores a un valor de 4,2 millones de escudos (aproximadamente, 3,6 millones de pesetas) y exportaciones que no alcancen los 6,5 (alrededor de 5,5 millones de pesetas).

III.3. ASPECTOS GENÉRICOS DEL COMERCIO BILATERAL

Una vez explicadas las consideraciones respecto a los datos de comercio empleados, dedicaremos el presente epígrafe a estudiar algunos aspectos generales de los intercambios entre España y Portugal. De este modo, analizaremos, en primer término, la evolución y el saldo de los flujos de importación y exportación para, luego, comprobar cómo las alteraciones anteriores han modificado las posiciones de los mercados de ambos países y la apertura de éstos, frente a terceros países y, sobre todo, entre ellos (en el mercado ibérico).

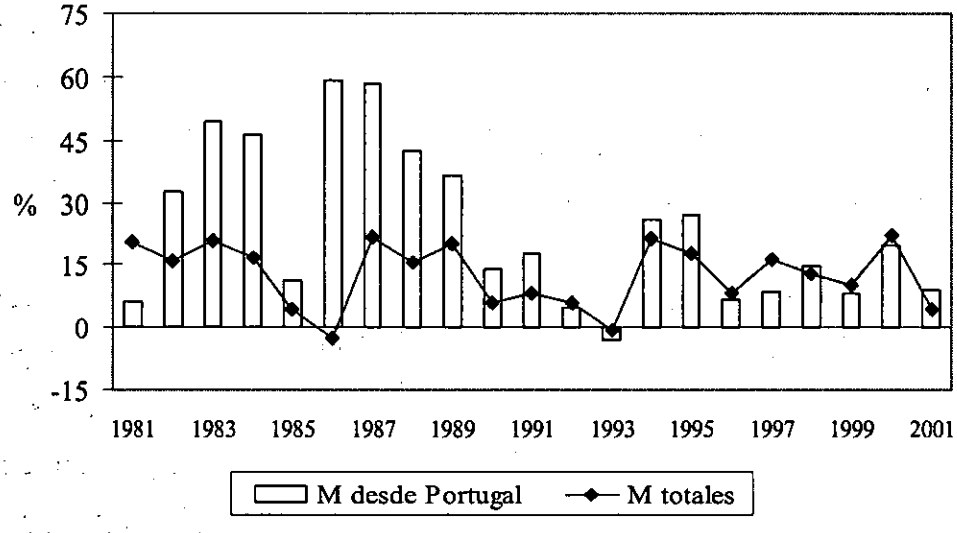
[136] Fernández González *et al.* (1998), pp. 13-14. No es ésta, ni mucho menos, la única razón que explica las asimetrías entre los datos cruzados de comercio entre ambos países, puesto que hay que tener en cuenta otros aspectos ya anteriores en el tiempo, como las diferencias metodológicas, las cuestiones del tipo de cambio de cada divisa y el hecho de que las exportaciones se valoran en términos FOB, mientras las importaciones lo hacen en su valoración CIF.

III.3.1. TRÁFICOS BILATERALES Y COBERTURAS

Ya en la introducción a esta tesis habíamos puesto de manifiesto la evolución de las relaciones comerciales entre los países ibéricos en el largo plazo, pudiendo constatar el enorme salto cuantitativo de las mismas en las dos últimas décadas. El cuadro nº A-38 del apéndice estadístico, que refleja los flujos absolutos entre España y Portugal desde 1980, reitera esta situación. En efecto, tanto las importaciones españolas de productos portugueses, como las exportaciones de bienes españoles hacia el mercado portugués han tenido un extraordinario aumento en dicho período.

En el gráfico nº III-1, se puede comprobar el ritmo de crecimiento de nuestras compras a Portugal, que ha sido considerablemente más intenso en la década de los ochenta que en la de los noventa y que, excepto en los últimos años, ha superado ampliamente el ya elevado crecimiento de nuestras importaciones totales.

Gráfico nº III-1: Tasa de variación anual de las importaciones españolas.



Fuente: elaboración propia según DAIE.

Respecto a la composición de las importaciones realizadas por la economía española con origen portugués, hemos hecho un acercamiento inicial clasificándolas en tres grupos: agropecuarias, energéticas e industriales no energéticas[137]. Bajo esta

[137] Estos grupos se corresponden con los siguientes capítulos de la Nomenclatura Combinada: productos

clasificación básica y desde 1980 a la actualidad, la participación de las importaciones agropecuarias ha ido oscilando en el entorno del 10%. El cambio más destacable es debido a la pérdida de importancia relativa de las importaciones energéticas, las cuales, aunque suponían más del 15% en los primeros ochenta, pasaron bruscamente a situarse alrededor del 3% del flujo importador. Por lo tanto, han sido las importaciones de carácter industrial (no energéticas) las que han acrecentado su protagonismo, pasando de suponer sobre el 70% a principios de los ochenta a rondar luego el 90% del total de las compras españolas a Portugal.

Paralelamente, también las exportaciones españolas a Portugal se han desarrollado enormemente en las dos últimas décadas. En el gráfico nº III-2 se aprecia como, en casi todos los años posteriores a la adhesión de los países ibéricos a la CEE, nuestras exportaciones a Portugal han crecido por encima de nuestras exportaciones totales. Sin embargo, hemos de destacar una diferencia con respecto a lo que ocurría con las importaciones españolas de Portugal, dado que mientras éstas ofrecieron un extraordinario dinamismo ya desde 1982, las exportaciones se comportaron de modo muy irregular hasta el segundo quinquenio de esa década. Pero, a partir de la adhesión, nuestras ventas al mercado portugués se han expandido notablemente, de modo que éste se ha consolidado, como veremos posteriormente, como uno de los destinos más habituales de las exportaciones españolas.

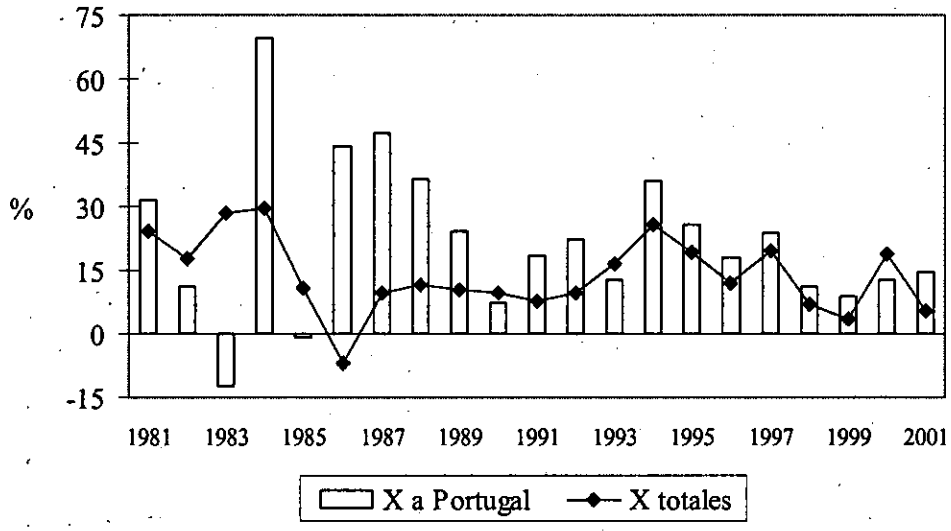
Analizando la composición de las exportaciones realizadas por la economía española a Portugal, según los grupos que hemos definido anteriormente para las importaciones, debemos exponer los siguientes comentarios. En 1980, el 90% de las exportaciones españolas eran de bienes industriales no energéticos, porcentaje que ha ido decayendo desde entonces hasta situarse alrededor del 80% en el presente. La menor participación de este tipo de bienes ha ocasionado un mayor protagonismo para los productos agropecuarios, los cuales han pasado de significar un escaso 5% a cifras cercanas al 20% en la actualidad. Entre tanto, las exportaciones españolas de productos

---

agropecuarios, capítulos 1 a 24; energía, capítulo 27; industrias no energéticas, capítulos 25, 26 y 28 a 99. En los epígrafes III.4 y III.5 se analizan la composición de las importaciones y exportaciones, respectivamente, tanto a nivel de capítulos como de partidas arancelarias.

energéticos, al igual que ocurría para el caso de la importación, han cedido importancia relativa; así, aunque llegaron a representar su cuota más elevada a mediados de los ochenta, en los últimos años, se situaron siempre por debajo del 5% del total.

Gráfico nº III-2: Tasa de variación anual de las exportaciones españolas.



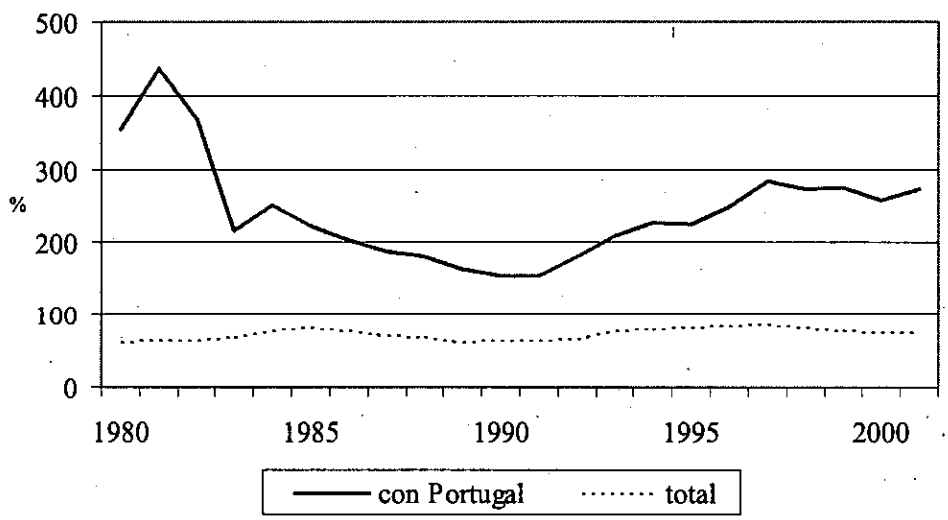
Fuente: elaboración propia según DAIE.

Estas primeras impresiones sobre la estructura interna de los flujos comerciales entre España y Portugal alertan de las posibles recomposiciones que, en las últimas dos décadas, hayan podido ocurrir en los mismos. Además, puede sorprender la ganancia de peso de nuestras exportaciones agropecuarias a Portugal, ya que resulta contraria a la clara tendencia industrializadora del flujo exportador español con el resto del mundo. Dejaremos estas cuestiones para los epígrafes III.4 y III.5, abordando a continuación el análisis de la cobertura del comercio hispano-portugués.

En el gráfico nº III-3 se representan los cocientes anuales entre las exportaciones e importaciones españolas (tasas de cobertura), tanto para el comercio mantenido con Portugal como, a modo de comparación, para el conjunto del comercio exterior español. Debemos destacar dos cuestiones. En primer lugar, es palpable que el comercio entre España y Portugal es muy favorable para nuestra economía, que siempre ha mantenido un amplio saldo superavitario. Además, el desarrollo ya comentado del comercio bilateral, no ha logrado alterar esta situación. En este sentido, sólo el más rápido aumento de las importaciones españolas de productos portugueses que el de nuestras

exportaciones dirigidas allí durante los primeros años ochenta, causó un descenso relevante de la tasa de cobertura española. No obstante, ésta ha conseguido recuperarse notablemente en los noventa, resultando que, hoy en día, el valor de las exportaciones españolas a Portugal casi triplica el valor de los bienes que España le importa. En segundo lugar, este saldo comercial positivo es una propiedad peculiar y distintiva respecto al comercio global español, caracterizado por saldos continuamente deficitarios. Por ello, que la economía española siga potenciando sus relaciones comerciales con Portugal nos parece una estrategia correcta y que puede contribuir a mejorar el equilibrio en el conjunto de las operaciones externas de mercancías.

Gráfico nº III-3: Tasas de cobertura del comercio exterior de España.



Fuente: elaboración propia según DAIE.

III.3.2. DIMENSIÓN DE LOS MERCADOS Y APERTURA EN LOS PAÍSES IBÉRICOS

En el capítulo II hemos descrito cómo las últimas décadas han supuesto para España y Portugal su inserción decidida en el contexto internacional. Partiendo de finales de los cincuenta y de modo más o menos continuo hasta la actualidad, se van sucediendo en ambos países acontecimientos de extraordinaria influencia para ello: la asunción de políticas de desarrollo económico orientadas al exterior, el ingreso en organismos internacionales, las propias transformaciones políticas, las sucesivas

ratificaciones de compromisos comerciales y monetarios, etc. Como ya hicimos en el epígrafe II.3, podemos calificar a estos procesos de apertura al exterior como largos, graduales y constantes.

Para valorar la plasmación de estos procesos en las economías de España y Portugal hemos elaborado los cuadros nº III-4 y nº III-5, que contienen varios coeficientes de apertura externa[138].

Cuadro nº III-4: Coeficientes de apertura externa de España total y frente a sus principales comerciantes.

	1980	1985	1990	1995	1999	1999/1980
TOTAL	24,7	31,6	28,1	34,7	43,0	1,74
Bélgica y Lux.	0,5	0,6	0,8	1,2	1,4	2,77
Alemania	2,2	3,1	4,1	5,3	5,9	2,65
Francia	2,8	3,7	4,7	6,3	7,5	2,66
Italia	1,5	1,7	2,8	3,1	3,5	2,36
Holanda	0,7	1,1	1,2	1,5	1,7	2,51
Portugal	0,3	0,4	1,1	1,9	2,3	6,84
Reino Unido	1,4	2,3	2,0	2,7	3,1	2,30
USA	2,5	3,1	2,1	1,9	1,9	0,75
Japón	0,5	0,6	0,9	0,9	0,8	1,60
América Latina	2,4	2,3	1,1	1,5	1,8	0,77
URSS/ Rusia	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,88

Fuente: elaboración propia según Eurostat (2000) y European Comission (2002).

[138] La expresión empleada para calcular la apertura externa del espacio *a* frente al espacio *b* ha sido:

$$CAE_a^b = \frac{X_a^b + M_a^b}{PIB_a} \times 100 \qquad \text{(III-1)}$$

donde X_a^b representa las exportaciones de bienes del espacio *a* con destino en *b* y M_a^b, las importaciones de bienes del espacio *a* con origen en *b*. Nótese que, aunque en algunas ocasiones se calcula la apertura en función del tráfico de bienes y servicios, nosotros sólo hemos considerado los flujos de mercancías por coherencia con otras partes del trabajo. Reconocemos las limitaciones de este indicador [Lobejón (2001), pp. 63-65], en especial, la sobrevaloración de la apertura económica que provoca, por el hecho de que el numerador incluye el valor de los consumos intermedios, mientras el denominador, sólo el valor añadido. Sin embargo, teniendo en cuenta que su utilización está ya tan generalizada y sus limitaciones, probablemente, tan asumidas, hemos optado por su utilización.

Cuadro nº III-5: Coeficientes de apertura externa de Portugal total y frente a sus principales comerciantes.

	1980	1985	1990	1995	1999	1999/1980
TOTAL	46,5	54,2	58,5	52,8	56,1	1,21
Bélgica y Lux.	1,5	1,5	2,1	1,7	2,1	1,44
Alemania	5,8	6,8	8,6	8,9	9,1	1,56
Francia	4,0	5,5	7,4	6,5	6,7	1,70
Italia	2,6	2,5	4,4	3,2	3,5	1,36
Holanda	1,6	2,6	3,3	2,5	2,5	1,54
España	2,3	3,3	8,0	9,4	12,1	5,22
Reino Unido	5,1	5,8	5,4	4,3	4,7	0,93
USA	4,4	5,2	2,4	2,0	2,0	0,47
Japón	1,1	1,1	1,2	0,8	1,0	0,93
América Latina	1,8	2,2	1,3	1,3	1,2	0,64
URSS/ Rusia	0,7	0,5	0,2	0,3	0,2	0,27

Fuente: elaboración propia según Eurostat (2000) y European Comission (2002).

Las primeras filas de ambos cuadros muestran los respectivos coeficientes totales de apertura externa, los cuales reflejan unas notables transformaciones. Ahí se puede observar cómo el peso de las transacciones externas de bienes sobre el PIB desde 1980 casi se duplica en el caso español y aumenta unos 10 puntos porcentuales en el portugués. En este sentido, también debemos destacar la importante diferencia cuantitativa en la apertura de ambos países, puesto que Portugal ha sido y es un país mucho más abierto al exterior que España. Es más, actualmente, Portugal es uno de los países con un mayor grado de apertura de la UE, mientras que España, ha ido acercándose paulatinamente al nivel medio de la UE. Sin duda, el menor tamaño del país luso es un hecho clave para comprender su mayor apertura.

Por otra parte, la observación de las restantes filas de estos cuadros muestra cómo hay una gran coincidencia entre los principales clientes y proveedores de las economías ibéricas, teniendo en cuenta que la mayor apertura global portuguesa se reitera, lógicamente, en el análisis desagregado frente a cada país. Alemania y Francia han sido, en las últimas décadas los países con quienes más han comerciado; además, para el caso portugués también hay que situar en el mismo grupo al Reino Unido, socio co-fundador de la EFTA.

En este marco de progresiva apertura al exterior se fueron intensificando las

relaciones económicas entre los países ibéricos. Mas en este punto se puede constatar que España y Portugal se abren antes al resto de la Europa occidental que entre ellos. Desde luego, los datos de 1980 no parecen propios de dos países vecinos, que tienen, en el caso de Portugal, su única frontera con España, y, en el caso de ésta, su mayor frontera con aquél. En cambio, en esa fecha, la apertura de ambos países frente a los comunitarios era ya notable. Todo ello puede entenderse teniendo en cuenta las decisiones tomadas por ambos países desde los sesenta: España orientó su apertura hacia la CEE y Portugal hacia la EFTA, primero, y hacia la CEE, posteriormente. Y esto les alejaba el uno del otro. Únicamente con los efectos del acuerdo entre España y la EFTA y, sobre todo, desde el momento en que los dos países ibéricos quedan plenamente integrados en la Comunidad fueron capaces de incrementar sus lazos económicos[139]. Eso sí, desde entonces, el flujo de intercambios, como acabamos de comprobar en el epígrafe III.3.1, ha crecido a velocidades vertiginosas.

Por ejemplo, en la última columna de cada cuadro hemos construido una ratio dividiendo los valores finales entre los iniciales, de modo que los resultados superiores (inferiores) a 1 constatan apertura creciente (decreciente) frente al correspondiente espacio económico en tal período. Así, puede observarse cómo, de todos los coeficientes de apertura construidos, los que más se desarrollan en el período estudiado, y con gran diferencia, son los hispano-lusos. Los efectos de la adhesión también son palpables en el sentido de que, salvo dos excepciones, las ratios mayores que 1 son los que ligan a España y a Portugal con otros países de la UE. Pero, insistamos, el caso más sobresaliente es el de la intensificación de apertura entre ellos: desde 1995, España pasa a ser el primer socio comercial de Portugal y, por otra parte, la apertura española frente a Portugal es la que más crece de ambos cuadros entre 1980 y 1999, multiplicándose casi por siete.

Podemos inferir, por lo tanto, que España y Portugal iniciaron sus procesos de apertura al exterior priorizando las relaciones con otros países europeos e ignorando las mutuas. Fue la adhesión de los países ibéricos a la CEE el hecho decisivo para potenciar

[139] En los epígrafes II.3.4 y II.3.5 se hizo hincapié en este tipo de cuestiones institucionales.

definitivamente las transacciones comerciales entre ellos, de tal modo que, actualmente, éstas han alcanzado una extraordinaria relevancia cuantitativa en el comercio exterior de ambos, como mostraremos con algunos datos a continuación.

El cuadro nº III-6 refleja la notable expansión de nuestras ventas al mercado portugués, situándolo, en el año 2001, como el tercer mercado de exportación más importante para nuestra economía (cuando era el séptimo en 1981). La cuota del mercado portugués en nuestras exportaciones se ha triplicado en los últimos veinte años. Por otra parte, Portugal ha pasado de tener una cuota despreciable de nuestro mercado de importación a suponer valores cercanos al 3%, asentándose, últimamente, entre los diez mayores suministradores mundiales de España.

Cuadro nº III-6: Comercio de España con Portugal (porcentaje y jerarquía respecto al comercio exterior).

	Importaciones		Exportaciones	
AÑO	%	orden	%	orden
1981	0,42	32	2,88	7
1982	0,48	30	2,72	8
1983	0,59	27	1,86	13
1984	0,74	27	2,44	9
1985	0,79	25	2,18	8
1986	1,28	17	3,39	7
1987	1,67	14	4,56	7
1988	2,06	9	5,56	6
1989	2,34	9	6,27	6
1990	2,52	9	6,14	5
1991	2,74	9	6,74	5
1992	2,71	9	7,52	5
1993	2,65	9	7,26	5
1994	2,75	9	7,86	5
1995	2,97	9	8,30	4
1996	2,93	8	8,75	3
1997	2,73	8	9,07	4
1998	2,78	9	9,42	3
1999	2,73	9	9,89	3
2000	2,69	10	9,37	3
2001	2,80	9	10,19	3

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Desde el punto de vista del comercio exterior total portugués, esta cuestión resulta todavía más exagerada, ya que España representa, en la actualidad, su segundo comprador mundial (sólo superado por Alemania) y su principal proveedor. En los últimos años, alrededor de un 20% de las exportaciones portuguesas han ido dirigidas al mercado español y tenían este origen cerca de un tercio de las compras portuguesas de bienes en el comercio mundial[140].

En cuanto a cómo evolucionarán las relaciones comerciales entre ambos países, pensamos que existen condiciones para que puedan seguir desarrollándose, como la asunción de la moneda única, la creación de nuevas infraestructuras transfronterizas o la ampliación de la UE hacia el Este de Europa.

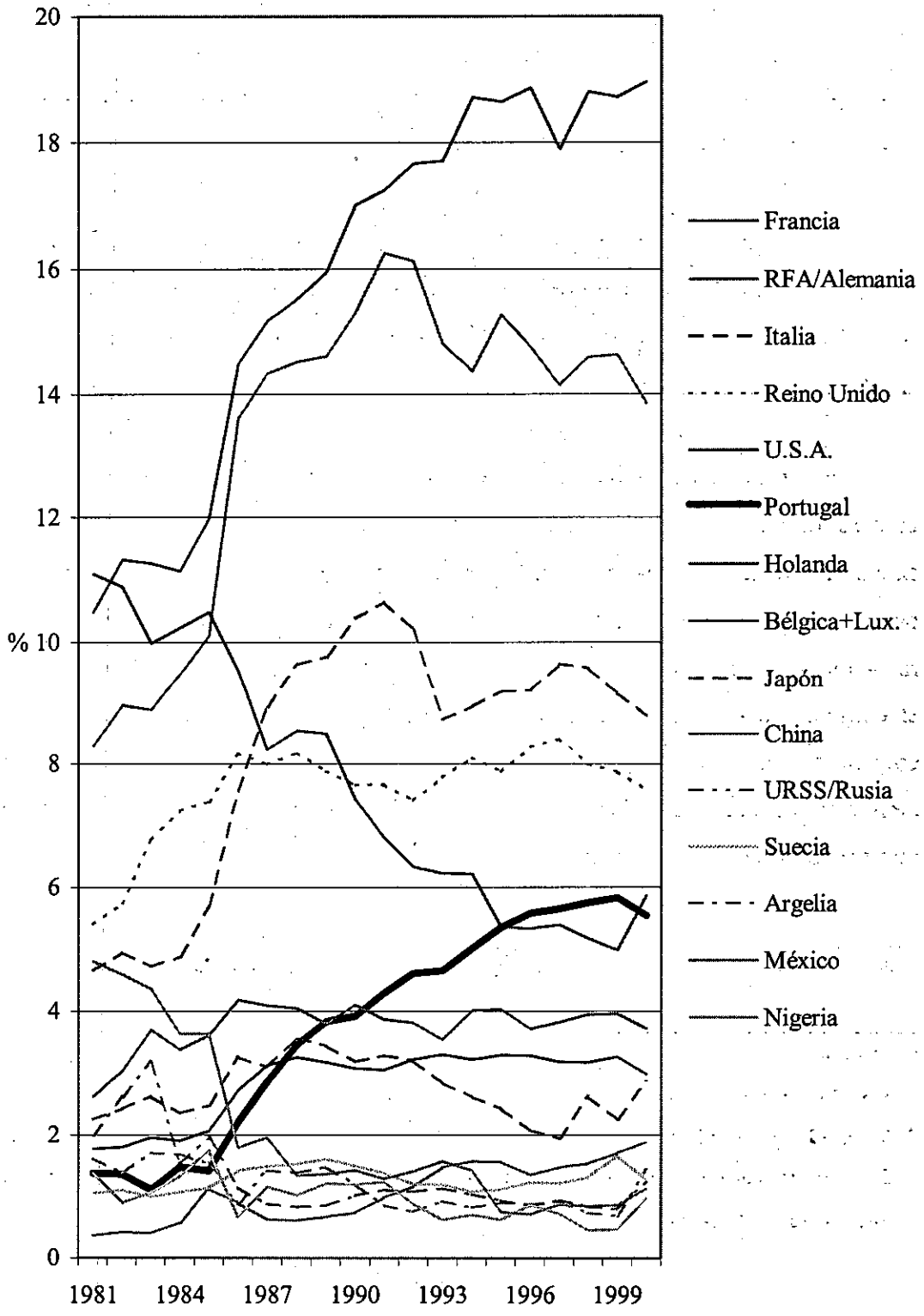
Por último, hemos construido el gráfico nº III-4, que incluye la aportación al comercio total exterior de España de los países más relevantes en él en las dos últimas décadas. Además de cuestiones ya conocidas como la desviación de comercio hacia los países centrales de la UE o el menor protagonismo de los países exportadores de recursos energéticos, queda extraordinariamente constatada la dimensión alcanzada por el comercio con Portugal. Asimismo, esta comparación internacional está efectuada empleando únicamente las intensidades absolutas, a pesar de que en la introducción demostramos cómo el efecto dimensión ha jugado en contra de la importancia de nuestro comercio con el país luso[141].

---

[140] Para mayor profundización, pueden verse Corkill (1999) o Caetano (1998), especialmente sus capítulos 5 y 1, respectivamente, que hacen hincapié en el mercado ibérico.

[141] Véanse las páginas introductorias de esta tesis. Los conceptos de intensidad absoluta y relativa están definidos en las notas de los gráficos nº 0-1 y nº 0-2. Para mayor profundización, puede verse Sequeiros y Mezo (2002).

Gráfico nº III-4: Principales países con los que comerció España desde 1981 (% del comercio total).



Fuente: elaboración propia según DAIE.

III.4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS CON ORIGEN EN PORTUGAL

Como acabamos de relatar, las transacciones comerciales entre España y Portugal han dado un enorme salto cuantitativo en las dos últimas décadas. En el actual epígrafe analizaremos el comportamiento de nuestras importaciones de bienes procedentes de Portugal.

En el primer apartado, identificaremos aquellas importaciones que han tenido una relevancia cuantitativa mayor, comparando si ha existido o no semejanza entre la demanda de importaciones a Portugal con la que hacemos al conjunto del mundo. En el segundo apartado, veremos qué posibles modificaciones se han dado dentro de la composición de nuestras compras a Portugal; también aquí tomaremos como patrón comparativo las importaciones totales de España. En estos dos primeros apartados, trabajaremos al nivel de desagregación que ofrecen los cien capítulos arancelarios, homogeneizados a la NC. En el tercer y último apartado, aumentamos el grado de desagregación de nuestro análisis, pasando al nivel de las partidas arancelarias de la NC, gracias a la metodología homogeneizadora explicada en el epígrafe II.2.2.2.

III.4.1. LA COMPOSICIÓN INTERNA DE LAS IMPORTACIONES

En primer lugar, para valorar la estructura interna de la corriente importadora española procedente de Portugal hemos calculado el peso de cada capítulo de la balanza comercial sobre el total para el período estudiado. El resultado, limitado a algunos años y a los capítulos más importantes, se ofrece en el cuadro nº III-7[142]. Su análisis nos permitirá identificar cuáles han sido los productos que España más ha comprado a Portugal, realizando comparaciones, posteriormente, entre la importación española total y la procedente de Portugal.

[142] En el cuadro nº A-39 del apéndice estadístico figura la información completa para todos los capítulos y años.

Cuadro nº III-7: Principales importaciones españolas desde Portugal (en porcentaje del total anual y media 1980-2001, capítulos NC homogeneizados).

NC	1980	1985	1990	1995	2000	2001	media
87	2,0	4,5	14,1	8,5	6,6	6,4	8,8
48	6,2	8,6	5,5	7,4	5,3	5,1	6,8
85	7,1	2,7	6,3	8,3	8,1	7,5	6,6
84	3,0	3,3	7,2	6,9	6,5	7,5	5,7
44	11,4	6,6	4,9	5,8	4,2	4,3	5,4
47	9,0	11,4	2,5	2,2	2,2	1,3	5,0
39	0,2	5,1	4,6	5,5	5,1	5,2	4,1
27	18,6	4,5	2,3	3,1	2,0	1,9	4,1
29	1,3	6,3	1,6	2,0	2,0	1,6	3,9
62	1,0	0,3	5,4	4,3	4,6	4,5	3,6
03	4,3	3,9	2,6	2,8	3,6	3,9	3,3
61	0,3	0,2	4,3	4,5	4,9	5,7	3,2
72	2,6	1,3	2,9	3,3	4,6	4,5	2,7
73	4,2	1,5	2,1	2,0	2,7	3,1	2,2
63	0,9	1,8	2,7	2,4	2,2	1,8	2,0
70	0,2	0,3	2,4	3,1	2,7	2,3	2,0
76	2,0	3,6	1,6	0,8	2,9	3,3	2,0
23	0,0	8,1	0,8	0,3	0,2	0,2	1,9
94	1,9	1,2	2,1	1,9	2,3	2,3	1,8
15	5,6	3,2	0,6	0,8	0,5	0,5	1,5
45	0,6	1,4	1,9	1,5	2,4	2,0	1,5
69	1,1	1,4	1,6	1,4	1,3	1,4	1,4
25	2,4	1,5	1,1	0,3	0,5	0,5	1,1
04	0,0	0,2	1,0	1,6	2,5	2,3	1,1
suma	85,9	82,9	82,1	80,9	80,0	79,0	

Notas: Se representan capítulos con un peso medio en el período superior al 1% y ordenados por aquél. Véase la descripción de los capítulos de la NC en el cuadro nº A-37 del apéndice estadístico.

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Los automóviles y otros vehículos para el transporte terrestre (capítulo 87) han solido ser, desde 1987, la principal importación española de productos portugueses, superando en bastantes años el 10% del valor total. El papel y cartón (capítulo 48) y la pasta de madera para fabricación de papel (capítulo 47) han sido otros de los productos con más importancia. Igualmente han destacado durante todo el período las importaciones de maquinaria y aparatos, tanto de tipo mecánico (capítulo 84) como eléctrico (capítulo 85). La madera y sus manufacturas (capítulo 44) es otra de las importaciones más destacables, ya que han supuesto generalmente entre un 4 y un 6% del total del flujo importador. Algo menor es la cuantía importadora de los materiales

plásticos y sus manufacturas (capítulo 39).

El peso de nuestras compras a Portugal de combustibles minerales y de productos químicos orgánicos (capítulos 27 y 29 respectivamente) fue relevante sobre todo en el primer quinquenio de los ochenta. El caso contrario lo encontramos en los artículos de la confección (capítulos 61, 62 y 63), que, como detallaremos más adelante, han comenzado a ganar peso aceleradamente dentro del total de la importación desde el segundo quinquenio de los ochenta.

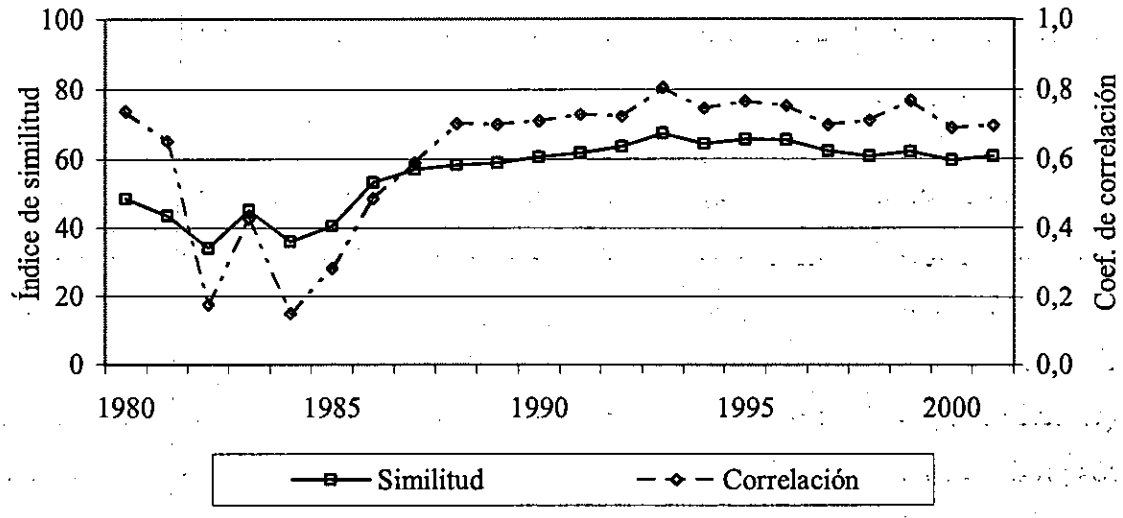
La única importación agraria destacada viene representada por los pescados y crustáceos (capítulo 03), que de un modo bastante constante han significado alrededor del 3% anual del valor global de nuestras importaciones. Otros productos agrarios limitan su relevancia a algunos años concretos. Este es el caso de las grasas y aceites (capítulo 15) y de los residuos alimentarios (capítulo 23) en los primeros ochenta, o de los productos lácteos (capítulo 04) en los últimos años. Los capítulos agrarios restantes tienen una ponderación muy escasa y casi en ningún año de los analizados alcanzan valores superiores al 1% del total.

Por último, ya con menor trascendencia, destacaríamos una serie de capítulos cuya proporción sobre el total anual ha solido oscilar entre el 1 y el 3%. En este grupo se incluirían: el corcho y sus manufacturas (capítulo 45), la cerámica (capítulo 69), el vidrio y sus manufacturas (capítulo 70), la fundición, hierro y acero (capítulo 72) y sus manufacturas (capítulo 73), el aluminio y sus manufacturas (capítulo 76) y los muebles diversos (capítulo 94).

Una vez esclarecido cuáles han sido las principales importaciones españolas con origen en Portugal, nos preguntamos en qué medida esta estructura importadora es similar o no a la composición global de importaciones de nuestro país. La respuesta a esta cuestión tratamos de encontrarla, primeramente, calculando los coeficientes de correlación y los índices de similitud, y, luego, comparando el peso de los capítulos más importantes de ambas.

El gráfico nº III-5 recoge el índice de similitud[143] y el coeficiente de correlación, aplicados ambos a las dos estructuras de importaciones españolas anuales que venimos comparando: las procedentes de Portugal y las procedentes del mundo en su totalidad.

Gráfico nº III-5: Comparación de las estructuras de las importaciones españolas con origen portugués y mundial.



Fuente: elaboración propia según DAIE.

El resultado que ofrecen ambos indicadores es claro: si bien, en la primera mitad de la década de los ochenta, la composición de las compras que realizaba España a Portugal no se asemejaba demasiado a la de sus importaciones totales en el mercado mundial, el paso del tiempo ha ido equiparando ambos perfiles. De todos modos, hagamos algunas precisiones más para matizar la afirmación anterior. Primero, el

[143] El índice de similitud se calcula según cualquiera de las siguientes fórmulas:

$$IS_t = \left[\sum_i \min\left(\frac{M_i^P}{M^P}, \frac{M_i^T}{M^T} \right) \right] \times 100 \qquad \text{(III-2)}$$

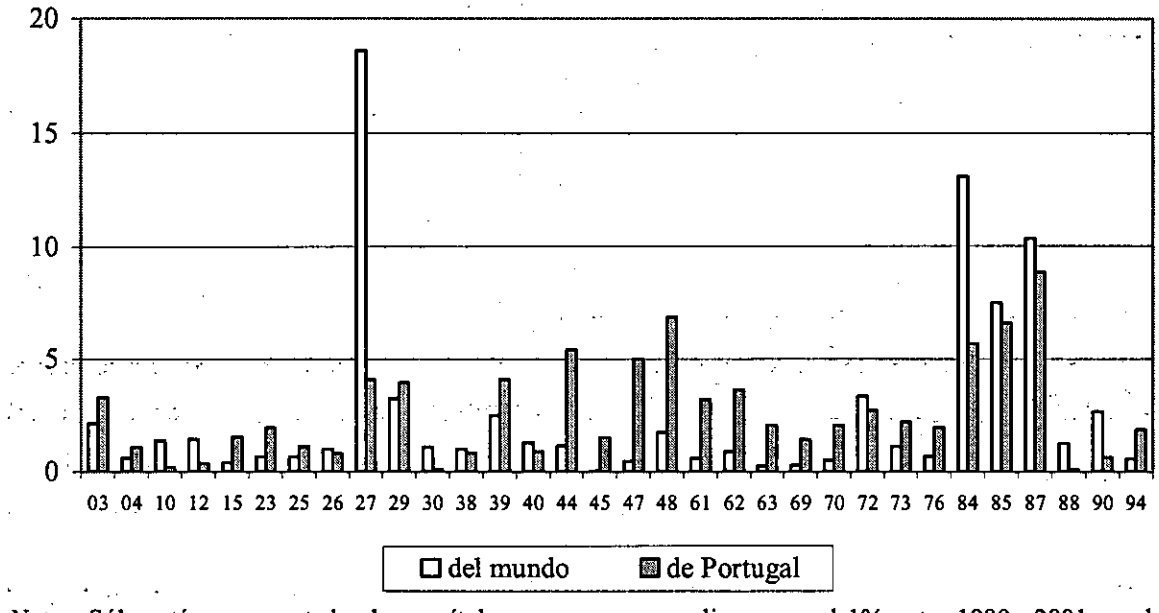
$$IS_t = 100 - \frac{1}{2} \sum_i \left| \frac{M_i^P}{M^P} - \frac{M_i^T}{M^T} \right| \times 100 \qquad \text{(III-3)}$$

donde M_i^P y M_i^T representan las importaciones españolas con origen en Portugal y el mundo para cada capítulo *i* de la Balanza Comercial en cada año *t*, respectivamente; y M^P y M^T son sus totales anuales. El resultado oscila entre 0 y 100, que indicarían la mínima y máxima similitud, respectivamente. Puede verse Finger y Kreinin (1979).

alejamiento de ambas estructuras a principios de los ochenta está influenciado por el encarecimiento de las importaciones petrolíferas (volveremos sobre esta cuestión más adelante). Segundo, el proceso de apertura comercial y de eliminación de obstáculos a la importación de determinados productos entre España y Portugal ha tenido que influir positivamente en los índices calculados. Y tercero, aún teniendo en cuenta la progresiva asimilación, la situación actual indica que el patrón de las importaciones que España realiza a Portugal tiene diferencias importantes respecto al patrón de las importaciones globales españolas.

Estas diferencias son precisamente las que tratamos de investigar construyendo el gráfico nº III-6. En él aparecen representados capítulos relevantes de la importación española con Portugal, con el mundo en su conjunto o con ambos, entre 1980 y 2001.

Gráfico nº III-6: Principales importaciones españolas con origen portugués y mundial (porcentajes sobre los respectivos totales).



Notas: Sólo están representados los capítulos con un peso medio mayor al 1% entre 1980 y2001 en el comercio español con Portugal y/o en el total. Véase la descripción de los capítulos de la NC en el cuadro nº A-37 del apéndice estadístico.

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Su estudio permite, por lo tanto, distinguir los capítulos que son más relevantes en la estructura de las importaciones con origen en Portugal que en la de las importaciones procedentes del resto del mundo y viceversa. Como ya decíamos

basándonos en la evolución del índice de similitud y del coeficiente de correlación, las diferencias en este sentido no son despreciables. Veamos. En las importaciones españolas procedentes de Portugal tienen un peso considerablemente mayor la madera, la pasta de papel, el papel y cartón y los productos de la industria de la confección; en el mismo caso, pero ya con una menor diferencia respecto a las importaciones con origen en todo el mundo, aparecen el corcho, la cerámica, el vidrio y los muebles diversos[144]. Dentro del supuesto contrario, es decir, los capítulos que tienen una mayor presencia en el conjunto de la importación española que en las importaciones desde Portugal, nos encontramos con los combustibles minerales (petróleo y sus derivados, fundamentalmente)[145], la maquinaria mecánica, el automóvil, la industria aeronáutica (capítulo 88) y los instrumentos de precisión (capítulo 90). En resumen, nuestras compras a Portugal están más orientadas hacia productos de ramas industriales de demanda débil en el comercio internacional y con una menor dotación tecnológica en sus procesos productivos[146], cuestión que nos está sugiriendo la existencia de peculiaridades importantes en el flujo importador español con origen en Portugal y en la que profundizaremos posteriormente.

---

[144] Lógicamente, todos éstos han sido citados previamente entre los capítulos con mayor peso dentro de las importaciones españolas procedentes de Portugal.

[145] Es aquí donde radica la mayor diferencia entre ambas estructuras importadoras. Como ya comentamos anteriormente, el encarecimiento del precio del crudo de petróleo desde la década de los setenta alteró enormemente la composición de las importaciones españolas, llegando a suponer alrededor del 40% del valor de las compras que realizó España al exterior en el primer quinquenio de los ochenta, porcentaje que, actualmente, ha disminuido hasta el 10%.

[146] En Myro y Gandoy (2001), pp. 206-211, aparecen varias clasificaciones al respecto, tanto desde el punto de vista de la demanda, como desde una perspectiva de oferta. Siguiendo los patrones de la OCDE, los autores proponen el empleo de una tipología que combina rasgos de ambas ópticas, y, según ella, las importaciones españolas desde Portugal quedarían fundamentalmente integradas en la tipología de industrias tradicionales, caracterizadas por demanda y contenido tecnológico bajos.

III.4.2. LAS MODIFICACIONES EN LA ESTRUCTURA INTERNA DE LAS IMPORTACIONES

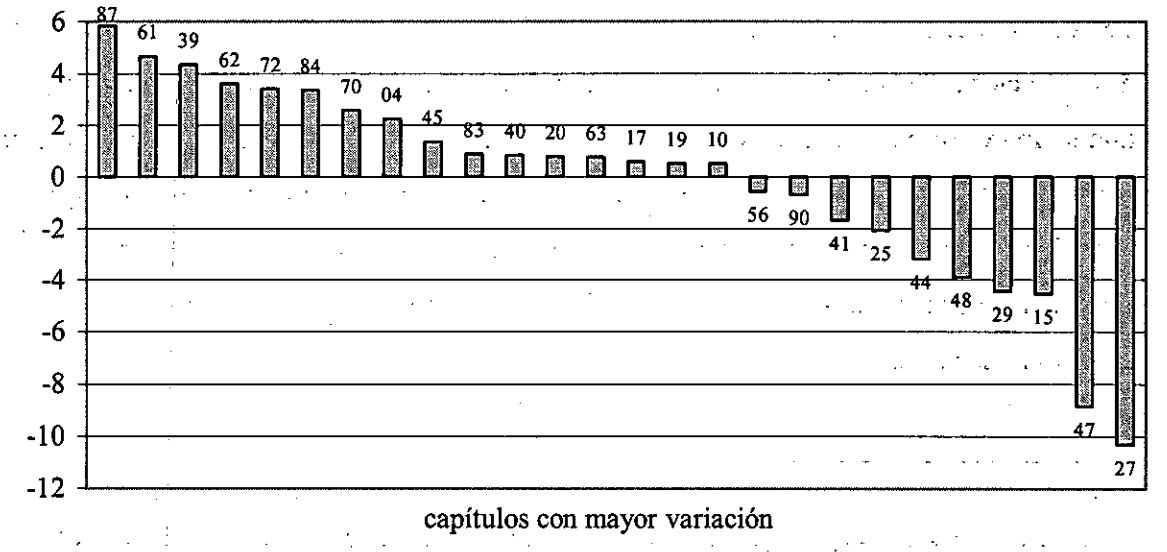
Una vez conocidos los capítulos más destacados dentro de nuestras importaciones desde Portugal y reflejado que esta estructura importadora difiere en buena medida de la composición global de las importaciones españolas, nos planteamos profundizar en el análisis temporal, investigando las posibles alteraciones que nuestras compras a Portugal habían tenido desde 1980 al presente. Por ejemplo, ¿el importante incremento del total de nuestras importaciones desde Portugal, ha reforzado o ha modificado su composición interna?; y, si ha habido cambios significativos, ¿cuáles han sido los productos que han fortalecido su presencia y cuáles los que la han debilitado?

El muy acelerado ritmo al que se han desarrollado nuestras importaciones desde Portugal ha ido acompañado de una no menos importante recomposición interna, sobre todo en la década de los ochenta. El cálculo de los coeficientes de correlación para cada par posible de años así lo desvela, puesto que sus valores son muy bajos (excepto en los años noventa), incluso para pares de años no muy distantes. Veamos algunos ejemplos: entre 1980 y 2001, es de 0.43; entre 1981 y 1982, de 0.77; entre 1981 y 1989, de 0.38; incluso, entre los 45 coeficientes posibles para cada par de años distintos de la década de los ochenta, sólo 3 superan el 0.90, mientras 16 son inferiores a 0.60[147]. Las modificaciones en la estructura importadora han sido menores durante los noventa, donde aparecen con frecuencia valores muy elevados de correlación, todos por encima del 0.90. No debemos olvidar, en este sentido, que, como anteriormente hemos visto, los años de mayor crecimiento de la importación española de productos portugueses van de 1982 a 1989, acompañando las medidas liberalizadoras tomadas con anterioridad a la adhesión a la CEE.

[147] A modo de comparación, hemos repetido los cálculos anteriores para las importaciones totales de España. En esta ocasión, los ejemplos anteriores toman los siguientes valores: para 1980 y 1999, el coeficiente de correlación es de 0.60 (y asciende hasta 0.78 despreciando las importaciones energéticas del capítulo 27); entre 1981 y 1982, es de 0.99; entre 1981 y 1989, de 0.90; y para los 45 coeficientes de la década de los ochenta, ahora son 22 los que superan el 0.90 y ninguno, resulta inferior a 0.60.

Para conocer los capítulos afectados por esta recomposición de las importaciones desde Portugal, comparamos su peso sobre el total de las importaciones al principio y al final del período de estudio. Para evitar efectos coyunturales (importantes, sobre todo, en muchos capítulos con poco peso) optamos por considerar no sólo el primer y el último año, sino la situación media para los tres primeros y últimos. Así, calculamos el incremento o decremento de cada capítulo por diferencia entre la media de su peso en el total para los años 1999 a 2001 y la media de su peso en el total para los años 1980 a 1982. Con estos resultados hemos construido el gráfico nº III-7, donde aparecen aquellos capítulos cuya variación es mayor de +/- 0.5 puntos porcentuales, es decir, que han visto alterada significativamente su participación en el conjunto de las importaciones que España ha hecho desde Portugal entre los años analizados. Este gráfico también ofrece una nueva prueba de la dimensión de la reestructuración de la corriente importadora, ya que las variaciones relevantes (positivas o negativas) según nuestra metodología muestran una reasignación entre capítulos del 40% del total. Esto es, más de un tercio del valor de la importación de finales de los noventa se debe a capítulos diferentes de la de comienzos de los ochenta.

Gráfico nº III-7: Variación en el peso medio entre 1980-1982 y 1999-2001 de las importaciones españolas desde Portugal (puntos porcentuales).



Nota: puede verse la descripción de los capítulos de la NC en el cuadro nº A-37 del apéndice estadístico.
Fuente: elaboración propia según DAIE.

Los productos más beneficiados por esta recomposición de las importaciones

han sido claramente los vehículos terrestres no ferroviarios y la confección, situándose ambos, en la actualidad, como ya hemos comentado antes, en las referencias principales de las compras que España hace a Portugal[148]. El crecimiento de ambos en las últimas dos décadas ha sido espectacular. Las importaciones de los vehículos del capítulo 87 han pasado de suponer no más del 2% del valor de las importaciones totales en los años 1980-82 a instalarse, normalmente, por encima del 10% desde 1987. Cifras muy parecidas encontramos para los tres capítulos en que se desagrega el sector de la confección (capítulos 61, 62 y 63)[149]: de no alcanzar más del 3% conjuntamente en 1980-82 han logrado instalarse por encima del 11% para cualquier año desde principios de los noventa.

Los casos opuestos a los dos anteriores son las importaciones de combustibles minerales (capítulo 27) y de pasta de papel (capítulo 47), que, representando, en términos medios, más de un 10% del total de las importaciones españolas a Portugal entre 1980 y 1982, pasan a suponer en la actualidad porcentajes menores del 2% cada uno. Simplificando, podríamos decir que el espacio ocupado dentro de las importaciones de la Balanza Comercial en los primeros ochenta por los productos energéticos y la pasta de papel ha sido ocupado, en el presente, por los automóviles y la confección.

Los siguientes capítulos que han salido fortalecidos de estas alteraciones internas han sido las manufacturas de plástico (capítulo 39) y de vidrio (capítulo 70), la fundición, hierro y acero (capítulo 72), los lácteos (capítulo 04) y la maquinaria no eléctrica (capítulo 84). Este grupo de productos mejora su peso dentro de las importaciones entre 2 y 5 puntos porcentuales, lo que les sirve para colocarse, en el presente, en puestos destacados entre las compras españolas a Portugal. Quisiéramos subrayar, especialmente, los casos del plástico y del vidrio, importaciones que suponían

[148] En los próximos comentarios puede ser útil la consulta del cuadro nº A-39 del apéndice estadístico.

[149] A estos niveles de análisis, nos ha parecido oportuno agregar estos tres capítulos, ya que incluyen, respectivamente, a las prendas y complementos de vestir de punto (capítulo 61), prendas y complementos de vestir, excepto los de punto (capítulo 62) y a los demás artículos textiles confeccionados (capítulo 63).

el 0.2% del total de 1980, cada una, y que, en los últimos años, han pasado a representar alrededor del 5 y 3%, respectivamente, del flujo importador, y a situarse entre los 10 capítulos principales de importación.

Cinco son los capítulos que pierden entre 2 y 5 puntos porcentuales en la corriente de importaciones españolas a Portugal: grasas y aceites, piedras, química orgánica, madera y papel (capítulos 15, 25, 29, 44 y 48, respectivamente). Así, estos productos, que tenían un lugar destacado entre las importaciones de los primeros ochenta, van perdiendo peso desde entonces para pasar a suponer, actualmente, porcentajes minoritarios de nuestras importaciones con origen portugués. Sólo dos excepciones habría que señalar en este sentido. La madera y sus manufacturas y el papel y cartón, a pesar de perder más de 2 puntos porcentuales según los cálculos descritos anteriormente, han conseguido mantener su protagonismo entre los seis principales productos de importación, suponiendo, cada uno, más de un 5% del total anual.

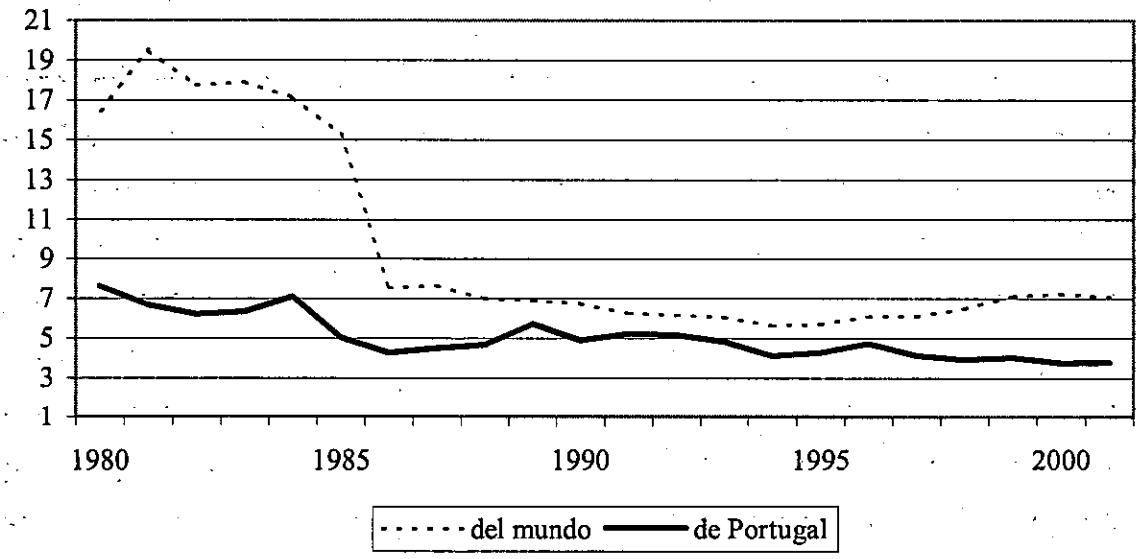
De todos modos, debemos hacer una precisión sobre las importaciones que, en el período analizado, han visto disminuida su participación en el total. En ningún capítulo esta pérdida de protagonismo ha supuesto una reducción en términos absolutos del valor importado. Es decir, la inmensa mayoría de los capítulos de la importación española desde Portugal ha manifestado un cierto crecimiento desde los primeros ochenta, pero dado que el desarrollo del flujo importador ha sido tan fuerte, los capítulos con menor crecimiento han perdido peso de una manera notoria. Valga como ejemplo la importación de pasta de papel, que acabamos de identificar como una de las perdedoras en la recomposición del flujo importador, y que, sin embargo, ha multiplicado su valor de importación por más de diez desde comienzos de los ochenta a finales de los noventa.

Para finalizar con este análisis a nivel de capítulo de la evolución de las importaciones de España con origen portugués, nos interrogamos sobre su grado de concentración y en qué medida éste se pudo haber visto alterado por la recomposición interna que venimos de comentar. Así, en los próximos párrafos trataremos de discernir si dichas importaciones han estado muy concentradas en un grupo de productos o si, por el contrario, se trata de una demanda de importaciones diversificada; y, además, si estas

características se han agudizado o no en las últimas dos décadas.

El índice de Herfindahl es uno de los indicadores más utilizados para conocer la concentración de una muestra de productos[150]. Los resultados de su aplicación a las importaciones españolas con origen en Portugal aparecen en el gráfico nº III-8, donde, a modo comparativo, también se reflejan los resultados para las importaciones españolas totales. Por otra parte, en el gráfico nº III-9 aparecen los porcentajes de las importaciones totales que engloban el principal capítulo de la importación y los diez más importantes en cada año; también en esta ocasión hemos realizado la comparación de las importaciones procedentes de Portugal con las procedentes de todo el mundo.

Gráfico nº III-8: Índice de Herfindahl para las importaciones españolas.



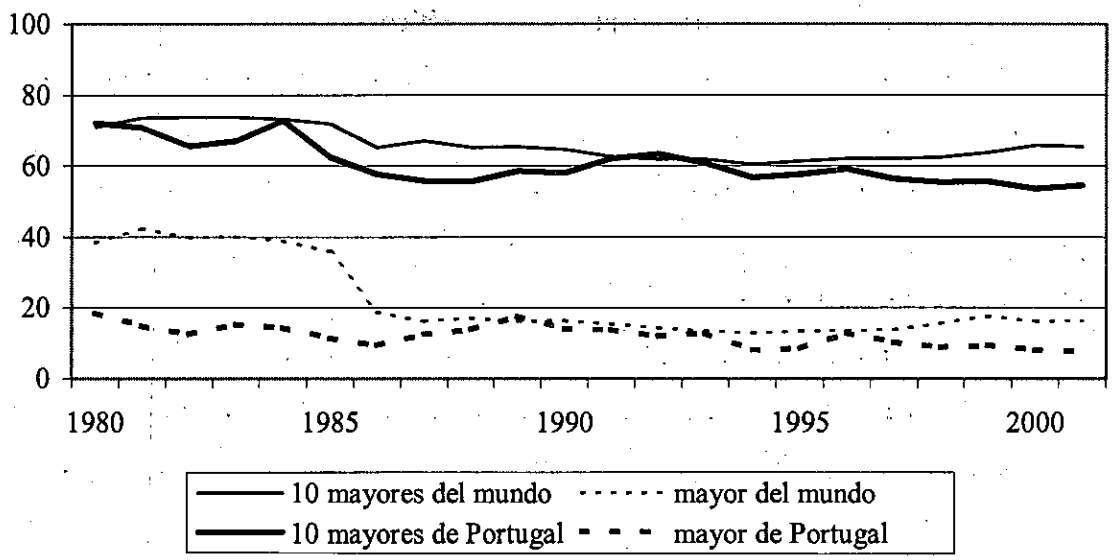
Fuente: elaboración propia según DAIE.

[150] El índice de Herfindahl se calcula mediante la siguiente expresión:

$$H_t = \left[\sum_{i=1}^{n} \left(\frac{M_i^P}{M^P} \right)^2 \right] \times 100 \qquad \text{(III-4)}$$

donde M_i^P representa las importaciones españolas con origen en Portugal para cada tipología y M^P, el total, para un año *t* y un sector *i*. El resultado puede oscilar entre 100/*n* y *n*. Dado que nosotros lo calculamos al nivel de los 100 capítulos de la balanza comercial, 1 indicaría la mínima concentración y 100, la máxima. Puede verse Finger y Kreinin (1979).

Gráfico nº III-9: Peso acumulado de los principales capítulos de importación española.



Fuente: elaboración propia según DAIE.

Antes de comentar sus resultados, nos gustaría resaltar un aspecto importante sobre estos dos gráficos. En ellos se mide el grado de concentración, pero no se tiene en cuenta cómo se distribuye esa concentración entre las distintas partes del total; o sea, si el único cambio que existiese de un año para otro fuese que dos capítulos cualquiera intercambiasen exactamente su peso relativo en el total, ninguno de los indicadores que acabamos de presentar variaría, puesto que la concentración de la demanda de importaciones sería idéntica, a pesar de que los productos responsables de la misma no coincidiesen. Por esto, independientemente de los resultados que pasamos a presentar sobre la concentración del flujo importador procedente de Portugal, no debemos olvidar las conclusiones anteriores sobre la fuerte recomposición interna del mismo.

Las conclusiones que extraemos de ambos gráficos son coincidentes. En primer lugar, la demanda de importaciones que hace España de Portugal es mucho más diversificada que la que realiza en el conjunto de su comercio exterior durante el primer quinquenio de los ochenta, y sólo ligeramente más diversificada desde entonces. Para explicar las diferencias del período 1980/1985, tenemos que referirnos de nuevo al tema de los precios energéticos y sus efectos sobre las importaciones españolas, que, en esta

ocasión, son los responsables de la elevada concentración en el referido período[151]. De ahí que, una vez reconducidos los precios energéticos a mediados de los ochenta, el índice de Herfindahl o el peso del principal capítulo de la importación española total (en esta época, precisamente, el capítulo 27) se acerquen rápidamente a los valores paralelos para la importación con origen en Portugal. En el resto del período analizado, las diferencias entre ambos patrones importadores son escasas, aunque, como ya adelantábamos antes, persiste la mayor diversificación de las compras realizadas a Portugal. Este hecho resulta algo inesperado, dado que podría argumentarse que las importaciones procedentes de un espacio económico de menor tamaño estuviesen más concentradas, aprovechando así la especialización productiva de esa área.

En segundo lugar y en cuanto a la tendencia a que apuntan cualquiera de los gráficos construidos para medir la concentración de las importaciones españolas procedentes de Portugal, debemos resaltar que, si bien de un modo discontinuo, la vocación de éstas, en el período analizado, ha sido a aumentar el grado de diversidad, tendencia que, por otra parte, también ha tenido lugar para el total de las importaciones españolas.

III.4.3. UN ANÁLISIS DESAGREGADO DEL FLUJO IMPORTADOR

Lo que sigue es un análisis más desagregado del flujo importador, a nivel de partidas arancelarias. Para solventar los problemas derivados de los cambios en la clasificación arancelaria, utilizamos la conversión entre las posiciones NIMEXE y las partidas NC que previamente hemos descrito, con lo que conseguimos una clasificación homogeneizada de productos a nivel de partidas arancelarias. Con esta desagregación, el volumen de datos crece vertiginosamente, al igual que las dificultades de análisis. Además, nos encontramos con la imposibilidad de realizar comparaciones entre las

[151] En Sequeiros (1999), pp. 95-97, se estudia la concentración de las importaciones españolas desde 1969, y se demuestra cómo desde 1974 hasta 1985 esta variable ofrece unos resultados muchísimo menores si se excluyen las importaciones energéticas.

importaciones españolas procedentes de Portugal y las totales, debido a la dificultad de aplicar nuestro procedimiento de homogeneización entre NIMEXE y NC al comercio total español. Teniendo en cuenta esta limitación, nuestra intención se ciñó a identificar las partidas más relevantes en el flujo importador y a comprobar su nivel de concentración.

Recordemos que en el epígrafe II.4.2 habíamos visto que los diez capítulos más importantes de cada año de la importación española desde Portugal comprendían entre el 55 y 75% del valor total importador, y, además, que existía una propensión diversificadora, de modo que nuestra demanda de productos portugueses había tendido, desde comienzos de los ochenta, a repartirse de un modo más homogéneo entre un mayor número de productos.

Pues bien, las importaciones que realizó España de Portugal quedaron clasificadas en 1165 partidas diferentes. Pero lo realmente más significativo de este comercio se reduce a un grupo de unas 40 partidas, que engloban entre el 55 y el 80% de las importaciones totales[152]. Aquí, encontramos variados comportamientos: desde partidas que representan casi la totalidad de la importación de su capítulo, a capítulos donde su relevancia queda repartida entre varias de sus partidas[153]. En el cuadro nº III-8 adjuntamos una relación de las partidas más importantes, en concreto, aquéllas cuyo peso medio sobre el total anual en el período analizado es superior al 0.5%; lógicamente, casi todas pertenecen a capítulos que antes habíamos identificado entre los más relevantes cuantitativamente.

[152] Es decir, este grupo de alrededor de 40 partidas representan, entre las 1165 totales, un porcentaje similar, en cuanto a su participación en el total de las importaciones, del que representaban los diez principales capítulos de la importación.

[153] En este sentido, téngase en cuenta que el número de partidas arancelarias es muy diferente para cada capítulo.

Cuadro nº III-8: Principales partidas en la importación española de Portugal desde 1980 (media de la participación de cada partida en el total anual, en %).

Partida	% medio	Descripción abreviada del producto
0307	0,8	Moluscos
0399	1,9	Peces vivos; pescado fresco, refrigerado o congelado, incluso los filetes y demás carnes de pescado
0499	0,8	Leche, nata, sueros y yogures
1513	0,5	Aceite de coco
2304	2,0	Tortas de soja
2515	1,0	Mármoles
2603	0,7	Mineral de cobre
2710	3,7	Aceite de petróleo, salvo crudo, y sus preparaciones
2902	3,2	Hidrocarburos cíclicos
3901	1,5	Polímeros de etileno
3904	0,7	Polímeros de cloruro de vinilo
3999	1,1	Barras, varillas, perfiles, accesorios de tubería, láminas, vajillas, tocador y otras manufacturas de plástico
4011	0,5	Neumáticos nuevos
4102	0,6	Pieles brutas de ovino
4401	0,6	Leña
4403	2,1	Madera en bruto
4407	0,6	Madera aserrada
4410	0,9	Tableros de partículas
4411	0,6	Tableros de fibras
4503	0,8	Manufacturas de corcho natural
4703	4,0	Pasta química de madera a la sosa o al sulfato
4704	0,5	Pasta química de madera al sulfito
4802	2,6	Papel y cartón sin estucar para escritura
4804	1,9	Papel y cartón kraft
4805	0,9	Otros papeles y cartones sin estucar
5599	0,6	Tejidos de fibras sintéticas o artificiales, discontinuas
5607	0,6	Cordeles revestidos con caucho o plástico
6109	0,8	Camisetas de punto
6110	0,5	Suéteres y similares de punto
6299	3,4	Prendas de vestir, excepto las de punto
6302	1,3	Ropa de cama o mesa
7010	1,3	Recipientes de vidrio
7210	1,0	Laminados de hierro y acero chapeados
7310	0,7	Recipientes pequeños de hierro o acero
7602	0,7	Desechos de aluminio
8407	0,6	Motores de explosión
8409	0,6	Partes de motores de explosión o diesel
8418	0,8	Refrigeradores
8527	1,1	Receptores de radio
8528	0,5	Receptores de televisión
8544	2,0	Hilos y cables conductores para electricidad
8703	3,8	Coches turismo

8704	1,4	Vehículos para transporte de mercancías
8708	2,8	Componentes de automóviles
9401	0,9	Asientos y sus partes
9403	0,5	Demás muebles

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Veamos algunos comentarios sobre este particular. Las importaciones de maquinaria se han centrado, fundamentalmente, en unos productos muy determinados: conductores eléctricos, receptores de radio y televisión, máquinas refrigeradoras y termodinámicas, motores de explosión y partes de éstos. Las importaciones de vehículos terrestres están copadas por la compra de turismos, vehículos de transporte de mercancías y accesorios de ambos. Dentro de los productos madereros, se aprecia una evolución más favorable en los que incorporan mayor valor añadido, dado que la leña o la madera en bruto han perdido posiciones a favor de ciertos tableros y de la madera aserrada. Dentro de los plásticos (recordemos, uno de los capítulos más dinámicos) estamos importando tanto polímeros primarios como manufacturas plásticas diversas, incluyendo ciertos bienes de consumo (vajillas, elementos de tocador, etc.).

Citemos también algunos casos en que sólo una partida concreta es la responsable de que el capítulo figure entre los más importantes de nuestras importaciones desde Portugal. Por ejemplo, de la enorme variedad de productos siderúrgicos que comprenden los capítulos 72 y 73, son sólo dos los que tienen relevancia en nuestra importación: las láminas de hierro chapadas y los bidones y recipientes de hierro. O el caso de otro capítulo que se ha desarrollado muy por encima de la media, el del vidrio, donde de nuevo los recipientes han sido el producto más representativo; en este caso, claro, recipientes de vidrio. O casos en que las partidas han tenido mucha importancia, pero sólo en unos determinados años (sobre todo a principios de los ochenta), como las tortas de soja, el aceite de petróleo, los hidrocarburos cíclicos o las pastas de madera.

Por otra parte, en el estudio de las importaciones al nivel de partida arancelaria, también hay una clara recomposición en sus pesos relativos, al igual que concluíamos al analizar los capítulos. Como era lógico suponer, las partidas más dinámicas de las últimas décadas pertenecen a los que, previamente, hemos señalado como los capítulos

más dinámicos: automóvil, confección y plásticos, sobre todo. Y también las partidas que han cedido protagonismo en el total se corresponden con los capítulos que habíamos identificado como perdedores en la recomposición de los últimos años de la demanda importadora.

En cuanto a si el análisis por partidas arancelarias reafirma la tendencia de diversificación de las importaciones españolas con origen en Portugal, apuntada previamente, la respuesta es afirmativa. En efecto, el peso de las 40 partidas más relevantes de cada año sobre las importaciones totales pasa de alrededor del 80%, para el primer quinquenio de los ochenta al entorno del 60% durante los años noventa. Por otra parte, el índice de Herfindahl para las partidas sigue una trayectoria calcada a la reflejada a nivel de capítulos (aunque, lógicamente, debido al mayor número de productos, con unos valores inferiores), pasando de un máximo de 5.85 en 1980 a valores inferiores a 2 en los últimos años.

III.5. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS CON DESTINO A PORTUGAL

En el epígrafe III.3 expusimos que, al igual que las importaciones españolas de Portugal, también nuestras exportaciones a ese país habían crecido extraordinariamente en el período estudiado; en el epígrafe presente, analizaremos detenidamente este comportamiento.

Para el estudio de las exportaciones españolas a Portugal seguiremos el mismo esquema que hemos desarrollado en el epígrafe III.4 para las importaciones. En el primer apartado, identificaremos las exportaciones cuantitativamente más importantes. En la segunda parte, analizaremos las posibles modificaciones de la estructura interna de nuestras ventas a Portugal. En estos dos primeros apartados, compararemos nuestra oferta exportadora a Portugal con la que hacemos al conjunto del mundo, trabajando al nivel de desagregación de los capítulos arancelarios (homogeneizados a la NC). El tercer apartado, con las mismas limitaciones que ya señalábamos para el caso de las

importaciones, recoge el estudio de las partidas arancelarias..

III.5.1. LA COMPOSICIÓN INTERNA DE LAS EXPORTACIONES

En primer lugar, para valorar la estructura interna del flujo exportador español a Portugal hemos calculado el peso de cada capítulo de la balanza comercial sobre el total para el período de referencia. El cuadro nº III-9 simplifica el resultado a los capítulos más importantes[154] y de él hemos extraído los siguientes comentarios.

Los automóviles y otros vehículos para el transporte terrestre (capítulo 87) han sido, desde 1980, excepto en tres años, la principal exportación española a Portugal, y la única que ha superado siempre el 10% del valor total. El siguiente capítulo en importancia ha sido la maquinaria y aparatos de tipo mecánico (capítulo 84), cuyo peso ha oscilado entre el 8 y el 19% del total. Así que estos dos capítulos aglutinan las dos primeras posiciones del *ranking* de la exportación española a Portugal, con la salvedad de unos pocos años en que la exportación de combustibles minerales (capítulo 27) tiene gran relevancia.

Los siguientes productos en importancia suelen oscilar, anualmente, entre un 4 y un 7% del total. Ahí entrarían las exportaciones de maquinaria y aparatos eléctricos (capítulo 85), la fundición, hierro y acero (capítulo 72) y los materiales plásticos y sus manufacturas (capítulo 39). Con menor peso sobre el total del flujo exportador (alrededor del 3% anual como media) encontramos las exportaciones de pescados y crustáceos (capítulo 03) y de papel y cartón (capítulo 48).

Ya con menor importancia, nos topamos con un buen número de productos cuya aportación al total anual ha sido, generalmente, entre el 1 y el 2%. Aunque la lista podría ser mucho más amplia, en este grupo se incluirían: carnes y despojos (capítulo 02), varios productos químicos (capítulos 28, 29, 32 y 38), caucho y sus manufacturas

[154] En el cuadro nº A-40 del apéndice estadístico figura la información para todos los capítulos y años.

(capítulo 40), pieles y cueros (capítulo 41), corcho y sus manufacturas (capítulo 45), algodón (capítulo 52), cerámica (capítulo 69), manufacturas de fundición, hierro y acero (capítulo 73), aluminio y sus manufacturas (capítulo 76) y muebles diversos (capítulo 94).

Cuadro nº III-9: Principales exportaciones españolas a Portugal (en porcentaje del total anual y media 1980-2001, capítulos NC homogeneizados).

NC	1980	1985	1990	1995	2000	2001	media
87	10,8	14,1	19,7	14,1	14,1	12,9	16,3
84	19,0	12,6	11,3	8,2	10,3	11,1	11,3
27	4,0	13,4	4,6	1,6	2,9	2,0	6,3
85	3,9	4,5	5,8	7,3	7,0	7,6	6,0
72	7,6	7,1	4,8	4,3	3,2	2,7	4,5
39	6,9	4,7	3,9	4,3	4,5	4,6	4,1
03	1,1	7,4	3,4	3,3	2,9	2,9	3,2
48	0,8	1,8	3,5	3,7	3,5	3,7	2,8
76	6,2	3,4	1,1	1,3	1,3	1,2	2,3
73	1,1	1,6	2,3	2,3	2,4	2,5	2,1
29	4,7	3,0	1,2	1,1	0,9	0,8	1,9
40	1,0	1,2	1,4	1,9	1,6	1,6	1,5
94	0,1	0,1	1,5	1,7	2,5	2,6	1,3
02	0,0	0,0	1,9	2,2	2,8	2,8	1,3
52	0,7	0,6	2,1	1,4	0,8	0,8	1,3
32	1,6	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1	1,2
45	3,6	1,4	1,2	0,7	0,8	0,8	1,2
41	1,1	1,5	1,4	1,0	0,8	0,7	1,2
62	0,0	0,1	1,1	2,0	2,5	2,4	1,2
69	0,3	0,1	1,5	1,7	1,6	1,4	1,2
25	2,4	0,7	0,4	0,4	0,7	0,7	1,2
38	3,0	1,5	0,9	0,9	0,8	0,8	1,1
28	3,6	0,8	0,8	0,8	0,4	0,4	1,0
15	0,1	0,7	1,0	2,2	1,1	1,1	1,0
74	1,5	0,8	1,1	1,3	1,0	1,0	1,0
suma	85,3	84,3	79,2	70,7	71,8	70,5	

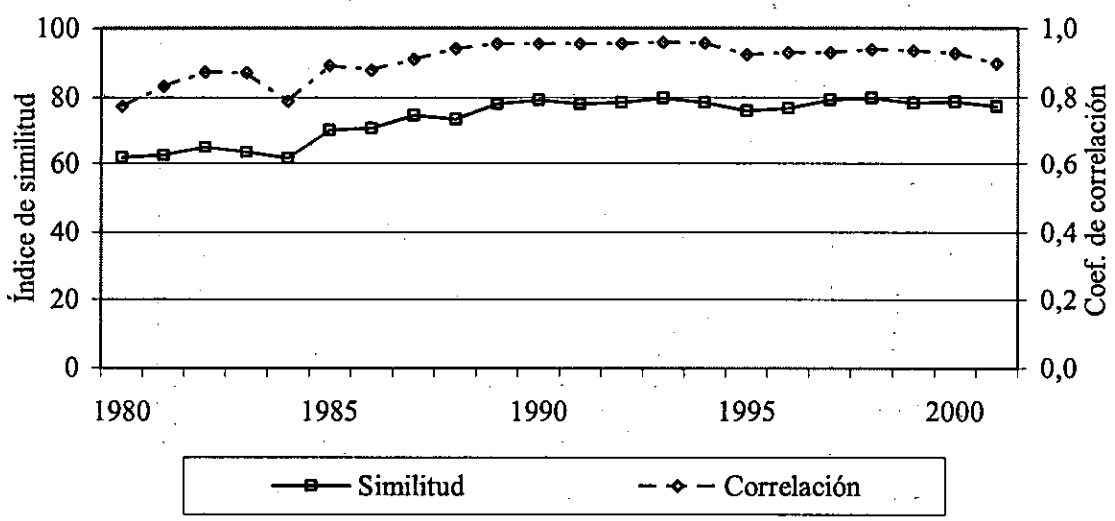
Notas: Se representan capítulos con un peso medio en el período superior al 1% y ordenados por aquél. Véase la descripción de los capítulos de la NC en el cuadro nº A-37 del apéndice estadístico.

Fuente: elaboración propia según DAIE.

A continuación, al igual que habíamos hecho en el epígrafe III.4.1 para el flujo importador, procederemos a valorar en qué medida la estructura de la exportación española a Portugal es similar o no a la composición global de exportaciones de nuestro país a través de los coeficientes de correlación, los índices de similitud y la comparación

del peso de los capítulos más importantes en ambas. El gráfico nº III-10 compara las estructuras de las exportaciones españolas a Portugal y al total mundial mediante el índice de similitud y el coeficiente de correlación. En este caso, los resultados son muy diferentes a los que habíamos obtenido en el epígrafe III.4.1 para el flujo importador, de modo que el perfil exportador a Portugal se asemeja bastante al total. Incluso, el fuerte crecimiento de nuestras exportaciones hacia el país luso al que nos referíamos anteriormente ha incrementado el valor de los índices que estamos usando para medir dicha semejanza en el flujo exportador. Es decir, hay una razonable cercanía (y cada vez, más) entre los productos más importantes de la exportación española a Portugal con los principales de la exportación global de España. En los capítulos IV y V podremos profundizar sobre la especialización del flujo exportador español.

Gráfico nº III-10: Comparación de las estructuras de las exportaciones españolas con destino portugués y mundial.

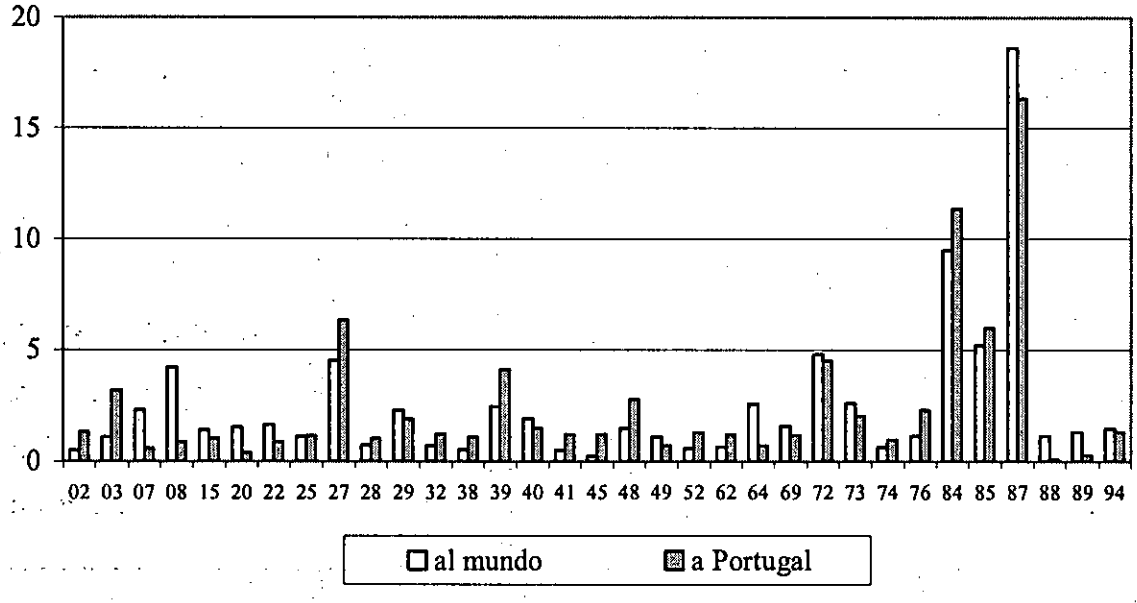


Fuente: elaboración propia según DAIE.

A pesar de las afirmaciones anteriores, repetimos para las exportaciones el mismo ejercicio que habíamos realizado para las importaciones. Así, en el gráfico nº III-11 se incluyen los capítulos de la exportación española con un peso medio entre 1980 y 2001 mayor al 1%, bien en el comercio con Portugal o en el total. Ahí se observa que las diferencias entre el comercio con un espacio y el otro no son, cuantitativamente, muy significativas, y se limitan a casos muy concretos. Por ejemplo, en el sector agrario, el mercado portugués es importante para nuestras exportaciones de cárnicos y

pescados (capítulos 02 y 03), mientras que, proporcionalmente, lo es menos que otros mercados mundiales para la típica exportación española de productos de la agricultura mediterránea, como legumbres y hortalizas (capítulo 07), frutas (capítulo 08), preparaciones y conservas de cualquiera de las anteriores (capítulo 20) o grasas y aceites (capítulo 15).

Gráfico nº III-11: Principales exportaciones españolas con destino portugués y mundial (porcentajes sobre los respectivos totales).



Notas: Sólo están representados los capítulos con un peso medio mayor al 1% entre 1980 y2001 en el comercio español con Portugal y/o en el total. Véase la descripción de los capítulos de la NC en el cuadro nº A-37 del apéndice estadístico.

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Entre los productos industriales, en las exportaciones españolas a Portugal han tenido mayor peso los combustibles, varios productos de las industrias químicas, plásticos, corchos y la maquinaria. En el caso opuesto, es decir, los capítulos que tienen una mayor presencia en el conjunto de la exportación española que en la dirigida a Portugal, aparecen el calzado (capítulo 64), la siderurgia (capítulos 72 y 73) y el material de transporte (capítulos 87, 88 y 89). De todos modos, insistamos, las diferencias entre los pesos medios relativos en la exportación a uno y otro espacio son estrechas, desde luego mucho menores que en la comparación de los flujos de importación. Este hecho parece lógico, puesto que la economía española estará aprovechando las características específicas que los productos portugueses tengan

respecto a los del resto del mundo, mientras que la especialización exportadora de la economía española no puede variar diametralmente según con que país se comercie.

III.5.2. LAS MODIFICACIONES EN LA ESTRUCTURA INTERNA DE LAS EXPORTACIONES

Ahora que ya conocemos los capítulos preponderantes en nuestra exportación a Portugal, que, prácticamente, coinciden con los más relevantes de la exportación de España a todo el mundo, el paso siguiente es profundizar sobre las posibles alteraciones que aquélla ha tenido desde 1980 al presente, valorando qué productos han ganado presencia y cuáles la han perdido.

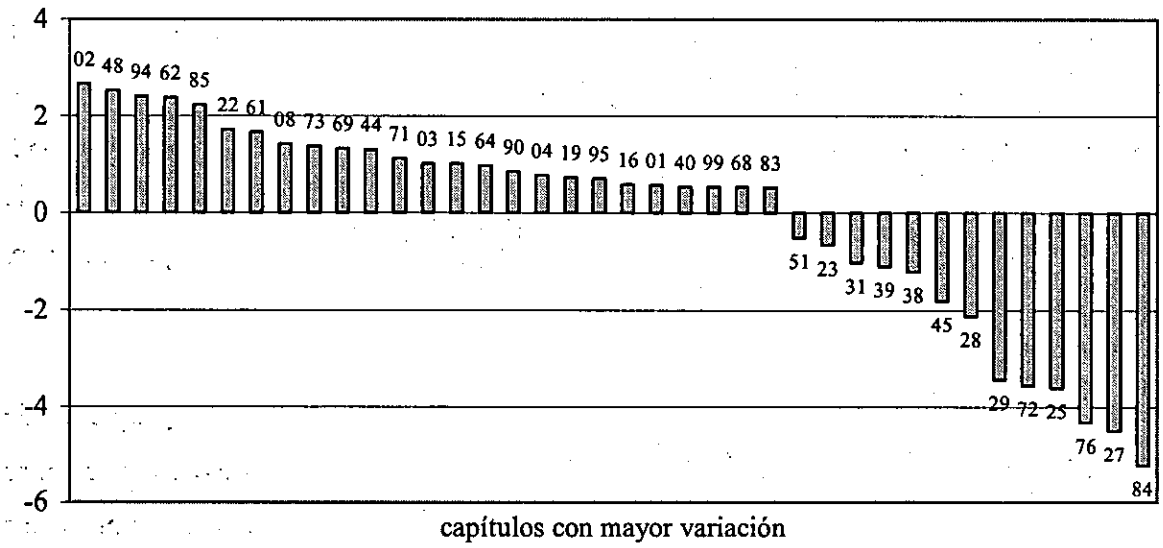
Ante todo, también en este sentido debemos subrayar las diferencias entre la evolución de las importaciones españolas desde Portugal y la de las exportaciones españolas a este país. Si para la composición de dicha corriente importadora encontrábamos grandes diferencias a lo largo del período de estudio, la estructura exportadora no ofrece cambios tan significativos, aunque sí algunos que señalaremos más adelante. Los coeficientes de correlación para cada par posible de años son bastante elevados, incluso para los pares más distantes. Citemos varios ejemplos: entre 1980 y 2001, es de 0.79; de los 231 coeficientes posibles para cada par de años distintos del período analizado, sólo 15 son inferiores a 0.70[155], mientras que 194 son mayores que 0.80; incluso, entre los 105 coeficientes posibles para cada par de años distintos entre 1987 y 2001, todos superan el 0.90[156].

[155] Estos 15 pertenecen a cruces con el año 1984, año en que, de modo extraordinario respecto a cualquier otro, las exportaciones de combustibles minerales a Portugal fueron elevadísimas, llegando a representar el 30% del total. Este hecho es el causante de que las mínimas correlaciones se den para este año.

[156] Repitiendo los cálculos anteriores para las exportaciones totales de España, los ejemplos anteriores toman los siguientes valores: para 1980 y 2001, el coeficiente de correlación es de 0.81; de los 231 coeficientes para cada par de años distintos de todo el período, sólo cuatro son inferiores a 0.80; y los

En resumen, el gran crecimiento del comercio entre España y Portugal desde comienzos de los ochenta ha alterado en mayor medida la composición interna de las importaciones españolas que la de nuestras exportaciones. Veamos a continuación los capítulos de nuestras exportaciones que han sufrido las variaciones más significativas, volviendo a aplicar la metodología que empleamos en el caso de las importaciones[157]. El gráfico nº III-12 recoge los capítulos de exportación que han ganado o perdido más de 0.5 puntos porcentuales en su peso medio entre los tres primeros y últimos años del período estudiado.

Gráfico nº III-12: Variación en el peso medio entre 1980-1982 y 1999-2001 de las exportaciones españolas a Portugal (puntos porcentuales).



Nota: puede verse la descripción de los capítulos de la NC en el cuadro nº A-37 del apéndice estadístico.
Fuente: elaboración propia según DAIE.

En primer lugar, este gráfico (comparándolo con su homónimo para las importaciones) muestra cómo la reestructuración en la corriente de las exportaciones a Portugal no ha sido tan intensa como la que describimos para nuestras importaciones desde dicho país, en cuanto que los capítulos que han perdido y ganado peso en nuestras

105 coeficientes entre 1987 y 2001 superan el 0.93. Es decir, la correlación es algo más elevada entre la exportación total de España que entre la que va destinada a Portugal, como sería lógico prever.

[157] Véase el epígrafe III.4.2. para más detalles. En los próximos comentarios también es recomendable la consulta del cuadro nº A-40 del apéndice estadístico.

exportaciones lo han hecho en un grado menor del que teníamos para el caso de las importaciones. Aún así, veamos en los siguientes párrafos las principales variaciones del flujo exportador a Portugal, comenzando por los capítulos que han incrementado su peso en el total.

Ningún capítulo de la exportación española a Portugal ha concentrado una fuerte ganancia en su participación sobre el total, ya que los más dinámicos, en este sentido, han alcanzado un valor poco mayor de 2 puntos porcentuales. De este modo, aparece una gran cantidad de productos que han mejorado su posición, aunque de una forma discreta. Dentro de ellos, podríamos establecer una diferenciación según se trate de capítulos que siempre han tenido una participación relevante entre nuestra exportación a Portugal o de otros que han pasado de, prácticamente no aportar nada a ese comercio a principios de los ochenta, a alcanzar una moderada participación (entre el 1 y el 2% del total) en estos últimos años. En el primer grupo, es decir, las exportaciones relevantes y dinámicas, se sitúan el papel y cartón, los cárnicos, los muebles diversos, la maquinaria eléctrica, las manufacturas de fundición, hierro y acero, la cerámica, el pescado y el caucho.

Sin embargo, parece más importante la evolución del segundo grupo, el de aquellos capítulos que, en las dos últimas décadas, han sido capaces de desarrollar unas exportaciones inexistentes, o casi inexistentes, a principios de los ochenta. Aunque estas exportaciones no han llegado a alcanzar un valor suficiente para asentarse entre las diez de mayor notoriedad en el presente, dado el considerable número de capítulos que se encuentran en esta situación, podemos llegar a decir que gran parte del desarrollo de las exportaciones españolas a Portugal en los ochenta y los noventa ha sido gracias a la aparición de estos nuevos flujos comerciales. Si ello hubiese ocasionado una contracción paralela en la producción interna de los correspondientes sectores portugueses estaríamos hablando del conocido efecto creación de comercio. Sin embargo, la constatación de este hecho queda fuera de los objetivos de esta investigación.

Se puede observar cómo, de los 25 capítulos que han mejorado su peso en el total según el gráfico nº III-12, son 15 los que no habíamos detectado previamente en el

cuadro nº III-9 como relevantes[158]. Los casos más destacados son: frutas y legumbres (capítulo 08), bebidas, alcoholes y vinagres (capítulo 22) y prendas y complementos de vestir de punto (capítulo 61), cada uno de los cuales aportó a la exportación española a Portugal menos del 0.2% anual entre 1980 y 1982, y se han situado en los últimos años analizados en valores alrededor del 2%. Las exportaciones de, las de grasas y aceites (capítulo 15) y (capítulo 71) han sido otras de las que, partiendo de situaciones insignificantes, están aportando, actualmente, sobre un 1.5% anual al total del flujo exportador. Los restantes capítulos que figuran en el gráfico como beneficiados en la recomposición interna de las exportaciones a Portugal han llegado a aportar alrededor del 1% anual en los últimos años y comprenden artículos muy variopintos, como la madera, el calzado, las piedras y metales preciosos, las preparaciones de cereales, la maquinaria de precisión, los juguetes, las conservas de pescado y otros. Desde luego, este surgimiento de nuevas exportaciones al país luso puede estar muy asociado con la desaparición de las barreras comerciales que, a principios de los ochenta, dificultaban (o, incluso, impedían) el desarrollo de ese comercio.

Veamos ahora los capítulos que han tenido una dinámica recesiva, o sea, los que han ido perdiendo protagonismo desde 1980. En este caso, la cuestión está bastante definida en un menor número de capítulos, de los cuales, la mayoría eran relevantes en aquella fecha. Las evoluciones más negativas las han tenido la maquinaria mecánica (capítulo 84) y los combustibles minerales (capítulo 27). También han perdido representatividad en nuestras exportaciones a Portugal las manufacturas de aluminio (capítulo 76), las piedras y rocas (capítulo 25), la fundición, hierro y acero (capítulo 72), plásticos y corchos (capítulos 39 y 45), muchos productos de las industrias químicas (capítulos 28, 29, 31 y 38), los residuos alimenticios (capítulo 23) y la lana (capítulo 51).

Estas reducciones de participación sobre el total han supuesto que algunos de estos productos hayan cedido sus posiciones de privilegio en la exportación a Portugal.

[158] En términos más cuantitativos, de los 31.3 puntos porcentuales que ganan en conjunto los 25 capítulos, 18.7 pertenecen a los 17 capítulos que tenían una aportación escasísima al total de las exportaciones a Portugal a comienzos de los ochenta.

Tal es el caso de los combustibles minerales, de las piedras, del aluminio, de la química orgánica, de la química inorgánica y del corcho, que fueron seis de los doce productos más exportados en 1980, y que, últimamente, apenas representan, cada uno, un 1% de las ventas totales a Portugal.

Otros, a pesar de ver bastante mermada su aportación al total, han conseguido mantenerse en lugares destacados de la exportación española a Portugal. La maquinaria mecánica (capítulo 84) es un ejemplo paradigmático, puesto que, aunque ha sido el capítulo con mayor pérdida de peso aplicando nuestra metodología, permanece como la segunda exportación más valiosa. En parecida situación figurarían las exportaciones de plásticos y de fundición, hierro y acero, dos capítulos que aportaban entre el 5 y el 7% de nuestras ventas en los primeros ochenta y que, actualmente, han reducido dicha aportación a entre el 3 y el 4%. Recordemos que este análisis sobre la recomposición de las exportaciones de España al mercado portugués está realizado en términos relativos, y que se ha de entender en el marco genérico de la extraordinaria evolución de nuestras exportaciones dirigidas a Portugal. Esto, por ejemplo, quiere decir que absolutamente todos los capítulos exportaron por un valor mayor en 1999 que en 1980; o que, centrándonos en el caso concreto del capítulo que más puntos porcentuales de participación había perdido (el de la maquinaria mecánica), ha multiplicado su valor de exportación por más de quince desde comienzos de los ochenta al año 2001.

En resumen, diríamos que lo fundamental de la recomposición de la corriente exportadora de España a Portugal ha sido que el espacio ocupado, en los primeros ochenta, por ciertos productos de relevancia en ese patrón exportador (combustibles, maquinaria mecánica, rocas, aluminio, productos férreos básicos, industria química y automóvil –a finales de los ochenta, para este último sector[159]–, entre otros) ha sido

[159] El caso del sector del automóvil, por su importancia cuantitativa y por su comportamiento peculiar, exige algunos comentarios. La exportación de automóviles a Portugal, aunque con una evolución anual algo errática, ha seguido una dinámica creciente en el peso del conjunto hasta principios de los noventa; sin embargo, a partir de entonces, esa participación ha decrecido de forma notable, aunque continúe siendo el producto más exportado. La aplicación de nuestro método de análisis a este capítulo ofrece los siguientes resultados: la media de su participación en las exportaciones de España a Portugal

reemplazado, en los últimos noventa, por la potenciación de exportaciones hasta entonces insignificantes (de varias industrias agroalimentarias, ropa, madera, calzado y otras). A pesar de que debemos tener en cuenta que los cálculos anteriores indicaban que las alteraciones en el flujo exportador no eran tan importantes cuantitativamente como en el flujo importador, la conclusión anterior nos parece de gran interés por la diferente tipología de las exportaciones recesivas y de las expansivas. En efecto, las exportaciones que más se han desarrollado desde los ochenta coinciden con sectores alimentarios o altamente intensivos en mano de obra, y en declive, dentro del patrón exportador español al resto del mundo[160]. En cambio, las que, con las limitaciones comentadas, han tenido una evolución desfavorable corresponden a industrias más complejas, intensivas en recursos o en economías de escala[161].

Finalizaremos este análisis sobre la evolución de los capítulos exportadores españoles a Portugal investigando sobre su grado de concentración. Para ello, hemos construido el gráfico nº III-13, donde figura el índice de Herfindahl, y el gráfico nº III-14, que muestra los porcentajes de las exportaciones totales que engloban tanto el principal capítulo exportador como los diez más importantes, en cada año. En ambos gráficos, a modo comparativo, también se reflejan los resultados para las exportaciones totales de España.

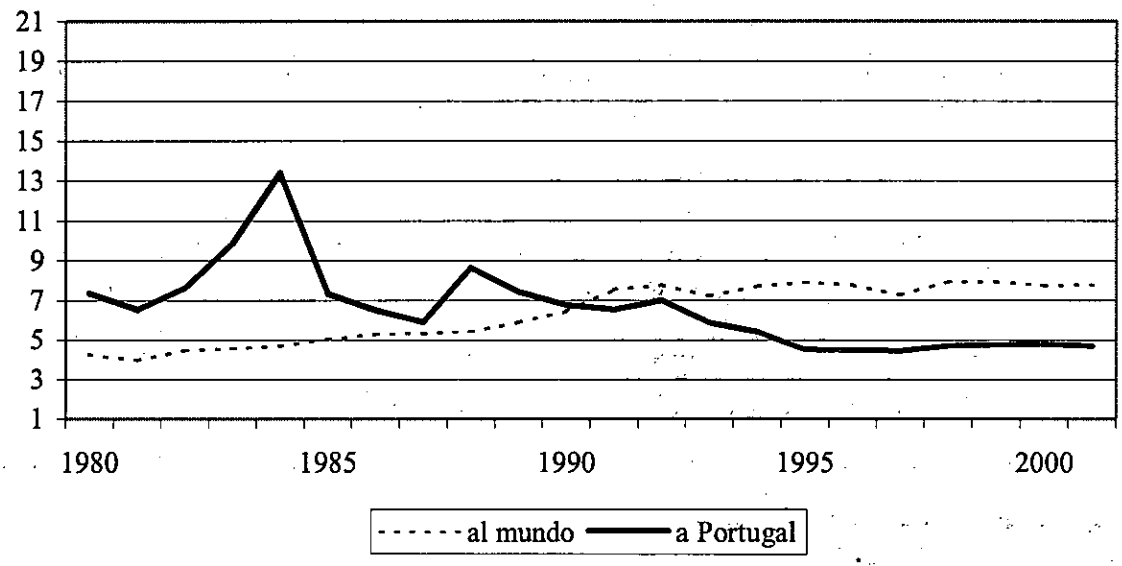
---

para el período 1980-1982 es de un 13.6% y para los años 1999-2001, de un 13.9%, de forma que ha quedado excluido del análisis que acabamos de realizar. Pero el estudio del período intermedio demuestra que, en realidad, su comportamiento ha sido dual: expansivo en los ochenta y recesivo (en términos relativos, por supuesto) en los noventa. Por ejemplo, su peso medio para el período 1989-1991 (trienio de su máxima participación) sería del 21.7%. En este sentido, podríamos situarlo como un nuevo capítulo que ha perdido peso en la recomposición del flujo exportador, si bien más tardíamente que los anteriores.

[160] En efecto, éstos han sido algunos de los productos tradicionalmente más importantes en la exportación española (sobre todo en las décadas de los sesenta y setenta), pero que han ido cediendo terreno a sectores industrialmente más complejos y mucho más intensivos en tecnología y/o capital. Puede verse Alonso (1993), pp. 417-425.

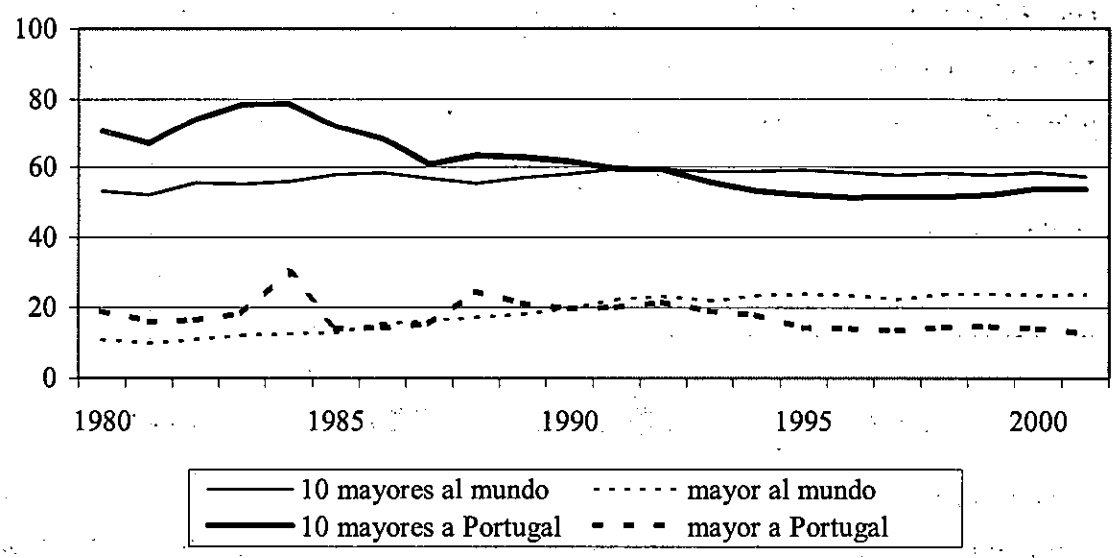
[161] Hemos utilizado la taxonomía sectorial propuesta en Alonso (1997), p. 456.

Gráfico nº III-13: Índice de Herfindahl para las exportaciones españolas.



Fuente: elaboración propia según DAIE.

Gráfico nº III-14: Peso acumulado de los principales capítulos de exportación española.



Fuente: elaboración propia según DAIE.

Teniendo en cuenta las consideraciones sobre los indicadores del grado de concentración ya expuestas en el epígrafe III.4.2, la información de los gráficos anteriores es coherente con las apreciaciones realizadas en el presente epígrafe sobre las modificaciones en el flujo exportador. Así, se observa que nuestra oferta exportadora a Portugal se ha diversificado durante el período de estudio, aunque han existido coyunturas de signo contrario a principios y finales de los ochenta. En estos escasos

años, algunos de los principales productos de exportación (automóvil, combustibles o maquinaria mecánica) engloban porcentajes mayores del conjunto de la exportación. Pero conforme van aumentando su protagonismo los nuevos productos de la corriente exportadora a lo largo del período, las tendencias diversificadoras quedan patentes.

En comparación con las exportaciones de España al mundo, las dirigidas al mercado portugués han seguido una dinámica contraria. Hasta 1990, las exportaciones a Portugal estuvieron más concentradas que las que hacíamos en el conjunto de nuestro comercio externo; pero, a partir de entonces, ha ocurrido lo opuesto. Por lo tanto, la respuesta de las empresas exportadoras a la apertura comercial de la economía española no ha sido uniforme: mientras que, en líneas generales, la exportación española ha tendido a especializarse para afrontar los nuevos retos de una economía más abierta, frente al espacio portugués ha ocurrido lo contrario. Recordemos, además, que, según vimos en el epígrafe III.4.2, las importaciones españolas con origen en Portugal también han seguido un proceso de diversificación desde 1980 a la actualidad (muy parecido cuantitativamente a lo que estamos observando para las exportaciones). Así que la respuesta del comercio hispano-luso a la integración de sus economías ha derivado en un aumento muy importante de sus intercambios, pero no en una mayor especialización comercial entre ambos países.

III.5.3. UN ANÁLISIS DESAGREGADO DEL FLUJO EXPORTADOR

Repitiendo la metodología utilizada para analizar las partidas de importación[162], las exportaciones que realizó España a Portugal desde 1980 quedan clasificadas, aproximadamente, en 1200 partidas diferentes, aunque con sólo 50 de ellas se tiene más de la mitad del valor total de exportación.

En el cuadro nº III-10 se relacionan las partidas más importantes de nuestra exportación a Portugal; concretamente, aquéllas cuyo peso medio entre 1980 y 2001 es

[162] Véase el epígrafe III.4.3.

superior al 0.5%. Se puede apreciar que la gran mayoría de ellas pertenece a los capítulos más relevantes vistos en los apartados inmediatamente anteriores.

Cuadro nº III-10: Principales partidas en la exportación española a Portugal desde 1980 (media de la participación de cada partida en el total anual, en %).

Partida	% medio	Descripción abreviada del producto
0201	0,5	Carne bovina, fresca o refrigerada
0305	0,8	Pescado seco o salado
0399	1,8	Peces vivos; pescado fresco, refrigerado o congelado, incluso los filetes y demás carnes de pescado
1509	0,7	Aceite de oliva
2523	0,7	Cementos hidráulicos
2710	5,0	Aceite de petróleo, salvo crudo, y sus preparaciones
2713	0,6	Coque de petróleo
3402	0,5	Agentes orgánicos para lavar
3901	0,7	Polímeros de cloruro de vinilo
3999	1,3	Barras, varillas, perfiles, accesorios de tubería, láminas, vajillas, tocador y otras manufacturas de plástico
4011	0,7	Neumáticos nuevos
4101	0,7	Cueros de bovino o equino en bruto
4501	1,2	Corcho natural en bruto
4818	0,8	Papel para usos higiénicos
5298	0,5	Hilados de algodón
5299	0,6	Tejidos de algodón
6299	1,0	Prendas de vestir, excepto las de punto
6908	0,8	Baldosas y mosaicos esmaltados
7214	1,1	Barras de hierro o acero sin alear
7219	0,5	Laminados de acero grandes
7601	1,5	Aluminio en bruto
8409	1,0	Partes de motores de explosión o diesel
8418	0,6	Refrigeradores
8471	0,6	Máquinas para tratamiento de información
8528	0,6	Receptores de televisión
8529	0,5	Partes de emisores radio y televisión
8544	0,7	Hilos y cables conductores para electricidad
8703	9,0	Coches turismo
8704	1,1	Vehículos para transporte de mercancías
8708	5,1	Componentes de automóviles
9403	0,6	Demás muebles

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Hagamos algunos comentarios. Ya habíamos visto, en el análisis por capítulos, que las exportaciones de vehículos terrestres eran las más destacadas, y así se refleja en el peso de sus partidas (turismos, vehículos para el transporte de mercancías y

accesorios de ambos), también dominantes. Con un sobresaliente peso aparecen, además, las preparaciones de aceite de petróleo, exportación con una evolución recesiva, que, actualmente, apenas alcanza el 1% del total. El protagonismo de las otras partidas ya es bastante más limitado[163].

Las exportaciones de maquinaria eléctrica se han centrado fundamentalmente, en unos productos muy determinados: conductores eléctricos, receptores de televisión y sus partes, máquinas calentadoras e interruptores eléctricos. Y lo mismo ha ocurrido con nuestras ventas a Portugal de aparatos mecánicos, entre los que sobresalen las partes de motores, los refrigeradores, las bombas de aire y las máquinas para tratamiento de información.

Se puede observar que las partidas identificadas dentro de los capítulos del automóvil, los combustibles y la maquinaria (mecánica y eléctrica) coinciden, en alto grado, con las que señalamos en su momento como partidas importantes de la importación española desde Portugal. Este hecho, está adelantando la importancia que ha de tener el comercio intraindustrial dentro de estos sectores, aunque este fenómeno lo estudiaremos en el capítulo V de nuestra investigación.

Algunas otras partidas de exportación, con evolución creciente (pertenecientes, lógicamente, a los que habíamos identificado como capítulos dinámicos), han sido: papel para usos higiénicos, neumáticos, aceite de oliva, carne de bovino, baldosas, agua mineral, vinos, oro en bruto, manufacturas varias siderúrgicas, etc.

Al contrario, partidas con un comportamiento más recesivo, que pierden peso de forma considerable en el total, serían las materias plásticas primarias (polímeros varios) y algunos otros productos químicos, el aluminio en bruto o en chapas finas, el corcho en bruto, productos primarios de la siderurgia, los combustibles minerales derivados del petróleo, los cementos hidráulicos, las máquinas termodinámicas, la maquinaria para la

[163] Nótese que las partidas cuyos últimos dígitos son el 98 ó el 99 responden, en realidad, a la agrupación de varias partidas, debido a nuestro procedimiento para homogeneizar las clasificaciones arancelarias. Por ello, su peso sobre el total ha de ser necesariamente mayor.

fabricación de pasta y papel y la necesaria para industrias extractivas. También las partidas que han cedido protagonismo en el total se corresponden con los capítulos perdedores en la recomposición exportadora de los últimos años.

Por último, ¿qué ocurre con la tendencia de diversificación de las exportaciones españolas a Portugal, si se analiza al nivel de las partidas arancelarias? Pues ocurre que se repite la conclusión ya apuntada para la concentración por capítulos, o sea, que en las últimas dos décadas se ha diversificado nuestro flujo exportador al mercado portugués. En efecto, el peso de las 50 partidas más relevantes de cada año sobre las exportaciones totales pasa de englobar entre el 65-75% del total, para el primer quinquenio de los ochenta, a ir descendiendo progresivamente hasta el 50% actual; es decir, este grupo de 50 partidas representa, entre las 1200 totales, un porcentaje similar, en cuanto a su participación en el total de las exportaciones, del que representaban los diez principales capítulos de la exportación. Por otra parte, el índice de Herfindahl para las partidas sigue una trayectoria paralela a la reflejada a nivel de capítulos, aunque, por supuesto, con valores inferiores.

III.6. ANÁLISIS EXPLORATORIO DEL COMERCIO BILATERAL

Resumiendo lo visto anteriormente, podemos decir que la integración de España y Portugal en la CEE y, paralelamente, la integración de sus propios mercados, ha supuesto un enorme desarrollo del comercio entre ambos países. Asimismo, este comercio ha resultado tradicionalmente favorable para la economía española, que mantiene unas tasas de cobertura muy favorables. Por otra parte, el análisis por separado de los flujos importador y exportador ha puesto de manifiesto ciertas similitudes y discrepancias entre ambos.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, a continuación se lleva a cabo una primera aproximación a la descomposición del total del comercio bilateral entre España y Portugal en sus segmentos interindustrial e intraindustrial y, dentro de éstos, en diversas gamas.

III.6.1. COMERCIO INTERINDUSTRIAL Y COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Como hemos explicado detalladamente en el capítulo I, si deseamos investigar sobre las causas y consecuencias de estos fenómenos, la teoría del comercio internacional presenta dos enfoques básicos y, hasta cierto punto, complementarios.

Por una parte, estarían las teorías sustentadas en el principio de la ventaja comparativa, cuyo principal exponente es la teoría neoclásica o modelo Heckscher-Ohlin. Esta teoría considera que, bajo determinados supuestos (competencia perfecta en los mercados, rendimientos constantes a escala, similitud en las funciones de producción y en las preferencias de los consumidores de todos los países, etc.), los países tenderán a exportar (importar) aquellos bienes que son capaces de producir con menores (mayores) costes y precios relativos.

Por otra parte, estaría la nueva escuela del comercio internacional, que, sobre todo desde comienzos de los setenta, ha aportado visiones explicativas novedosas y ha roto con muchas de las hipótesis de las teorías tradicionales del comercio, admitiendo imperfecciones en los mercados de bienes y factores (competencia monopolística u oligopolística, estrategias empresariales de diferenciación de productos, economías de escala, preferencia de los consumidores por la variedad de productos, etc.). Este nuevo tipo de enfoques es especialmente adecuado para explicar un fenómeno de creciente importancia en el comercio entre países industrializados de las últimas décadas: el comercio intraindustrial (o intrasectorial). Sin embargo, la nueva teoría sobre comercio internacional no parece haber invalidado a la tradicional. Es más, algunos autores han tratado de integrarlas, utilizando la teoría neoclásica como base explicativa del comercio interindustrial y, en cambio, las nuevas teorías como fundamento para el estudio del comercio de naturaleza intraindustrial.

Por lo tanto, para caracterizar el comercio bilateral entre España y Portugal resulta relevante discernir el volumen de comercio de tipo interindustrial del intraindustrial. De este modo, siguiendo la teoría tradicional, la creación de flujos comerciales de carácter interindustrial se sustentaría sobre la base de las ventajas comparativas, esto es, las diferencias en la dotación de recursos y factores entre los

países ibéricos. Mientras que los intercambios comerciales de naturaleza intraindustrial se explicarían, en mayor medida, con arreglo a la existencia, por ejemplo, de economías de escala o de estrategias de diferenciación de producto. En el caso, como el que nos ocupa, de un proceso de integración económica, los ajustes que éste pueda inducir sobre el volumen y el patrón de comercio (y, en última instancia, sobre la renta), dependerán, además, del tipo de comercio existente[164].

Para cuantificar el volumen de comercio entre España y Portugal que corresponde a cada categoría de las dos señaladas anteriormente hemos utilizado la metodología propuesta en Fontagné y Freudenberg (1997). Esta metodología define la existencia de comercio intraindustrial cuando el grado de solapamiento entre las exportaciones y las importaciones de un determinado producto en un período de tiempo es, al menos, del 10%; es decir, si el valor del menor de ambos flujos supera el 10% del valor del mayoritario. Así, el comercio de los productos que cumplen la condición anterior se considera intraindustrial y, en caso contrario, se computa como comercio interindustrial. De este modo, se puede dividir el comercio total en ambas categorías[165].

Para aplicar esta metodología al comercio bilateral entre los países ibéricos hemos considerado la desagregación estadística que corresponde a las posiciones arancelarias (esto es, seis o siete dígitos de la clasificación NIMEXE, vigente hasta 1987, y ocho dígitos de la Nomenclatura Combinada, vigente desde 1988) y el período temporal con el que venimos trabajando[166]. El gráfico nº III-15 muestra los resultados y posibilita la comparación con el comercio de España total y frente a la UE, calculados con datos y procedimientos homogéneos.

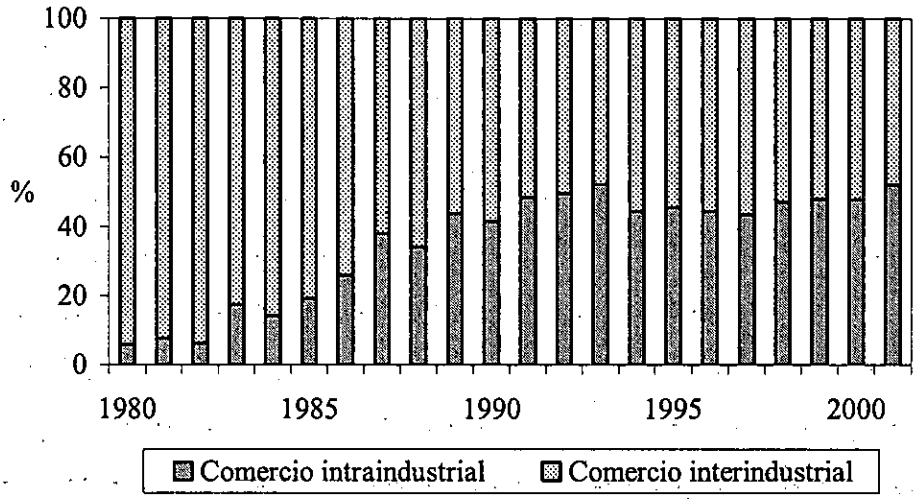
---

[164] Sobre los aspectos teóricos y sobre las relaciones entre la escuela neoclásica y la nueva escuela del comercio internacional véase lo expuesto en el capítulo I, especialmente en el epígrafe I.4.3.

[165] Esto es un resumen de dicha metodología, la cual se explica detalladamente en el epígrafe V.3.1.

[166] Véase el epígrafe V.3.2 para profundizar en las particularidades metodológicas de nuestra aplicación al comercio intraindustrial entre España y Portugal.

Gráfico nº III-15: Descomposición del comercio entre España y Portugal en interindustrial e intraindustrial (% del comercio total).



Fuente: elaboración propia según DAIE.

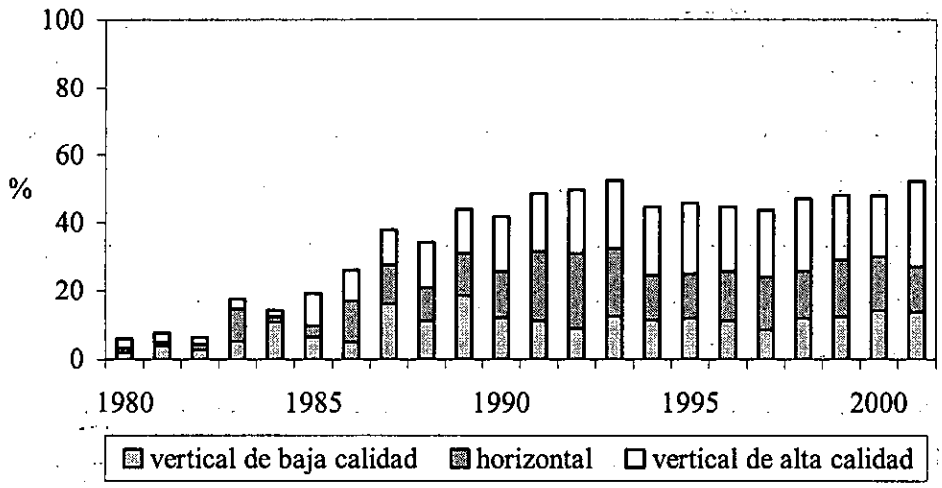
El gráfico anterior pone de manifiesto el intenso desarrollo del comercio intraindustrial entre España y Portugal en el período estudiado. Del comercio mantenido por estos países a principios de los ochenta, los productos que se exportaban e importaban simultáneamente representaban menos del 10% del valor total del comercio. Sin embargo, el comercio intraindustrial ha crecido vertiginosamente hasta representar alrededor de la mitad de los intercambios de bienes entre España y Portugal. Lógicamente, el avance del comercio intraindustrial ha supuesto que los intercambios de carácter interindustrial hayan perdido gran parte de su protagonismo en el conjunto del comercio bilateral. Esta situación nos conduce a pensar que la intensificación de las relaciones comerciales entre los países ibéricos en las últimas décadas se ha basado, principalmente, en el incremento de intercambios de naturaleza intraindustrial.

III.6.2. SEGMENTACIÓN DEL COMERCIO BILATERAL POR GAMAS

Para una mayor profundización en el estudio del comercio bilateral, la metodología de Fontagné y Freudenberg (1997) permite descomponer el comercio intraindustrial en tres clases, empleando los índices de valor unitario de exportación e importación como aproximación de sus precios y, por ende, de la calidad de los

productos. Así, el tráfico de productos cuyos valores unitarios de exportación y de importación se diferencien en menos de un 15% se considera comercio intraindustrial horizontal y representa un intercambio de productos similares y de calidad equivalente. Los flujos donde los valores unitarios difieran en un margen mayor se consideran diferenciados verticalmente; si es mayor el valor unitario de las exportaciones (importaciones) que el de las importaciones (exportaciones) se engloban dentro del comercio intraindustrial vertical de gama alta (baja), ya que se presupone que, aún siendo el mismo bien el que se comercia en ambos sentidos, la calidad del exportado es superior (inferior) a la del importado[167]. El gráfico nº III-16 revela la importancia de cada uno de estos tres tipos sobre el comercio total de España con Portugal. Evidentemente, su suma coincide con el comercio intraindustrial que antes habíamos presentado.

Gráfico nº III-16: Comercio intraindustrial de España y Portugal por gamas (% del comercio total).



Fuente: elaboración propia según DAIE.

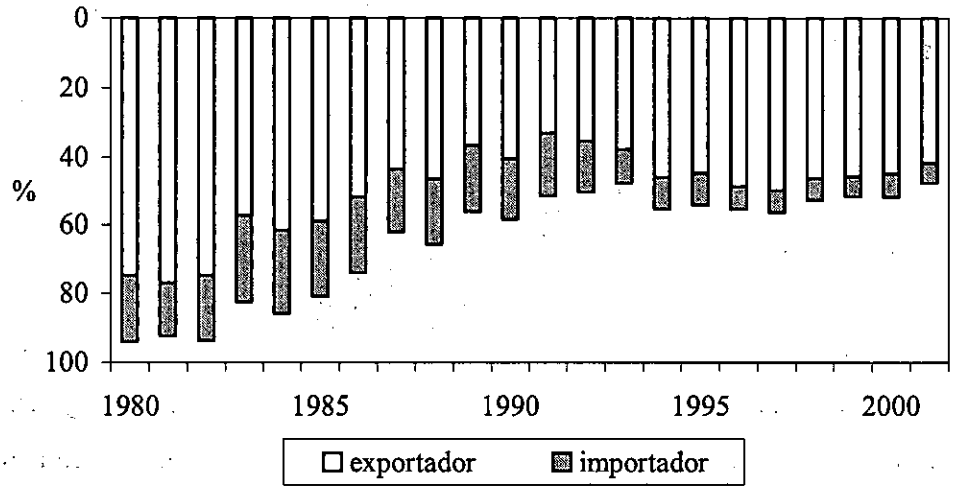
Se puede observar que, entre las tres gamas de comercio intraindustrial entre España y Portugal, no existe predominio claro de ninguna de ellas. El comercio horizontal, desde 1980 a 2001, ha supuesto, por término medio, un 11,5% del comercio total; generalmente, los estudios empíricos sobre la materia también concluyen cifras relativamente bajas para esta clase. Por otra parte, entre el comercio intraindustrial

[167] Volvemos a referirnos al epígrafe V.3.1 para mayores explicaciones sobre estas cuestiones.

diferenciado verticalmente, ha predominado ligeramente la gama de alta calidad sobre la de baja calidad, lo que significa que las exportaciones españolas a Portugal han tendido a centrarse en variedades con mayor calidad que nuestras importaciones de los bienes equivalentes con aquel origen.

Por último, y siguiendo una extensión de Sequeiros (1999), cap. IV, a la metodología de Fontagné y Freudenberg (1997), en el gráfico nº III-17 figura el valor de comercio interindustrial de España con Portugal desagregado en dos nuevos tipos[168]. Como hemos visto anteriormente, la suma del valor de todos los productos comerciados cada año con un solapamiento menor del 10% (el flujo en un sentido era muy superior al del sentido contrario) representaba el comercio de carácter interindustrial. Pues bien, el signo del índice de ventajas comparativas reveladas sirve para distinguir el carácter predominante en cada producto: exportador (positivo) o importador (negativo)[169].

Gráfico nº III-17: Comercio interindustrial de España y Portugal por gamas (% del comercio total).



Fuente: elaboración propia según DAIE.

[168] Hemos construido este gráfico con el eje de ordenadas en orden inverso, de modo que pueda apreciarse más nítidamente su complementariedad con el gráfico nº III-16.

[169] La formulación utilizada para dicho índice es la habitual:

$$IVCR_{it} = \frac{X_{it} - M_{it}}{X_{it} + M_{it}} \times 100 \qquad \text{(III-5)}$$

donde *i* representa las posiciones arancelarias; *t*, los años; *X*, las exportaciones de España a Portugal y *M*, las importaciones españolas con origen en Portugal.

La amplia tasa de cobertura superavitaria que España mantiene en su comercio con Portugal explica el predominio abrumador del comercio interindustrial de tipo exportador. Dicho de otra manera, España exporta a Portugal muchos productos que este país no nos vende simultáneamente, o de hacerlo, lo hace en una proporción minoritaria con respecto al valor de la exportación española. Por otra parte, el valor de las importaciones españolas de productos portugueses que no son solapados con nuestras exportaciones hacia allí es muy escaso y decreciente dentro del comercio bilateral.

La segmentación del comercio bilateral hispano-luso expuesta en este epígrafe y el resultado de la misma (una tendencia creciente de comercio intraindustrial, pero con una relevancia todavía muy significativa del comercio interindustrial) nos conduce a plantear el estudio de cada una de estas variedades por separado. Así, los dos próximos capítulos de nuestro trabajo los dedicaremos a la profundización del análisis del comercio interindustrial e intraindustrial que han mantenido España y Portugal, respectivamente, aplicando ya los postulados teóricos y empíricos que corresponde a cada tipología, como se ha visto en el capítulo I.

III.7. CONCLUSIONES

En este capítulo, tras presentar las fuentes de los datos empleados para el análisis del comercio de bienes entre España y Portugal y sus aspectos metodológicos, hemos constatado que dichos flujos comerciales, en las últimas décadas, se han caracterizado por lo siguiente. Primero, su gran expansión, que ha servido para romper con el aislamiento mutuo que mantenían estos vecinos geográficos, de modo que, en la actualidad, podemos hablar de un mercado ibérico de bienes integrado y de gran relevancia cuantitativa (como mercado de exportación, principalmente, Portugal para España, y, viceversa, como mercado de importación). Además, el comercio bilateral se ha distinguido por su amplio y permanente saldo superavitario para la economía española. Por otra parte, este enorme incremento de intercambios comerciales ha quedado reflejado en el extraordinario crecimiento del grado de apertura externa de cada

país frente al otro.

En segundo lugar, después de realizar un estudio por separado de los flujos importadores y exportadores, desagregados sectorialmente en capítulos y partidas arancelarias, se pueden concluir las siguientes cuestiones. Las principales compras que España realiza a Portugal son de automóviles, papel y pasta de papel, madera, maquinaria mecánica y eléctrica, plásticos y confección. Es destacable que la composición de dicho flujo importador difiere notablemente del de nuestras compras al resto del mundo, puesto que el principal aprovisionamiento español de mercancías portuguesas se da en manufacturas de demanda débil y escasa dotación tecnológica. Por otra parte, este patrón importador ha manifestado una fuerte recomposición en las últimas décadas, siendo los productos de las industrias del automóvil y la confección los que más han aumentando su peso relativo.

Las exportaciones españolas a Portugal más relevantes son de automóviles, de maquinaria mecánica y eléctrica, de productos siderúrgicos y de plásticos. En este caso, la estructura exportadora al mercado portugués no ha sufrido grandes alteraciones en el período estudiado, además de ser bastante coincidente con el patrón exportador de España al resto del mundo. Sí se debe destacar que, con el despegue de las relaciones comerciales bilaterales, han ido surgiendo nuevos tráficos exportadores de productos que, anteriormente, España no vendía a Portugal, por ejemplo, varios bienes agrarios y de las industrias agroalimentarias.

En tercer lugar, introduciendo en el análisis una descomposición del comercio bilateral hispano-luso por tipologías, hemos observado que los flujos de carácter interindustrial han perdido importancia relativa, mientras la han ganado los de naturaleza intraindustrial. Así, podríamos decir que el gran desarrollo del comercio mutuo de estas últimas dos décadas se ha basado, preponderantemente, en el del comercio intraindustrial, que ya aglutina, en la actualidad, la mitad de los intercambios totales entre estos dos países.

Por último, la segregación del comercio entre España y Portugal en cinco categorías, ha mostrado el predominio de los flujos de carácter interindustrial

exportador y los intraindustriales verticales de gama alta. En este sentido, en los dos próximos capítulos, se profundiza en el análisis de las diferentes categorías de comercio bilateral aquí apuntadas.

CAPÍTULO IV. EL COMERCIO INTERINDUSTRIAL: CONTENIDO FACTORIAL DEL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL

IV.1. INTRODUCCIÓN

Como acabamos de ver en el epígrafe III.6, aplicando al comercio bilateral de bienes entre España y Portugal una metodología habitual para su segmentación por distintos tipos de comercio, nos encontramos que el volumen de éste que se podría considerar como de tipo intraindustrial, a pesar de demostrar un gran crecimiento, sólo ha significado entre el 40 y el 50 % del valor total del comercio en los noventa (mientras que para el comercio exterior total de la economía española ha variado entre un 60 y un 75 %). O lo que es lo mismo, el segmento de comercio de carácter intersectorial, productos donde predominan claramente los flujos en un sentido sobre el otro (las exportaciones son mucho mayores que las importaciones o viceversa), todavía tiene una gran relevancia dentro del comercio entre los países ibéricos.

Por ello hemos considerado oportuno estudiar detenidamente los flujos comerciales de carácter interindustrial entre España y Portugal, representados por los saldos comerciales sectoriales e indicadores derivados de ellos. Por lo tanto, el objetivo básico de este cuarto capítulo es hallar el contenido factorial de los flujos comerciales bilaterales y la dotación factorial relativa de ambas economías que revela su comercio mutuo. Con ello, intentaremos justificar el patrón comercial entre los dos países ibéricos y, además, podremos saber si este comercio bilateral se ajusta a los postulados de la teoría neoclásica. Por otra parte, y para contar con elementos comparativos, extenderemos nuestro análisis al comercio exterior total de España, segregado en el que mantiene con la OCDE y el resto del mundo.

El capítulo se estructura en las siguientes partes. Tras esta introducción, en el segundo epígrafe, se exponen las posibilidades empíricas de contrastar la teoría neoclásica del comercio internacional, citando también los ejercicios más recientes efectuados para la economía española. En el tercer epígrafe, se analiza la especialización comercial española en función de los Índices de Ventaja Comparativa Revelada, como primera aproximación a los diferentes posicionamientos competitivos de nuestra economía en relación al comercio con distintos espacios. En el cuarto apartado se explican con detalle las cuestiones metodológicas referentes a los factores productivos y los ámbitos temporal y sectorial que caracterizan el ejercicio que se lleva

a cabo en el quinto epígrafe, el cual servirá para conocer la dotación factorial que refleja el comercio exterior de España. Luego, siguen unas breves conclusiones y un anexo estadístico.

IV.2. TEORÍA NEOCLÁSICA Y EVIDENCIA EMPÍRICA

En el capítulo I habíamos comentado que el marco teórico más adecuado para el estudio de los flujos de carácter interindustrial resulta ser la teoría neoclásica del comercio internacional, más concretamente, el modelo H-O. En los siguientes apartados, tras recordar, brevemente, dichos postulados teóricos, relataremos la metodología que se ha ido desarrollando para su aplicación empírica y nos detendremos en el comentario de una serie de trabajos que han realizado este tipo de ejercicios para el comercio exterior de España.

IV.2.1. CONTRASTACIÓN EMPÍRICA DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA

La teoría neoclásica del comercio internacional o modelo H-O argumenta, sintéticamente y bajo determinadas condiciones, que un país tenderá a exportar un bien cuya función de producción precise la utilización intensiva del factor productivo abundante en dicho país y que, al contrario, importará el bien que incorpore en mayor medida el factor productivo escaso en el país. De este modo, un país con amplia dotación relativa del factor F, tendrá ventaja comparativa en el comercio internacional en los bienes que incorporen a su función de producción intensivamente dicho factor. Las condiciones que exige el modelo son bastante restrictivas y se refieren a la existencia de competencia perfecta en los mercados, similitud en las funciones de producción y en las preferencias de los consumidores de todos los países, inmovilidad internacional de factores productivos, rendimientos constantes a escala, formación de

precios y costes en régimen de autarquía, etc.[170].

La contrastación empírica de la teoría neoclásica del comercio internacional ha dado lugar a numerosos trabajos y controversia desde la aplicación pionera de Leontief (1953). El procedimiento de este autor para calcular el contenido factorial del comercio exterior de un país utiliza la metodología input-output y se basa en los requerimientos de cada factor productivo por unidad de producto sectorial, los cuales se aplican a los flujos de importaciones competitivas (competitivas con producción nacional, es decir, importaciones susceptibles de ser producidas en el interior) y exportaciones de cada sector. La comparación del total de requerimientos de cada factor contenidos en ambos flujos comerciales[171] permitirá establecer conclusiones sobre la abundancia relativa de los factores productivos.

Dicho trabajo, aplicado al comercio exterior de los Estados Unidos, alcanzó unos resultados soprendentes: la relación capital/trabajo de las exportaciones de este país era inferior a la que correspondía a los productos sustitutivos de sus importaciones. Ello, admitiendo que Estados Unidos era el país con una mayor dotación de capital, chocaba frontalmente con la capacidad explicativa del modelo H-O y llevó a bautizar esta circunstancia como "paradoja de Leontief". Con posterioridad, diferentes autores realizaron otros ejercicios en la misma línea que ratificaban comportamientos similares para otros países y períodos. Ello llevó a hacer más firmes las críticas al modelo H-O por su falta de adecuación a la realidad empírica aunque, también, a desarrollar diferentes argumentos que trataban de justificar dicha inconcordancia.

Un intento de especial interés para resolver la "paradoja de Leontief" fue a través de la inclusión en el modelo neoclásico de un mayor número de factores productivos. Como ya comentamos en el capítulo I, la generalización de este modelo a un contexto multidimensional (muchos países, bienes y factores) fue llevada a cabo por

[170] Para mayor detalle sobre el enfoque neoclásico y el modelo H-O véase el epígrafe I.2.4.

[171] Debido a la dificultad de obtener datos para los requerimientos factoriales por países de origen de las importaciones, se propone aproximarlos por los requerimientos de la producción interna sustitutiva de dichas importaciones.

Vanek (1968) y se conoce como teorema H-O en su versión de contenido factorial o teorema Heckscher-Ohlin-Vanek (H-O-V en adelante). Ahora, el interés ya no se centra en los bienes intercambiados en el comercio internacional, sino en los servicios factoriales que dichos bienes incorporan. De este modo, un país exportaría (importaría) los servicios de los factores productivos relativamente abundantes (escasos) en su economía[172].

También de trascendental interés es la aportación de Leamer (1980), donde se demuestra que la aplicación de la metodología anterior a un contexto multidimensional como el del teorema H-O-V precisa ciertas correcciones. En efecto, en un entorno multidimensional, un país puede ser, simultáneamente, exportador o importador neto de los servicios de varios factores productivos. Por ello, este autor establece que el criterio de Leontief sólo es válido en determinado supuesto y que, de otro modo, las conclusiones sobre la abundancia relativa de factores deben establecerse comparando los requerimientos factoriales incorporados en las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones) con los contenidos en la producción destinada a demanda interna (producción total menos exportaciones netas) [173].

[172] Para mayor detalle sobre el modelo H-O-V y el enfoque de neoproporciones factoriales véase el epígrafe I.3.6.

[173] Para una síntesis de las aplicaciones empíricas de la teoría neoclásica del comercio internacional pueden verse, por ejemplo, Bajo (1991), cap. 3, con atención especial al comercio exterior de España, Krugman y Obstfeld (2001), cap. 3, y, en modo mucho más extensivo, Borkakoti (1998), caps. 13-15. Ahí se puede observar cómo, en varios ejercicios empíricos, se complementa este tipo de contrastación del teorema H-O-V con un análisis de regresión, donde se estima la relación entre la estructura sectorial de las ventajas comparativas (a través, por ejemplo, de un índice de ventajas comparativas reveladas) y diferentes medidas de intensidad de factores productivos. Nosotros no hemos optado por esta cuestión, la cual, por cierto, es más usual cuando los estudios se restringen al terreno de la industria manufacturera, que facilita la disposición de datos suficientes para realizar regresiones de garantía. Por otra parte, en Brecher y Choudhri (1988) se formula una versión para probar el modelo H-O-V en el caso de dos países.

IV.2.2. APLICACIONES AL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL

Las aplicaciones de esta metodología a la economía española no son muy abundantes e, incluso, en algunos casos, han ofrecido resultados aparentemente contradictorios. Podríamos dividirlas en dos grupos, según el ámbito espacial estudiado: la mayoría de estos trabajos engloban todo el comercio exterior español, si bien, en los últimos años se han realizado algunos estudios de ámbito regional.

Los más recientes trabajos de contrastación del teorema H-O-V para el conjunto del comercio exterior español son los de López Martínez (2001) para el año 1995, Rodríguez (1992) para el año 1985, Fariñas y Martín (1990) para 1980, y Bajo y Torres (1989) para los años 1975 y 1980[174]. Estos cuatro trabajos tienen en común el dividir el comercio exterior de España entre el realizado con los países de la OCDE y con el resto del mundo, sobre la base de las diferencias factoriales presupuestas a una y otra área. Las conclusiones alcanzadas en los cuatro estudios, aunque no exactamente coincidentes, ponen de manifiesto que la dotación relativa de factores española respecto a los países industrializados venía siendo muy diferente a la que mostraba nuestra economía con respecto a los países en vías de desarrollo[175].

Así, en los trabajos de Rodríguez (1992) y de Fariñas y Martín (1990), que se refieren sólo al comercio de manufacturas, los resultados fueron acordes con las hipótesis de partida, reforzando las predicciones del modelo H-O: la economía española presentaba, frente a los países desarrollados, abundancia de mano de obra respecto a capital físico y a capital humano y, a su vez, abundancia de capital físico sobre el humano, mientras que el comercio entre España y los países en vías de desarrollo ponía de manifiesto que nuestra economía resultaba más abundante en capital humano que en capital físico, y, en este último factor, que en mano de obra[176]. Sin embargo, tanto

[174] Existen también varios trabajos publicados en la década de los setenta que realizaron contrastaciones para el año 1970 ó anteriores.

[175] En Rodríguez (1992), además de las conclusiones del propio estudio, puede verse un cuadro sintético de los resultados de las contrastaciones del modelo H-O-V para nuestra economía hasta esa fecha.

[176] El trabajo de Fariñas y Martín (1990) no incluye el capital humano, pero es concordante con las

López Martínez (2001) como Bajo y Torres (1989), cuyos trabajos, en diferencia a los anteriores, se extienden al comercio de todo tipo de bienes, advertían comportamientos del tipo "paradoja de Leontief" para los factores de capital físico y trabajo, dado que el primero se mostraba más abundante que el segundo en la economía española respecto a las industrializadas (en el segundo estudio), existiendo escasez de capital físico frente a trabajo en España si se comparaba con los países en vías de desarrollo (en ambos estudios). De todos modos, estas discrepancias en los resultados deben ser matizadas, como mínimo, por las diferencias entre estudios en cuanto al ámbito sectorial (desde sólo las manufacturas a todos los sectores económicos), al número de factores productivos considerados (dos –trabajo y capital– o tres –trabajo, capital físico y capital humano–), a las propias fuentes estadísticas empleadas o al período estudiado.

Por otra parte, últimamente, se han publicado varios trabajos para el comercio entre España y algunas regiones a las que se les supone una dotación factorial relativamente alejada de la nuestra. Por ejemplo, en Artal (1999) se realiza una contrastación para el comercio entre España y el Mercosur para 1990, mientras que en Martín (1994) y en Turrión (2000) se estudia el caso de las relaciones comerciales de nuestro país con distintos países de Europa del Este en 1989 y 1994, respectivamente. Los resultados de estas dos últimas investigaciones son los esperados, concordantes con el modelo neoclásico; esto es, tanto en el estudio de Martín (1994) como en el de Turrión (2000), se demuestra, a partir del comercio de bienes entre España y un grupo de países de Europa del Este, que nuestra economía resultaba abundante en capital humano frente a capital físico, y en este último factor frente al trabajo. Sin embargo, el artículo de Artal (1999) llega a una conclusión que incluye una "paradoja de Leontief", referente a la dotación relativa de los factores capital físico y trabajo, al igual que ocurría en los estudios citados anteriormente para el comercio exterior global de la economía española; es decir, nuestra economía se mostraba como abundante en capital humano frente a trabajo, y en este último factor frente al capital físico. Artal encuentra justificado este hecho debido a la destacada presencia de importaciones españolas del sector siderometalúrgico, que posee unas elevadas necesidades de capital físico en

afirmaciones anteriores, excluyendo lo referido a dicho factor productivo.

relación a las de factor trabajo.

IV.3. LA VENTAJA COMPARATIVA ESPAÑOLA FRENTE A PORTUGAL Y A OTROS ESPACIOS

En el epígrafe III.6.2 habíamos descompuesto el comercio bilateral hispano-luso en sus componentes exportador e importador. Los resultados obtenidos debemos tomarlos ahora como punto de partida, puesto que denotaban un gran predominio del comercio interindustrial de carácter exportador sobre el importador. Es decir, en el intercambio de productos desiguales (de diferentes industrias) la economía española manifestaba una superioridad importante sobre la portuguesa.

En el presente epígrafe profundizaremos en el conocimiento de la especialización comercial denotada por el comercio bilateral entre España y Portugal, añadiendo comparaciones con el resto del comercio exterior español y realizando el análisis desde una óptica sectorial. Vamos a utilizar la clasificación sectorial de bienes de la TIO-95, un período temporal limitado al quinquenio 1991-1995 y a añadir unas áreas económicas que servirán de comparación frente al comercio con Portugal (la OCDE-22 y el resto del mundo). La elección de estos parámetros viene motivada por el ejercicio que se planteará en epígrafes posteriores[177].

Así, hemos calculado los Índices de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)[178] para el comercio exterior de España, clasificado por sectores de la TIO-95, frente a la OCDE-22, Portugal y el resto del mundo, en el período 1991-1995. Los promedios en

[177] Véanse los epígrafes IV.4.2 y IV.4.3 para explicaciones más detalladas sobre dichos parámetros.

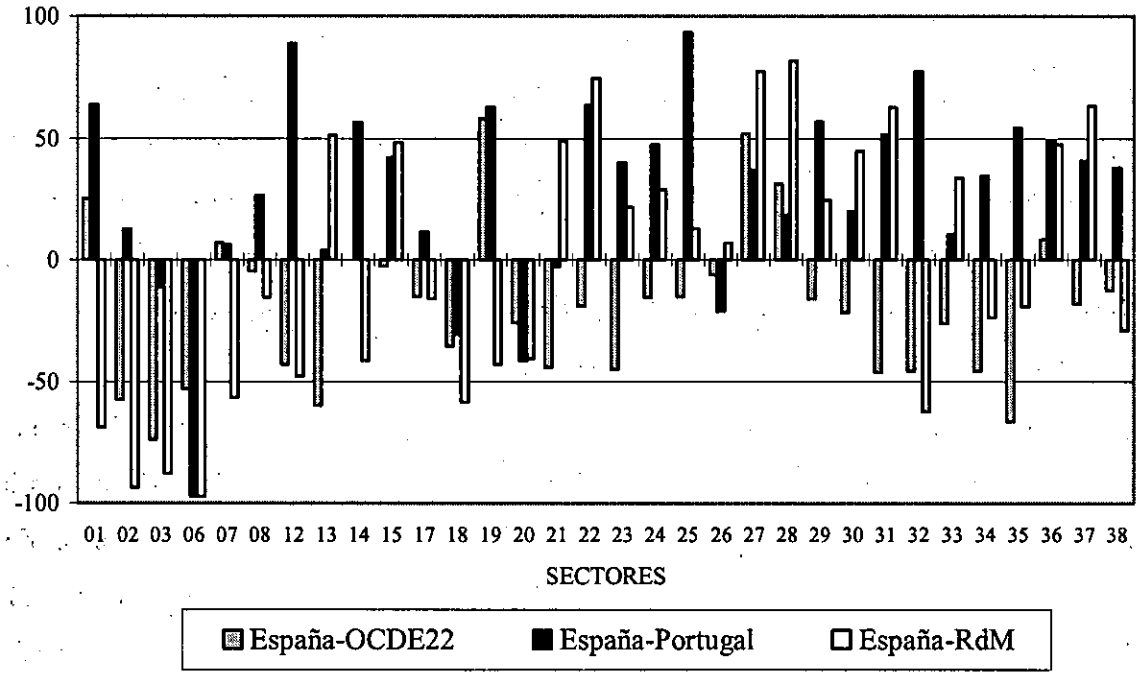
[178] La formulación utilizada es la que ya hemos presentado anteriormente:

$$IVCR_{it} = \frac{X_{it} - M_{it}}{X_{it} + M_{it}} \times 100 \qquad \text{(IV-1)}$$

donde *i* representa los sectores; *t*, los años; y *X* y *M*, las exportaciones e importaciones, respectivamente. Sobre la adecuación de éste y otros índices para medir la especialización comercial, puede consultarse Ballance (1988).

ese quinquenio de tales índices se presentan en el gráfico nº IV-1, donde se pueden apreciar las importantes diferencias en el patrón comercial de nuestra economía frente a los tres espacios referidos.

Gráfico nº IV-1: IVCR del comercio exterior español (promedios 1991-95, sectores TIO-95).



Notas: la notación sectorial puede consultarse en el cuadro nº IV-7 del anexo estadístico (epígrafe IV.7); en el gráfico no figuran sectores sin ó con minúsculo volumen en el comercio entre España y Portugal.

Fuente: véase anexo estadístico (epígrafe IV.7).

Comencemos por hacer unos comentarios sobre la posición competitiva española frente a la OCDE y frente al resto del mundo, es decir, dejando aparcado, de momento, el comercio con Portugal. Los comportamientos más opuestos se dan en sectores que muestran ventaja comparativa de la economía española frente a un espacio y desventaja frente al otro. Así, en la agricultura (sector 01), minerales no metálicos ni energéticos (sector 07) e industria del cuero (sector 19) nuestra economía presenta un comercio ventajoso frente a la OCDE y, simultáneamente, ampliamente deficitario frente al resto del mundo. Al contrario, la industria láctea (sector 13), papelera (sector 21), la química (sector 23), la metalurgia (sector 29), la fabricación de maquinaria mecánica (sector 31) y eléctrica (sector 33) o el material de transporte –excluidos los vehículos– (sector 37) representan, entre otras, actividades donde España mantiene una ventaja comercial

frente a los países con menor grado de desarrollo, que se transforma en desventaja competitiva con los países del área de la OCDE. Estas diferencias en el patrón comercial de la economía española remarcan el papel intermedio que la caracteriza en el contexto del comercio internacional y que servirá de hipótesis en el epígrafe IV.5.

La inclusión del comercio hispano-portugués en el análisis ofrece puntos de vista muy destacables. Evitaremos reiterar ahora comentarios hechos en el capítulo III sobre el comercio bilateral para centrarnos en la comparación del mismo con el que mantiene nuestro país con las otras áreas estudiadas en el presente epígrafe. La ventaja competitiva de España sobre Portugal es manifiesta en casi todos los sectores productivos y ello supone una primera e importante diferencia con el resto del comercio español aquí analizado. En concreto, de las 32 ramas representadas, España mantiene una situación superavitaria frente a la OCDE tan sólo en 7, frente al resto del mundo, en 16, y frente a Portugal en 26 ramas. En nuestro comercio con el país luso, las ramas donde este hecho tiene más relevancia cuantitativa en el quinquenio 1991-1995 son la agricultura, la industria agroalimentaria (salvo la láctea), la industria química, la del caucho y plástico, la metalurgia, la maquinaria mecánica y los vehículos (sectores 01, 14, 23, 24, 29, 31 y 36, respectivamente). Los 6 sectores que presentan una situación deficitaria de España respecto a Portugal durante el período estudiado son la pesca, la extracción de minerales metálicos, la confección, la madera, el papel y el vidrio (sectores 03, 06, 18, 20, 21 y 26, respectivamente), destacando cuantitativamente los casos de confección y madera. Se puede apreciar que los sectores en que Portugal goza de ventaja comparativa se caracterizan por el gran protagonismo de recursos naturales y/o mano de obra en su función productiva.

Por otra parte, una comparación de la posición competitiva de cada sector español con los tres espacios también arroja conclusiones interesantes. Así, en 11 de los 32 sectores coinciden la ventaja comparativa de España frente a Portugal y frente al resto del mundo (pero no frente a la OCDE), representando, el comercio de estos sectores, un promedio en el período del 36,1% del comercio total hispano-portugués. Dentro de este grupo, los más relevantes cuantitativamente son los sectores químico, cauchos y plásticos, metalurgia, fabricación de productos metálicos, maquinaria mecánica y maquinaria eléctrica (sectores 23, 24, 29, 30, 31 y 33, respectivamente).

Todas estas producciones, sin embargo, han sido claramente deficitarias en el comercio entre España y la OCDE.

Los sectores en que la posición (superavitaria o deficitaria) es coincidente entre lo comerciado con Portugal y con la OCDE (aunque opuesta a la situación frente al resto del mundo) son 6: agricultura, extracción de otros minerales, otros productos alimenticios, cuero, papel y vidrio (sectores 01, 07, 14, 19, 21 y 26, respectivamente). Suponen un promedio quinquenal del 18,0% del comercio total hispano-portugués.

En el resto de los sectores, nuestra posición competitiva respecto a Portugal o bien es coincidente con la de los otros dos espacios a la vez, o bien es contraria a ambos. Hay 3 ramas, que tienen un peso del 19,3% del comercio total entre España y Portugal, caracterizadas por que España resulta superavitaria frente a los tres espacios; el responsable casi exclusivo de este caso es el sector automovilístico (sector 36). Otras 4 ramas, con una ponderación del 9,4% en el comercio bilateral, significan déficit español frente a cualquiera de las tres zonas estudiadas, destacando de este grupo el caso de la confección (sector 18).

Por último, los 8 sectores restantes, responsables de un 16,4% del comercio entre los países ibéricos, son superavitarios para España en el comercio con Portugal, mientras que tienen un comportamiento contrario frente a los otros espacios considerados. Este grupo engloba producciones de diferentes características, aunque hay varias altamente tecnificadas, como la maquinaria de oficina (sector 32), los equipos electrónicos y de comunicación (sector 34) y los aparatos de precisión (sector 35). Es posible que, para estos sectores con importante protagonismo de nuevas tecnologías, la accesibilidad del mercado portugués esté jugando un papel precursor de cara a consolidarlos, en el futuro, en las exportaciones españolas a otras partes del mundo. Destaquemos, además, que en estas tres ramas gozamos de una ventaja comparativa tan cuantitativamente amplia en el comercio con Portugal como lo es la desventaja con las otras áreas multinacionales.

En resumen, este análisis básico permite considerar que el comercio exterior de España está muy segmentado geográficamente, existiendo diferencias notables en el

resultado de lo comerciado con otros países desarrollados y con los países en vías de desarrollo, que hacen variar la consideración de la posición competitiva de nuestra economía en el concierto internacional. Además, y con especial interés para nuestro trabajo, se puede apreciar que el comercio entre España y Portugal tiene características suficientemente peculiares, que lo alejan de los cánones anteriores. Bien es cierto, sin embargo, que en el estudio de los IVCR hemos encontrado que la posición competitiva de nuestros sectores comerciales frente al país luso mostraba más similitud a la que presentaba frente a los países en vías de desarrollo que la denotada por el comercio entre España y la OCDE[179]. A continuación, plantearemos el estudio del contenido factorial de la economía española explicado en función de sus flujos comerciales, que permitirá conocer en qué medida las afirmaciones anteriores sobre la distinta posición competitiva de la economía española frente a los tres espacios analizados son refutables por una diferente jerarquía de abundancia relativa de factores productivos entre nuestra economía y las demás.

IV.4. CUESTIONES METODOLÓGICAS

El ejercicio de contrastación del teorema H-O-V para la economía española en 1995 se lleva a cabo en el quinto epígrafe, pero, previamente, en el presente apartado pretendemos realizar varias apreciaciones sobre las variables estudiadas. Se han considerado 3 factores de producción, 3 áreas de comercio exterior y la máxima desagregación sectorial disponible (41 ó 18 sectores). Todos los datos considerados corresponden al año para el que se realiza el ejercicio, 1995, para el que está disponible

[179] La afirmación anterior se basa en el análisis hecho anteriormente. Sin embargo, debemos recordar que, en él, se ha prescindido de las ramas cuyo peso en el comercio entre España y Portugal era nulo o despreciable, aunque pudiera no serlo en el comercio global español. En este caso se encuentran las ramas 04 (Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba) y 05 (Extracción de crudos de petróleo, de gas natural y de minerales de uranio y torio), las cuales, sobre todo la segunda, tienen gran importancia cuantitativa en el comercio entre España y los países en vías de desarrollo. Por lo tanto, ha de entenderse que la afirmación anterior sobre la similitud entre nuestro comercio con Portugal y con los países en vías de desarrollo excluye el comercio de las ramas energéticas.

la última tabla input-output completa de la economía española.

Precisemos, más detenidamente, ciertos aspectos metodológicos de nuestro estudio, aunque remitimos al anexo incluido al final de este capítulo (epígrafe IV.7) para ampliar informaciones sobre las variables o sus fuentes estadísticas.

IV.4.1. FACTORES PRODUCTIVOS

Los tres factores productivos considerados son el trabajo, el capital físico y el capital humano. La introducción de este último factor evita una de las típicas objeciones a esta clase de ejercicios y, además, permite la comparación con los más recientes para la economía española.

El vector de requerimientos de trabajo de la economía española (L) viene definido por el número de empleados de cada sector i en el año de referencia (L_i). El de capital físico (K), por el valor del stock neto de capital físico de cada sector (K_i). El vector de requerimientos de capital humano (H) trata de medir la cualificación de la mano de obra y sus elementos (H_i) han sido estimados en función de las disparidades salariales entre sectores, basándonos en la siguiente formulación:

$$H_i = \frac{S_i - S_m A_i}{r} \qquad \text{(IV-2)}$$

donde H_i representa el capital humano del sector i; S_i son los sueldos y salarios de cada sector (esto es, la masa salarial menos las cotizaciones sociales que no son a cargo del trabajador); S_m representa el salario medio de un obrero (categoría que corresponde a la de los trabajadores menos cualificados) en la economía española; A_i recoge el número de asalariados del sector i; y r = 0,10, una tasa de actualización de la inversión en

capital humano[180].

IV.4.2. ÁMBITO ESPACIAL

Como ya habíamos adelantado en el epígrafe IV.3, hemos dividido el comercio exterior español en el mantenido con las tres siguientes zonas: la OCDE-22, Portugal y el resto del mundo. Más concretamente, hemos considerado los siguientes países en las dos áreas multinacionales:

A) OCDE-22: los pertenecientes a este organismo en 1995, excepto España y Portugal (por razones obvias), México y Chequia (adheridos en 1994 y 1995, respectivamente, y que hemos excluido para compatibilizar nuestro estudio con análisis anteriores, además de para reforzar el carácter diferencial de "países industrializados" de este grupo). En total, 22 países.

B) Resto del mundo: los países no incluidos en el grupo anterior, salvo, lógicamente, Portugal. Nótese que este conjunto comprende países que, actualmente, son miembros de la OCDE (los ya referidos México y Chequia, más Hungría, Corea, Polonia y Eslovaquia, los 4 adheridos después de 1995).

Recordemos que nuesto objetivo es hallar el contenido factorial de los flujos

[180] Sobre la fórmula original propuesta por Kenen (1965), nosotros hemos hecho las adaptaciones correspondientes para considerar únicamente el empleo asalariado. Por una parte, se han considerado los sueldos y salarios en vez de la masa salarial porque los primeros contabilizan los mismos conceptos que el salario medio de un obrero (de la Encuesta de Salarios). Por otra parte, dado que ambas magnitudes salariales se refieren, lógicamente, a las rentas de los asalariados, y no a rentas de otro tipo de trabajadores, nos ha parecido más sensato utilizar en la formulación el número de asalariados de cada sector en lugar de su empleo total; téngase en cuenta que, como veremos posteriormente, en nuestro ejercicio se ha considerado al sector agrario, y la tasa de asalariados del mismo en 1995 fue de un 34% [frente a un 91% del sector industrial; INE (2001)]. Por lo tanto, la formulación propuesta recoge, en sentido estricto, el capital humano del empleo asalariado, y, a partir de él, se extrapola a cada sector de la economía.

comerciales hispano-portugueses y la dotación factorial relativa de los países ibéricos revelada por su comercio exterior mutuo; sin embargo nos ha parecido oportuno aplicar la misma metodología al comercio exterior de España con los otros dos espacios, que son los que, generalmente, se han estudiado para determinar el contenido factorial que nuestra economía presenta frente a países desarrollados y en vías de desarrollo, respectivamente. Ello permitirá extraer conclusiones sobre si la abundancia relativa de factores de nuestra economía frente a la portuguesa se aproxima más a la revelada por el comercio frente a los países industrializados o frente a los países en vías de desarrollo. Por otra parte, podremos relacionar la abundancia relativa de factores entre las economías ibéricas con la especialización comercial puesta de manifiesto a partir de los IVCR calculados en el epígrafe IV.3.

Las ventajas derivadas del empleo de la anterior distribución geográfica tienen su contrapunto en que no coincide con la habitual en los otros capítulos de la tesis. Sin embargo, debemos resaltar que, en el período analizado, el comercio español con la OCDE es mayoritariamente comercio con los países de la UE-15 [181].

IV.4.3. ÁMBITO SECTORIAL

En cuanto al ámbito sectorial del estudio, debemos hacer varias puntualizaciones respecto a dos cuestiones: las ramas que han sido tenidas en cuenta para realizar la contrastación del teorema H-O-V y el nivel de desagregación con el que se ha operado.

Acerca de la primera cuestión, hemos realizado el ejercicio para los sectores agrario e industrial. Habitualmente, los servicios se excluyen de este tipo de análisis

[181] Valgan unos datos sobre el porcentaje de comercio de España con la UE-15 respecto al mantenido con el conjunto de la OCDE:

	1990	1995
Exportaciones	83,9	87,3
Importaciones	75,1	80,9

Fuente: elaboración propia según DAIE.

debido a que muchos de ellos no están sujetos a comercio internacional por sus características intrínsecas, a pesar de que algunos otros hayan cobrado gran relevancia en las transacciones externas. Respecto a las actividades con fuerte dependencia de recursos naturales (sector agrario, industrias extractivas y energéticas), bastantes estudios de este tipo también las excluyen del análisis por dificultad de obtención de datos, por su fuerte dependencia de factores exógenos o por sus peculiaridades en la función de producción[182]; en nuestro caso, sí hemos considerado estas actividades con el objeto de tener una visión de la dotación factorial que revela el conjunto del comercio exterior de bienes comercializables, además de por el peso nada despreciable de estos sectores en los intercambios entre España y Portugal[183]. Sin embargo, aunque, como ya hemos dicho, la contrastación se realice para los sectores agrario e industrial, todos los sectores económicos han sido tenidos en cuenta debido a la necesidad de utilización de todas las relaciones intersectoriales de la economía. Es decir, el sector servicios ha sido excluido únicamente en los vectores de exportaciones e importaciones, lo que implica necesariamente que el contenido factorial del comercio entre España y las otras áreas no comprenda el contenido factorial de dicho sector. Por otra parte, en algunos de los trabajos precedentes aplicados a la economía española se utilizan sólo las importaciones competitivas (entendidas como hemos dicho anteriormente), descontando del flujo importador los bienes que sería incapaz de producir la economía española (fundamentalmente ciertas materias primas) [184]; sin embargo, para 1995, el único bien cuantitativamente relevante en este caso sería la rama 05 (extracción de crudos de petróleo, gas natural, uranio y torio) y, dado que no existen en ese año importaciones con origen en Portugal de dicho bien, hemos optado por trabajar con las corrientes de importaciones totales para cualquiera de las tres áreas de origen.

En segundo lugar, el nivel de desagregación ha sido el máximo permitido por la disponibilidad de los datos (exceptuando la agrupación de todas las ramas del sector

[182] Sobre la influencia de los recursos naturales en este tipo de ejercicios puede verse Tharakan y Calfat (1996), pp. 61-62.

[183] Por ejemplo, las exportaciones agrarias españolas a Portugal rondan, en los últimos años, el 20% del total y nuestras importaciones, el 10%.

[184] Pueden verse las razones y el tratamiento de esta cuestión en Bajo y Torres (1989), p. 11.

servicios) y se ha adaptado al de la TIO-95. Así, resulta una desagregación de la economía en 41 ramas (3 agrarias, 37 industriales y 1 de servicios), utilizada para los factores productivos de trabajo y capital humano. No obstante, el contenido de capital físico está computado con una menor desagregación, debido al menor detalle de la fuente original; en este caso, el ejercicio se realizó con 18 ramas (2 agrarias, 15 industriales y 1 de servicios).

Respecto a la TIO-95 de la economía española, además de las cuestiones relacionadas con la desagregación sectorial que acabamos de comentar, debemos hacer unas precisiones metodológicas sobre la matriz inversa de Leontief. Para calcular los coeficientes técnicos input-output, que muestran las necesidades de consumos intermedios por unidad de producto para cada rama, se han incluido las importaciones, por lo que se han obtenido los coeficientes técnicos totales (y no los interiores). Por otra parte, la matriz inversa de Leontief se utiliza para obtener los requerimientos totales (directos más indirectos) de factores productivos; así, al incluir los requerimientos indirectos estamos valorando que, para alcanzar una determinada producción, un sector está provocando demandas adicionales de otros sectores, que requerirán nuevos usos de factores productivos[185].

Una última aclaración sobre la elección de la TIO-95 y los vectores de requerimientos factoriales. Se puede desprender de los comentarios anteriores que vamos a utilizar datos de la economía española para estas variables. Sin duda, la opción ideal sería restringir la aplicación de éstos para hallar el contenido factorial de nuestras exportaciones y calibrar el contenido factorial de nuestro flujo importador empleando los requerimientos factoriales y las tablas input-output por países de origen de las importaciones. Sin embargo, las dificultades para obtener la información adecuada hacen inverosímil, en la práctica, esta posibilidad. Además, recuérdese que el modelo H-O presupone la existencia de una tecnología común a todos los países. Por ello, en este ejercicio se propone aproximar los requerimientos factoriales de las importaciones españolas mediante los requerimientos de la producción interna sustitutiva de dichas

[185] Pueden verse argumentos que justifican las decisiones anteriores en Rodríguez (1992), pp. 318-319.

importaciones. Por lo tanto, se utilizarán la TIO y los requerimientos factoriales de la economía española en 1995 para hallar el contenido factorial de todos los flujos del comercio exterior español.

IV.5. COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL Y ABUNDANCIA RELATIVA DE FACTORES

En este epígrafe se utilizará, primeramente, el procedimiento de Leontief (1953) descrito en el epígrafe IV.2.1, el cual permitirá conocer el contenido factorial de las exportaciones e importaciones españolas con los tres espacios considerados. A continuación, se introducirá la corrección propuesta por Leamer (1980), a la que también nos hemos referido en el mismo epígrafe, con el objeto de aportar evidencia sobre la abundancia relativa de factores de la economía española revelada por su comercio exterior.

Nuestros supuestos de partida se han basado en el examen descriptivo de los flujos sectoriales del comercio exterior español que realizamos en el epígrafe IV.3 y son, en lo referente a las áreas multinacionales, coincidentes con los de las investigaciones anteriores llevadas a cabo para la economía española sobre esta cuestión. Así, las hipótesis de partida para los distintos espacios, tal como se han definido previamente, son las siguientes: respecto al área de la OCDE-22, España posee una dotación relativamente abundante de factor trabajo respecto a capital físico y humano, y de capital físico respecto al humano; con el área del resto del mundo, el orden de abundancia relativa será el contrario. Por último, hemos supuesto que, respecto a Portugal, la economía española debiera de mostrar una jerarquía de abundancia relativa de factores más similar a la que se da frente al resto del mundo que frente a la OCDE-22. Este último supuesto trata de reflejar la especialización comercial entre España y Portugal, puesta de manifiesto en el análisis de los IVCR realizado en el epígrafe IV.3.

Bajo las precisiones metodológicas expuestas y siguiendo el método de Leontief

(1953), los contenidos factoriales de cada factor productivo j para las exportaciones españolas, F_j^X, y para las importaciones españolas, F_j^M, se han calculado así:

$$F_j^X = F_j^{D'}(I_j - A_j)^{-1} X_j \qquad \text{(IV-3)}$$

$$F_j^M = F_j^{D'}(I_j - A_j)^{-1} M_j \qquad \text{(IV-4)}$$

donde $j = L, H, K$ representa los factores productivos trabajo, capital humano y capital físico; para cada uno de estos j factores, el número de ramas productivas considerado, i_j, será de $i_L = 41$, $i_H = 41$, $i_K = 18$; F_j^D es un vector de orden i_j que representa los coeficientes directos del factor productivo j, cuyo i-ésimo elemento, F_{ji}^D, se obtiene como el cociente entre el requerimiento del factor j en la rama i (o sea, L_i, H_i y K_i) y el output total de la rama i, siendo $i = 1,\ldots, i_j$ (el número de ramas considerado); I_j es la matriz identidad de orden i_j; A_j es la matriz cuadrada de coeficientes técnicos input-output de orden i_j; X_j (M_j) es un vector de orden i_j que representa coeficientes de exportación (importación), cuyo i-ésimo elemento X_{ji} (M_{ji}) viene dado por el valor de las exportaciones (importaciones) de la rama i por cada millón de pesetas de exportaciones (importaciones) totales, $i = 1,\ldots, i_j$ -1, mientras que su último elemento, X_{ji_j} (M_{ji_j}) es nulo debido a no considerarse el comercio exterior de servicios por las razones antes apuntadas. Además, téngase en cuenta que la separación realizada del comercio exterior español en tres áreas provoca reiterar estos cálculos para cada vector de exportaciones e importaciones españolas con cada zona.

Los cuadros nº IV-1, nº IV-2 y nº IV-3 muestran los resultados de la aplicación de la metodología anterior, obteniéndose el contenido factorial del comercio exterior español en 1995, segregando dicho comercio en las tres áreas ya apuntadas. El contenido factorial se refiere a las necesidades totales de trabajo, capital humano y capital físico para obtener un millón de pesetas de exportaciones e importaciones.

Cuadro nº IV-1: Contenido factorial total por millón de pesetas de exportaciones (X) e importaciones (M) españolas a la OCDE-22.

Factores productivos	X	M	X-M
Trabajo (personas/año)	0,11562	0,10479	0,01083
Capital humano (pesetas)	696.530	764.393	-67.863
Capital físico (pesetas)	1.049.707	1.023.655	26.052

Fuente: véase anexo estadístico (epígrafe IV.7).

Cuadro nº IV-2: Contenido factorial total por millón de pesetas de exportaciones (X) e importaciones (M) españolas a Portugal.

Factores productivos	X	M	X-M
Trabajo (personas/año)	0,12063	0,12130	-0,00066
Capital humano (pesetas)	688.005	660.254	27.752
Capital físico (pesetas)	1.099.791	1.137.090	-37.299

Fuente: véase anexo estadístico (epígrafe IV.7).

Cuadro nº IV-3: Contenido factorial total por millón de pesetas de exportaciones (X) e importaciones (M) españolas al resto del mundo.

Factores productivos	X	M	X-M
Trabajo (personas/año)	0,10709	0,09900	0,00808
Capital humano (pesetas)	751.339	374.008	377.330
Capital físico (pesetas)	1.066.002	1.537.108	-471.105

Fuente: véase anexo estadístico (epígrafe IV.7).

En cuanto a la dotación relativa de factores productivos, para una interpretación correcta de los resultados anteriores debemos tener en cuenta la corrección de Leamer (1980), por lo que, en un contexto multifactorial como el que estamos analizando, sólo podremos concluir abundancia factorial relativa de un factor respecto a otro si existe desigualdad en el signo de la última columna. Por lo tanto, este primer ejercicio nos sirve para realizar las siguientes afirmaciones. Primero, las exportaciones españolas a la OCDE-22, en 1995, con respecto a las importaciones con ese origen, han sido más intensivas en trabajo y en capital físico que en capital humano, de donde se infiere abundancia relativa española de los dos primeros factores sobre el capital humano.

Segundo, el comercio exterior con Portugal se ha comportado de modo contrario, esto es, nuestras exportaciones, con respecto a nuestras importaciones, han mostrado abundancia de capital humano sobre los otros dos factores. En tercer lugar, nuestro comercio con el resto del mundo, nos sitúa en una posición de abundancia relativa factorial de capital humano y trabajo respecto al capital físico.

Para obtener evidencia sobre la abundancia relativa de los otros factores (para los que en los cuadros anteriores no muestran desigualdad en el signo) y complementar el análisis anterior, debemos comparar los requerimientos factoriales incorporados en las exportaciones netas con los contenidos en la producción destinada a demanda interna, según el método de Leamer (1980). Para ello, sólo se necesita introducir los nuevos vectores en las expresiones IV-3 y IV-4, de modo que los contenidos factoriales del factor productivo j para las exportaciones netas, F_j^{XN}, y para la producción destinada a demanda interna, F_j^{DI}, vendrían dados por las siguientes expresiones:

$$F_j^{XN} = F_j^{D'}(I_j - A_j)^{-1} XN_j \qquad \text{(IV-5)}$$

$$F_j^{DI} = F_j^{D'}(I_j - A_j)^{-1} DI_j \qquad \text{(IV-6)}$$

donde, además de la notación ya empleada en las expresiones IV-3 y IV-4, XN_j es un vector de orden i_j que representa las exportaciones netas, cuyo i-ésimo elemento XN_{ji} se calcula como la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de la rama i, siendo $i = 1,\ldots, i_j -1$; y DI_j es un vector de orden i_j que representa la producción destinada a demanda interna, cuyo i-ésimo elemento DI_{ji} se obtiene como la suma del consumo más la inversión interiores de la rama i, con $i = 1,\ldots, i_j -1$; en ambos vectores su último elemento, correspondiente a la rama servicios, se considera nulo. Al igual que antes, también se realiza el ejercicio para el comercio de España con las tres áreas de modo separado.

Los resultados de este segundo ejercicio se presentan en los cuadros nº IV-4 y nº IV-5. El primer comentario que debemos hacer sobre ellos es que muestran que la economía española, en 1995, resultó una importadora neta de los tres factores

productivos considerados frente a la OCDE-22, mientras que, en sus intercambios con Portugal, exportó en mayor medida de lo que importó los servicios de dichos factores; frente al resto del mundo, sólo exportó en mayor medida de lo que importó los servicios del factor capital humano.

Cuadro nº IV-4: Contenido factorial total en la producción destinada a demanda interna (DI) y en las exportaciones netas (XN) a varias áreas.

Factores productivos	DI	XN a OCDE-22	XN a Portugal	XN al resto del mundo
Trabajo (personas/año)	2.412.489	-178.897	64.044	-63.621
Capital humano (mill. ptas.)	10.931.388	-2.537.168	378.828	543.823
Capital físico (mill. ptas.)	20.944.487	-2.416.718	570.423	-2.336.870

Fuente: véase anexo estadístico (epígrafe IV.7).

Cuadro nº IV-5: Ratios de contenido factorial total en la producción destinada a demanda interna (DI) y en las exportaciones netas (XN) a varias áreas.

Factores productivos	DI	XN a OCDE-22	XN a Portugal	XN al resto del mundo
Capital físico / Trabajo	8,682	13,509	8,907	36,731
Cap. humano / Cap. físico	0,522	1,050	0,664	-0,233
Capital humano / Trabajo	4,531	14,182	5,915	-8,548

Fuente: véase anexo estadístico (epígrafe IV.7).

Por otra parte, para determinar la intensidad relativa por pares de factores productivos expresada por el comercio exterior debemos considerar, en primer lugar, los signos de los contenidos de dichos factores en las exportaciones netas y, luego, los valores del ratio entre ambos factores para la demanda interna y las exportaciones netas. Así, si en el primer aspecto existe desigualdad en el signo ya quedaría demostrada la intensidad relativa de los dos factores; pero si ambos poseen signo positivo (negativo) un factor será relativamente abundante frente a otro si el ratio de las exportaciones netas

es mayor (menor) que el de la demanda interna[186].

Entonces, además de ratificarse los resultados del primer ejercicio, tenemos que la economía española se muestra abundante en trabajo frente al capital físico en los intercambios comerciales con la OCDE-22, mientras que, el comercio entre España y Portugal pone de manifiesto que, frente al país luso, nuestra economía resulta mejor dotada en capital físico que en trabajo. Además, España también se muestra como relativamente abundante en capital humano respecto a trabajo si se compara con lo que hemos definido como resto del mundo.

En resumen, la metodología aplicada revela a la economía española con relación a los países desarrollados de la OCDE-22 como abundante en trabajo frente a capital físico y, en este último factor, frente al capital humano. En cambio, en comparación con los países en vías de desarrollo, España se muestra abundante en capital humano frente a trabajo y, en este último factor, frente al capital físico; el hecho de que nuestra dotación de trabajo resulte abundante respecto al capital físico representa un resultado contradictorio con los supuestos de partida (una "paradoja de Leontief"), que encuentra su explicación en el elevado déficit comercial español frente a dicha área en el sector energético, el cual presenta una relación capital físico/trabajo muy superior a la media[187].

Por último, según lo desprendido de los flujos comerciales bilaterales entre España y Portugal en 1995, nuestra economía se revela como abundante en capital humano frente a capital físico y en éste respecto al trabajo. Consideramos de especial relevancia subrayar que esta ordenación en cuanto a la dotación relativa de factores de España frente a Portugal es precisamente la contraria a la que nuestra economía muestra frente a los países industrializados. Esto podría ser interpretado como que el creciente

[186] Pueden verse la formulación y la demostración matemática de ello en el artículo de Leamer (1980).

[187] En López Martínez (2001), pp. 99-100, se explican con mayor detenimiento estos argumentos y se comprueba que, eliminando de entre las ramas analizadas a las energéticas, la paradoja desaparece. De este modo, resultaría que la economía española, respecto a los países en vías de desarrollo, se revelaría como abundante en capital humano frente a capital físico, y en éste frente a trabajo.

mercado portugués para las exportaciones españolas esté funcionando con un carácter diferencial al que tienen nuestros otros principales destinos de exportación (Francia, Alemania, Italia o Reino Unido). Por otro lado, la abundancia relativa de factores productivos entre España y Portugal es idéntica a la denotada por el comercio no energético entre España y los países en vías de desarrollo.

En el cuadro nº IV-6 hemos sintetizado los resultados de nuestra aplicación de la metodología para contrastar el modelo H-O-V llevada a cabo con los condicionantes ya comentados.

Cuadro nº IV-6: Resumen de resultados de la contrastación del modelo H-O-V.

A) España frente a OCDE-22

Aplicación según Leontief (1953):

Factor	Signo X-M	Resultado
L	+	L>H
H	-	
K	+	K>H

Extensión según Leamer (1980):

Factor	Signo XN	Ratios	¿DI > ó < XN?	Resultado
L	-	K/L	<	L>K
H	-	H/L	<	L>H
K	-	H/K	<	K>H

Conclusión: abundancia relativa de factores de España respecto a OCDE-22: L>K>H.

B) España frente a Portugal

Aplicación según Leontief (1953):

Factor	Signo X-M	Resultado
L	-	H>L
H	+	
K	-	H>K

Extensión según Leamer (1980):

Factor	Signo XN	RATIO	¿DI > ó < XN?	Resultado
L	+	K/L	<	K>L
H	+	H/L	<	H>L
K	+	H/K	<	H>K

Conclusión: abundancia relativa de factores de España respecto a Portugal: H>K>L.

C) España frente al resto del mundo (no OCDE-24)

Aplicación según Leontief (1953):

Factor	Signo X-M	Resultado
L	+	L>K
H	+	H>K
K	-	

Extensión según Leamer (1980):

Factor	Signo XN	RATIO	¿DI > ó < XN?	Resultado
L	-	K/L	<	L>K
H	+	H/L	No procede	H>L
K	-	H/K	No procede	H>K

Conclusión: abundancia relativa de factores de España respecto al resto del mundo: H>L>K.

Notas: L= trabajo; H= capital humano; K= capital físico; XN= exportaciones netas; DI= demanda interna.
Fuentes: cuadros del capítulo IV.

IV.6. CONCLUSIONES

En este capítulo, tras las explicaciones teóricas y metodológicas necesarias, se ha contrastado el modelo H-O-V por la vía del contenido factorial para el comercio exterior español de bienes en 1995, descomponiéndolo en el realizado frente a los países desarrollados de la OCDE-22, a Portugal y a los países en vías de desarrollo.

Previamente, hemos realizado una aproximación al patrón comercial de la

economía española ante estas áreas a través de los IVCR. Ello nos advirtió de lo variable que dicha especialización es según con qué país se realice el comercio, puesto que los bienes con ventaja comparativa para España (y, por ende, el protagonismo de los factores productivos empleados en su producción) varían notablemente en uno u otro caso. En el caso del comercio entre España y Portugal, nuestra economía presenta una considerable ventaja comparativa en gran parte de los sectores. Las ramas donde este hecho tiene más relevancia cuantitativa son la agricultura, la industria agroalimentaria (salvo la láctea), las industrias químicas, del caucho y del plástico, la metalurgia, la maquinaria mecánica y los vehículos. La economía portuguesa mantiene su ventaja comparativa en un menor número de ramas, entre las que podemos destacar la extracción de minerales metálicos, la confección, la madera y el vidrio. Con este panorama, nuestra especialización comercial respecto a Portugal se asemeja más a la que mantenemos con los países en vías de desarrollo que a la denotada por nuestro comercio con los países desarrollados.

Los resultados de la estimación han permitido justificar el patrón comercial de nuestro país frente a Portugal y establecer jerarquías de abundancia relativa de factores productivos en nuestra economía respecto a las tres áreas estudiadas. Así, se demuestra que la economía española presentaba, en 1995, frente a los países desarrollados, abundancia de mano de obra respecto a capital físico y a capital humano y, a su vez, abundancia de capital físico sobre el humano. Sin embargo, el comercio entre España y los países en vías de desarrollo ponía de manifiesto una dotación relativa de factores alternativa a la anterior: nuestra economía resultaba más abundante en capital humano que en capital físico o en mano de obra, y, en este último factor, que en capital físico. De lo desprendido del comercio bilateral entre España y Portugal en 1995, nuestra economía se revela como abundante en capital humano frente a capital físico y en éste respecto al trabajo; esto es, se deduce una ordenación factorial exactamente contraria a la que nuestra economía muestra frente a los países industrializados e idéntica a la que España presenta a los países en vías de desarrollo, excluyendo en este último caso, el comercio de bienes energéticos.

Dados el comportamiento de las ventajas comparativas manifestadas a través de los IVCR y las dotaciones relativas de factores comentadas con anterioridad, juzgamos

de gran interés subrayar el carácter diferencial (con respecto a mercados alternativos de otros países desarrollados) que está desempeñando el creciente mercado portugués para el comercio exterior español. Esta situación debe justificar el desarrollo de las relaciones comerciales de España con Portugal, de modo que contribuyan a mejorar el equilibrio externo de nuestro comercio, globalmente y dentro de los sectores.

Por último, respecto al cumplimiento de los supuestos de partida, o sea, a si estos resultados concordaban con las predicciones del teorema H-O-V, la conclusión debe ser afirmativa, con una excepción. Ésta vendría dada por la relación entre trabajo y capital físico entre la economía española y los países en vías de desarrollo, que contradecía la hipótesis de partida planteada y significaba un comportamiento del tipo "paradoja de Leontief".

IV.7. ANEXO ESTADÍSTICO

Salvo comentario al contrario, todos los datos utilizados en el presente capítulo corresponden a 1995, están desagregados por ramas de actividad concordantes con la CNAE-93 y expresados en pesetas corrientes (variables monetarias) o en número de personas (empleo total y asalariado).

Empleo. Los datos proceden de INE (2001) y corresponden al número total de trabajadores por ramas de actividad.

Capital humano. Los sueldos y salarios y el número de asalariados por sector fueron tomados de INE (2001). El salario medio de un obrero procede de INE (1996b); nótese que en la Encuesta de Salarios no se incluyen los salarios del sector agrario ni de algunos servicios (fundamentalmente, los del sector público), pero, a pesar de ello, es un modo habitual de estimar el salario medio de un trabajador de baja cualificación en la economía española.

Capital físico. Los datos fueron tomados de Fundación BBV (1999). Los

problemas principales para la adaptación de los datos originales a nuestras necesidades resultaron de dos tipos: en cuanto a la clasificación sectorial y en cuanto al uso de deflactores. Respecto a lo primero, la máxima desagregación sectorial de los datos del stock de capital físico neto privado es de 25 ramas, de las que agrupamos las pertenecientes al sector servicios en una; además, añadimos al sector servicios el stock de capital neto público (correspondiente a los servicios no destinados a la venta –infraestructuras y servicios públicos, principalmente–) catalogado aparte en la fuente original. Las 18 ramas de actividad resultantes (2 agrarias, 15 industriales y 1 de servicios) tienen concordancia con la CNAE-93 [véase Fundación BBV (1999), vol.1, p. 128], permitiendo reordenar el resto de vectores y matrices bajo esta nueva clasificación sectorial reducida. En segundo lugar, la serie original figura en millones de pesetas constantes de 1990; sin embargo, se ofrecen varios deflactores que, aplicándolos bajo ciertos criterios [véase Fundación BBV (1999), vol.1, pp. 45-58], nos permitieron transformar los datos del año 1995 en millones de pesetas corrientes. Aclaremos, de todos modos, que los datos originales para dicho año son provisionales.

Comercio exterior. Dado que la TIO-95 no contempla la desagregación por áreas que precisábamos, la fuente utilizada para los datos de importaciones y exportaciones de bienes han sido las cintas magnéticas que elabora el DAIE, extrayendo la información por productos y países de origen-destino[188]. La clasificación de productos utilizada en esta fuente es la de la Nomenclatura Combinada, por lo que fue preciso convertir los datos a CNAE-93 mediante la correspondencia de INE (1996a), y de aquí, por agregación, a nuestras 41 ó 18 ramas. Respecto al ámbito espacial, se ha ofrecido la información pertinente en el epígrafe IV.4.2.

Tabla Simétrica Input-Output de la economía española (TIO-95). De su publicación en INE (2001) hemos extraído, la matriz de consumos intermedios, la producción total y la producción destinada a demanda interior. La desagregación sectorial original de estos datos es de 71 ramas (3 agrarias, 37 industriales y 31 de servicios), con correspondencia con la CNAE-93, mediante la cual transformamos los

[188] Sobre los datos del comercio exterior español que esta fuente proporciona nos hemos explayado en el epígrafe III.2.

datos primarios a nuestras 41 ó 18 ramas.

Clasificaciones sectoriales. Se incluyen a continuación las dos clasificaciones de 41 sectores de la TIO-95 (cuadro nº IV-7) y de 18 sectores de la Fundación BBV (cuadro nº IV-8) a las que nos hemos referido a lo largo del capítulo y sus correspondencias con sectores de la clasificación CNAE-93. Téngase en cuenta que, por las razones esgrimidas en el epígrafe IV.4.3, hemos agregado todas las ramas de servicios en una única.

Cuadro nº IV-7: Ramas de la Tabla Input-Output de 1995 de la economía española y equivalencias con la CNAE-93.

TIO-95	CNAE-93	Descripción ramas TIO-95
01	01	Agricultura, ganadería y caza
02	02	Silvicultura
03	05	Pesca y acuicultura
04	10	Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba
05	11-12	Extracción de crudos de petróleo y gas natural. Extracción de minerales de uranio y torio
06	13	Extracción de minerales metálicos
07	14	Extracción de minerales no metálicos ni energéticos
08	23	Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares
09	401	Producción y distribución de energía eléctrica
10	402-403	Producción y distribución de combustibles gaseosos por conductos urbanos (salvo gaseoductos), vapor y agua caliente
11	41	Captación, depuración y distribución de agua
12	151	Industria cárnica
13	155	Industrias lácteas
14	152-154, 156-158	Industrias de otros productos alimenticios
15	159	Elaboración de bebidas
16	16	Industria del tabaco
17	17	Industria textil
18	18	Industria de la confección y de la peletería
19	19	Preparación, curtido y acabado del cuero; artículos de marroquinería y viaje, guarnicionería, talabartería y zapatería
20	20	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería
21	21	Industria del papel
22	22	Edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados
23	24	Industria química
24	25	Fabricación de productos de caucho y materias plásticas
25	265	Fabricación de cemento, cal y yeso

26	261	Fabricación de vidrio y productos de vidrio
27	262-264	Fabricación de productos cerámicos
28	266-268	Fabricación de otros minerales no metálicos
29	27	Metalurgia
30	28	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
31	29	Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico
32	30	Fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos
33	31	Fabricación de maquinaria y material eléctrico
34	32	Fabricación de material electrónico; fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones
35	33	Fabricación de equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería
36	34	Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques
37	35	Fabricación de otro material de transporte
38	36	Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras
39	37	Reciclaje
40	45	Construcción
41-71	50-95	Servicios

Fuente: INE (2001).

Cuadro nº IV-8: Ramas de la clasificación R-25 y equivalencias con la CNAE-93.

R-25	CNAE-93	Descripción ramas BBV R-25
01	01-02	Agricultura y silvicultura
02	05	Pesca
03	10-12,23,40-41	Productos energéticos y agua
04	13,27	Minerales metálicos y siderometalurgia
05	14,26	Minerales y productos minerales no metálicos
06	24	Productos químicos
07	28	Productos metálicos no comprendidos en otras partidas
08	29	Maquinaria agrícola e industrial
09	30,33	Máquinas de oficina y de precisión
10	31-32	Material y accesorios eléctricos
11	34-35	Material de transporte
12	15-16	Productos alimenticios, bebidas y tabaco
13	17-19	Textiles, cuero, calzado y vestido
14	20,36-37	Madera, corcho y otras manufacturas
15	21-22	Papel e impresión
16	25	Productos de caucho y plástico
17	45	Construcción e ingeniería
18-25	50-95	Servicios

Fuente: Fundación BBV (1999).

CAPÍTULO V. EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL

V.1. INTRODUCCIÓN

La comprensión actual de los crecientes flujos comerciales internacionales no sería posible sin tener en cuenta el comercio intraindustrial. Como ya hemos sugerido varias veces con anterioridad, este concepto va más allá de las aportaciones tradicionales de la teoría del comercio internacional, más indicada para explicar el comercio interindustrial, basado en las ventajas comparativas de costes. La consideración de los flujos intraindustriales aclara, por ejemplo, las razones por las cuales naciones con dotaciones semejantes de factores comercian entre sí.

Los menores costes de ajuste para la economía, las mayores oportunidades para participar en el comercio internacional o el incremento en los niveles de utilidad para el consumidor son algunos de los beneficios que se han asociado al desarrollo del comercio intraindustrial. Según se desprende de los estudios realizados sobre el tema, el comercio de tipo intraindustrial entre dos economías depende crecientemente del nivel de desarrollo económico, del tamaño del mercado interno, de la similitud entre ambas economías en renta y mercado, del grado alcanzado de integración económica, de la menor distancia geográfica (óptimamente, la existencia de una frontera común) y de las estrategias de sus empresas, entre otras. No obstante, el comercio intraindustrial no es garantía alguna, por definición, de un mayor o menor valor agregado generado en el país por las respectivas actividades comerciales. Incluso, en algunos casos específicos, dicho comercio puede reflejar un alto protagonismo de comercio intraempresarial y dificultades del respectivo país para integrarse a la racionalidad del comercio intraindustrial.

Desde el punto de vista de la política comercial y la económica, también debe considerarse el papel que el comercio intraindustrial desempeña en una economía, puesto que los instrumentos y los mecanismos de fomento y apoyo al comercio deberían variar según el tipo de comercio que impere. El apoyo a la dotación de factores puede resultar insuficiente en el caso de predominio de comercio intraindustrial, requiriéndose instrumentos específicos que fomenten nuevos tipos de organización industrial. Incluso, si se tienen en cuenta las tipologías del comercio intraindustrial vertical u horizontal, dichos mecanismos deberían ser más complejos.

De esta manera y, considerando la evolución de los planteamientos teóricos descrita en el capítulo I y la aproximación empírica realizada en el epígrafe III.6, el objetivo del capítulo presente es investigar, detenidamente, la presencia de flujos intraindustriales en el comercio de mercancías entre España y Portugal. Para ello, se hace preciso su correcta cuantificación y clasificación, lo que nos permitirá conocer su evolución, su comparación, su naturaleza o sus consecuencias.

Este quinto capítulo se ha estructurado de la siguiente manera. Sigue a esta introducción el segundo epígrafe, donde, por una parte, se plantean algunos problemas metodológicos sobre la cuantificación del comercio intraindustrial y, por otra, se lleva a cabo una revisión de la más significativa literatura empírica para el comercio intraindustrial español. En el tercer epígrafe se explican, detalladamente, las metodologías que la literatura económica ha desarrollado para investigar el comercio intraindustrial y nuestra elección en este trabajo, subrayando las consideraciones de su aplicación. En el cuarto epígrafe exponemos los resultados y comentarios del análisis efectuado para los intercambios de carácter intraindustrial entre España y Portugal. El capítulo finaliza con las oportunas conclusiones.

V.2. NUEVAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EVIDENCIA EMPÍRICA

En este epígrafe se abordan ciertos aspectos relacionados, principalmente, con la adecuada aplicación del concepto de comercio intraindustrial a la realidad empírica. Así, en los sucesivos apartados, tras la discusión sobre el propio concepto de comercio intraindustrial, se plantean ciertos problemas típicos para su cuantificación: la determinación del nivel de agregación sectorial que permita alcanzar una definición correcta de industria, el tema de la agregación geográfica y la elección de un índice de medición adecuado; además, también se incluye una relación de los trabajos que han investigado el comercio intraindustrial español, con sus principales características y conclusiones.

V.2.1. CONCEPTO Y PROBLEMAS BÁSICOS DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Como ya hemos comentado en el epígrafe I.4, el concepto de comercio intraindustrial es, aparentemente, sencillo: existencia simultánea de importaciones y exportaciones de un producto de la misma industria por un determinado país. Allí citamos, también, los estudios empíricos pioneros que detectaron su existencia y la importancia de tal descubrimiento en la evolución del ámbito científico del comercio internacional, tanto desde un punto de vista teórico como en el análisis empírico.

Sin embargo, el estudio del comercio intraindustrial no está exento de problemas y en la literatura económica han ido apareciendo determinadas críticas al fenómeno, sobre todo, cuando todavía se discutía su validez.

Una de las cuestiones, si bien casi anecdótica, que podemos comentar es la adecuación del nombre con que se ha bautizado este tipo de comercio. Además de intraindustrial (que refleja que el comercio es entre bienes de la misma industria), se habla en ocasiones de solapamiento comercial, comercio bidireccional o intrasectorial para designar la misma cuestión[189]. Quizás algunos de estos últimos calificativos parecen más adecuados, puesto que no generan confusión sobre si nos estamos refiriendo, únicamente, al comercio de productos industriales: el comercio intraindustrial existe también en el comercio de productos agrarios e, incluso, en el de servicios. Sin embargo, el predominio de la literatura anglosajona ha acabado por imponer el término intraindustrial y nosotros seremos respetuosos con dicha costumbre.

Pero veamos algunas críticas más consistentes. Algunos autores llegaron a dudar de la propia existencia del comercio intraindustrial, argumentando que se trataba, simplemente, de una ficción estadística, consecuencia de las deficiencias de las

[189] Por ejemplo, en francés, es habitual encontrar el empleo de *commerce intra-branche* y, en portugués está muy extendido el uso de *comércio intra-ramo*; en la literatura en inglés, aparecen, también, términos como *two-way trade* o como *overlap trade.*

clasificaciones sectoriales del comercio o de su inadecuada utilización[190]. Otros, basándose en la convicción de que dentro de una industria las proporciones factoriales tenían una mayor variación que entre distintas industrias, propugnaban la completa adecuación de la teoría ortodoxa para el estudio del comercio intraindustrial[191]. En otras ocasiones, en relación con los procesos de integración económica y la cesión de soberanía que trascienden (especialmente, la zona euro de la UE), se ha reflexionado sobre si el comercio (en gran parte intraindustrial) de los países que componen un área de integración mantiene las características del comercio internacional o debería ser entendido como comercio interregional[192].

Estas cuestiones tienen gran relevancia para abordar los estudios empíricos, por lo que se hace necesario que nos detengamos algo más en ciertas explicaciones. Concretamente, veamos cómo la definición de industria debería condicionar nuestra elección sobre la clasificación de productos y cómo también es relevante la decisión acerca del ámbito geográfico en cualquier estudio empírico de comercio intraindustrial.

Respecto a la delimitación de industria, se presentan diferentes posibilidades que influirán en el concepto de comercio intraindustrial. Por una parte, siguiendo un enfoque desde la óptica de la oferta, podríamos considerar que una industria es distinta de otra si difieren en su función de producción, esto es, si difieren en la utilización de los factores productivos. Por otra parte, bajo una perspectiva de demanda, podríamos afirmar que una industria es distinta de otra en la medida en que ambas cubriesen necesidades diferentes de los consumidores. El problema es que "ambos criterios son a menudo contradictorios: puede haber productos sustitutivos en el consumo fabricados con combinaciones de factores muy distintas y productos fabricados con combinaciones de factores similares que no sean sustitutivos en el consumo"[193]. Para ilustrar lo anterior con un ejemplo, pensemos en el comercio de un producto que se fabrique, alternativamente, con varios materiales (como una mesa: toda de madera, de hierro y

[190] Véase, por ejemplo, Lipsey (1976).

[191] Como en Finger (1975b).

[192] Véase Sequeiros (2000a).

[193] Carrera (1997), p. 97.

cristal, de piedra y cristal, etc.), que, evidentemente, satisface la misma necesidad; las variedades de dicho producto no pertenecerían a una misma industria, desde el punto de vista de la oferta (evidentemente, se emplean distintos factores productivos), aunque sí según la óptica de la demanda. De este modo, según una u otra acepción de industria, el comercio cruzado de las distintas mesas podría ser o no considerado como intraindustrial.

Derivado del problema anterior se encuentran las vicisitudes sobre la clasificación sectorial y sobre la agregación estadística. En efecto, la clasificación de productos escogida y su desagregación deberían plasmar los distintos tipos de industria. Sin embargo, a pesar de que existen varias clasificaciones internacionales para el comercio exterior[194], éstas cumplen muchos otros fines además de proveer de datos a la investigación empírica, por lo que, normalmente, no se adaptan a lo que la teoría económica convencional definiría como una industria. Por otra parte, cualquiera de estas clasificaciones ofrecen diferentes niveles de agregación sectorial, lo que plantea una nueva duda sobre cuál debería ser el nivel óptimo de agregación estadística para estudiar el fenómeno del comercio intraindustrial. No olvidemos que la consecuencia de una inadecuada determinación en el ámbito sectorial provocaría la confusión empírica entre comercio interindustrial e intraindustrial (generalmente, una mayor desagregación estadística supone un menor comercio intraindustrial).

Ante este panorama, la literatura empírica ha optado por resolver estas cuestiones desde un plano subjetivo. De este modo, diferentes autores han ofrecido su opinión sobre qué clasificación y nivel de agregación escoger para la investigación. En un primer momento, parecía existir un cierto consenso en utilizar los tres primeros dígitos de la CUCI. Con el paso del tiempo, muchos estudios empíricos fueron incorporando el cuarto o quinto dígito de esta clasificación. Con la primacía que ha ido cobrando la NC, comenzaron a aparecer trabajos basados en ella, con niveles de desagregación de 4 ó 6 dígitos. Y en la actualidad, algunos autores proponen utilizar esta clasificación en su nivel máximo de desagregación (homogéneo), esto es ocho

[194] A esta cuestión nos hemos referido en el epígrafe III.2.2.1.

dígitos. Desde luego, cuando la utilización de una desagregación tan amplia corrobora la existencia de flujos comerciales simultáneos de un mismo producto, las dudas sobre si el comercio intraindustrial era un engaño estadístico deben quedar disipadas.

Otro típico problema en el estudio del comercio intraindustrial es la agregación geográfica[195]. Esta situación puede aparecer cuando englobamos el comercio de un determinado país con varios países (con un área económica o con todo el mundo, por ejemplo) y, por efecto de la agregación geográfica, conduciría a catalogar como comercio intraindustrial ciertos flujos comerciales que resultarían de tipo interindustrial considerando el comercio frente a cada uno de los países individualmente. Ilustremos esta cuestión con un caso numérico y algo exagerado. Supongamos que el país *A* comercia el producto *j* con los países *B* y *C*; es posible que, además, el comercio con cada país muestre ventajas comparativas opuestas, siendo superavitario frente a *B* y deficitario frente a *C* (*A* lo exporta a *B*, por un valor de 100, mientras que lo importa de *C*, por un valor de 95). En este caso, el cálculo del comercio intraindustrial en el producto *j* del país *A* frente a los países *B* y *C* conjuntamente, llevaría a un índice cercano al máximo; sin embargo, reiterando los cálculos para el comercio de *A* con cada uno de los países individualmente, tendríamos un comercio intraindustrial nulo en ambos casos[196]. Es más, la agregación geográfica puede causar contrariedades en la catalogación de los flujos comerciales según se haga desde uno u otro país: si *C* sólo realiza comercio internacional del bien *j* con *A*, desde su punto de vista, se trataría de comercio plenamente interindustrial, mientras debido a la agregación geográfica, desde la óptica de *A*, tendría un componente mayoritario de intraindustrial.

Para una respuesta sobre cuál de estos dos últimos problemas (agregación sectorial y geográfica) resulta más relevante cuantitativamente, podemos acudir a Carrera (1997), donde aparecen comparaciones sobre la valoración del comercio intraindustrial español a varios niveles de desagregación sectorial, tanto para los flujos agregados como para los bilaterales. Según los cálculos de este autor, dentro del

[195] También se conoce como problema de triangularización o de jerarquización de las ventajas comparativas, según la terminología de Lassudrie-Duchéne y Mucchieli (1979).

[196] En el epígrafe V.2.2 explicaremos con detalle cómo cuantificar el comercio intraindustrial.

comercio exterior de España en 1995, con una desagregación de 4 dígitos de la NC, un 62,7% sería intraindustrial, mientras que aumentando la desagregación hasta los 8 dígitos, éste se reduciría al 49,9%; si se repiten estos cómputos, pero considerando los flujos comerciales bilaterales de España frente a cada país del mundo, los índices anteriores se reducen, aproximadamente, a la mitad (37,8% y 24,8%, respectivamente).

V.2.2. LA MEDICIÓN DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Una cuestión muy relevante y que ha suscitado un amplio debate en la literatura empírica reside en la elección de un índice adecuado para la medición del comercio intraindustrial de un determinado país. Por ello, a continuación realizaremos un breve repaso sobre los indicadores más utilizados, su evolución y valoración crítica, deteniéndonos en mayor medida en aquél que ha logrado una mayor difusión[197].

V.2.2.1. LOS PRIMEROS INDICADORES

Los primeros indicadores fueron los utilizados en los trabajos pioneros sobre el comercio intraindustrial a los que ya nos hemos referido y poseían importantes deficiencias. Verdoorn (1960) empleó el siguiente:

$$V_i = \frac{X_i}{M_i} \qquad \text{(V-1)}$$

donde X son las exportaciones; M, las importaciones e i indica el sector. El índice varía

[197] Con la finalidad de simplificar la notación y dado que nuestro trabajo se centra en investigar los flujos bilaterales entre España y Portugal, hemos obviado la distinción por orígenes y destinos geográficos del comercio exterior de un país. Por lo tanto, en todas las expresiones matemáticas del presente capítulo, salvo indicación al contrario, no se ha incluido ningún subíndice para identificar el país con quien se comercia.

entre 0 e infinito. La mayor proximidad a la unidad significa una mayor intensidad del comercio intraindustrial, puesto que refleja una mayor similitud ente el valor de los flujos de exportación e importación. Al contrario, la cercanía del índice a cero o a infinito plantearía el predominio en dicho sector de comercio interindustrial. Dos son las deficiencias básicas de este índice. La primera viene dada por la falta de simetría en su intervalo, ya que, por ejemplo, un valor de 0,25 es comparable a un valor de 4, bajo el punto de vista del solapamiento existente. La segunda objeción procede de su inadecuación para ser agregado para todos los flujos de un país, ya que coincidiría con la tasa de cobertura.

Algunos años más tarde, Kojima (1964) plantea relacionar el flujo minoritario con el mayoritario, con lo que resuelve la primera objección de la expresión V-1. La fórmula propuesta para medir el comercio intraindustrial fue:

$$K_i = \frac{\text{mín}(X_i, M_i)}{\text{máx}(X_i, M_i)} \times 100 \qquad \text{(V-2)}$$

donde *X* son las exportaciones; *M*, las importaciones e *i* indica el sector. El índice varía entre 0 y 100, correspondiendo, respectivamente, al menor y mayor grado de comercio intraindustrial (simultáneamente, al mayor y menor de interindustrial). Entonces, este índice posibilita ordenar los distintos sectores en función de su volumen de comercio intraindustrial, si bien no permite conocer las proporciones sobre el comercio total. Nótese que este índice coincide con el V_i (multiplicado por 100) cuando las importaciones superan a las exportaciones y con su inverso en el caso contrario.

En el estudio de Balassa (1966) se utilizó un nuevo índice para desagregar el total del comercio en las dos variantes:

$$B_i = \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \qquad \text{(V-3)}$$

con la misma notación que en las expresiones anteriores. El índice varía entre 0 y 1, y cuanto menor sea su valor, mayor lo será la intensidad del comercio intraindustrial en el

sector. Igualmente, este autor propuso la utilización de la media aritmética simple para agregar un conjunto o todos los *n* sectores de la economía, es decir:

$$B = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \qquad \text{(V-4)}$$

Sin embargo, las críticas realizadas a este indicador apuntaron, por una parte, que aportaba una medición inversamente creciente del comercio intraindustrial y, por otra, que la inexistencia de una ponderación infravaloraba los flujos importantes y sobrestimaba los insignificantes.

V.2.2.2. EL ÍNDICE GRUBEL Y LLOYD

El indicador para la medición del comercio intraindustrial que más éxito ha tenido en la literatura empírica ha sido el propuesto por Grubel y Lloyd (1975). En principio, puede parecer una sencilla transformación del indicador de Balassa (1966), aunque ofrece excelentes mejoras. En este caso, se propone medir la parte solapada del comercio de un sector en relación con su comercio total, mediante la siguiente formulación:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \qquad \text{(V-5)}$$

o, de manera contraída:

$$GL_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \qquad \text{(V-6)}$$

con la misma notación que en los índices anteriores. Este índice varía entre 0 y 1, y cuanto mayor sea su valor significa mayor intensidad del comercio intraindustrial y

menor del comercio interindustrial[198]. Se puede observar que este indicador es el complementario de B_i, pero ofrece una interpretación mucho más intuitiva por estar directamente relacionado con el nivel de comercio intraindustrial.

Para obtener la agregación de las expresiones V-5 ó V-6 para *n* sectores, se propone la utilización de la media aritmética ponderada por la participación del sector en el comercio global:

$$GL = \sum_{i=1}^{n} w_i \times GL_i \qquad \text{(V-7)}$$

siendo

$$w_i = \frac{(X_i + M_i)}{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i)} \qquad \text{(V-8)}$$

lo que implica que

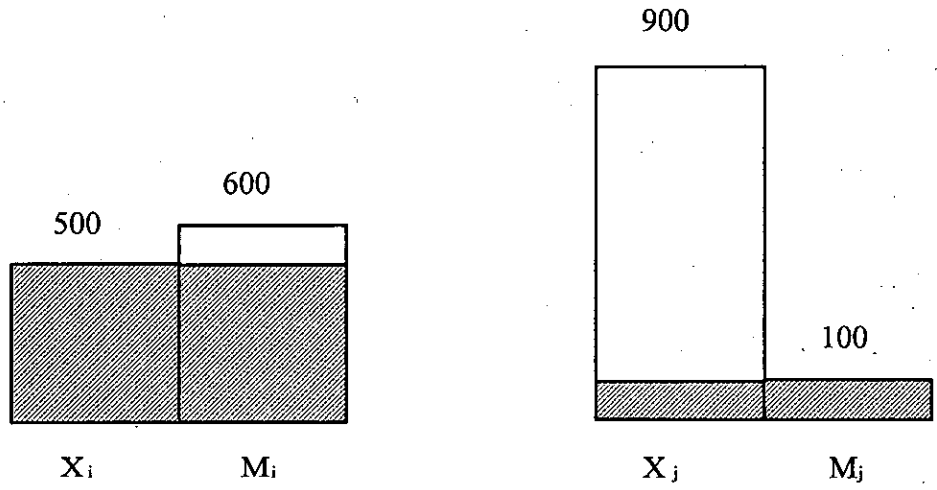
$$GL = \frac{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i) - \sum_{i=1}^{n}|X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i)} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{n}|X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i)} \qquad \text{(V-9)}$$

Reflexionemos un momento sobre las características de los índices *GL* y GL_i. Como ya expusimos, ambos varían entre 0 (si sólo existe flujo comercial en un sentido) y 1 (cuando el solapamiento entre exportaciones e importaciones es pleno porque el valor de los dos flujos coincide). Por lo tanto, estos indicadores permiten establecer una clasificación ordinal de los sectores de un país o entre varios países en función de su

[198] Generalmente, se utilizan estos índices multiplicados por 100, lo que permite la interpretación del resultado como el porcentaje de comercio que puede ser considerado como intraindustrial, siendo 100-GL_i el porcentaje de comercio de tipo interindustrial. Paralelamente, ocurre con los índices agregados que veremos a continuación.

resultado. Pero utilicemos un ejemplo numérico para profundizar en algunas cuestiones (gráfico nº V-1). Consideremos que el comercio exterior de un país se reduce al de los productos *i* y *j*, cuyos solapamientos aparecen sombreados. Respecto al producto *i*, la parte solapada del comercio es 1000 y GL_i=0,91. El comercio del producto *j* tiene una menor coincidencia entre los dos flujos, siendo la parte solapada de 200 y obteniéndose un GL_j=0,20.

Gráfico nº V-1: Comercio exterior de un país y dos productos.



Fuente: elaboración propia.

Apoyándonos en este ejemplo, podemos comentar ciertas cuestiones:

A) Excepto en dos casos extremos (X_i=0 ó M_i=0) siempre existirá una parte de comercio de tipo intraindustrial en cada sector *i*.

B) Excepto en otro caso extremo (X_i=M_i) siempre existirá una parte de comercio de tipo interindustrial en cada sector *i*.

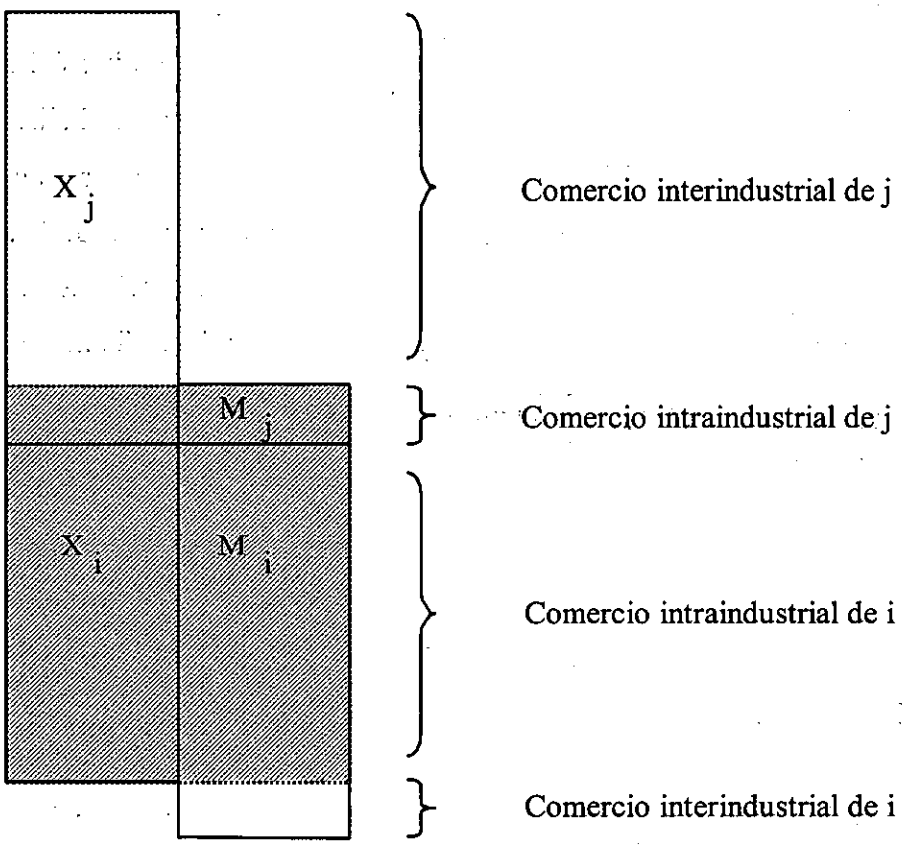
C) La parte equilibrada del comercio (1000 en *i* y 200 en *j*, en nuestro caso) se considera de naturaleza intraindustrial. Entonces, el comercio intraindustrial, cuando existe, siempre está compensado por definición. Recordemos que la naturaleza del fenómeno que estamos midiendo no apunta las diferencias entre comercio superavitario o deficitario: los saldos del comercio de los dos productos son de signo contrario e, incluso, si en cualquiera de los flujos del ejemplo

intercambiásemos los valores de las exportaciones y de las importaciones, el resultado del índice no varía.

D) El saldo comercial, o sea, la parte no solapada (100 en *i* y 800 en *j*, para nuestro ejemplo), se considera de naturaleza interindustrial. Los saldos de signo contrario obtenidos en los diferentes sectores se podrían compensar entre ellos, ofreciendo su agregación el saldo comercial global, saldo que se genera siempre en el tramo de comercio de tipo interindustrial.

Agregando el comercio exterior del ejemplo anterior de un determinado modo, hemos construido el gráfico nº V-2, donde se observa con claridad como el comercio total quedaría descompuesto en dos tramos: comercio intraindustrial (sombreado) y comercio interindustrial.

Gráfico nº V-2: Agregación del comercio exterior de un país y dos productos.



Fuente: elaboración propia.

Las cualidades de estos índices GL_i y GL hicieron que se lograse un cierto consenso en su utilización para los trabajos empíricos. Estas ventajas se centran en la simplicidad interpretativa y en la inclusión de ponderaciones. No obstante, el índice no está exento de limitaciones. Veamos a continuación dos de ellas, dejando para el epígrafe siguiente el aspecto más criticado, su comportamiento ante situaciones de desequilibrio comercial.

La primera objección realizada al índice de Grubel y Lloyd fue su no linealidad, es decir, ante sucesivos incrementos constantes en uno de sus componentes, el índice no responde de manera idéntica[199].

Otra limitación del índice de Grubel y Lloyd se deriva de la diferente metodología empleada para valorar los flujos de importaciones y exportaciones (CIF y FOB, respectivamente), por lo que las exportaciones del país A al B nunca coincidirán con las importaciones del país B con origen en A. La consecuencia para el índice GL es que, si se calcula para el comercio entre A y B ofrecerá valores diferentes dependiendo del país de referencia elegido. Para evitar este problema, Loertscher y Wolter (1980) proponen calcular GL sólo con los flujos de importación; es decir, si queremos hallar el comercio intraindustrial entre A y B, se utilizarían las importaciones de cada país con origen en el otro país para cada sector. Respecto a la formulación original de Grubel y Lloyd, habría que reemplazar las exportaciones de A a B con las importaciones de B con origen en A. De esta manera, el índice adoptaría idéntico valor independientemente del país de referencia. Sin embargo, la mayor exigencia de datos y la existencia de problemas de asimetrías en la medición del comercio entre diferentes países han llevado a que pocos autores hayan empleado este procedimiento en sus estudios empíricos.

V.2.2.3. LOS ÍNDICES CORRECTORES DEL SALDO COMERCIAL

La principal de las limitaciones del índice de Grubel y Lloyd fue reconocida por

[199] Véase Greenaway y Milner (1986), p. 63.

los propios autores: *GL* minusvalora el comercio intraindustrial cuanto mayor sea el desequilibrio en la cuenta comercial del país. Este desequilibrio impide que el índice alcance su valor máximo. Por supuesto, esta situación cobra más importancia al comparar *GL* entre diferentes países o entre diferentes períodos temporales. Para aminorar este inconveniente, Grubel y Lloyd propusieron el empleo de un factor de corrección *k*, que representa el valor absoluto del saldo comercial en relación al comercio total, es decir:

$$GLA = \frac{GL}{(1-k)} \tag{V-10}$$

donde

$$k = \frac{\left|\sum_{i=1}^{n} X_i - \sum_{i=1}^{n} M_i\right|}{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i)} \tag{V-11}$$

por lo tanto, sustituyendo la expresión V-11 en la expresión V-10, el índice Grubel y Lloyd ajustado (corregido del saldo comercial) vendría dado por la expresión:

$$GLA = \frac{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i) - \sum_{i=1}^{n}|X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i) - \left|\sum_{i=1}^{n} X_i - \sum_{i=1}^{n} M_i\right|} \tag{V-12}$$

La necesidad del ajuste del desequilibrio comercial también fue sugerida por Aquino (1978). Este autor criticó que el procedimiento de ajuste para la obtención de la expresión V-12 se limitase al nivel más agregado del comercio, puesto que ignoraba lo verdaderamente relevante, los desequilibrios de cada sector. Por ello, propone una metodología para considerar la repercusión del desequilibrio comercial en cada sector. Comienza por asumir que dicha repercusión se reparta de modo equitativo entre todos los sectores. Así, define unos valores hipotéticos para las exportaciones e importaciones de cada sector *i*, en el caso teórico de equilibrio comercial:

$$X_i^e = X_i \frac{\frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i)}{\sum_{i=1}^{n} X_i}; \; M_i^e = M_i \frac{\frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i)}{\sum_{i=1}^{n} M_i} \qquad \text{(V-13)}$$

donde el superíndice *e* indica valores hipotéticos, cumpliéndose que el comercio global está en equilibrio:

$$\sum_{i=1}^{n} X_i^e = \sum_{i=1}^{n} M_i^e = \frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i) \qquad \text{(V-14)}$$

Solamente tenemos que sustituir en la expresión V-5 los valores observados por los hipotéticos para plasmar la formulación del indicador de Aquino (1978):

$$A_i = \frac{(X_i + M_i) - \left|X_i^e - M_i^e\right|}{(X_i + M_i)} \qquad \text{(V-15)}$$

el cual también puede presentarse de modo agregado para *n* sectores:

$$A = \frac{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i) - \sum_{i=1}^{n}\left|X_i^e - M_i^e\right|}{\sum_{i=1}^{n}(X_i + M_i)} \qquad \text{(V-16)}$$

variando tanto *A* como A_i entre 0 (mínimo comercio intraindustrial) y 1 (máximo)[200].

No obstante, el indicador de Aquino fue criticado por considerar que el desequilibrio comercial se distribuye homogéneamente entre todos los sectores, lo que impide conocer los cambios que puedan existir en el patrón de comercio; también se

[200] En realidad, Aquino propuso la corrección del saldo del comercio manufacturado. Balassa (1983) criticó esta deficiencia, que sobrevaloraba el nivel de comercio intraindustrial al eliminar la especialización interindustrial entre bienes primarios y manufacturados.

criticó la falta de garantía de que lo hipotético vaya a coincidir con lo real[201]. Por último, se le ha criticado la no especificidad en la medición del comercio intraindustrial, debido a su equivalencia matemática con el índice construido en Michaely (1962), con el objeto de medir la similitud de las estructuras de importación y exportación (u otras cualquiera)[202]. Con posterioridad, Bergstrand (1983) propuso un nuevo procedimiento para la corrección del desequilibrio comercial en un ámbito bilateral. Sin embargo, "este tipo de corrección no tiene mayor atractivo que la propuesta por Aquino. Ambas están dominadas por procedimientos arbitrarios desde un punto de vista empírico, y tampoco poseen relación alguna con la teoría del comercio internacional"[203].

Una construcción alternativa del gráfico nº V-2 permite comprender mejor el significado del ajuste del desequilibrio comercial. Así, el gráfico nº V-3 organiza los flujos comerciales de modo que el comercio total queda descompuesto, esta vez, en tres tramos: comercio intraindustrial, comercio interindustrial y saldo comercial.

Es intuitivo interpretar que el ajuste del saldo comercial propicia la eliminación (artificial) de tal componente, que pasa a ser un residuo del análisis total. Además, provoca la reinterpretación de los restantes conceptos: primero, el comercio intraindustrial dejaría de ser la parte solapada del comercio respecto al comercio global para ser la parte solapada sobre el comercio total equilibrado; segundo, el comercio interindustrial pasaría a ser una magnitud también equilibrada, puesto que el saldo comercial se habría extraído previamente.

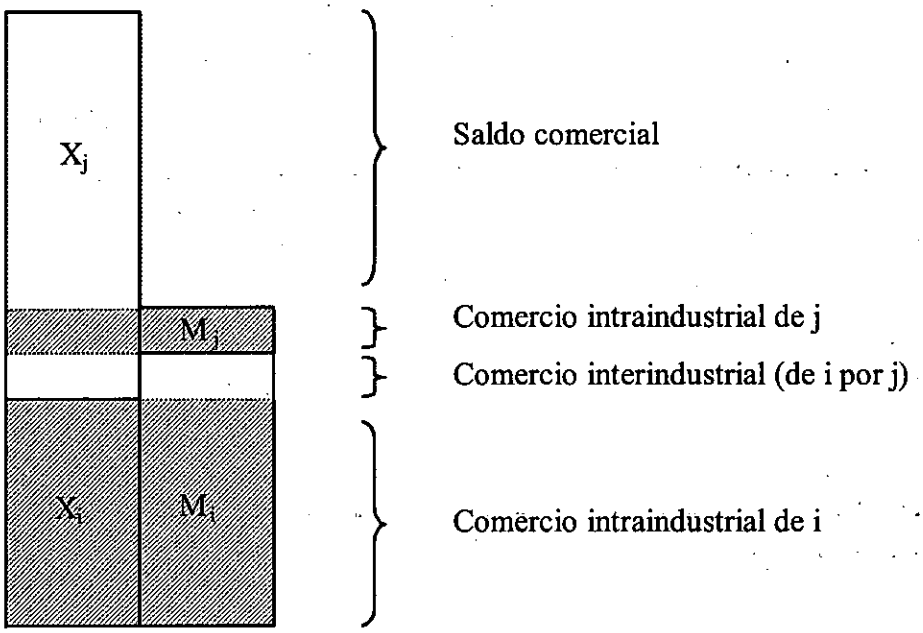
---

[201] Véase Greenaway y Milner (1981).

[202] De hecho, nosotros hemos empleado el índice de Finger y Kreinin, equivalente, a su vez, al de Michaely, para calibrar la similitud de determinadas estructuras comerciales en los epígrafes III.4.1. y III.5.1.

[203] Traducido de Vona (1991), pp. 688-689.

Gráfico nº V-3: Nueva agregación del comercio exterior de un país y dos productos.



Fuente: adaptado de Fontagné y Freudenberg (1997).

En total, el problema de la elección de un indicador adecuado para cuantificar el comercio intraindustrial ha sido resuelto por los investigadores con una mayoritaria preferencia por el uso del índice *GL*, no ajustado del saldo, teniendo en cuenta su particularidad de sesgar a la baja el comercio intraindustrial en presencia de desequilibrios comerciales. A pesar de ello, como se apunta en Fariñas (1992), pp. 138-139, puede ser interesante la utilización del índice ajustado para efectuar comparaciones entre países con saldos comerciales bien diferentes o para realizar comparaciones temporales de un país cuando su saldo comercial experimente alteraciones significativas. Por otra parte, en los últimos años se han propuesto también indicadores alternativos como los que introducen el concepto de comercio intraindustrial marginal [Hamilton y Kniest (1991) y Brülhart (1994)] o los que inciden en segregar el comercio intraindustrial por gamas de calidad (a éstos nos referiremos ampliamente en el epígrafe V.3.1).

Resumiendo, en la literatura empírica no existe consenso sobre la manera óptima de afrontar la problemática referida en estos últimos epígrafes sobre la cuantificación del comercio intraindustrial. De aquí se deduce que tampoco pueda existir un valor único y verdadero de comercio intraindustrial, sino que dicho valor dependerá de los

supuestos metodológicos adoptados en cada caso.

V.2.3. APLICACIONES AL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL

Los estudios publicados acerca del comercio intraindustrial español son ya bastante numerosos, sobre todo tras la prolífica literatura generada desde la segunda mitad de los noventa. Los autores que más trabajos han aportado sobre el tema han sido Carmela Martín (en colaboración con varios otros autores) y Joan Martín y Vicente Orts. También investigadores como José Carlos Fariñas, Francisco Javier Del Río, Miguel Carrera, José Vicente Blanes, Carmen Díaz o Ramón Núñez han realizado, en los últimos años, sus tesis doctorales en este campo, lo que ha dado origen, con posterioridad, a interesantes artículos publicados en revistas especializadas.

Entre toda esta literatura empírica podemos distinguir tres grupos de trabajos según su ámbito espacial de estudio. El grupo más numeroso estaría formado por los trabajos que estudian el comercio intraindustrial español global o con grandes espacios económicos (léase, la OCDE y la UE); dentro de éstos, en algunos casos, el análisis se extiende al comercio intraindustrial de los países comunitarios[204]. Un segundo grupo analiza el fenómeno del comercio intraindustrial entre España y alguna área económica no tan relevante en nuestro comercio internacional. Por último, el tercer conjunto lo integrarían los trabajos que se centran en el comercio intraindustrial de las comunidades autónomas españolas. Revisaremos, a continuación algunos de estos trabajos.

Aunque existen trabajos anteriores específicos sobre el comercio intraindustrial español[205], el de Fariñas y Martín (1988) suele considerarse como el primer estudio empírico con un extenso tratamiento del comercio intraindustrial realizado en nuestro

[204] Sobre el comercio intraindustrial en la UE el número de trabajos empíricos disponible es extraordinario y no sería sensato por nuestra parte abordarlos. Pueden encontrarse abundantes referencias sobre la cuestión en European Commission (1997c).

[205] Por ejemplo, Bueno y García (1978), Carbajo y Feito (1979), Carbajo y Carbajo (1983) o Collado

país. En este trabajo se calculó dicho tipo de comercio por medio del índice de Grubel y Lloyd para los datos de comercio de 1981 desagregados a 5 dígitos de la CUCI, luego sintetizados en 70 ramas de la industria manufacturera. Se realiza una regresión del índice anterior sobre una serie de variables características de la estructura de los mercados y de las estrategias empresariales. Los resultados significativos señalaban el efecto positivo de la diferenciación de producto (especialmente, la publicitaria), de las economías de escala y de la inversión extranjera.

Posteriormente, Carmela Martín en sendos trabajos [Martín (1992, 1997)] realizó nuevas panorámicas, fundamentalmente descriptivas, sobre la evolución del sector exterior español, donde se contenían análisis sobre la especialización intraindustrial. En ambos, se estudian los trece sectores manufactureros de la clasificación NACE-CLIO, tras examinar los flujos comerciales a un nivel de desagregación de cinco dígitos de la CUCI y dividiendo el comercio intraindustrial español en el realizado con la UE-12 y con el resto del mundo. Además de en los períodos temporales analizados, estos dos trabajos se diferencian en que el más reciente aporta la segregación del comercio intraindustrial según la diferenciación de producto existente. Así ocurre, también, en el artículo de Gordo y Martín (1996), que, siguiendo las mismas directrices metodológicas y conceptuales, introduce la preocupación de los diferentes costes de ajuste para nuestra economía derivados del proceso de integración económica con la UE, según exista predominio del comercio intraindustrial horizontal o vertical[206]. En este último trabajo, también se realiza una aproximación sobre los flujos bilaterales de España con cada país de la UE-12, alcanzando una conclusión con interés para nuestra investigación y que trataremos de corroborar posteriormente: considerando a Alemania y Portugal como ejemplos paradigmáticos de socios comerciales españoles con niveles de renta superiores e inferiores, respectivamente, ocurre que "en el comercio que mantiene España con Alemania existe una elevada proporción de comercio intra-industrial de naturaleza vertical, con una especialización muy acusada de las exportaciones españolas en los segmentos de calidad inferior. Mientras que, con relación a Portugal, España revela –en consonancia con su mejor capacidad tecnológica

(1985).

y nivel de renta– una especialización en los bienes con niveles de calidad superiores"[207].

Del mismo año que el último de los comentados son los artículos de Del Río (1996) y de la Secretaría General Técnica (1996) del Ministerio de Comercio y Turismo, que estudian el comercio intraindustrial total, sin desagregarlo según la diferenciación de producto. Del Río estudia los flujos bilaterales intracomunitarios de manufacturas en 1988 y añade una regresión con siete variables explicativas. El otro trabajo comprende un amplio horizonte temporal (desde 1981 hasta 1994) y se extiende al comercio exterior de toda clase de bienes entre España con la UE y con terceros países. En cuanto a las cuestiones metodológicas de estos trabajos hay que comentar lo siguiente. Ambos emplean una desagregación estadística menor que en cualquier otro estudio a los que nos estamos refiriendo (4 dígitos de la NC en Del Río y 3 dígitos de la CUCI en la Secretaría General Técnica), con lo que las estimaciones del volumen de comercio intraindustrial pueden estar sesgadas al alza, según lo comentado en el epígrafe V.2.1. Por otra parte, en Del Río (1996) se emplea el índice de Grubel y Lloyd considerando sólo las corrientes de importaciones bilaterales[208] y en Secretaría General Técnica (1996) se comparan los resultados del índice Grubel y Lloyd con el de Aquino.

Joan Martín y Vicente Orts han publicado numerosos trabajos sobre el comercio intraindustrial de manufacturas entre España y la OCDE, utilizando siempre el índice de Grubel y Lloyd y grados de desagregación elevados para su cálculo, con posteriores planteamientos de diversos modelos econométricos. En Martín, Orts y Pernías (1995) se realiza un detallado examen del comercio intraindustrial español de 1987 en 71 ramas manufactureras, aplicando un análisis *cluster* para los países de la OCDE; este trabajo tiene su complemento en Martín y Orts (1995), que plantea varias regresiones (manteniendo la doble perspectiva sectorial y por países) para conocer los determinantes de dichos flujos comerciales. En Martín y Orts (1996) se centran en el comercio intraindustrial de España frente a cuatro de nuestros principales socios comerciales (entre ellos, Portugal) en 1990; además de varias estimaciones econométricas, realizan

[206] Sobre esta cuestión nos hemos extendido en el epígrafe I.4.3.

[207] Gordo y Martín (1996), p. 160.

[208] Siguiendo la propuesta de Loertscher y Wolter (1980), comentada en el epígrafe V.2.2.2.

también un amplio análisis descriptivo, desagregando las gamas del comercio intraindustrial y aplicando el índice marginal propuesto por Brülhart para un más correcto análisis dinámico. En Martín y Orts (1999) estudian, basándose en el modelo de Falvey y Kierzkowski[209], el comercio intraindustrial vertical entre España y la OCDE y un amplio panel de variables explicativas; una de sus conclusiones puede resultar de interés en nuestro trabajo: respecto a dicho espacio, España estaría especializada en la exportación de calidades relativamente bajas, salvo en el comercio con Portugal. En sus más recientes publicaciones [Martín y Orts (2001, 2002a, 2002b)[210]] introducen transformaciones relevantes en la estimación econométrica, aplicando un mecanismo en dos etapas que permite distinguir entre los efectos que las variables explicativas tienen sobre la existencia de los flujos intraindustriales y los efectos sobre su intensidad; estos estudios tratan el comercio español con 20 países de la OCDE, en el período 1988-1992, de 76 ramas manufactureras, centrándose en los intercambios de tipo horizontal (el primero de los tres) y vertical (los otros dos).

Dentro del extensísimo estudio que la Comisión Europea publicó para revisar las consecuencias del desarrollo de la unificación del mercado comunitario se encuentra European Commission (1997c), en cuyo capítulo VIII se estudian las implicaciones para el comercio español, entre otros aspectos[211]. Ahí, se analiza el comercio de España frente a la UE y frente al resto del mundo, entre 1981 y 1995, con un nivel de desagregación de cinco dígitos de la CUCI y se estudia la relación del comercio intraindustrial de trece ramas manufactureras con variables como la inversión extranjera, la tasa de desempleo o las quiebras empresariales.

En Carrera (1997) también se analiza el comercio intraindustrial español. El estudio se circunscribe al sector manufacturero y al año 1995, segmentando el comercio

[209] A él nos hemos referido en el epígrafe I.4.2.2.

[210] El artículo Martín y Orts (2002a) es una versión resumida y en castellano de Martín y Orts (2002b).

[211] Este trabajo fue encargado por la Comisión a investigadores del instituto francés CEPII, en cuyo seno se han desarrollado importantes avances en el campo del comercio intraindustrial. Concretamente, este trabajo tiene también otra versión –en general más resumida– en Fontagné, Freudenberg y Péridy (1997), la cual, sin embargo, no incluye el capítulo específico para España.

intraindustrial total por áreas geográficas (UE-15, no UE-15 y OCDE) y por gamas (horizontal, vertical de alta calidad y vertical de baja calidad). Empleando el índice de Grubel y Lloyd para la cuantificación del fenómeno sobre los flujos bilaterales (para evitar el problema de agregación geográfica al que nos hemos referido en el epígrafe V.2.1), se realizan ejercicios de regresiones para validar la relación del comercio intraindustrial total, horizontal y vertical con una serie de variables significativas.

Bajo idénticos supuestos metodológicos que en el caso anterior, Carrera y Martínez (1999) extienden el análisis a cada uno de los países de la UE-15, calculando el volumen de comercio intraindustrial en su comercio exterior total y en su comercio intracomunitario. Este trabajo tiene un carácter más descriptivo y se enfoca hacia el objetivo de valorar cómo la diferente importancia en cada país europeo de las gamas de comercio intraindustrial puede suponer distintas posibilidades de sufrir *shocks* asimétricos en el escenario de la integración monetaria.

Dos trabajos muy recientes con similares planteamientos metodológicos, aunque con diferentes pretensiones son los de Blanes y Martín (2000) y Blanes (2002). En ambos se estima el comercio intraindustrial español de manufacturas frente a unos sesenta países, lo que comprende alrededor del 95% de nuestros flujos de comercio exterior. Se establece una desagregación estadística de seis dígitos de la NC, agrupando los resultados en las 13 ramas de manufacturas de la NACE-CLIO. El período de estudio va de 1988 a 1995 y se distinguen las gamas de comercio intraindustrial según la diferenciación de producto. Bajo estas premisas, en Blanes y Martín (2000) se procede a realizar regresiones separadas para el comercio horizontal y vertical debido a la sospecha de sus diferentes determinantes. El modelo constata que las variables que mejor explican el comercio español de naturaleza vertical están asociadas a distintos requerimientos factoriales (en concreto, de capital humano y tecnológico) y, también, que la inversión directa exterior tiene influencia directa en ambos tipos de comercio. En Blanes (2002), aún con importantes limitaciones que el propio autor reconoce, se abre una nueva posibilidad de conocimiento del comercio intraindustrial español respecto a los diferentes procesos de ajuste a que puede dar lugar, valorando los efectos sobre el

empleo en las ramas manufactureras de la presencia de comercio horizontal, vertical de alta calidad o vertical de baja calidad[212]. En dicho trabajo, para calcular el comercio intraindustrial, se usan tanto la variación del índice de Grubel y Lloyd como el índice marginal de Brülhart.

Igualmente muy recientes son las investigaciones de Díaz Mora y de Núñez Gamallo, caracterizadas por emplear la aproximación metodológica propuesta en Fontagné y Freudenberg (1997), en vez de la de Greenaway, Hine y Milner (1994), seguida en todos los estudios citados anteriormente [excepto en el de European Commission (1997c)][213]. El libro de Díaz Mora (2001) recoge un amplio estudio sobre el comercio exterior de manufacturas de la UE-12, tanto intracomunitario como extracomunitario, con especial atención al caso español; dos trabajos posteriores fundamentados en el anterior [Díaz Mora (2002a, 2002b)[214]] analizan, exclusivamente, el comercio intraindustrial intracomunitario de naturaleza vertical. Díaz Mora analiza el período 1985-1996, con una desagregación estadística de seis dígitos de la NC, que agrupa en las 13 ramas de manufacturas de la NACE-CLIO. Con unas pretensiones equivalentes a las de Blanes y Martín (2000), realiza estimaciones econométricas donde el comercio intraindustrial vertical de alta calidad se explica con las dotaciones de capital físico, humano y tecnológico, encontrando que la influencia de las dos últimas variables es esencial.

Núñez (2002) estudia el comportamiento del comercio intraindustrial español desde 1980, desagregándolo por gamas y por espacios económicos (prestando especial atención a las relaciones con la UE-15). Emplea la máxima desagregación estadística que le permiten las clasificaciones NIMEXE y NC y modeliza el comercio intraindustrial intracomunitario español, empleando variables explicativas habituales.

---

[212] Este autor sigue la línea de investigación sugerida en Brülhart (1999, 2000). El primero de estos dos trabajos es un capítulo del libro de Brülhart y Hine (1999), que dedica otros ocho capítulos a analizar los ajustes inducidos en otros tantos países de la UE (entre los que no se incluye España).

[213] En el epígrafe V.3.1 se comparan ambas metodologías.

[214] En realidad, Díaz Mora (2002a) es una versión resumida y en castellano de Díaz Mora (2002b).

Los trabajos que estudian las relaciones comerciales entre España y espacios con menor peso en nuestros intercambios de bienes analizan el comercio intraindustrial de modo complementario al de tipo interindustrial, ya que este último se muestra todavía como relevante por tratarse de relaciones entre países con apreciable distancia económica. Comentaremos los siguientes. En Martín (1994) y en Martín y Turrión (1995) se analizan nuestros flujos de comercio con varios países de Europa Central y del Este durante varios años, en el marco de la próxima incorporación de dichos países a la UE. Balaguer y Martínez Zarzoso (2000) estudian el comercio entre la UE-12 y el Mercosur (incidiendo en España), para el período 1988-1995, calculando varios índices de comercio intraindustrial (Grubel y Lloyd, Grubel y Lloyd corregido del saldo y Aquino) con 4 dígitos de la NC y deteniéndose en el análisis de los capítulos arancelarios más relevantes. Por último, Holgado y Milgram (2001) estudian el comercio de España, Francia y Alemania con las áreas del Magreb y de Europa Central y del Este; la aplicación del índice de Grubel y Lloyd para la máxima desagregación disponible en las clasificaciones arancelarias entre 1980 y 1998, revela la escasa dimensión del comercio intraindustrial horizontal o vertical para el caso español, si bien se detectan algunos sectores donde esta magnitud ha tenido un comportamiento muy creciente[215].

Por último, aunque sin extendernos en ello, sí al menos nos gustaría citar una serie de trabajos que han investigado el comercio exterior intraindustrial de comunidades autónomas españolas: González (1991), para Castilla-León; Hine, Tamarit y Martínez (1993), aplicado a la Comunidad Valenciana; Moral (1998), cap. VII, para Andalucía; Sequeiros (1999, 2000b, 2002b), sobre Galicia; o Carmona y Florido (2001), para Canarias. Además, Carrera y Villaverde (1998) realizan un estudio comparativo de la presencia de comercio intraindustrial en las regiones españolas para el período 1988-1996.

En resumen, la evidencia empírica sobre el comercio intraindustrial español

[215] Al igual que nosotros, pero desde la óptica portuguesa también hay varios trabajos que investigan el comercio bilateral de los países ibéricos, con atención especial a los flujos intraindustriales, como Caetano (1998), cap. 1, Faustino (1996), Faustino, Silva y Carvalho (2000) y Faustino y Silva (2002).

refleja el decidido crecimiento de este fenómeno en las últimas décadas y confirma que no se trata de una cuestión estadística. La cuantificación del mismo ya es otro tema, puesto que, como apuntábamos en los apartados previos, las diferentes consideraciones metodológicas de cada estudio hacen incomparables muchas veces sus resultados. Unos datos pueden ilustrarlo. Gordo y Martín (1996) y Martín (1992) estiman el comercio intraindustrial en alrededor del 43% del comercio de manufacturas español frente a la UE-12 para 1985, mientras que para Díaz Mora (2001) no alcanzaba el 30%, puesto que, entre otras diferencias, este último estudio evitaba el problema de la agregación geográfica. Mas trabajos con grandes similitudes metodológicas como el de Carrera (1997) y el de Blanes y Martín (2000) alcanzan valores muy aproximados para el porcentaje de comercio manufacturero intraindustrial realizado entre España y la OCDE en 1995 (32,7% y 33,4%, respectivamente).

Sin embargo, sí debemos destacar tres características del comercio intraindustrial español, comunes en la mayoría de estos estudios:

A) este tipo de comercio es importante y creciente entre España y la UE (y entre España y la OCDE).

B) los flujos de carácter horizontal son menos significativos que los de naturaleza vertical.

C) la especialización española se da, principalmente, en el segmento de comercio vertical de baja calidad.

Igualmente, se pueden apuntar ciertas tendencias en cuanto a las preferencias metodológicas, como el empleo del índice Grubel y Lloyd, el predominio actual de la utilización de la clasificación de la NC (con una desagregación de 6 u 8 dígitos), la necesidad de distinguir el comercio frente a los países desarrollados y los no desarrollados o la tendencia a realizar regresiones separadas para los flujos horizontales y verticales de manufacturas (tanto por la variación en sus hipotéticos determinantes, como por sus consecuencias para la política económica).

V.3. METODOLOGÍA PARA EL ESTUDIO DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Como ya hemos adelantado a lo largo del epígrafe V.2, existen dos metodologías básicas para investigar el comercio intraindustrial que han alcanzado un elevado grado de aceptación en la literatura empírica. Los trabajos donde primeramente se expusieron fueron los de Greenaway, Hine y Milner (1994) y Fontagné y Freudenberg (1997), si bien, para mayor exactitud, debemos considerar los trabajos de Abd-el-Rahman (1986a, 1986b, 1991) como decisivos precursores. Explicaremos, a continuación, las líneas fundamentales de la metodología de Fontagné y Freudenberg (1997), para, luego, observar sus diferencias y similitudes con el procedimiento de Greenaway, Hine y Milner (1994) y manifestar la elección para nuestra investigación.

V.3.1. LAS METODOLOGÍAS DISPONIBLES

La metodología sintetizada en Fontagné y Freudenberg (1997) se puede explicar en dos etapas: en primer lugar, se plantea la cuantificación del comercio intraindustrial y, después, la segregación del mismo por gamas de diferenciación de producto y la cuantificación de cada una de ellas.

Para la cuantificación del comercio intraindustrial se trabaja con el grado de solapamiento de los flujos de importación y exportación para un determinado producto. Así, si el menor de los dos flujos representa, al menos, el 10% del valor del mayor se considera que el comercio de este producto es de naturaleza intraindustrial. En caso contrario, el comercio sería de tipo interindustrial. Es decir, esta metodología considera que el comercio de un producto es intraindustrial cuando los flujos cruzados del mismo tienen un grado de solapamiento superior al 10%, pasando a considerar la totalidad de dichos intercambios entre esta clase. Este umbral mínimo de solapamiento es arbitrario, pero debido a la diferenciación en los métodos de valoraciones de exportaciones e importaciones (FOB o CIF) resulta recomendable su introducción. Podemos entender que subyace la idea de que si el flujo minoritario es menos del 10% del mayoritario

debe considerarse no representativo y despreciar el solapamiento que causa. Llegados a este punto, podemos formular la condición necesaria para la existencia de comercio intraindustrial (*CII$_i$*) como:

$$CII_i = X_i + M_i, \forall i \text{ tal que } \frac{\text{mín}(X_i, M_i)}{\text{máx}(X_i, M_i)} > 10\% \qquad \text{(V-17)}$$

donde *X* son las exportaciones; *M*, las importaciones e *i* indica el sector o producto.

Si se opta por el índice Grubel y Lloyd (sin corregir del saldo y tomado en tanto por cien), teniendo en cuenta sus ventajas, expuestas en el epígrafe V.2.2.2, la condición anterior para que exista comercio intraindustrial resulta equivalente a la siguiente:

$$CII_i = X_i + M_i, \forall i \text{ tal que } GL_i > 18{,}18 \qquad \text{(V-18)}$$

Por lo tanto, con la aplicación de cualquiera de las dos condiciones anteriores al comercio exterior total obtendríamos la separación de los flujos de naturaleza intraindustrial (los que las cumplen) y los flujos interindustriales (los que las incumplen)[216]. Basta la agregación del peso de cada producto en el comercio total para tener el porcentaje de comercio intraindustrial (*CII*) en los intercambios totales:

$$CII = \sum_{i=1}^{n} \left(\frac{CII_i}{X + M} \right) \times 100 \qquad \text{(V-19)}$$

siendo *X* las exportaciones totales y *M* las importaciones totales. Paralelamente, la agregación de aquellos productos que no cumpliese la condición para la existencia de comercio intraindustrial daría el volumen de comercio interindustrial (*CInter*). Lógicamente, la suma de ambos tipos de comercio representa el comercio total, o lo que es lo mismo:

[216] Es muy importante resaltar que, según esta metodología, es el total del comercio de un producto dado (importaciones y exportaciones) lo que se clasifica como interindustrial o intraindustrial; dicho de otro modo, el comercio de un producto es, en su totalidad, de un tipo o de otro.

$$CInter = 100 - CII \qquad (V\text{-}20)$$

Una vez determinados qué flujos son de carácter intraindustrial y cuánto representa éste respecto al volumen de comercio global, la metodología propone distinguir en cuáles de los flujos intraindustriales se da una estrategia de diferenciación vertical de producto (representando un comercio de bienes con distinta calidad) y en cuáles una diferenciación horizontal (se trata de comercio de productos similares). Para ello, lo ideal sería la comparación de los precios de las exportaciones y las importaciones de cada producto, suponiendo que la diferenciación en calidades se reflejase en los precios. Sin embargo, dado que no se dispone de estadísticas de precios, se propone aproximarlos con los índices de valor unitario (IVU), resultantes del cociente entre el valor de cada flujo comercial y sus unidades físicas, aunque debemos reconocer las limitaciones del procedimiento[217].

Así, se considera que la relación entre los IVU de la exportación y de la importación para un producto dado determina la gama de comercio intraindustrial a la cual pertenece: si los IVU tienen valores próximos se puede suponer que se comercian variedades del bien con precios y calidades similares, con lo que estaríamos ante un comercio intraindustrial horizontal; en cambio, unos IVU de exportación e importación con valores alejados invitan a pensar en el intercambio de un mismo bien con calidades diferentes, lo que representa comercio verticalmente diferenciado. Pero, ¿cómo se puede establecer, en la práctica, la anterior proximidad o lejanía? Ante esta cuestión, volvemos a toparnos con la necesidad de utilizar otro criterio arbitrario. Así, se ha propuesto establecer un intervalo de $1 \pm \alpha$ para delimitar si el cociente entre los IVU de exportación e importación queda comprendido en él o no. ¿Qué valor debe tomar el parámetro α?

[217] Entre estas limitaciones se pueden señalar que, tal y como se definen, los índices de valor unitario representan la media para cada categoría estadística (aunque esta limitación disminuye al aumentar el nivel de desagregación estadística), incluyen las posibles modificaciones en el patrón comercial, elementos distorsionantes como el peso de los envases y son susceptibles a las variaciones del tipo de cambio (que, desde luego, no significan cambios reales en la calidad de los productos comerciados). Para una discusión sobre la idoneidad de la utilización de los IVU como aproximación de los precios de importaciones y exportaciones puede verse Greenaway, Hine y Milner (1994), pp. 80-86.

Este parámetro debe reflejar un valor a partir del cual se pueda hablar de diferencias entre la calidad de los flujos comerciados. Abd-el-Rahman (1991) propuso el 15%; Greenaway, Hine y Milner (1994) lo ratificaron, después de reiterar los cálculos de su estudio con un intervalo mayor (α=25%). La literatura empírica posterior se ha encargado de consensuar el valor del 15% como aceptable para los fines propuestos.

Entonces, estamos en disposición de establecer las condiciones para clasificar el comercio intraindustrial de un país en sus diferentes gamas. En concreto, la existencia de comercio intraindustrial de tipo horizontal para un producto *i* ($CIIH_i$), además de cumplir el requisito definido anteriormente para ser considerado como intraindustrial (recordemos, solapamiento mínimo de un 10% entre sus flujos exportador e importador), debe certificarse según la siguiente expresión:

$$\mathrm{CIIH_i} = \mathrm{X_i} + \mathrm{M_i}, \forall \mathrm{i} \text{ tal que } 0{,}85 \leq \frac{\mathrm{IVU(X_i)}}{\mathrm{IVU(M_i)}} \leq 1{,}15 \qquad \text{(V-21)}$$

Si el cociente toma un valor fuera del intervalo anterior, tendríamos que el comercio del producto *i* es intraindustrial diferenciado verticalmente ($CIIV_i$) y aquí, la metodología que estamos explicando introduce una nueva distinción según qué IVU sea superior: si el IVU de las exportaciones es mayor (menor) que el de las importaciones, teniendo en cuenta el supuesto de que los IVU aproximan las calidades, se deduce que la calidad del producto exportado es superior (inferior) a la del importado, entendiéndose que hay una diferenciación vertical de alta (baja) calidad. Podemos expresarlo matemáticamente con las siguientes condiciones:

$$\mathrm{CIIVA_i} = \mathrm{X_i} + \mathrm{M_i}, \forall \mathrm{i} \text{ tal que } \frac{\mathrm{IVU(X_i)}}{\mathrm{IVU(M_i)}} > 1{,}15 \qquad \text{(V-22)}$$

$$\mathrm{CIIVB_i} = \mathrm{X_i} + \mathrm{M_i}, \forall \mathrm{i} \text{ tal que } \frac{\mathrm{IVU(X_i)}}{\mathrm{IVU(M_i)}} < 0{,}85 \qquad \text{(V-23)}$$

siempre teniendo en cuenta el cumplimiento previo de la condición de existencia de comercio intraindustrial y representando $CIIVA_i$ y $CIIVB_i$ las dos nuevas categorías del

mismo para el producto *i*: el comercio intraindustrial vertical de alta calidad y el de baja calidad, respectivamente. Por supuesto, si agregamos lo que representa sobre el total de comercio del país el peso de los productos que cumplen las diferentes condiciones, obtenemos qué parte del comercio total es comercio intraindustrial horizontal (*CIIH*), vertical de alta calidad (*CIIVA*) y vertical de baja calidad (*CIIVB*), por lo que podemos escribir:

$$CIIH = \sum_{i=1}^{n}\left(\frac{CIIH_i}{X+M}\right)\times 100 \qquad \text{(V-24)}$$

$$CIIVA = \sum_{i=1}^{n}\left(\frac{CIIVA_i}{X+M}\right)\times 100 \qquad \text{(V-25)}$$

$$CIIVB = \sum_{i=1}^{n}\left(\frac{CIIVB_i}{X+M}\right)\times 100 \qquad \text{(V-26)}$$

Por otra parte, también se cumple que:

$$CII = CIIH + CIIV \qquad \text{(V-27)}$$

y que:

$$CIIV = CIIVA + CIIVB \qquad \text{(V-28)}$$

por lo que:

$$CII = CIIH + CIIVA + CIIVB \qquad \text{(V-29)}$$

En resumen, gracias a la aplicación de los IVU, tenemos dividido el comercio intraindustrial en tres posibles gamas. El comercio intraindustrial horizontal comprende aquellos flujos comerciales donde la escasa diferencia entre los IVU de importación y exportación (menos de un 15%) sirve para suponer que se trata de comercio de bienes con una calidad equivalente. El comercio intraindustrial vertical de alta calidad (o de

alta gama) incluye el comercio de bienes cuyas exportaciones tienen un IVU (entonces, unos precios y una calidad) ampliamente superior al de las importaciones. En el vertical de baja calidad (o gama) son las importaciones las que presentan a su favor una notable diferencia de calidad.

Añadiendo a lo anterior, la primera etapa de la metodología de Fontagné y Freudenberg (1997) tenemos la participación de cada tipología de comercio en el comercio total. Siguiendo sus propias palabras: "El método permite para cada año descomponer el comercio total en diferentes categorías de acuerdo a la similitud en los valores unitarios y al solapamiento de los flujos:

A) Comercio intraindustrial de productos similares (solapamiento significativo y escasas diferencias de los valores unitarios);

B) Comercio intraindustrial de productos diferenciados verticalmente (solapamiento significativo y altas diferencias de los valores unitarios);

C) Comercio interindustrial (sin o con insignificante solapamiento)"[218].

Veamos ahora la comparación entre la metodología de Fontagné y Freudenberg (1997) y la de Greenaway, Hine y Milner (1994). El punto en que divergen estos procedimientos radica en la cuantificación del comercio intraindustrial (y, por lo tanto, del comercio interindustrial), ya que, respecto a la descomposición por gamas de calidad de aquél, siguen las mismas pautas. Como hemos explicado, Fontagné y Freudenberg (1997) estiman el volumen de comercio intraindustrial con arreglo al cumplimiento de una condición para cada producto, lo que equivale a considerar como tal la totalidad de los dos flujos comerciales (el mayoritario y el minoritario) si se cumple la expresión V-17, y a considerar interindustrial el volumen de comercio de los flujos que la incumplen. Greenaway, Hine y Milner (1994), en cambio, descomponen el comercio de cada

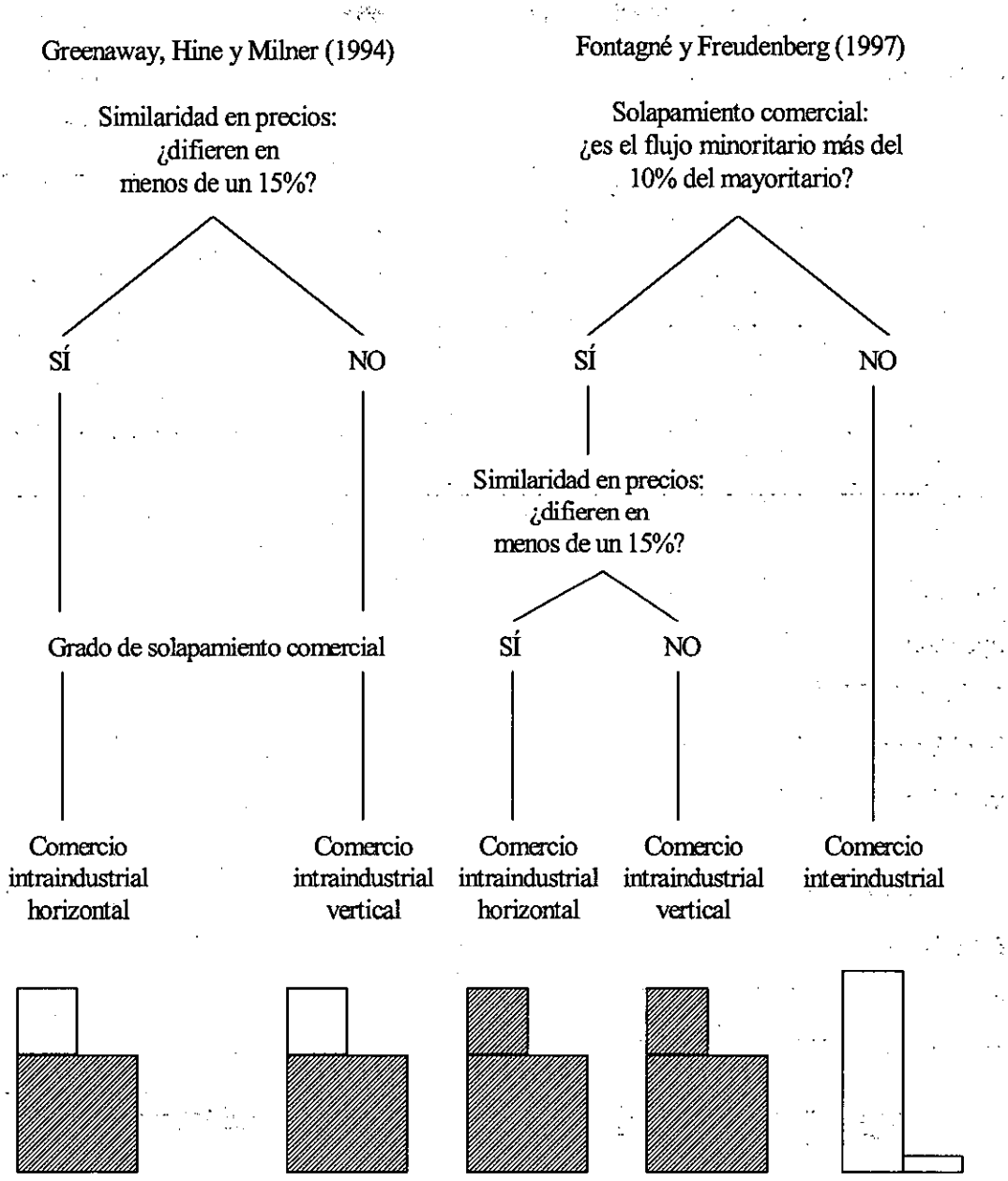
[218] Traducido de Fontagné y Freudenberg (1997), p. 30. Nótese que estamos hablando de la composición porcentual de cada tipo de comercio dentro del conjunto del comercio exterior, a diferencia de los indicadores de cada tipo de comercio, como pueden ser el propio *GL* o el *IVCR*.

producto en interindustrial e intraindustrial, puesto que, del volumen total comerciado del mismo, se considera la parte solapada (es decir, la parte equilibrada de dicho comercio, matemáticamente equivalente al doble del flujo minoritario) como intraindustrial, mientras que el saldo (la diferencia entre ambos flujos) sería la parte interindustrial. Nótese que sólo, cuando exista intercambio comercial en una dirección (exportaciones o importaciones nulas) o cuando coincidan los flujos bidireccionales (exportaciones iguales a importaciones), la discrepancia entre ambos métodos desaparece. En el gráfico nº V-4 se sintetizan, comparativamente, ambas metodologías.

Las consecuencias teóricas y empíricas de esta distinción no son irrelevantes. Así, Fontagné y Freudenberg (1997) consideran que su método exige una desagregación estadística mayor, para minimizar la catalogación contraria de un determinado flujo comercial. Por otra parte, el seguimiento de esta metodología abre la posibilidad de que aparezca desequilibrio comercial intraindustrial, mientras que, para Greenaway, Hine y Milner (1994), el comercio intraindustrial está equilibrado por definición; esto implica la diferente cabida que tendrían dentro de cada esquema los patrones tradicionales de las ventajas comparativas.

La gran ventaja que comporta el empleo del método de Fontagné y Freudenberg (1997) es que resuelve el problema básico de Greenaway, Hine y Milner (1994) respecto a la relación con los postulados teóricos. En efecto, como acabamos de explicar, este último método conduce a que un mismo flujo comercial (el mayoritario) tenga, a la vez, naturaleza interindustrial (valorada por el saldo) e intraindustrial (la parte que coincide con el valor del flujo minoritario). Así, estaríamos admitiendo la conveniencia simultánea de dos fundamentos teóricos opuestos para la interpretación de este comercio: la teoría tradicional y las nuevas teorías del comercio internacional, basadas en supuestos contradictorios, por ejemplo, en cuanto a la existencia de competencia perfecta o imperfecta. En cambio, el primero de los enfoques evita esta duplicidad, ya que el comercio de cada producto sólo puede tener naturaleza interindustrial o intraindustrial. El precio que se paga para ello es la introducción de un nuevo elemento subjetivo: el nivel a partir del cual el solapamiento se considera significativo.

Gráfico nº V-4: Comparación de metodologías de análisis del comercio intraindustrial.



Nota: en las figuras, el área blanca representa comercio interindustrial y lo sombreado, comercio intraindustrial.

Fuente: adaptado de Fontagné y Freudenberg (1997).

Desde Fontagné y Freudenberg (1997) se ha apuntado la complementariedad de ambas metodologías, apuntando que tratan de responder a cuestiones diferentes: su método busca conocer las actividades que presentan flujos bidireccionales, restando importancia al grado de solapamiento, mientras que en el propuesto por Greenaway, Hine y Milner (1994) la preocupación es medir la intensidad del solapamiento

comercial.

V.3.2. LA METODOLOGÍA APLICADA Y OTRAS CONSIDERACIONES

De entre las metodologías disponibles, nos hemos decidido por la utilización de la de Fontagné y Freudenberg (1997) debido a su ventaja para identificar cada flujo comercial con un único desarrollo teórico, como hemos razonado en el epígrafe V.3.1. A continuación, explicaremos los pormenores que hemos considerado en su aplicación para investigar el comercio bilateral entre España y Portugal.

El hecho de investigar únicamente los flujos españoles con otro país evita los problemas de agregación geográfica a los que nos referíamos en el epígrafe V.2.1. Sin embargo, la desventaja aparece a la hora de comparar nuestros resultados con los de otros estudios que analicen el comercio intraindustrial español frente a un grupo de países, para lo que debemos tener en cuenta si se ha calculado a partir de los flujos bilaterales de España con cada país del conjunto o no.

El período temporal coincide con el que hemos considerado para la mayoría de los análisis de otras partes de la presente investigación, es decir, desde 1980 a 2001, años para los que disponemos de los flujos comerciales entre ambos países y que incluyen, según hemos visto en el capítulo III, profundas transformaciones en sus relaciones comerciales.

Respecto a las cuestiones sectoriales, hemos optado por trabajar con las clasificaciones de comercio NIMEXE (para los datos hasta 1987) y NC (desde entonces), dando continuidad al criterio mayoritario de capítulos anteriores. Además, ya hemos comentado en el epígrafe V.2.3 la preferencia actual de gran parte de los investigadores por la utilización de la NC. Igualmente, en esta elección ha influido su elevado nivel de desagregación estadística, cuestión interesante según Fontagné y Freudenberg para el correcto empleo de su metodología. Así, el cálculo del volumen de comercio intraindustrial y de sus gamas, se ha realizado al nivel de posiciones

arancelarias, esto es, 6 ó 7 dígitos de la NIMEXE[219] y 8 dígitos de la NC. Esto ha supuesto la desagregación del comercio hispano-luso en un número de productos que oscila entre los 2760 de 1980 y los 8470 de 2001 (véase detalle de productos analizados por año en el cuadro nº V-1). Para el posterior análisis sectorial, hemos agrupado la información anterior para los capítulos arancelarios de ambas clasificaciones. El ámbito sectorial abarca todas las ramas recogidas en dichas clasificaciones (es decir, los productos comerciables, tanto agropecuarios como industriales).

Cuadro nº V-1: Número de productos analizados por año.

Año	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Prods.	2.760	4.129	3.850	3.259	3.642	4.268	5.708	6.444	6.118	6.320	6.490
Año	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Prods.	6.703	6.876	7.073	7.532	7.825	8.172	8.505	8.569	8.354	8.358	8.470

Fuente: elaboración propia según DAIE.

En resumen, a continuación se procede a la cuantificación del comercio intraindustrial y a su descomposición según la metodología de Fontagné y Freudenberg (1997). No obstante, también se utiliza el índice Grubel y Lloyd sin corregir, debido a los beneficios del mismo comentados a lo largo del epígrafe V.2.2, al igual que la corrección del mismo según el desequilibrio comercial, por ser éste relevante en el comercio entre los países ibéricos.

[219] El séptimo dígito de la NIMEXE no está disponible para todos los flujos, puesto que refleja una notación exclusiva para cada país, que optan por aplicarlo en aquellos productos que tengan un interés específico. Normalmente, en los estudios empíricos no se tiene en cuenta, para mantener la homogeneidad de la clasificación internacional. Nuevamente, dada la limitación geográfica de nuestro trabajo, nosotros sí hemos optado por considerarlo (cuando existía) con el objeto de minimizar las diferencias de desagregación entre NIMEXE y NC. Ilustremos esto con un ejemplo. En el año 1987, España y Portugal comerciaron 5019 productos para un nivel de 6 dígitos de la NIMEXE, pero si añadimos el séptimo dígito, el número de productos pasa a ser de 6444, más aproximado a los 6118 productos de 8 dígitos de la NC comerciados en 1988.

V.4. ANÁLISIS DE LOS INTERCAMBIOS INTRAINDUSTRIALES ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL

En el epígrafe que sigue realizaremos un análisis empírico del comercio intraindustrial mantenido entre España y Portugal desde 1980. Lo dividiremos en tres apartados. En los dos primeros, estudiaremos el comercio bilateral a un nivel agregado, comenzando por el empleo de ciertos instrumentos básicos y siguiendo por la aplicación de la metodología referida en el epígrafe V.3. Por último, descenderemos al análisis de los capítulos arancelarios, esto es, aproximadamente cien sectores.

V.4.1. UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

Como primera aproximación al comercio intraindustrial hispano-luso, el cuadro nº V-2 muestra ciertas variables que permiten entrever la extraordinaria evolución y la relevancia actual del mismo.

Las columnas (a) y (b) del cuadro recogen formas bastante simples de acercamiento al tema. La primera de ellas muestra cómo la proporción de productos que ambas economías se exportan e importan simultáneamente con una cuantía apreciable de solapamiento ha crecido de modo vigoroso. Esta clase de comercio se daba sólo en unos 200 productos en 1980, mientras que, actualmente, ocurre en más de 2700. De este modo, la insignificante proporción que representaban los productos con flujos bidireccionales se ha multiplicado por más de cuatro en el período. La columna (b) muestra cómo se ha intensificado la relación entre las exportaciones españolas a Portugal y nuestras importaciones con ese origen, a pesar de su elevada variabilidad, propia de una aplicación tan desagregada.

Cuadro nº V-2: Síntomas previos del comercio intraindustrial entre España y Portugal.

AÑO	Prods. (a)	Corr. (b)	GL (c)	GLA (d)
1980	7,7	0,15	4,2	9,4
1981	7,7	0,06	4,4	11,7
1982	8,3	0,07	4,0	9,3
1983	8,1	0,33	9,5	15,0
1984	8,8	0,47	7,9	13,8
1985	10,2	0,23	8,7	14,1
1986	16,9	0,26	15,4	23,3
1987	20,6	0,52	20,9	30,1
1988	25,2	0,36	23,1	32,4
1989	27,0	0,45	24,4	32,1
1990	28,8	0,24	25,5	32,4
1991	31,6	0,44	25,0	31,8
1992	30,3	0,68	26,6	37,3
1993	29,2	0,63	28,2	43,6
1994	29,8	0,26	24,9	40,7
1995	30,6	0,26	26,2	42,5
1996	30,9	0,37	28,3	49,2
1997	29,2	0,40	26,7	51,1
1998	31,0	0,40	27,4	51,1
1999	30,8	0,43	28,3	53,0
2000	31,3	0,34	28,6	51,2
2001	31,8	0,37	28,7	53,5

Notas: (a), productos con comportamiento intraindustrial (solapamiento mayor del 10%) en porcentaje del total de productos; (b), coeficientes de correlación de exportaciones e importaciones en el comercio bilateral; (c), índice Grubel y Lloyd; (d), índice Grubel y Lloyd ajustado del saldo. Todas las columnas están calculadas para las posiciones arancelarias (NIMEXE a 7 dígitos hasta 1987 y NC a 8 dígitos desde 1988).

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Las columnas (c) y (d) del mismo cuadro ofrecen los resultados del índice Grubel y Lloyd sin corregir (expresión V-9, en tanto por cien) y de la corrección del mismo por el desequilibrio comercial (expresión V-12, en tanto por cien), respectivamente. Con la formalización propia de estos indicadores, se reitera el mismo panorama, o sea, el intenso crecimiento del comercio intraindustrial entre los países ibéricos. El índice *GL* partía de valores en los primeros ochenta que denotaban la práctica inexistencia de comercio de bienes similares entre España y Portugal; sin embargo, se ha multiplicado por siete desde entonces hasta el presente. Por otra parte, teniendo en cuenta el alto y continuado grado de desequilibrio comercial entre ambos países, el índice *GLA* eleva notablemente la presencia de comercio intraindustrial

bilateral. Comparando los valores iniciales y finales de este último indicador, observamos que se ha multiplicado por cinco en el período de estudio, algo menos que el *GL*. Lógicamente, la evolución del saldo comercial influye en este indicador y los elevadísimos saldos superavitarios españoles al principio de los ochenta (tasas de cobertura superiores al 350% [220]) llevan a que la corrección practicada sea más intensa, o sea, a que el índice *GLA* sea más elevado en esa etapa.

Una comportamiento que es más o menos común a las cuatro variables del cuadro anterior es el diferente ritmo de crecimiento para las décadas de los ochenta, más intenso, y de los noventa, en la que se aprecia cierta estabilidad en los valores. Trataremos de constatar esta situación más adelante.

V.4.2. ANÁLISIS DE LOS FLUJOS AGREGADOS

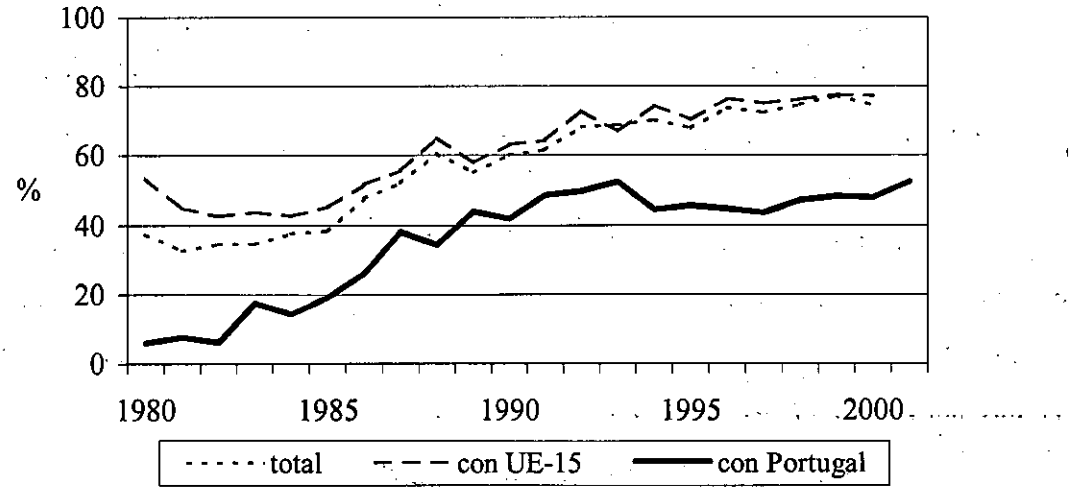
Tras estas reflexiones iniciales, veamos los resultados de la aplicación de la metodología de Fontagné y Freudenberg (1997) al comercio bilateral de España y Portugal, bajo las consideraciones expuestas en el epígrafe V.3.2. Ello servirá para contestar a las siguientes cuestiones: ¿cuánto supone el volumen de comercio intraindustrial respecto al total de los flujos bilaterales?, ¿cuál es su composición por gamas de calidad?, ¿muestra el comercio intraindustrial español con Portugal peculiaridades en comparación con el mantenido con otras áreas?. En el epígrafe III.6 ya habíamos comenzado a responder a algunas de estas preguntas y ahora es el momento de profundizar en ello.

Comencemos por el gráfico nº V-5 y el cuadro nº V-3, que posibilitan la comparación con el comercio exterior total de España y frente a la UE, calculados con datos y procedimientos homogéneos. Nótese que en la elección de las etapas para la elaboración de las medias anuales hemos tratado de adaptarnos a lo explicado en el capítulo II sobre los ciclos y la apertura externa (sobre todo, mutua) de ambas

[220] Véase el epígrafe III.3.1.

economías.

Gráfico nº V-5: Comercio intraindustrial español (% del comercio total con cada área).



Fuentes: para Portugal, elaboración propia según DAIE; otras series, Núñez (2002).

Cuadro nº V-3: Comercio intraindustrial (CII) e interindustrial (CInter) de España (% medio sobre el comercio total con cada área).

	Con Portugal		Con UE-15		Total	
Períodos	CII	CInter	CII	CInter	CII	CInter
1980-1985	11,8	88,2	45,4	54,6	35,8	64,2
1986-1990	36,8	63,2	58,6	41,4	55,1	44,9
1991-1995	48,1	51,9	69,7	30,3	67,3	32,7
1996-2001*	47,3	52,7	76,3	23,7	74,4	25,6

*: UE-15 y total, 1996-2000.

Fuentes: elaboración propia según DAIE, para Portugal, y según Núñez (2002), para otras series.

Cualquiera de las dos ilustraciones anteriores prueba el rápido crecimiento del comercio intraindustrial entre los países ibéricos. Si bien, en los primeros ochenta, se podía afirmar que el comercio entre España y Portugal era de tipo interindustrial (además de muy escaso, como hemos visto en el epígrafe III.3.2), hoy en día, el comercio bilateral se reparte casi equitativamente entre flujos interindustriales e intraindustriales. Esto significa que, en términos de valor, el intercambio de productos similares ha crecido en mayor medida que el de productos distintos.

Este aumento del comercio intraindustrial hispano-luso ha sido especialmente intenso en la década de los ochenta, mientras que, en los noventa, se ha estabilizado. No

debe sorprendernos que, ya desde unos años antes de la adhesión a la CEE, se manifieste dicho crecimiento. Debemos recordar al respecto que las cláusulas respecto a Portugal del Acuerdo entre España y la EFTA de 1980 sirvieron para potenciar en mayor medida las exportaciones portuguesas al mercado español que las nuestras hacia el suyo[221], lo que pudo haber derivado en un mayor solapamiento en los intercambios bilaterales. Posteriormente, los efectos derivados de la adhesión conjunta a la CEE terminaron de impulsar sus flujos comerciales mutuos y, por lo visto, en mayor medida los de carácter intraindustrial que los interindustriales. Esta eminente respuesta de los flujos intraindustriales al proceso de integración ibérica no es exclusiva, puesto que es la característica común de la integración europea[222]. Por otra parte, que hayan sido los intercambios de carácter intraindustrial los más difundidos con estos procesos nos conduce a pensar que la integración de los mercados ibéricos habrá reportado unos menores costes de ajuste en las economías nacionales, aunque esta afirmación la revisaremos más adelante, cuando descompongamos por gamas el comercio intraindustrial.

En cuanto a la comparación de los resultados para el comercio bilateral frente al comercio con la UE-15 o el total, debemos ser cautelosos, ya que, estos últimos incluyen el "efecto triangularización", que no existe en un análisis de flujos bilaterales[223]. Sin embargo, la evolución paralela de las tres series pone de manifiesto que el ascenso del comercio intraindustrial con Portugal no es un fenómeno aislado,

[221] Véanse el epígrafe II.3.4 sobre tal Acuerdo y el epígrafe III.3.1 sobre la evolución de los flujos comerciales.

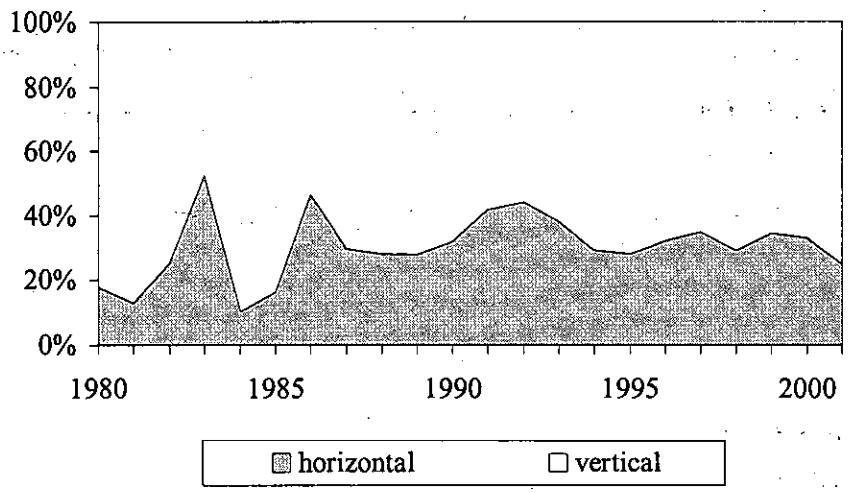
[222] Véase al respecto, por ejemplo, European Commission (1997c).

[223] Según lo comentado en el epígrafe V.2.1, al agregar los flujos comerciales de España con varios países, se puede estar acumulando varios flujos de naturaleza interindustrial en el correspondiente comercio bilateral de un determinado producto, tal que se conviertan en un flujo intraindustrial en el comercio multilateral. En Del Río (1996) se realiza un estudio para el comercio bilateral de los países de la UE-12, aunque con una metodología algo diferente a la empleada por nosotros y para el año 1988. Los resultados situaban al comercio intraindustrial entre España y Portugal en un plano intermedio entre todos los comercios bilaterales de los países de la UE-12 y algo por encima de la media del comercio que España mantenía con los restantes miembros (37, 4% del total de comercio entre España y Portugal y 31,6% de media para el comercio intracomunitario de España).

sino algo que caracteriza al comercio exterior español de las últimas décadas.

Una vez constatado el gran crecimiento de los flujos intraindustriales dentro del comercio entre España y Portugal, nos proponemos investigar la composición de los mismos por gamas de calidad[224]. El primer paso consiste en distinguir entre comercio intraindustrial vertical y horizontal, como se hace en el gráfico nº V-6.

Gráfico nº V-6: Descomposición del comercio intraindustrial de España con Portugal (% del comercio intraindustrial).



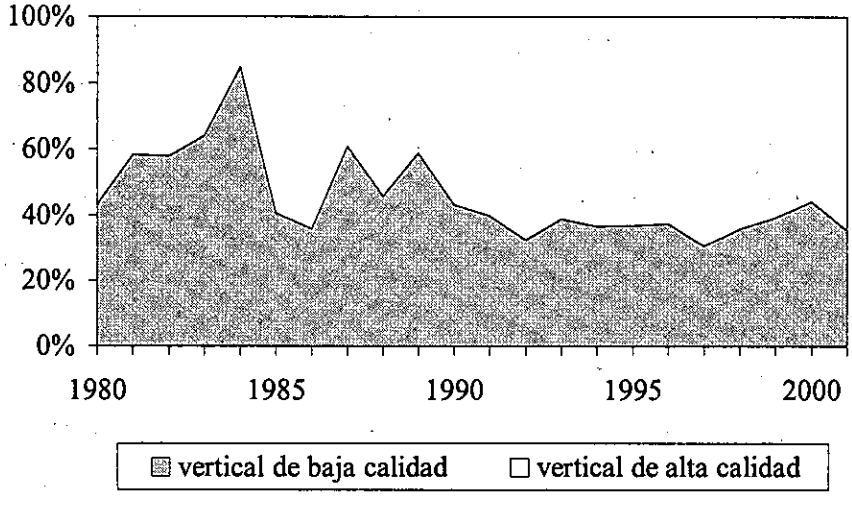
Fuente: elaboración propia según DAIE.

El resultado responde a los patrones típicos de los análisis empíricos sobre comercio intraindustrial, que suelen constatar que el volumen de comercio horizontal es más reducido que el de comercio vertical. En nuestro caso, dentro del comercio intraindustrial bilateral, el horizontal siempre ha sido el minoritario, representando alrededor del 30% del mismo (y nunca más de un 20% del comercio total hispano-luso). Las fuertes oscilaciones de los primeros años ochenta las consideramos poco significativas, debido a la escasa presencia de flujos de carácter intraindustrial en esa época. Por lo tanto, en el intercambio de bienes similares que realizan los países ibéricos entre ellos, es frecuente que existan diferencias de calidad entre la corriente exportadora e importadora, esto es, predomina la diferenciación vertical de producto.

[224] Una primera aproximación se ha realizado en el epígrafe III.6.2.

El segundo paso consiste en descomponer el comercio intraindustrial vertical por gamas de calidad, para conocer cuál es la especialización dominante para cada país. El gráfico nº V-7 arroja luz sobre esta cuestión.

Gráfico nº V-7: Descomposición del comercio intraindustrial vertical de España con Portugal (% del comercio intraindustrial vertical).



Fuente: elaboración propia según DAIE.

Se puede observar que la diferenciación vertical por gamas de calidad no ha presentado un perfil muy definido en el comercio bilateral. Así, durante la década de los ochenta, el volumen de comercio de ambas tipologías estaba más o menos repartido equitativamente (incluso, apuntando una mayor especialización española en la gama baja). Sin embargo, desde principios de los noventa, parece consolidarse una tendencia con mayor presencia de exportaciones españolas hacia Portugal de productos de gama alta, mientras que importamos otros equivalentes, pero de menor calidad. En efecto, desde entonces, del comercio de productos similares con diferencias de calidad, aproximadamente en un 60% de los casos, en términos de valor, la economía española exporta un producto con mayor calidad que el que importa; en los otros casos, son las exportaciones portuguesas las que presentan una calidad más elevada que las españolas, dentro de los tráficos simultáneos de productos similares.

Aunque estas diferencias puedan parecer poco relevantes, nosotros creemos que sí son suficientemente representativas. En este sentido, nos apoyamos en dos argumentos. Primero, que, cuantitativamente son de un nivel similar a las que la

economía española muestra frente al conjunto de la UE (aunque en el sentido contrario, en la especialización por gamas de calidad). Segundo, que, debido al espectacular incremento de comercio intraindustrial en el período estudiado, el protagonismo de las dos clases de diferenciación vertical dentro del comercio total sí ha variado significativamente. Estas dos justificaciones quedan patentes en el cuadro nº V-4.

Cuadro nº V-4: Gamas del comercio intraindustrial de España (% medio sobre el comercio total con cada área).

	Frente a Portugal				Frente a la UE-15			
Períodos	CIIVA	CIIH	CIIVB	CII	CIIVA	CIIH	CIIVB	CII
1980-1985	3,7	2,9	5,3	11,8	8,2	12,2	25,1	45,4
1986-1990	12,4	11,7	12,7	36,8	11,9	19,9	26,9	58,6
1991-1995	19,3	17,6	11,3	48,1	15,0	27,9	26,8	69,7
1996-2001*	20,4	14,8	12,1	47,3	18,2	31,9	26,2	76,3

*: UE-15, 1996-2000.

Fuentes: elaboración propia según DAIE, para Portugal, y según Núñez (2002), para UE-15.

El cuadro anterior merece algunos comentarios más, aunque debemos recordar que, por el efecto de la agregación geográfica, los datos del comercio con Portugal no son estrictamente comparables a los del comercio con la UE. Una similitud del patrón de intercambios español con Portugal y con la UE viene dado por algo esperable: la diferenciación horizontal tiene menor presencia que la vertical. Otro comportamiento parecido se da en el mayor peso que cobran todas las gamas del comercio intraindustrial en ambos patrones comerciales (con la excepción de los verticales de baja calidad frente a la UE, que sólo mantienen su posición relativa dentro del comercio global).

Pero quizás lo más destacable de esta comparación venga dado por la descomposición del comercio verticalmente diferenciado, donde aparecen notables disparidades. Como acabamos de comentar, la especialización intraindustrial vertical de España respecto a Portugal manifiesta una superioridad de nuestro país en la gama alta y de Portugal en la gama baja. Pues bien, esta situación en nuestro comercio exterior con la UE es la antagónica, puesto que España ha mantenido una especialización

mayoritaria en el segmento vertical de gama baja[225]. Indudablemente, dado el protagonismo alcanzado por Portugal en el comercio exterior español (véase el epígrafe III.3.2) y la descomposición por gamas de calidad que estas relaciones ofrecen, el mercado portugués debe de haber tenido una buena dosis de responsabilidad en el incremento de participación del comercio intraindustrial vertical de alta gama en el comercio exterior español, especialmente, en las transacciones intracomunitarias[226].

Sin lugar a dudas, este hecho tiene una gran importancia y nos recuerda otros comportamientos diferenciales del comercio exterior español frente a Portugal *versus* frente a otros países desarrollados, puestos de manifiesto en los capítulos III y IV de esta investigación. Por ejemplo, el diferente signo del saldo comercial o el distinto patrón en un esquema de ventajas comparativas. Como ya habíamos propuesto en el epígrafe I.4.3, cabe interpretar la diferenciación vertical con la introducción de esquemas neoclásicos, de modo que, por ejemplo, el comercio entre España y Portugal de bienes similares de calidades distintas vendría explicado sobre la base de las diferentes dotaciones factoriales de estos países. Éstas fueron analizadas en el epígrafe IV.5 y allí constatamos que, si bien las distancias cuantitativas no eran amplias, España gozaba de ventajas en dotación de capital humano y de desventajas en la dotación de mano de obra frente a la economía portuguesa[227]. Teniendo en cuenta la relevancia de la

[225] Recordemos que tanto esta última afirmación, como las referentes al crecimiento del comercio intraindustrial con los países desarrollados y a la menor relevancia de los intercambios horizontales, eran tres de las conclusiones más repetidas en los estudios empíricos sobre el comercio intraindustrial español revisados en el epígrafe V.2.3.

[226] En el epígrafe V.2.3 se hizo referencia a los trabajos de Martín y Orts (1999) y de Gordo y Martín (1996), donde también se detectaba que el comercio intraindustrial que España mantenía con Portugal tenía esta característica diferencial respecto al que realizaba con los otros principales socios de la UE. Por ejemplo, en el segundo de los anteriores artículos, aunque con consideraciones metodológicas muy diferentes a las utilizadas por nosotros, se llegaba a los siguientes resultados sobre el comercio bilateral intraindustrial manufacturero de España con Portugal y con Alemania en 1995 (cifras en porcentaje del comercio total español con cada país):

	CIIVA	CIIH	CIIVB	CII
Alemania	7,0	10,5	36,1	53,6
Portugal	14,2	11,6	7,0	32,8

Fuente: Gordo y Martín (1996), p. 162.

[227] Esta situación era exactamente la contraria en la dotación relativa de factores entre España y el

cualificación del factor trabajo en los precios y las calidades de los bienes comerciables, consideramos que dichas diferencias factoriales pueden estar explicando el comportamiento diferencial de nuestro comercio intraindustrial vertical con Portugal.

Por último, debemos retomar el tema de los ajustes derivados de los procesos de integración, puesto que en el epígrafe I.4.3 se había comentado que, si bien es previsible que éstos sean mayores en casos de potenciación de las relaciones interindustriales, el incremento de tráficos de naturaleza intraindustrial vertical también puede suponer ajustes en las economías nacionales. En este sentido, en el presente epígrafe hemos constatado que la integración del mercado ibérico condujo a una intensificación de los intercambios mutuos intraindustriales y, dentro de estos, en los de tipo vertical, para los que la economía española tiende a especializarse en la gama alta. Por lo tanto, si la integración del mercado ibérico ha incurrido en costes de ajustes sobre las variables reales de sus respectivas economías nacionales, lo más probable es que, primero, no fuesen muy intensos (por la expansión relativa del comercio intraindustrial frente al interindustrial) y, segundo, se derivasen en mayor medida para la economía portuguesa que para la española (por la diferenciación vertical predominante en los flujos mutuos). No obstante, debemos tener presente que la integración del mercado ibérico no es un hecho aislado, sino que debe ser enmarcado en la más compleja integración europea. Y es en este marco donde se realizan los procesos de ajuste a los que nos estamos refiriendo. El comercio de España con Portugal no deja de ser un caso particular de un fenómeno más amplio. Sin embargo, tras el análisis efectuado, debemos subrayar su importancia como contrapeso a otras relaciones comerciales que mantiene España dentro de la UE. Por eso, al igual que comentamos tras el análisis de los flujos interindustriales, parece sensato seguir potenciando las relaciones comerciales de carácter intraindustrial con el país luso, debido al papel diferencial y equilibrador que están desempeñando dentro del comercio intracomunitario de la economía española.

---

conjunto de países desarrollados (entonces computados con el grupo de la OCDE).

V.4.3. DESCOMPOSOCIÓN SECTORIAL DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Hasta aquí, hemos estudiado el comercio intraindustrial entre España y Portugal a nivel agregado, pero resulta necesario conocer si tiene una distribución más o menos homogénea entre los diferentes sectores de actividad. Por ello, vamos a analizar la presencia del comercio intraindustrial de los países ibéricos por sectores desde 1980 a la actualidad. La tipología sectorial utilizada será la ofrecida por los capítulos de las clasificaciones arancelarias. En este sentido, hemos de recordar que en 1988 la NC reemplazó a la NIMEXE, lo que supone que el siguiente análisis tenga que emplear ambas[228].

Lo que se pretende a continuación, es conocer cuáles son los sectores con un comercio intraindustrial más acentuado. O, dicho de otro modo, qué sectores han desempeñado un papel predominante en el incremento de este tipo de flujos que habíamos constatado en el epígrafe V.4.2. Utilizaremos dos procedimientos complementarios para ello. En primer lugar, veremos cuál es la contribución de cada capítulo al comercio intraindustrial anual hispano-luso. En segundo lugar, presentaremos el grado de comercio intraindustrial en cada capítulo sobre su comercio total.

La primera de las vías anteriores queda reflejada en los cuadros nº V-5 (para el período 1980-1987) y nº V-6 (desde 1988), en los que figura la descomposición del comercio intraindustrial bilateral por capítulos. Hemos resumido los cuadros a los capítulos principales, los que aportan al total un punto, como mínimo.

[228] Como en los apartados anteriores de este epígrafe, el análisis que sigue se ha hecho calculando el comercio intraindustrial con la máxima desagregación estadística posible (posiciones arancelarias), aunque los resultados aparezcan agregados para los capítulos arancelarios. Recordemos que, según lo comentado en el epígrafe III.2.2, las posiciones arancelarias de ambas clasificaciones no son homogeneizables.

Cuadro nº V-5: Aportación de los capítulos NIMEXE al comercio intraindustrial de España y Portugal (% del comercio bilateral total).

NIMEXE	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
03	0,0	0,7	0,3	0,3	0,4	0,8	1,1	1,4
27	0,0	0,0	1,0	4,8	1,1	0,1	0,3	0,5
39	0,1	0,3	1,0	0,7	1,0	1,9	2,6	2,6
47	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0
48	0,2	0,6	0,1	0,7	0,0	0,7	0,8	2,0
73	0,9	0,2	0,1	0,4	0,2	0,6	2,7	2,5
84	1,2	1,3	1,1	1,0	1,2	1,3	4,3	3,4
85	0,6	0,5	0,5	0,3	0,4	0,7	2,0	3,4
87	1,1	1,5	0,3	7,4	7,7	6,8	5,6	12,3
Resto	1,9	2,6	1,8	1,9	2,3	3,6	6,6	9,9
Total CII	6,0	7,7	6,3	17,6	14,3	19,3	26,0	38,1

Notas: Aparecen individualmente los capítulos que han aportado, al menos, un punto porcentual en un año. Puede verse el contenido de los capítulos de la NIMEXE en el cuadro nº A-36 del apéndice estadístico.

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Cuadro nº V-6: Aportación de los capítulos NC al comercio intraindustrial de España y Portugal (% del comercio bilateral total).

NC	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
03	1,1	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,2	1,6	2,0	1,9	1,8	1,9	2,0	2,1
27	1,5	1,1	0,5	0,9	0,8	3,1	0,8	0,8	1,1	1,3	0,6	0,7	1,4	1,4
39	2,5	2,7	3,2	2,7	2,6	3,0	3,2	3,5	3,1	3,2	3,1	3,0	3,1	3,1
40	0,7	1,0	1,0	0,6	0,6	1,0	0,8	1,0	1,1	1,0	0,9	0,8	0,9	1,0
44	1,2	1,4	1,5	1,1	1,4	1,6	1,9	1,9	1,6	1,4	1,4	1,8	1,5	1,4
48	1,7	1,6	2,0	2,2	2,0	2,2	2,1	2,2	2,7	2,5	2,0	2,1	2,2	2,2
61	0,7	0,9	0,8	1,3	1,7	2,2	1,6	1,8	2,0	1,9	2,3	2,2	2,4	2,6
62	0,6	1,0	1,6	2,5	3,2	2,9	2,4	2,4	2,4	2,6	2,8	2,6	2,8	2,7
72	0,8	0,7	2,3	1,9	1,6	2,2	2,4	2,3	1,1	1,2	2,0	2,3	2,3	2,1
73	1,1	1,2	1,4	1,4	1,2	1,2	1,3	1,2	1,8	1,6	1,6	1,8	1,7	1,9
76	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3	0,4	0,3	0,4	0,7	0,9	0,9	1,0
84	4,1	4,7	4,6	4,4	3,7	3,6	4,6	3,3	3,2	2,5	3,6	3,7	3,4	5,1
85	3,1	2,4	3,0	3,4	2,9	2,4	3,5	4,0	3,1	3,0	3,0	2,8	3,5	3,2
87	6,9	15,5	8,4	14,8	15,5	13,8	5,8	5,6	6,3	5,4	6,5	6,5	5,8	6,2
94	1,2	1,3	1,4	1,5	1,5	1,3	1,1	1,2	1,1	1,3	1,5	1,7	1,7	1,7
Resto	6,9	7,2	8,4	8,3	9,3	10,2	11,5	12,3	11,5	12,7	13,4	13,4	12,3	14,5
Total	34,3	43,9	41,7	48,6	49,6	52,4	44,5	45,6	44,6	43,6	47,1	48,2	47,9	52,3

Notas: Aparecen individualmente los capítulos que han aportado, al menos, un punto porcentual en un año. Véase el contenido de los capítulos de la NC en el cuadro nº A-37 del apéndice estadístico.

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Como no podía ser de otra forma, la conocida evolución de los flujos intraindustriales entre España y Portugal queda también patente en el comportamiento sectorial. Así, la pauta predominante entre los sectores es un importante ascenso en su aportación al comercio intraindustrial agregado. Se pueden ofrecer varios ejemplos sobre ello: los plásticos y sus manufacturas (capítulo 39), la siderurgia (capítulo 73 de la NIMEXE, que se descompone en los capítulos 72 y 73 de la NC), la maquinaria mecánica (capítulo 84) y la maquinaria eléctrica (capítulo 85) suelen repetirse en todos los años entre los que más comercio intraindustrial aportan, teniendo, además, una evolución creciente. Por otra parte, el ascenso de este tipo de comercio también queda reflejado por el mayor número de capítulos en el período posterior que cumplen la condición para aparecer.

Además de los cuatro sectores señalados anteriormente, existen otros dos casos que merecen también unos comentarios. El comercio intraindustrial de artículos de confección (capítulos 61 y 62) se ha establecido como relevante en la década de los noventa. El sector del automóvil (capítulo 87) ha sido, casi siempre, el que más ha aportado al comercio intraindustrial, aunque su contribución se ha reducido en los últimos años. Este último sector, según se vio en los epígrafes III.4.1 y III.5.1, origina el mayor volumen de flujos comerciales entre los países ibéricos; ahora podemos añadir que también tiene la participación más destacada en el comercio intraindustrial bilateral. Podría pensarse que las dos últimas afirmaciones son equivalentes: si las exportaciones principales de España a Portugal y nuestras compras al país luso pertenecen al sector del automóvil, ello conllevará que estos intercambios sean de carácter intraindustrial. Pues bien, no tiene que ser así necesariamente. No nos olvidemos que el comercio intraindustrial se está calculando a un gran nivel de desagregación, por lo que la primacía de los flujos de exportación e importación de un sector (un capítulo, en su conjunto) podría resultar compatible con una escasa presencia de comercio intraindustrial en el mismo (en el caso del automóvil, por ejemplo, si se exportasen los de alta cilindrada y se importasen los de baja, recogidos en diferentes partidas arancelarias, u, otro ejemplo, si se exportasen los vehículos y se importasen sus recambios).

Los cuadros anteriores están influenciados por el volumen de comercio en cada

capítulo. Por ello, para tener un conocimiento sobre el comportamiento intraindustrial o interindustrial de la totalidad de sectores hemos construido el cuadro nº A-41, que aparece en el apéndice estadístico. En él, para cada capítulo y año del comercio entre España y Portugal, se ofrece la cuantificación de comercio intraindustrial[229]; esto es, cada valor del cuadro significa el porcentaje de intercambios que tienen naturaleza intraindustrial sobre el total de flujos en ese capítulo y año; por lo tanto, su complementario indicaría qué parte de ese comercio es interindustrial.

Hemos sintetizado la información anterior mediante la aplicación de un criterio que permite clasificar los capítulos en varios grupos según el valor medio de su comercio intraindustrial entre 1988 y 2001. Concretamente, hemos considerado:

a) Alto grado de comercio intraindustrial en los casos en que dicho valor superaba el 50%, o sea, por término medio, la presencia de estos flujos era superior a la de los interindustriales.

b) Intensidad media alta de comercio intraindustrial cuando el valor estaba comprendido entre un 40 y un 49%.

c) Intensidad media baja de comercio intraindustrial si el valor estaba comprendido entre un 30 y un 39%.

d) Bajo grado de comercio intraindustrial cuando dicho valor no alcanzaba el 30%, por lo que entendemos que en estos sectores el protagonismo pertenece al comercio interindustrial.

En el cuadro nº V-7 se expone la relación de capítulos NC que se encuentran en cada uno de los cuatro casos anteriores, con el detalle de su grado de comercio intraindustrial medio en el período, según el cual aparecen ordenados.

[229] El procedimiento para su cálculo es idéntico al seguido anteriormente, esto es, según la expresión V-17 para las posiciones arancelarias y posterior agregación a nivel de capítulo, con las consideraciones del epígrafe V.3.

Cuadro nº.V-7: Capítulos NC ordenados según el grado de comercio intraindustrial (en % del comercio de cada capítulo, media 1988-2001).

Alto		Medio alto		Medio bajo		Bajo	
NC	CII_i	NC	CII_i	NC	CII_i	NC	CII_i
05	80	03	48	45	39	90	28
14	80	31	48	69	38	32	28
62	79	97	47	70	37	06	28
61	77	85	47	68	36	10	28
83	73	89	47	57	36	12	26
94	72	19	45	30	35	93	26
51	71	64	45	54	35	63	25
39	71	58	45	04	34	60	25
09	66	84	45	33	33	78	24
40	63	42	44	38	33	50	24
44	62	27	44	20	32	95	24
73	62	35	43	52	31	28	23
34	61	65	42	21	31	17	21
66	60	76	41	36	31	15	19
59	60	96	41	91	30	23	19
87	56	56	40	49	30	25	18
82	55	41	40			88	18
43	54					18	18
46	53					22	18
01	51					11	18
72	51					16	18
48	50					13	17
55	50					80	17
						29	17
						74	16
						86	16
						07	16
						79	15
						24	15
						53	15
						71	12
						67	10
						37	9
						08	7
						92	6
						47	5
						02	4
						26	2
						75	1
						81	1

Notas: Los criterios de clasificación aparecen en el texto y el contenido de la NC en el cuadro nº A-37.

Fuente: cuadro nº A-41 del apéndice estadístico.

Hagamos unos comentarios aclaratorios, teniendo presente que la presencia predominante de comercio intraindustrial en un sector puede interpretarse como la aproximación de las ventajas comparativas en los procesos productivos de España y Portugal y la introducción de elementos como la diferenciación de producto o las economías de escala; al contrario, la escasa presencia de este tipo de comercio en un sector (y, por lo tanto, la preponderancia de intercambios interindustriales) puede reflejar la existencia de ventajas de un país sobre el otro en ese proceso.

El sector de la confección tiene un comportamiento principalmente intraindustrial. El comercio de ropa (capítulos 61 y 62 de la NC) siempre ha tenido esta característica, la cual se ha agudizado desde finales de los noventa, años en que el comercio intraindustrial de estas mercancías superan el 90% del total. El textil, sin embargo, no tiene un comportamiento definido, aunque el comercio de algunos productos, como la lana o los tejidos impregnados (capítulos 50 y 59, respectivamente) sí tiene alto grado de intraindustrial.

Entre los metales comunes y sus manufacturas encontramos alta presencia de comercio intraindustrial en la siderurgia (capítulos 72 y 73), las herramientas (capítulo 82) y las diversas (capítulo 83), e intensidad media alta en el comercio de aluminio (capítulo 76). Estos son precisamente los productos más comerciados de este sector, con lo que podemos deducir que se trata de un sector claramente especializado en comercio intraindustrial.

Otras manufacturas con alto grado de comercio intraindustrial son: plásticos, cauchos, madera, papel y muebles (capítulos 39, 40, 44, 48 y 94, respectivamente).

La maquinaria, tanto mecánica (capítulo 84) como eléctrica (capítulo 85) aparece catalogada con presencia media alta de comercio intraindustrial. Debe tenerse en cuenta que se trata de capítulos muy amplios, tanto en variedad de productos como en los elevados intercambios que generan, y en donde la economía española mantenía apreciables ventajas comparativas (véase epígrafe IV.3).

De entre el material de transporte, el sector del automóvil y la construcción

naval tienen importantes grados de comercio intraindustrial. Muestran, sin embargo, cierta irregularidad en sus comportamientos (que no son alcistas, como ocurre en la mayoría de los capítulos). En el caso de los vehículos, el relativo estancamiento de las importaciones españolas de Portugal desde 1990, opuesto al continuo ascenso del flujo exportador, lo explica. Respecto a los buques, la naturaleza de su proceso productivo (con largos períodos de fabricación) altera enormemente el análisis anual.

También podemos señalar el comercio de algunas manufacturas que suele ser intraindustrial en un grado medio (entre el 30 y 50% del comercio de las mismas como promedio del período), pero que presenta tendencia a aumentar. Ejemplos de ello serían las manufacturas del cuero, de cerámica, de piedras y de vidrio (capítulos 45, 68, 69 y 70, respectivamente).

El comercio de productos agrícolas y de la industria agroalimentaria suele ser interindustrial. La mayor parte de los capítulos de estos sectores cumplen el criterio d) anterior, por ejemplo cereales, aceites, azúcares, bebidas, tabaco, legumbres, frutas o carnes. Notables excepciones son el café, té y especias (capítulo 09) y el sector pesquero (capítulo 03), con una presencia de comercio intraindustrial superior y cercana al 50%, respectivamente.

Otro sector con baja presencia general de comercio intraindustrial es el químico, en el que sólo determinados productos como los jabones (capítulo 34) y los productos fotográficos (capítulo 37) tienen elevado volumen intraindustrial. Es destacable que el intercambio de productos farmacéuticos se ha convertido desde mediados de los noventa en mayoritariamente intraindustrial.

Añadiendo algunos ejemplos más a lo ya comentado, también resulta baja la presencia de flujos intraindustriales entre los países ibéricos en los aparatos de precisión, la industria armamentista, los juguetes y la pasta para la fabricación de papel.

V.5. CONCLUSIONES

Este último capítulo de la tesis doctoral completa el análisis del comercio de España con Portugal, realizando un estudio sobre los flujos de naturaleza intraindustrial. Para ello, en primer lugar, se ha expuesto la problemática metodológica habitual en este tipo de investigaciones. Después, se ha explicado y razonado, detalladamente, las opciones metodológicas que hemos considerado para nuestro caso de trabajo. Así, el comercio intraindustrial de los países ibéricos ha sido analizado con la metodología propuesta en Fontagné y Freudenberg (1997), minimizando los problemas de agregación sectorial con el estudio a nivel de posiciones arancelarias y evitando los inconvenientes de agregación geográfica por la propia definición del ámbito de estudio.

También se ha llevado a cabo una revisión de los trabajos disponibles sobre el comercio intraindustrial de España. De ello, entre otras cosas, hemos extraído unos rasgos sobre dicho fenómeno que suelen reiterarse en la mayoría de estos estudios: la fuerte expansión del comercio intraindustrial español (sobre todo con áreas de países desarrollados, particularmente, la UE), el predominio de las estrategias de diferenciación vertical sobre las de tipo horizontal y la especialización española en el segmento de comercio vertical de baja calidad. Más adelante comprobaríamos en qué medida estas características se cumplían o no en el caso particular del comercio español con Portugal.

El análisis del comercio intraindustrial de España con Portugal ha puesto de manifiesto su gran crecimiento en las últimas décadas, tal que los intercambios actuales de esta naturaleza ya cubren la mitad del comercio ibérico. Esta expansión coloca a las relaciones comerciales entre estos dos países en un plano muy diferente al de hace tan sólo veinte años, aproximándolas a los patrones típicos de comercio entre países desarrollados y de similar nivel de renta.

De la descomposición por gamas del comercio intraindustrial español con el país luso hay que destacar una cierta recomposición a lo largo del período de estudio. No obstante, al igual que ocurre generalmente, también en el comercio entre España y Portugal la diferenciación horizontal (el comercio intraindustrial más puro) siempre ha

tenido menor relevancia que los tráficos donde se constatan diferencias significativas de precio y calidad (comercio intraindustrial vertical). De este modo, parece asentarse el predominio español en los flujos de productos similares diferenciados verticalmente de gama alta. Esto significa que, en el comercio bilateral de productos semejantes, son mayoría los flujos donde la calidad exportada por España a Portugal supera la calidad de los bienes similares que importamos con ese origen.

El hecho anterior representa un comportamiento diferencial respecto al comercio que España realiza con la UE, probablemente explicable por la diferente dotación relativa de factores que nuestra economía mantiene con una y otra área. Este carácter diferencial, teniendo en cuenta la importancia adquirida por Portugal dentro del comercio exterior español actual (total o intraindustrial), supone un elemento muy interesante para el equilibrio comercial de la economía española, por lo que resulta recomendable continuar favoreciendo el desarrollo de nuestras relaciones comerciales con el país luso.

La descomposición por tipologías del comercio entre España y Portugal nos lleva a pensar que los costes de ajuste derivados de la integración del mercado ibérico no han debido de ser elevados y que se habrían manifestado más en la economía portuguesa que en la española. No obstante, una correcta comprensión de estos ajustes debe considerar el proceso de integración europeo en su conjunto.

Por último, en cuanto al análisis sectorial, se ha puesto de manifiesto que el automóvil, la pesca, la confección, los muebles y las manufacturas de plástico y caucho presentan, entre los países ibéricos, flujos mayoritariamente intraindustriales en todo el período estudiado. Otros sectores (siderurgia y otras manufacturas metálicas, madera o pasta para fabricación de papel) han potenciado, en las últimas décadas, los flujos de esta naturaleza y, actualmente, ya son los predominantes.

CONCLUSIONES

Internacionalización, interdependencia o globalización son calificativos que se emplean con asiduidad para calificar el funcionamiento actual de la economía mundial. Para las economías española y portuguesa, estas realidades están muy asociadas a su integración en el espacio de la Unión Europea. En esta tesis doctoral hemos abordado un caso derivado del proceso de integración de estas economías ibéricas en el marco europeo: el de su integración mutua. Como aspecto relevante y ejemplar de la integración del mercado ibérico, nos hemos centrado en estudiar las relaciones comerciales entre las economías española y portuguesa desde 1980 hasta la actualidad. Para ello se ha dividido la investigación en cinco capítulos, de tal modo que los dos primeros proporcionan, en mayor medida, los instrumentos y factores necesarios para abordar el estudio de los intercambios comerciales entre España y Portugal, que se realiza, desde un punto de vista estructural, en el tercer capítulo, y, ya de un modo más analítico, en los dos últimos capítulos.

A continuación, sintetizaremos las conclusiones más importantes de la tesis doctoral, haciendo especial hincapié en las que creemos más novedosas para el conocimiento del sector exterior español, particularmente, en su comercio con Portugal. Igualmente, dado que el desarrollo de este trabajo ha ido sugiriéndonos posibles extensiones, ofreceremos una serie de directrices para futuras investigaciones. Comencemos por las conclusiones, que expondremos respetando, en lo posible, la organización interna de la tesis.

I.1) Dentro de los planteamientos teóricos actuales sobre el comercio internacional conviven el enfoque neoclásico y la nueva escuela del comercio internacional. El enfoque neoclásico, fundamentalmente a través del modelo Heckscher-Ohlin, ha sido el predominante en los planteamientos teóricos del comercio internacional hasta las últimas décadas. Fue entonces cuando la observación de la realidad económica comenzó a mostrar, por una parte, importantes contradicciones con las predicciones de la teoría neoclásica y, por otra, un evidente alejamiento respecto de los restrictivos supuestos de los que ésta partía. Así, comenzaron a surgir una serie de planteamientos teóricos alternativos para explicar el comercio entre naciones, que acabarían desembocando en lo que se conoce como nueva escuela del comercio internacional. Esta nueva doctrina resulta más compatible con la realidad actual del

comercio internacional, sobre todo, cuando predominan los flujos intraindustriales y se asume que los mercados funcionan bajo competencia imperfecta. No obstante, ni ha llegado a cristalizar en un cuerpo teórico claramente definido ni ha supuesto la completa invalidación de la teoría neoclásica.

I.2) Entre los flujos comerciales internacionales cabe distinguir, al menos, dos tipos: el comercio interindustrial y el comercio intraindustrial. La naturaleza, las causas y las consecuencias de ambos son bien diferentes. Sintetizando, el comercio interindustrial se produce cuando los productos que se importan son distintos a los que se exportan, es propio entre países económicamente alejados, de mercados en competencia perfecta y puede causar serios ajustes en economías que inicien procesos de integración económica. El comercio intraindustrial significa la importación y exportación simultánea de un mismo producto (o productos muy similares), suele darse entre naciones desarrolladas, en régimen de competencia imperfecta y puede acarrear menores ajustes en presencia de integración de mercados.

I.3) Esta coexistencia de los enfoques tradicional y nuevo han supuesto una cierta "especialización" en la teoría del comercio internacional. En efecto, las diferencias descritas entre comercio interindustrial e intraindustrial pueden hacer aconsejable adoptar, al menos, una doble perspectiva para estudiar el comercio internacional: el esquema neoclásico para el estudio del comercio interindustrial y los nuevos enfoques teóricos para el estudio de los flujos intraindustriales. Utilizando una terminología bastante familiar: el esquema neoclásico tendría ventajas comparativas para el estudio del comercio interindustrial, mientras que las nuevas teorías del comercio mostrarían sus ventajas comparativas en el estudio del comercio intraindustrial. No obstante, debemos advertir que el terreno no está claramente acotado, ya que, por ejemplo, la filosofía neoclásica puede resultar útil en la interpretación de importantes segmentos de comercio intraindustrial.

II.1) Los ciclos de las economías española y portuguesa han acrecentado su sintonía desde la adhesión a la CEE. En efecto, si bien los períodos de expansión y crisis de las economías ibéricas han seguido pautas comunes históricamente, dentro de lo que se ha llamado el modelo de crecimiento mediterráneo o de la periferia europea,

en esta tesis se ha constatado que, desde 1986 a la actualidad, estas economías han seguido unas trayectorias cíclicas gemelas. Así, la correlación que muestra el ciclo de cada una de estas economías con el de la otra es más elevada que frente a cualquier otro país de su entorno en dicho período.

II.2) Tanto España como Portugal han realizado profundas transformaciones en sus economías durante la segunda mitad del siglo XX. A principios de los años cincuenta, ambas eran dos economías en una situación de considerable atraso económico respecto a los países desarrollados, fundamentalmente agrarias, con graves desequilibrios internos, con una acentuada vocación autárquica y ajenas al proceso de construcción europeo que se avecinaba. En la actualidad, España y Portugal se han asentado claramente entre el grupo de países desarrollados, con una especialización productiva basada en la industria y en los servicios, que ha permitido mejoras muy importantes en el nivel de productividad de sus economías y en el nivel de bienestar de sus ciudadanos; además, son ya dos economías insertadas en el panorama internacional, completamente vinculadas al proceso de integración europeo.

II.3) El comportamiento de las principales macromagnitudes de los países ibéricos muestra enormes similitudes, tanto en la intensidad de los fenómenos como en su coincidencia temporal. La concordancia de sus ciclos económicos no podía manifestarse de modo aislado, sino que trasciende a otras variables relevantes para el análisis económico. Así, para las economías española y portuguesa hemos constatado grandes afinidades en algunos de sus desequilibrios macroeconómicos (como la inflación, las tendencias devaluadoras de sus monedas, el déficit comercial o el déficit público), en el tardío desarrollo del estado de bienestar, en sus modelos de equilibrio externo o en sus avances y retrocesos en el común objetivo de alcanzar la convergencia económica con la UE.

II.4) A pesar de lo anterior, la similar evolución de las economías española y portuguesa no oculta ciertas especificidades nacionales. Estos comportamientos particulares se han manifestado, en ocasiones, por la diferente magnitud de alguna relevante variable económica (por ejemplo, la estructura sectorial, la productividad, el desempleo o la apertura al exterior) u, otras veces, por su distinto comportamiento en un

período determinado (por ejemplo, la inflación en los años ochenta o el desequilibrio por cuenta corriente en los últimos años). A ello habría que añadir, las nada despreciables diferencias de riqueza por habitante y tamaño de ambas economías.

II.5) Las economías española y portuguesa se desenvuelven, actualmente, bajo un marco político-institucional muy aproximado. Ello es debido, en buena parte, al desarrollo de sus procesos de apertura al exterior. Los orígenes de estos procesos se diferencian, sobre todo, en la adhesión de Portugal a la EFTA en 1960. Pero, pocos años más tarde otros acontecimientos irían marcando el común devenir: los acuerdos de preferencia comercial con la CE, el surgimiento casi simultáneo de las democracias ibéricas, el acuerdo entre España y la EFTA (con el acuerdo bilateral hispano-luso) y la adhesión conjunta a la CE. Si bien el antedicho acuerdo supuso un fuerte impulso sobre el comercio mutuo, creemos que la adhesión ha resultado trascendental en las relaciones económicas entre España y Portugal, puesto que ha ocasionado la cesión de soberanía nacional en muchos ámbitos y el sometimiento a unas políticas, instituciones y normas supranacionales, junto a los otros socios de la UE y, por consiguiente, entre los propios países ibéricos.

II.6) Hemos constatado un claro proceso de convergencia nominal de las economías ibéricas con la UE, que, sin embargo, no se ha visto acompañado por avances tan intensos en cuanto a la convergencia real. La convergencia nominal se ha alcanzado a finales de los noventa, muy asociada al proceso de integración monetaria, resolviendo (al menos, por el momento) las tradicionales diferencias en este terreno respecto a los otros países miembros. Sin embargo, la convergencia real de España y Portugal hacia los estándares comunitarios ha exhibido un progreso mucho más lento e irregular, acelerándose y frenándose en los ciclos expansivos y recesivos, respectivamente, y debe continuar siendo una meta en el futuro para estas economías.

III.1) El comercio de bienes entre España y Portugal ha mostrado un espectacular crecimiento desde 1980. Este hecho ha sido patente en los dos sentidos del tráfico bilateral, reflejándose tanto en las exportaciones españolas a Portugal como en nuestras importaciones procedentes del país luso. Igualmente, es destacable que el crecimiento más intenso de estos flujos bilaterales se concentró en algunos años

inmediatamente anteriores y posteriores a la adhesión a la CEE. Concretamente, las importaciones tuvieron su evolución más alcista entre 1982 y 1992, mientras las exportaciones, entre 1984 y 1992. Desde entonces a la actualidad, el comercio bilateral ha continuado su progresión, aunque ya más atenuadamente. Parece clara, por lo tanto, la influencia de la adhesión. El comportamiento de los años previos a ésta viene asociado a las disposiciones del acuerdo entre España y la EFTA y a las estrategias de algunas empresas para implantarse en los nuevos mercados.

III.2) El comercio bilateral ha arrojado un amplio y permanente saldo superavitario para la economía española. Efectivamente, la tasa de cobertura de nuestro comercio con Portugal ha oscilado, generalmente, por encima del 200%. Este hecho supone un elemento diferencial respecto al comercio que España mantiene con la mayoría de los países desarrollados y respecto a su comercio exterior global.

III.3) El mercado ibérico de bienes ha alcanzado, en el presente, una gran relevancia cuantitativa. Se trata de un mercado integrado, por las características que ya hemos señalado anteriormente y de interés para ambos países: principalmente, como mercado de exportación, para España, y, como mercado de importación, para Portugal. La situación actual rompe definitivamente con el aislamiento mutuo que se habían venido practicando estos vecinos geográficos. Por otra parte, hemos constatado el extraordinario crecimiento del grado de apertura externa de cada país frente al otro, consecuencia lógica de la nueva realidad.

III.4) La composición de las importaciones españolas a Portugal difiere notablemente del de nuestro aprovisionamiento en el resto del mundo. Los principales bienes que España importa a Portugal son automóviles, papel y pasta de papel, madera, maquinaria mecánica y eléctrica, plásticos y confección, que puede considerarse como un patrón importador predominante en manufacturas de demanda débil y escasa dotación tecnológica.

III.5) En cambio, el patrón de las exportaciones españolas a Portugal sigue la tónica de nuestra especialización exportadora global. Los productos que mayor protagonismo alcanzan en las exportaciones de España a Portugal son los automóviles,

la maquinaria mecánica y eléctrica, los siderúrgicos y los plásticos.

III.6) El despegue de las relaciones comerciales entre los países ibéricos también ha supuesto la aparición de nuevos tráficos comerciales en determinados sectores. Así, tanto en la corriente de importaciones como en las exportaciones se ha creado nuevo comercio en productos que, a principios de los ochenta, estos países apenas se intercambiaban. Respecto a las importaciones españolas, es el caso de los vehículos, la confección y el vidrio. Entre nuestras exportaciones, citaríamos a varios bienes agrarios y de las industrias agroalimentarias

III.7) Resulta pertinente el análisis por separado del comercio interindustrial e intraindustrial entre España y Portugal. Una primera aproximación empírica al comercio bilateral ibérico, descompuesto en las dos vertientes anteriores, constata que, en la actualidad, cada una de ellas representa la mitad de los intercambios totales, aproximadamente. Teniendo en cuenta las diferentes características de estas dos tipologías de comercio y su asociación con distintos marcos teóricos, planteamos profundizar en su estudio de manera independiente. Es a partir de aquí donde consideramos que nuestro trabajo ofrece una mayor novedad a la comunidad científica, puesto que no conocemos ningún otro que realice este tipo de propuesta de análisis para el comercio ibérico y con el detalle sectorial y temporal que en esta tesis se ha llevado a cabo.

IV.1) En el comercio bilateral, España presenta una considerable ventaja comparativa en gran parte de los sectores respecto a Portugal. Las ramas donde este hecho tiene más relevancia cuantitativa son la agricultura, la industria agroalimentaria (salvo la láctea), las industrias químicas, del caucho y del plástico, la metalurgia, la maquinaria mecánica y los vehículos. Al contrario, la economía portuguesa mantiene ventaja comparativa en un menor número de ramas, entre las que podemos destacar la extracción de minerales metálicos, la confección, la madera y el vidrio. En líneas generales, esta especialización comercial respecto a Portugal se asemeja más a la que la economía española mantiene con los países en vías de desarrollo que a la denotada por nuestro comercio con los países desarrollados.

IV.2) El comercio exterior español cumple, en gran medida, las predicciones del modelo neoclásico. La dotación relativa de factores revelada por los flujos comerciales de España con el exterior concuerda, salvo en un aspecto, con lo esperable: la economía española presenta, frente a los países desarrollados, abundancia de mano de obra respecto a capital físico y a capital humano y, a su vez, abundancia de capital físico sobre el humano; mientras que, frente a los países en vías de desarrollo, resulta más abundante en capital humano que en capital físico o en mano de obra, y, en este último factor, que en capital físico. Es en esta última cuestión donde aparece un resultado del tipo "paradoja de Leontief", que, sin embargo, debe ser matizado en función del elevado déficit comercial español frente a dicha área en el sector energético.

IV.3) Del comercio bilateral entre España y Portugal se deriva que la economía española, frente a la portuguesa, se revela como abundante en capital humano frente a capital físico y en éste respecto al trabajo. Esta dotación relativa de factores entre España y Portugal resulta coherente con sus niveles relativos de renta; además, es más similar a la que España mantiene con los países en vías de desarrollo que a la sostenida frente a los países de la OCDE.

IV.4) El comercio con Portugal posee un carácter diferencial que denota su interés dentro del comercio exterior español. El creciente mercado portugués puede estar desempeñando un importante papel dinamizador para las exportaciones españolas, que manifiestan, en este caso, unas ventajas comparativas más amplias que respecto a mercados alternativos de otros países desarrollados. Simultáneamente, del lado importador, el mercado portugués ofrece a la economía española un aprovisionamiento cercano (no sólo en términos geográficos) y competitivo en ciertos productos.

V.1) El gran desarrollo del comercio mutuo de estas últimas dos décadas se ha basado, preponderantemente, en el comercio intraindustrial. Introduciendo en el análisis una descomposición del comercio bilateral hispano-luso por tipologías, hemos observado que los flujos de carácter interindustrial han perdido importancia relativa, mientras la han ganado los de naturaleza intraindustrial. Con ello, el comercio de bienes similares ha pasado de representar menos del 10% de los flujos bilaterales a principios de los ochenta, a aglutinar, en la actualidad, la mitad de los intercambios totales entre

estos dos países. Esta expansión del comercio intraindustrial coloca a las relaciones comerciales entre España y Portugal en un plano muy diferente al de hace tan sólo veinte años, aproximándolas a los patrones típicos de comercio entre países desarrollados y de similar nivel de renta.

V.2) De la descomposición por gamas del comercio intraindustrial español con el país luso se constata la especialización española en los flujos diferenciados verticalmente de gama alta. En efecto, dentro del comercio de productos semejantes, los diferenciados horizontalmente tienen una menor relevancia que los diferenciados verticalmente y, entre estos últimos, son mayoría los flujos donde la calidad exportada por España a Portugal supera la calidad de los bienes similares que importamos con ese origen.

V.3) El comercio intraindustrial de España con Portugal presenta rasgos comunes y específicos respecto al comercio intraindustrial total de España (en particular, respecto al mantenido con la UE en su conjunto). Los comunes vienen dados por su ascenso tras la integración europea y por la menor relevancia del comercio diferenciado horizontalmente. Pero el predominio español en las gamas de alta calidad del comercio vertical con Portugal supone un elemento muy peculiar dentro de nuestras relaciones comerciales en el marco europeo.

V.4) Los costes de ajuste derivados de la integración del mercado ibérico no han debido de ser elevados y se han tenido que manifestar más en la economía portuguesa que en la española. La primera de estas afirmaciones se puede justificar por el incremento relativo de comercio intraindustrial sobre el de tipo interindustrial, lo que supone que los ajustes se realicen dentro de los sectores y tengan unos efectos menos nocivos sobre las variables reales. La segunda, se fundamenta por el predominio español en las gamas altas de calidad. No obstante, una correcta comprensión de estos ajustes debe considerar el proceso de integración europeo en su conjunto.

V.5) El análisis sectorial de los flujos entre España y Portugal ha puesto de manifiesto qué sectores son los principales responsables del incremento de las transacciones intraindustriales. Así, de entre los productos con cierta relevancia en el

comercio bilateral, el automóvil, la pesca, la confección, los muebles y las manufacturas de plástico y caucho muestran flujos intraindustriales mayoritariamente en todo el período estudiado. Otros sectores han evolucionado potenciando los flujos de esta naturaleza, de tal modo que, en la actualidad, éstos ya se han convertido en predominantes: la siderurgia y otras manufacturas metálicas, el sector maderero y la pasta para fabricación de papel.

En resumen, las trascendentales modificaciones políticas, sociales y económicas llevadas a cabo en España y Portugal durante las últimas décadas han dibujado un nuevo escenario para las relaciones comerciales entre dichos países en el nuevo siglo XXI. Escenario que nada tiene que ver con el que existía antes de 1980, es decir, casi anteayer. Escenario donde democracia y Unión Europea se han convertido en los referentes principales. Escenario con plena libertad para la circulación de bienes (y de servicios, y de factores productivos). Escenario donde ya no existen ni la peseta ni el escudo, sino una moneda común. Escenario donde españoles y portugueses han reemplazado su vieja rivalidad por variados intereses en común que afianzan su colaboración. Escenario en el que varias de las políticas económicas en las que estos países ejercían su autoridad hace pocos años son ahora competencia de instituciones supranacionales. Y escenario, en fin, donde las relaciones comerciales se han intensificado notablemente.

En este nuevo marco y de cara al futuro, ¿consideramos beneficioso para la economía española un mayor afianzamiento en sus relaciones comerciales con Portugal? Nuestra respuesta es afirmativa. Teniendo en cuenta, por una parte, la dimensión que ya ha adquirido el comercio entre España y Portugal y, por otra parte, las características diferenciales que nuestros intercambios con el país luso presentan respecto a los que realizamos con otros países relevantes, entendemos que resulta recomendable continuar impulsando el desarrollo de las relaciones comerciales españolas con Portugal, puesto que suponen un elemento muy interesante para nuestro equilibrio exterior, globalmente y dentro de los sectores. Empleando la terminología de los esquemas centro-periferia, los elementos diferenciales que hemos encontrado en el comercio de España con Portugal respecto al comercio con otros países industrializados existen porque en los intercambios comerciales ibéricos, España desarrolla el papel de país central y Portugal,

el de periferia. En cambio, trasladando estos esquemas al ámbito europeo, ambos países tienen características propias de la periferia. De aquí también se justifica lo beneficioso del comercio con Portugal para la economía española.

Por último, como ya habíamos comentado, nos gustaría enumerar una serie de líneas de investigación que podrían dar lugar a nuevos trabajos y a aclarar algunos interrogantes que no hemos llegado a plantear o a resolver sobre las relaciones económicas entre España y Portugal. Destaquemos las siguientes:

A) A pesar de que, bajo nuestro punto de vista, el trabajo incorpora suficientes y contrastados procedimientos empíricos de otra índole, la utilización de algún modelo econométrico podría complementar nuestros planteamientos. Por ejemplo, es bastante corriente el empleo de contrastaciones econométricas para investigar las causas del comercio intraindustrial. Dado el carácter creciente de este tipo de comercio entre España y Portugal, ésta puede ser una buena opción de cara a próximas investigaciones.

B) En la presente investigación hemos estudiado las relaciones comerciales entre España y Portugal sin descender al análisis regional. No cabe duda que el conocimiento sobre el comercio entre las regiones de los países ibéricos abriría una posibilidad de complementar lo que aquí hemos mostrado, sobre todo, para los casos de las regiones transfronterizas. Una prueba de la relevancia de esta cuestión la ofrece el ánimo existente de potenciar este tipo de relaciones económicas, tanto desde estamentos comunitarios como desde instituciones y organizaciones regionales. En este sentido, tenemos un ejemplo bien cercano con la euroregión Galicia-Norte de Portugal.

C) Otro posible campo para futuras investigaciones podría ser el de las cuestiones monetarias. Es cierto que muchos análisis de comercio exterior suelen obviar este tipo de aspectos (generalmente, por la escasa desagregación sectorial de los índices de precios del comercio exterior) y también es cierto que, en el marco de la unificación monetaria europea, han ido perdiendo interés. Sin embargo, la introducción del tipo de cambio entre la peseta y el escudo o de un análisis a precios

constantes podrían enriquecer el estudio de las relaciones comerciales entre los países ibéricos en los últimos años.

D) Nuestra tesis doctoral se ha centrado en el comercio de bienes entre los países ibéricos. Sin embargo, ya desde la propia introducción habíamos señalado que éste podría ser uno de los campos donde la integración económica se hubiese manifestado con mayor intensidad, pero, desde luego, no el único. Así, aparecen otros aspectos económicos donde, también, se han dado importantes cambios derivados de la apertura entre ambos países y que son susceptibles de nuevas investigaciones. En este sentido, creemos que podría resultar de gran interés investigar los flujos de inversión directa y de servicios entre ambas naciones.

BIBLIOGRAFÍA

Abd-el-Rahman, Kamal S. (1986a): "Réexamen de la définition et de la mesure des echanges croisés de produits similaires entre les nations", *Revue Economique*, vol. 37, nº 1, pp. 89-115.

Abd-el-Rahman, Kamal S. (1986b): "La <différence> et la <similitude> dans l'analyse de la composition du commerce international", *Revue Economique*, vol. 37, nº 2, pp. 307-340.

Abd-el-Rahman, Kamal S. (1991): "Firms' competitive and national comparative advantages as joint determinants of trade composition", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, nº 1, pp. 83-97.

Albarracín, Jesús (1991): "La política de los sindicatos y la dinámica del movimiento obrero", en Etxezarreta, M. (coord.): *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*, Icaria-Fuhem, Barcelona, pp. 399-425.

Alcaide, Luis (1999): "Portugal y España: un caso de proximidad", *Economía Exterior*, nº 10, pp. 41-52.

Alonso, J. A. (1993): "El sector exterior", en García Delgado, J. L. (dir.): *España, economía*, 6ª edición aumentada y actualizada, Espasa Calpe, Madrid, pp. 383-478.

Alonso, J. A. (1997): "Comercio exterior", en García Delgado, J. L. (dir.); Myro, R. y Martínez Serrano, J. A. (codirs.): *Lecciones de economía española*, 3ª edición, Civitas, Madrid, pp. 439-462.

Amin, Samir (1975): *El desarrollo desigual*, Fontanella, Barcelona.

Andrés Domingo, J. y Doménech Vilariño, R. (1996): "La convergencia real en Europa", *Información Comercial Española*, nº 756, pp. 33-49.

Aquino, Antonio (1978): "Intra-industry trade and interindustry specialization as concurrent sources of international trade in manufactures", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 114, nº 2, pp. 275-296.

Arad, Ruth y Hirsch, Seev (1981): "Determination of trade flows and choice of trade partners: reconciling the Heckscher-Ohlin and the Burenstam Linder models of international trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 117, nº 2, pp. 276-297.

Artal Tur, A. (1999): "Contenido factorial y comercio España-Mercosur", *Información Comercial Española*, nº 782, pp. 35-45.

Bajo Rubio, O. (1991): *Teorías del comercio internacional*, Antoni Bosch, Barcelona.

Bajo Rubio, O. (1996): "Teorías del comercio internacional: una panorámica", *Ekonomiaz*, nº 36, pp. 12-30.

Bajo Rubio, O. y Torres Torres, A. (1989): "Contenido factorial y abundancia revelada de factores en el comercio exterior de España, 1975 y 1980", *Información Comercial Española*, nº 672-673, pp. 9-26.

Baklanoff, Eric M. (1980): *La transformación económica de España y Portugal (La economía del franquismo y del salazarismo)*, Espasa-Calpe, Madrid.

Balaguer, M. J. y Martínez Zarzoso, I. (2000): "Análisis de los flujos comerciales Unión Europea-Mercosur", *Información Comercial Española*, nº 788, pp. 119-132.

Balassa, Bela (1966): "Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries", *American Economic Review*, vol. 56, pp. 466-473.

Balassa, Bela (1983): "Intraindustry trade and the integration of the developing countries in the world economy", en Tharakan, P. K. M. (ed.): *Intra-industry trade: empirical and methodological aspects*, North Holland, Amsterdam.

Ballance, Robert H. (1988): "Trade performance as an indicator of comparative advantage", en Greenaway, D. (ed.): *Economic development and international trade*, Macmillan Education, Houndmills, pp. 6-24.

Barker, Terry (1977): "International trade and economic growth: an alternative to the neoclassical approach", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1, pp. 153-172.

Barrio Bondía, J. (1996): "Arancel de aduanas y aspectos conexos", en Díaz Mier, M. A. y Hernando Moreno, J. M. (coords.): *Técnicas de comercio exterior II*, Pirámide, Madrid, pp. 15-57.

Barro, Robert J. y Grilli, Vittorio (1994): *European macroeconomics*, The Macmillan Press, Londres.

Benson, Bruce L. y Hartigan, James C. (1984), "An explanation of intra-industry trade in identical commodities", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 2, pp. 85-97.

Bergstrand, Jeffrey H. (1983): "Measurement and determinants of intraindustry international trade", en Tharakan, P. K. M. (ed.): *Intra-industry trade: empirical and methodological aspects*, North Holland, Amsterdam.

Bhagwati, J.; Panagariya, A. y Srinivasan, T. (1998): *Lectures on international trade*, MIT Press, Massachusetts.

Blanchard, Olivier y Jimeno, Juan F. (1995): "Structural unemployment: Spain versus Portugal", *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 85, nº 2, pp. 212-218.

Blanes, José V. (2002): "Dinámica y naturaleza del comercio intraindustrial y costes de ajuste inducidos por la liberalización comercial: evidencia para la economía española", *Información Comercial Española*, nº 796, pp. 66-76.

Blanes, José V. y Martín, Carmela (2000): "The nature and causes of intra-industry trade: back to the comparative advantage explanation? The case of Spain", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 136, nº 3, pp. 423-441.

Blaug, M. (1985): *Teoría económica en retrospección*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

Borges, António M. (1989): *Portugal e o impacto de 1992*, Associaçao para a Cooperaçao e Desenvolvimento Social, Lisboa.

Borkakoti, J. (1998): *International trade: causes and consequences*, Macmillan, Houndmills.

Bover, Olympia; García-Perea, Pilar y Portugal, Pedro (1998): "A comparative study of the Portuguese and Spanish labour markets", *Documento de trabajo* 9807, Servicio de Estudios del Banco de España, Madrid.

Brander, James y Krugman, Paul R. (1983): "A reciprocal dumping model of international trade", *Journal of International Economics*, nº 15, pp. 313-321.

Brassloff, W. (1993): "Employment and unemployment in Spain and Portugal: a contrast", *ACIS Journal*, vol. 6, nº 1, pp. 2-24.

Brecher, Richard A. y Choudhri, Ehsan U. (1988): "The factor content of consumption in Canada and the United States: a two-country test of the Heckscher-Ohlin-Vanek model", en Feenstra, Robert C. (ed.): *Empirical methods for international trade*, The MIT Press, Cambridge, pp. 5-17.

Brülhart, M. (1994): "Marginal intra-industry trade: measurement and relevance for the pattern of industrial adjustment", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130, nº 3, pp. 600-613.

Brülhart, M. (1999): "Marginal intra-industry trade and trade-induced adjustment: a survey", en Brülhart, M. y Hine, R. C. (eds.) (1999): *Intra-industry trade and adjustment: the european experience*, Macmillan Press, Houndmills, pp. 36-69.

Brülhart, M. (2000): "Dynamics of intra-industry trade and labour market adjustment", *Review of International Economics*, vol. 8, nº 3, pp. 420-435.

Brülhart, M. y Hine, R. C. (eds.) (1999): *Intra-industry trade and adjustment: the european experience*, Macmillan Press, Houndmills.

Bueno, J. y García, J. M. (1978): "El comercio intrasectorial internacional en España: un fenómeno sin analizar", *Información Comercial Española*, nº 534, pp. 107-122.

Bukharin, Nicolái (1976): *La economía mundial y el imperialismo. Pasado y presente*, 3ª edición, Siglo XXI, México.

Caetano, José M. (1998): *Portugal – Espanha: relações económicas no contexto da integração europeia*, Celta, Oeiras.

Caetano, José M.; Masa, Leopoldo y De La Macorra, Luis F. (coords.) (2000): *Estados y regiones ibéricos en la Unión Europea: perspectivas económicas*, Junta de Extremadura, Mérida.

Calatrava, A. (1990): "El desarrollo de España y Portugal tras su integración en la CE", *Boletín Económico de ICE*, nº 2245, pp. 3113-3114

Carbajo Isla, A. y Carbajo Isla, R. (1983): "Las dimensiones del comercio intraindustrial en la economía española", *Información Comercial Española*, nº 604, pp. 79-86.

Carbajo Isla, A. y Feito Higueruela, J. L. (1979): "El comercio intraindustrial (teoría y evidencia empírica)", *Información Comercial Española*, nº 555, pp. 49-61.

Carmona, E. y Florido, C. (2001): "Tendencias recientes del comercio exterior de Canarias: comercio inter e intraindustrial", *Boletín Económico de ICE*, nº 2696, pp. 9-23.

Carré, Martine (1997): "European nominal and real convergence: joint process or rival dynamics?", en Deissenberg, C.; Owen, R. F. and Ulph, D. (eds.): *European economic integration*, Blackwell, Oxford, pp. 77-91.

Carrera, G. y Villaverde, J. (1998): "Unión monetaria europea, comercio intra-industrial y regiones españolas: una primera aproximación", *Cuadernos de Información Económica*, nº 131, pp. 50-56.

Carrera, Miguel (1997): "Comercio intraindustrial en España: determinantes nacionales", *Información Comercial Española*, nº 765, pp. 95-114.

Carrera, Miguel y Martínez, Ana R. (1999): "Comercio intraindustrial y shocks asimétricos: implicaciones para la Unión Monetaria Europea", *Información*

Comercial Española, nº 780, pp. 21-33.

Castillo, Sonsoles; Dolado, Juan J. y Jimeno, Juan F. (1998): "A tale of two neighbour economies: does wage flexibility make the difference between Portuguese and Spanish unemployment?", *Documento de trabajo* 98-02, FEDEA, Madrid.

Castro, A.; González, P.; Osório, A. y Meixide, A. (1999): "The portuguese and spanish labour markets: so alike yet so different", en Christiansen, J.; Koistinen, P. y Kovalainen A. (eds): *Working Europe: reshaping european employment systems*, Ashgate, Londres, pp. 233-246.

Chacholiades, Miltiades (1992): *Economía internacional*, 2ª edición, McGraw-Hill, México.

Clark, Colin (1957): *The conditions of economic progress*, The Macmillan Press, Londres.

Clausse, Guy (1985): "¿Integración ibérica en la integración europea? La ampliación meridional de la CEE y las futuras relaciones económicas luso-españolas", *Información Comercial Española*, nº 622, pp. 71-86.

Colino Sueiras, J. (1998): "Los criterios de convergencia y su grado de cumplimiento", en Colino, J. y García, A. (dirs.): *España y Maastricht: ventajas e inconvenientes*, Civitas, Madrid, pp. 17-40.

Collado, Juan Carlos (1985): "Comercio intraindustrial e integración de la economía española en la CEE", *Economia Industrial*, nº 242, pp. 67-78.

Colomer, Josep María (1995): "España y Portugal: regímenes de liderazgo de partido", en Colomer, J. Mª (dir.): *La política en Europa. Introducción a las instituciones de quince países*, Ariel, Barcelona, pp. 199-243.

Comisión de las CC. EE. (1986): "La Europa de los Doce en 1986: la cuestión de la ampliación y las disposiciones principales de los Tratados de Adhesión de España y Portugal", *Boletín Económico de ICE*, nº 2027, pp. 995-1000.

Corkill, David (1999): *The development of the portuguese economy: a case of europeanization*, Routledge, Londres.

Cravinho, João (1982): "Portugal: motivos y problemas de la segunda ampliación", en Payno, J. A. y Sampedro, J. L. (eds.): *La segunda ampliación de la C.E.E.: Grecia, Portugal y España ante la Comunidad*, Banco Exterior de España, Madrid, pp. 125-140.

Davis, D. R. (1995): "Intra-industry trade: a Heckscher-Ohlin-Ricardo approach", *Journal of International Economics*, nº 39, pp. 201-226.

De La Dehesa, Guillermo (1998): *El reto de la unión económica y monetaria*, Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.

De La Macorra, Luis F. y Brandão, Manuel (coords.) (1999): *La economía ibérica: una fértil apuesta de futuro*, Junta de Extremadura, Mérida.

Del Río Sánchez, F. J. (1996): "Evolución histórica y tendencias recientes en el comercio intraindustrial de los países de la CE", *Información Comercial Española*, nº 749, pp. 159-168.

Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales (1996): *Nomenclatura combinada 1996*, Agencia Tributaria, Madrid.

Desantes Real, M., Pickard, S. y Williams, L. (1987): *España y Portugal en las Comunidades Europeas: el Tratado de adhesión y los intercambios comerciales*, 2ª edición revisada, Tecnos, Madrid.

DGA (1927): "Estadística del comercio exterior de España", Dirección General de Aduanas, Madrid. (Otros ejemplares para años sucesivos).

DGA (1987): *Correlaciones de partidas estadístico-arancelarias 1987-1988 1988-1987*, Extecom y Dirección General de Aduanas, Madrid.

Díaz Mora, Carmen (2001): *El impacto comercial de la integración económica europea: período 1985-1996*, CES, Madrid.

Díaz Mora, Carmen (2002a): "La ventaja comparativa como determinante del patrón de comercio intraindustrial vertical: evidencia para la Unión Europea", *Información Comercial Española*, nº 796, pp. 55-65.

Díaz Mora, Carmen (2002b): "The role of comparative advantage in trade within industries: a panel data approach for the European Union", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 138, nº 2, pp. 291-316.

Dirección General de Economía y Planificación (1991): *Anuario de comercio exterior de la Región de Murcia 1990*, Consejería de Economía y Fomento de la Región de Murcia, Murcia.

Dixit, Avinash y Norman, Victor (1980): *Theory of international trade. A dual, general equilibrium approach*, Cambridge University Press, Cambridge.

Dixit, Avinash y Stiglitz, Joseph E. (1977): "Monopolistic competition and optimum

product diversity", *American Economic Review*, vol. 67, nº 3, pp. 297-308.

Donges, J. y Schatz, K. W. (1985): "La entrada de Portugal y España en el Mercado Común. Nuevo examen de su competitividad industrial", *Información Comercial Española*, nº 624, pp. 197-219.

Donnenfeld, Shabtai (1986): "Intra-industry trade and imperfect information about product quality", *European Economic Review*, vol. 76, pp. 117-190.

Dowrick, Steve y Nguyen, Duc-Tho (1989): "OECD comparative economic growth 1950-85: catch-up and convergence", *American Economic Review*, vol. 79, pp. 1010-1030.

Drèze, J. (1961): "Les exportations intra-CEE en 1958 et la position belgue", *Recherches Economiques de Louvain*, nº 27, pp. 717-738.

Emmanuel, Arghiri (1973): *El intercambio desigual: ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*, 3ª edición, Siglo XXI, Madrid.

Espido Bello, Mª del Carmen (1999a): "Las relaciones comerciales hispano-portuguesas, 1850-1914", en De La Macorra, L. F. y Brandão, M. (coords.): *La economía ibérica: una fértil apuesta de futuro*, Junta de Extremadura, Mérida, pp. 157-196.

Espido Bello, Mª del Carmen (1999b): "Del fin de las dictaduras a la integración en Europa: una década de consolidación democrática en los países ibéricos", en De La Macorra, L. F. y Brandão, M. (coords.): *La economía ibérica: una fértil apuesta de futuro*, Junta de Extremadura, Mérida, pp. 232-256.

Espido Bello, Mª del Carmen (1999c): "Las economías ibéricas a lo largo de la etapa contemporánea. Una visión general", en De La Macorra, L. F. y Brandão, M. (coords.): *La economía ibérica: una fértil apuesta de futuro*, Junta de Extremadura, Mérida, pp. 115-156.

Esping-Andersen, G. (1994): "Budgets and democracy: towards a welfare state in Spain and Portugal, 1960-1986", en Budge, I. y McKay, D. (eds.): *Developing democracy*, Sage, Londres.

Ethier, Wilfred J. (1982): "National and international returns to scale in the modern theory of international trade", *American Economic Review*, vol. 72, pp. 389-405.

Ethier, Wilfred J. y Markusen, James R. (1996): "Multinational firms, technology diffusion and trade", *Journal of International Economics*, nº 41, pp. 1-28.

European Commission (1997): *European Economy. Reports and studies. The economic and financial situation in Portugal. Portugal in the transition to the EMU*, nº 1, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburgo.

European Commission (1997a): *Regional growth and convergence*, The Single Market Review Series, subseries VI, volume 1, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburgo.

European Commission (1997b): *The cases of Greece, Spain, Ireland and Portugal*, The Single Market Review Series, subseries VI, volume 2, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburgo.

European Commission (1997c): *Trade patterns inside the single market*, The Single Market Review Series, subseries IV, volume 2, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburgo.

European Commission (1999): *European Economy*, nº 68, Office for Official Publications of the EU, Luxemburgo.

European Commission (2002): *European Economy*, nº 6, Office for Official Publications of the EU, Luxemburgo. (De próxima publicación; disponible en http://europa.eu.int)

Eurostat (2000): *External and intra-European Union trade. Statistical yearbook 1958-99*, Office for Official Publications of the EU, Luxemburgo.

Falvey, Rodney E. (1981): "Commercial policy and intra-industry trade", *Journal of International Economics*, nº 11, pp. 495-511.

Falvey, Rodney E. y Kierzkowski, Henryk (1987): "Product quality, intra-industry trade and (im)perfect competition", en Kierzkowski, H. (ed.): *Protection and competition in international trade*, Basil Blackwell, Oxford, pp. 143-161.

Fariñas, J. C. (1992): "La especialización comercial exterior: una tipología de índices para su cuantificación", en VV. AA.: *Economía española, cultura y sociedad: homenaje a Juan Velarde*, tomo III, Eudema, Madrid, pp. 131-146.

Fariñas, J. C. y Martín, C. (1988): "Determinantes del comercio intraindustrial en España", en Velarde, J.; García Delgado, J. L. y Pedreño, A. (eds.): *El sector exterior de la economía española*, Economistas Libros, Madrid, pp. 217-259.

Fariñas, J. C. y Martín, C. (1990): "Ventaja comparativa y proporción de factores en el comercio español de productos manufacturados", *Investigaciones económicas*, 2ª

época, vol. XIV, nº 2, pp. 269-290.

Faustino, Horácio C. (1996): "Análise do comércio intra-sectorial e das vantagens comparativas entre Portugal e a Espanha para o período 1983-1992", *Notas Económicas*, nº 7, pp. 66-88.

Faustino, Horácio C. y Silva, J. R. (2002): "The intra-industry trade between Portugal and Spain in the 90s: the competitive cluster", *European Review of Economics and Finance*, vol. 1, nº 2, pp. 63-74.

Faustino, Horácio C.; Silva, J. R. y Carvalho, Rita V. (2000): "Testing intra-industry trade between Portugal and Spain (1990-1996)", *Working Papers*, nº 2000/06, ISEG, Technical University of Lisbon, Lisboa.

Fernández Clemente, Eloy (2000): "Problemas y ritmos de la modernización económica peninsular en el siglo XX", en De La Torre, H. (ed.): *Portugal y España contemporáneos*, Marcial Pons, Madrid, pp. 191-218.

Fernández González, R. *et al.* (1998): "A información estatística para a eurorrexión Galicia-Norte de Portugal", en Jordán, M. y Fernández Leiceaga, X. (eds.): *Congreso de economía de Galicia: Desenvolvemento e globalización*, Servicio de publicacións e intercambio da Universidade de Santiago, Santiago de Compostela, pp. 349-363.

Fernández Macho, F. J. (dir.) (1997): *Cointegración y convergencia en la Unión Europea*, Universidad del País Vasco, Bilbao.

Ferreira, M. E. (1994): "Relações entre Portugal e Africa de língua portuguesa: comércio, investimento e dívida (1973-1994)", *Análise Social*, vol. XXIX, nº 129, pp. 1071-1121.

Finger, J. M. (1975a): "A new view of the product cycle theory", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 111, nº 1, pp. 79-99.

Finger, J. M. (1975b): "Trade overlap and intra-industry trade", *Economic Inquiry*, vol. 13, pp. 581-589.

Finger, J. M. y Kreinin, M. E. (1979): "A measure of export similarity and its possible uses", *The Economic Journal*, nº 89, pp. 905-912.

Flam, Harry y Helpman, Elhanan (1987): "Vertical product differentiation and north-south trade", *American Economic Review*, vol. 77, pp. 810-822.

Fontagné, Lionel y Freudenberg, Michael (1997): "Intra-industry trade methodological

issues reconsidered", *Document de travail*, nº 97-01, CEPII, París.

Fontagné, Lionel; Freudenberg, Michael y Péridy, Nicolas (1997): "Trade patterns inside the Single Market", *Document de travail*, nº 97-07, CEPII, París.

Fuentes Quintana, E. (1993): "Tres decenios largos de la economía española en perspectiva", en García Delgado, J. L. (dir.): *España, economía*, 6ª edición aumentada y actualizada, Espasa Calpe, Madrid, pp. 1-140.

FUNCAS (1998): "La convergencia real de la economía española en la Unión Europea", *Cuadernos de Información Económica*, nº 134, pp. 153-156.

Fundación BBV (1999): *El "stock" de capital en España y su distribución territorial*, (7 volúmenes), 5ª edición, Fundación BBV, Bilbao. (Libro electrónico disponible en http://bancoreg.fbbv.es).

García Delgado, J. L. (2001): "Etapas y rasgos definidores de la industrialización española", en García Delgado, J. L. (dir.); Myro, R. y Martínez Serrano, J. A. (codirs.): *Lecciones de economía española*, 5ª edición, Civitas, Madrid, pp. 21-45.

García Solanes, J. (1998): "El grado de cumplimiento de los criterios de Maastricht y su posible relajación", en Colino, J. y García, A. (dirs.): *España y Maastricht: ventajas e inconvenientes*, Civitas, Madrid, pp. 109-128.

Giner, Salvador (1995): "La modernización de la Europa meridional: una interpretación sociológica", en Sarasa, S. y Moreno, L. (comp.): *El Estado del Bienestar en la Europa meridional*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, pp. 9-59.

Gómez Avilés-Casco, F. (1985): "España y Portugal en la CEE", *Papeles de Economía Española*, nº 25, pp. 446-457.

Gómez Avilés-Casco, F. y Pérez Ribes, M. (1985): "Acuerdo entre Portugal y España", *Información Comercial Española*, nº 622, pp. 109-117.

González Fernández, Sara (2002): *Economía internacional. Introducción a la teoría del comercio internacional*, Pirámide, Madrid.

González García, J. L. (1991): "Comercio intraindustrial e integración económica: el caso de Castilla y León", *Información Comercial Española*, nº 693, pp. 123-137.

Gordo, Esther y Martín, Carmela (1996): "Integración económica, comercio intra-industrial y costes de ajuste", *Revista de economía aplicada*, vol. IV, nº 12, pp.

151-164.

Greenaway, David (ed.) (1996): *Current issues in international trade*, 2ª edición, Macmillan Press, Houndmills.

Greenaway, David y Milner, Chris (1981): "Trade imbalance effects in the measurement of intra-industry trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 117, nº 4, pp. 756-762.

Greenaway, David y Milner, Chris (1986): *The economics of intra-industry trade*, Basil Blackwell, Oxford.

Greenaway, David y Milner, Chris (1987): "Intra-industry trade: curent perspectives and unresolved issues", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 123, nº 1, pp. 39-57.

Greenaway, David y Tharakan, P. K. M. (1986): "Imperfect competition, adjustment policy, and commercial policy", en Greenaway, D. y Tharakan, P. K. M. (eds.): *Imperfect competition and international trade: policy aspects of intra-industry trade*, Wheatsheaf books, Sussex.

Greenaway, David y Torstensson, Johan (1997): "Back to the future: taking stock on intra-industry trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 133, nº 2, pp. 249-269.

Greenaway, David y Winters, L. Alan (eds.) (1994): *Surveys in international trade*, Blackwell, Oxford.

Greenaway, David; Hine, Robert C. y Milner, Chris (1994): "Country specific factors and the pattern of horizontal and vertical intra-industry trade in the UK", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130, nº 1, pp. 77-100.

Grubel, H. G. y Lloyd, P. J. (1975): *Intra-industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products*, Macmillan, Londres.

Haberler, Gottfried (1936): *The theory of international trade with its applications to commercial policy*, W. Hodge and Co., Londres.

Hamilton, C. y Kniest, P. (1991): "Trade liberalisation, structural adjustment and intra-industry trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, nº 2, pp. 356-367.

Heckscher, Eli (1950): "The effect of foreign trade on the distribution of income", en Ellis, H. S. y Metzler, L. A. (eds.): *Readings in the theory of international trade*, George Allen and Unwin, Londres, pp. 272-300. (1ª edición de 1919).

Helpman, Elhanan (1981): "International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: a Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach", *Journal of International Economics*, nº 11, pp. 305-

340.

Helpman, Elhanan y Krugman, Paul R. (1985): *Market structures and foreign trade. Increasing returns, imperfect competition and the international economy*, MIT Press, Massachusetts.

Herrero, José Luis (1991): "Las relaciones de trabajo", en Etxezarreta, M. (coord.): *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*, Icaria-Fuhem, Barcelona, pp. 371-398.

Hine, Robert C.; Tamarit, Cecilio R. y Martínez Zarzoso, Inmaculada (1993): "Comercio intraindustrial y convergencia económica en el ámbito regional: el caso de la Comunidad Valenciana", *Documento de trabajo* 93-03, Federación Valenciana de Cajas de Ahorro, Valencia.

Hirsch, Seev (1967): *Location of industry and international competitiveness*, Clarendon Press, Oxford.

Holgado, Mª del Mar y Milgram, Juliette (2001): "Comercio intraindustrial entre países con diferentes niveles de desarrollo: el caso de los PECO y del Magreb", *Boletín Económico de ICE*, nº 2707, pp. 11-22.

Hufbauer, G. C. (1966): *Synthetic materials and the theory of international trade*, Harvard University Press, Cambridge.

INE (1993): *Clasificación nacional de actividades económicas 1993 (CNAE-93)*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

INE (1996a): *Clasificación Nacional de Productos por Actividades 1996 (CNPA-96)*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

INE (1996b): *Encuesta de salarios en la industria y los servicios. 4º trimestre y media mensual 1995*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

INE (2001): *Contabilidad Nacional de España. Base 1995. Serie contable 1995-1999. Tablas de origen y destino 1996*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

Jimeno, J. F.; Cantó, O.; Rute, A.; Izquierdo, M. y Farinha, C. (2000): "Integration and inequality: lesson from the accessions of Portugal and Spain to the EU", *Documento de trabajo*, nº 2000-10, FEDEA, Madrid.

Johnson, Harry G. (1971): *Comercio internacional y crecimiento económico*, Amorrortu, Buenos Aires.

Jones, Ronald W. (1971): "A three-factor model in theory, trade and history", en

Bhagwati, J.; Jones, R. W.; Mundell, R. A. and Vanek, J. (eds.): *Trade, balance of payments and growth*, North-Holland, Amsterdam, pp. 3-21.

Jones, Ronald W. y Neary, J. Peter (1984): "The positive theory of international trade" en Jones, R. W. y Kenen, P. B. (eds.): *Handbook of international economics* (vol. I), North-Holland, Amsterdam, pp. 1-62.

Kenen, P. (1965): "Nature, capital and trade", *Journal of Political Economy*, vol. 73, nº 5, pp. 437-461.

Kierzkowski, Henryk (ed.) (1984): *Monopolist competition and international trade*, Clarendon Press, Oxford.

Kojima, Kiyoshi (1964): "The pattern of international trade among advanced countries", *Hitsubashi Journal of Economics*, vol. 5, pp. 16-36.

Kravis, Irving B. (1956): "Availability and other influences on the commodity composition of trade", *Journal of Political Economy*, vol. 64, nº 2, pp. 143-155.

Krugman, Paul R. (1979): "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade", *Journal of International Economics*, nº 9, pp. 469-479.

Krugman, Paul R. (1980): "Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade", *American Economic Review*, vol. 70, nº 5, pp. 950-959.

Krugman, Paul R. (1995): "Increasing returns, imperfect competition, and the positive theory of international trade", en Grossman, G. y Rogoff, K. (eds.): *Handbook of international economics* (vol. III), North-Holland, Amsterdam, pp. 1243-1277.

Krugman, Paul R. y Obstfeld, Maurice (2001): *Economía internacional: teoría y política*, 5ª edición, Addison Wesley, Madrid.

Lancaster, Kelvin (1979): *Variety, equity, and efficiency*, Columbia University Press, Nueva York.

Larre, B. y Torres, R. (1991): "Is convergence a spontaneous process? The experience of Spain, Portugal and Greece", *OECD Economic Studies*, nº 16, pp. 169-198.

Lassudrie-Duchéne, B. y Mucchieli, J. L. (1979): "Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages dans le commerce international", *Revue Economique*, vol. 29, nº 3, pp. 443-486.

Leamer, Edward E. (1980): "The Leontief paradox, reconsidered", *Journal of Political Economy*, vol. 88, nº 3, pp. 495-503.

Leontief, Wassily (1953): "Domestic production and foreign trade: the American capital

position re-examined", *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 97, nº 2, pp. 332-349.

Linder, Staffan Burenstam (1961): *An essay on trade and transformation*, John Wiley and sons, Nueva York.

Lipsey, Robert E. (1976): "Review of H. G. Grubel and P. J. Lloyd <Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products>", *Journal of International Economics*, vol. 6, nº 3, pp. 312-314.

Lobejón Herrero, Luis F. (2001): *El comercio internacional*, Akal, Madrid.

Loertscher, R. y Wolter, F. (1980): "Determinants of intra-industry trade: among countries and across industries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 116, nº 2, pp. 280-293.

Lopes, J. da Silva (1996): *A economía portuguesa desde 1960*, Gradiva, Lisboa.

López Martínez, Iván (2001): "Contenido factorial del comercio exterior español", *Información Comercial Española*, nº 794, pp. 91-102.

Lundberg, Lars y Hansson, Pär (1986): "Intra-industry trade and its consequences for adjustment", en Greenaway, D. y Tharakan, P. K. M. (eds.): *Imperfect competition and international trade: policy aspects of intra-industry trade*, Wheatsheaf books, Sussex.

Markusen, James R. (1995): "The boundaries of Multinational enterprises and the theory of international trade", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, nº 2, pp. 169-189.

Márquez Paniagua, Miguel Ángel (1999): "La producción, los sectores productivos y la productividad", en De La Macorra, L. F. y Brandão, M. (coords.): *La economía ibérica: una fértil apuesta de futuro*, Junta de Extremadura, Mérida, pp. 319-334.

Martín, Carmela (1992): "El comercio industrial español ante el Mercado Único europeo", en Viñals, J. (ed.): *La economía española ante el Mercado Único Europeo*, Alianza Editorial, Madrid, pp.119-166.

Martín, Carmela (1994): "El impacto de los acuerdos de asociación entre la Unión Europea y los países del centro y este de Europa en el comercio español", *Documento de trabajo* 110/1994, Serie amarilla, Fundación FIES, Madrid.

Martín, Carmela (1995): "La convergencia real en Europa: un referente clave para la

política económica española", *Papeles de Economía Española*, nº 63, pp. 2-17.

Martín, Carmela (1997): *España en la nueva Europa*, Alianza Editorial, Madrid.

Martín, Carmela y Turrión, Jaime (1995): "La ampliación de la Unión Europea hacia el Este: oportunidades y desafíos para la economía española", *Cuadernos de Información Económica*, nº 146, pp. 119-133.

Martín, Joan A. y Orts, Vicente (1995): "Comercio intraindustrial en España: determinantes nacionales y sectoriales", *Revista de economía aplicada*, nº 7, vol. III, pp. 45-62.

Martín, Joan A. y Orts, Vicente (1996): "Naturaleza y causas del comercio intra-industrial", *Ekonomiaz*, nº 36, pp. 78-101.

Martín, Joan A. y Orts, Vicente (1999): "Comercio intraindustrial, especialización vertical y ventaja comparativa. Un análisis del comercio intraindustrial español con la OCDE", *VI Jornadas de Economía Internacional*, Instituto de Economía Internacional y FEDEA, Valencia.

Martín, Joan A. y Orts, Vicente (2001): "A two-stage analysis of monopolistic competition models of intra-industry trade", *Investigaciones económicas*, 2ª época, vol. XXV, nº 2, pp. 315-333.

Martín, Joan A. y Orts, Vicente (2002a): "Especialización vertical y comercio intraindustrial: el papel de la dotación de factores", *Información Comercial Española*, nº 796, pp. 49-54.

Martín, Joan A. y Orts, Vicente (2002b): "Vertical specialization and intra-industry trade: the role of factor endowments", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 138, nº 2, pp. 340-365.

Martín, Joan A.; Orts, Vicente y Pernías, José C. (1995): "Comercio y especialización intraindustrial en España tras la adhesión a la CE", *Economia Industrial*, nº 304, pp. 67-80.

Mateus, Abel M. (2001): *Economía portuguesa: crescimento no contexto internacional (1910-1998)*, 2ª edición revisada y aumentada, Verbo, Lisboa.

McDermott, M. (1997): "Competing from southern Europa: the case of Portugal", en Fynes, B. y Ennis, S. (eds.): *Competing from the periphery. Core issues in international business*, Oak Tree Press, Dublín, pp. 475-520.

Michaely, Michael (1962): "Multilateral balancing in international trade", *American*

Economic Review, vol. 52, pp. 685-702.

Moral Pajares, Encarnación (1998): *Ajuste del comercio exterior andaluz tras la adhesión de España a la Unión Europea*, Universidad de Jaén, Jaén.

Moreno Juste, A. (1998): *Franquismo y construcción europea*, Tecnos, Madrid.

Motta, M. (1990): "Recent models of international trade and distribution gains from integration", *Revista Internazionale de Scienze Economiche e Commerciale*, vol. 37, pp. 713-736.

Myrdal, Gunnar (1974): *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, Fondo de Cultura Económica, México.

Myro, R. y Gandoy, R. (2001): "Sector industrial", en García Delgado, J. L. (dir.); Myro, R. y Martínez Serrano, J. A. (codirs.): *Lecciones de economía española*, 5ª edición, Civitas, Madrid, pp. 205-240.

Núñez Gamallo, R. (2002): *Comercio entre España y la Unión Europea: un análisis de integración económica*, Tesis doctoral, Universidade da Coruña, A Coruña.

Ohlin, Bertil (1971): *Comercio interregional e internacional*, Oikos-Tau, Barcelona. (1ª edición de 1933).

Ortiz Olalla, N. y Utrilla de la Hoz, A. (1997): "Convergencia nominal y convergencia real: una medida de la aproximación socioeconómica de los países de la Unión Europea", *Boletín Económico del ICE*, nº 2555, pp. 29-40.

Oyarzun de Laiglesia, J. (1993): "Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico", en González, Sara (coord.): *Temas de organización económica internacional*, McGraw-Hill, Madrid, pp. 1-17.

Parajón Collada, V. (1980): "Acuerdo entre España y los países de la EFTA. Aspectos arancelarios", *Información Comercial Española*, nº 564-565, pp. 35-42.

Payno, Juan Antonio (1982): "Introducción: la segunda ampliación desde la perspectiva de los nuevos miembros", en Payno, J. A. y Sampedro, J. L. (eds.): *La segunda ampliación de la C.E.E.: Grecia, Portugal y España ante la Comunidad*, Banco Exterior de España, Madrid, pp. 21-59.

Portela, P. (dir.) (1996): *Directorio de fuentes de información de la economía española*, Crítica, Barcelona.

Posner, M. V. (1961): "International trade and technical change", *Oxford Economic Papers*, vol. 13, nº 3, pp. 323-341.

Prebisch, Raúl (1950): *The economic development of Latin America and its principal problems*, CEPAL, Nueva York.

Pulido, Antonio (1998): *En busca de la convergencia europea*, Pirámide, Madrid.

Quah, Danny (1993): "Galton's fallacy and tests of the convergence hypothesis", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 95, nº 4, pp. 427-443.

Rapp, W. V. (1975): "The many possible extensions of product cylce analysis", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 6, nº 1, pp. 22-29.

Raymond, José L. (1993): "Acortamiento de distancias, convergencia y competitividad en los países de la Europa de los Doce", *Papeles de Economía Española*, nº 56, pp. 78-97.

Rodríguez Rodríguez, D. (1992): "Contenido factorial del comercio español de manufacturas: nueva evidencia", *Investigaciones económicas*, 2ª época, vol. XVI, nº 2, pp. 317-326.

Romão, António (1983): *Portugal face á CEE. Uma avaliação global do processo de integração económica (1960-1980/2)*, Livros Horizonte, Lisboa.

Romão, António y Sousa, Paula de (1985): "Las relaciones comerciales Portugal-España", *Información Comercial Española*, nº 622, pp. 41-51.

Ros Hombravella, J. (1997): "La economía española en la década de los setenta", en Vallés Ferrer, J. (coord.): *Economía española*, McGraw-Hill, Madrid, pp. 65-84.

Rosas, Fernando (coord.) (1990): *Portugal e o Estado Novo (1930-1960)*, Presença, Lisboa.

Roselló Conde, A. (1996): "La información para la toma de decisiones en el comercio internacional", en Díaz Mier, M. A. y Hernando Moreno, J. M. (coords.): *Técnicas de comercio exterior I*, Pirámide, Madrid, pp. 17-35.

Sáenz de Buruaga, G. *et al.* (1988): *Efectos de la adhesión a la CEE sobre los sectores industriales y las regiones de España y Portugal*, Extecom, Madrid.

Sala-i-Martín, X. (1994): "La riqueza de las regiones. Evidencia y teorías sobre crecimiento regional y convergencia", *Moneda y Crédito*, 2ª época, nº 198, pp. 13-80.

Samuelson, Paul A. (1949): "International factor-price equalization once again", *Economic Journal*, vol. 59, pp. 181-197.

Samuelson, Paul A. (1971): "Ohlin was right", *Swedish Journal of Economics*, nº 73,

pp. 365-384.

Sánchez Cervelló, Josep (2000): "Las transiciones democráticas", en De La Torre, H. (ed.): *Portugal y España contemporáneos*, Marcial Pons, Madrid, pp. 163-187.

Sarasa, S. y Moreno, L. (comps.) (1995): *El estado del bienestar en la Europa del Sur*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.

Secretaría de Estado para las Comunidades Europeas (1992): *Tratado de la Unión Europea. Textos consolidados de los Tratados Comunitarios*, Secretaría de Estado para las CC. EE. y Boletín Oficial del Estado, Madrid.

Secretaría General Técnica (1996): "El comercio intraindustrial en España", *Boletín Económico de ICE*, nº 2487, pp. 3-8.

Seers, Dudley y Joy, Leonard (eds.) (1975): *El desarrollo de un mundo dividido*, Fondo de Cultura Económica, México.

Seers, Dudley; Schaffer, Bernard y Kiljumen, M. L. (eds.) (1981): *La Europa subdesarrollada: estudios sobre las relaciones Centro-Periferia*, Blume, Madrid.

Sendín de Cáceres, Paloma (1986): "El nuevo marco de las relaciones comerciales entre España y Portugal. Reglas de origen aplicables a los intercambios", *Boletín Económico de ICE*, nº 2045, pp. 2493-2507.

Sequeiros Tizón, Julio G. (1991): *De la Moncloa al Berlaymont: la adhesión de España a la CEE (Un estudio sobre las relaciones centro-periferia en Europa)*, Universidade da Coruña, A Coruña.

Sequeiros Tizón, Julio G. (2000a): "Integración económica y comercio internacional", *Revista de Economía Mundial*, nº 2, pp. 151-177.

Sequeiros Tizón, Julio G. (2000b): "Comercio intracomunitario da Eurorrexión Galicia-Norte de Portugal 1995-1997", Xunta de Galicia, Santiago de Compostela.

Sequeiros Tizón, Julio G. (2002a): "Nomenclaturas, equivalencias y códigos en las estadísticas del comercio exterior de España, 1961 a 2001", *Papeles de trabajo*, WP nº 63, Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.

Sequeiros Tizón, Julio G. (2002b): "Localización industrial, crecimiento económico y comercio exterior: Galicia, 1961 a 2000", *Papeles de trabajo*, WP nº 54, Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.

Sequeiros Tizón, Julio G. (dir.) (1999): *El comercio exterior de Galicia, 1980-97*, Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.

Sequeiros Tizón, Julio G. y Mezo Balaca, Inés (2002): "Clientes y proveedores en el comercio exterior de España", *IV Reunión de Economía Mundial*, Universidade da Coruña, A Coruña.

Shaked, Avner y Sutton, John (1984): "Natural oligopolies and international trade" en Kierzkowski, Henryk (ed.): *Monopolistic competition and international trade*, Clarendon Press, Oxford, pp. 34-50.

Shone, R. (1972): *The pure theory of international trade*, Macmillan, Londres.

Sierra Bravo, R. (1996): *Tesis doctorales y trabajos de investigación científica: metodología general de su elaboración y documentación*, 4ª ed., Paraninfo, Madrid.

Silva, Manuela *et al.* (1984): *O planeamento em Portugal: lições da experiência*, Sá da Costa, Lisboa.

Singer, H. (1950): "The distribution of gains between investing and borrowing countries", *American Economic Review*, vol. 40, pp. 473-485.

Soares, R. P. y Adegas, M. N. (coords.) (1995): *A internacionalização da economia portuguesa*, Texto Editora, Lisboa.

Sotillo Lorenzo, J. A. (1991): "España y Portugal ante 1993: los países ibéricos y el Mercado Único Europeo", *Noticias / C.E.E.*, nº 72, pp. 75-83.

Tamames, Ramón (1990): "Los planes de desarrollo (1964-1975)", *Información Comercial Española*, nº 676-677, pp. 57-65.

Tamames, Ramón (1996): *La Unión Europea*, 3ª edición revisada y ampliada, Alianza Editorial, Madrid.

Tamames, Ramón (1998): *Unión monetaria y euro: la recta final*, Espasa-Calpe, Madrid.

Tharakan, P. K. M. (ed.) (1989): *Intra-industry trade: theory, evidence and extensions*, Macmillan, Londres.

Tharakan, P. K. M. y Calfat, G. (1996): "Empirical analyses of international trade flows", en Greenaway, D. (ed.): *Current issues in international trade*, 2ª ed., Macmillan, Houndmills, pp. 59-81.

Tovias, Alfred (1990): *Foreign economic relations of the European Community: the*

impact of Spain and Portugal, Lynne Rienner Publishers, Boulder.

Tugores Ques, Juan (1999): *Economía internacional: globalización e integración regional*, 4ª edición, McGraw-Hill, Madrid.

Turrión Sánchez, Jaime (2000): "El comercio de España con los países de Europa central y oriental: análisis de su contenido factorial", *Información Comercial Española*, nº 786, pp. 103-114.

Vanek, Jaroslav (1968): "The factor proportions theory: the n-factor case", *Kyklos*, vol. XXI, nº 4, pp. 749-756.

Varela Parache, M. (1990): "El Plan de Estabilización como yo lo recuerdo", *Información Comercial Española*, nº 676-677, pp. 41-55.

Varela Santamaría, R. (1991): "El comercio bilateral entre España y Portugal: efecto de la integración de ambos países en la CEE", *Noticias / C.E.E.*, nº 72, pp. 85-97.

Verdoorn, Petrus J. (1960): "The intra-block trade of Benelux", en Robinson, E. A. G. (ed.): *Economic consequences of the size of nations*, Macmillan, Londres, pp. 291-329.

Vernon, Raymon (1966): "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, nº 2, pp. 190-207.

Viñals, José (1995): "¿Es posible la convergencia en España? En busca del tiempo perdido", *Papeles de Economía Española*, nº 62, pp. 378-399.

Vona, S. (1991): "On the measurement of intraindustry trade: some further thoughts", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, nº 4, pp. 678-700.

VV. AA. (1999): *El desafío de la convergencia real*, Círculo de empresarios, Madrid.

Yannopoulos, George N. (1989): "Introduction", en Yannopoulos, G. N. (ed.): *European integration and the Iberian economies*, Macmillan Press, Houndmills, pp. 1-20.

APÉNDICE ESTADÍSTICO

En este apéndice se presentan dos grupos de informaciones estadísticas que, por resultar accesorias o demasiado extensas, no han sido incluidas anteriormente. El primer grupo y más abundante aporta datos sobre macromagnitudes representativas de las economías española y portuguesa, al igual que sobre el conjunto de países de la Unión Europea. En las mismas, se ha preferido mantener el horizonte temporal más largo posible permitido por la fuente original, aún a pesar de que, a lo largo de nuestro trabajo, nos hayamos centrado en períodos más próximos. Los datos para el año 2002 son provisionales y, para los años 2003 y 2004 figuran previsiones. Estos datos proceden del anexo estadístico de la publicación periódica de la Comisión de la UE *European Economy*, cuya referencia está incluida en la bibliografía de la tesis.

El segundo grupo son datos sobre el comercio de España con Portugal entre 1980 y 2001. Éstos proceden de las series de comercio elaboradas por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, de la Agencia Tributaria española (véase al respecto el epígrafe III.2.1).

Todos los datos figuran en precios corrientes, salvo indicación al contrario. El significado de las abreviaturas que aparecen es el siguiente:

n/d: dato no disponible
ecu/euro: unidad de cuenta común (el ecu hasta 1988 y el euro, en adelante)
t.v.a.: tasa de variación anual
PPA: paridad de poder adquisitivo
PIBpm: Producto Interior Bruto a precios de mercado
AA. PP.: Administraciones Públicas
NC: Nomenclatura Combinada
E: España
P: Portugal
UE-15: Unión Europea de 15 miembros

ÍNDICE DE CUADROS DEL APÉNDICE ESTADÍSTICO

Cuadro nº A-1: Población (miles de personas).

AÑO	E	P	UE-15
1960	30.498	8.947	299.844
1961	30.789	9.019	302.604
1962	31.116	9.085	305.747
1963	31.447	9.121	308.654
1964	31.781	9.126	311.336
1965	32.118	9.089	314.017
1966	32.461	9.021	316.417
1967	32.805	8.964	318.427
1968	33.154	8.926	320.254
1969	33.506	8.846	322.383
1970	33.863	8.768	324.520
1971	34.222	8.731	326.887
1972	34.578	8.717	328.958
1973	34.927	8.720	330.878
1974	35.294	8.843	332.475
1975	35.694	9.185	333.887
1976	36.124	9.450	335.113
1977	36.570	9.551	336.331
1978	36.977	9.655	337.500
1979	37.295	9.759	338.724
1980	37.533	9.865	340.052
1981	37.747	9.951	341.153
1982	37.950	10.011	341.890
1983	38.130	10.055	342.430
1984	38.286	10.090	342.948
1985	38.427	10.112	343.590
1986	38.544	10.112	344.362
1987	38.639	10.095	345.114
1988	38.724	10.069	346.284
1989	38.799	10.038	347.804
1990	38.857	9.998	349.935
1991	38.926	9.971	367.732
1992	39.016	9.963	369.474
1993	39.102	9.974	371.179
1994	39.172	9.998	372.410
1995	39.223	10.027	373.522
1996	39.279	10.056	374.549
1997	39.348	10.089	375.563
1998	39.453	10.129	376.436
1999	39.626	10.174	377.524
2000	39.927	10.231	378.920
2001	40.266	10.299	380.815
2002	40.546	10.330	382.091
2003	40.809	10.361	383.295
2004	41.051	10.392	384.445

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-2: Tasa de paro (en %).

AÑO	E	P	UE-15
1960	1,3	1,7	2,2
1961	1,2	2,0	2,0
1962	0,3	2,3	1,9
1963	0,6	2,4	1,9
1964	1,3	2,5	1,7
1965	1,0	2,5	1,8
1966	0,5	2,5	1,9
1967	1,2	2,5	2,4
1968	1,1	2,6	2,5
1969	0,5	2,6	2,2
1970	0,5	2,6	2,1
1971	1,2	2,5	2,4
1972	0,6	2,5	2,6
1973	0,2	2,6	2,4
1974	0,6	1,7	2,5
1975	1,9	4,4	3,7
1976	2,2	6,2	4,3
1977	2,5	7,3	4,6
1978	4,2	7,9	4,9
1979	5,8	7,9	5,0
1980	8,5	7,6	5,5
1981	11,2	7,3	7,0
1982	13,0	7,2	8,2
1983	14,1	8,2	8,6
1984	16,5	8,9	9,2
1985	17,7	9,1	9,4
1986	17,3	8,8	9,3
1987	16,7	7,2	9,2
1988	15,9	5,8	8,6
1989	13,9	5,2	7,8
1990	13,1	4,8	7,3
1991	13,2	4,2	7,7
1992	14,9	4,3	8,6
1993	18,6	5,6	10,1
1994	19,8	6,9	10,5
1995	18,8	7,3	10,1
1996	18,1	7,3	10,2
1997	17,0	6,8	10,0
1998	15,2	5,1	9,4
1999	12,8	4,5	8,7
2000	11,3	4,1	7,8
2001	10,6	4,1	7,4
2002	11,4	4,6	7,6
2003	10,9	5,5	7,7
2004	10,2	5,5	7,4

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-3: Ocupados (t.v.a., en %).

AÑO	E	P	UE-15
1961	0,2	0,7	0,8
1962	0,8	0,5	0,4
1963	0,5	0,2	0,1
1964	0,5	-0,1	0,5
1965	0,5	0,2	0,3
1966	0,5	-0,1	0,0
1967	0,8	-0,6	-0,8
1968	0,8	-0,6	-0,1
1969	0,9	-0,6	0,9
1970	0,7	2,3	0,8
1971	0,5	2,7	0,2
1972	0,3	0,0	0,2
1973	2,0	-0,4	1,4
1974	0,7	-0,7	0,4
1975	-1,6	-1,2	-0,9
1976	-1,1	-0,4	0,0
1977	-0,7	0,3	0,2
1978	-1,7	-1,6	0,4
1979	-1,7	2,2	1,0
1980	-3,0	-0,4	0,3
1981	-2,4	1,1	-0,9
1982	-0,9	-1,9	-0,8
1983	-0,3	-1,1	-0,4
1984	-2,2	-1,5	0,2
1985	-1,0	0,0	0,5
1986	2,3	-2,7	0,8
1987	4,8	2,3	1,3
1988	3,5	2,2	1,7
1989	3,6	1,9	1,8
1990	3,8	1,7	1,7
1991	1,2	2,8	0,3
1992	-1,4	-1,6	-1,3
1993	-2,8	-2,0	-1,5
1994	-0,5	-1,0	-0,1
1995	1,9	-0,7	0,6
1996	1,3	1,6	0,6
1997	2,9	1,6	0,9
1998	3,9	2,7	1,8
1999	3,5	2,2	1,7
2000	3,4	1,7	1,9
2001	2,4	1,6	1,2
2002	1,3	0,7	0,4
2003	1,8	0,2	0,4
2004	2,3	1,2	0,9

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-4: PIBpm (millardos de ecu/euro).

AÑO	E	P	UE-15
1960	11,4	2,8	306,0
1961	12,8	3,0	333,0
1962	14,8	3,2	363,0
1963	17,5	3,4	397,0
1964	19,7	3,7	439,0
1965	22,9	4,2	479,0
1966	26,5	4,6	517,0
1967	29,6	5,1	551,0
1968	30,2	5,9	597,0
1969	34,8	6,5	667,0
1970	38,5	7,2	747,0
1971	42,8	8,0	828,0
1972	50,6	9,1	924,0
1973	61,2	11,1	1.068,0
1974	78,1	13,5	1.231,0
1975	89,9	14,3	1.387,0
1976	101,7	16,6	1.595,0
1977	111,1	17,1	1.768,0
1978	121,1	16,8	1.945,0
1979	150,1	17,6	2.201,0
1980	159,1	21,5	2.470,0
1981	173,3	26,1	2.722,0
1982	190,3	28,2	2.968,0
1983	182,8	27,8	3.170,0
1984	207,8	29,0	3.440,0
1985	226,3	32,2	3.692,0
1986	243,4	35,8	3.909,0
1987	263,1	37,9	4.119,0
1988	302,7	43,3	4.482,0
1989	357,9	50,0	4.894,0
1990	401,7	56,3	5.273,0
1991	443,7	65,5	5.779,0
1992	463,3	75,5	6.023,0
1993	425,9	73,6	6.043,0
1994	425,1	76,3	6.336,0
1995	446,9	82,6	6.588,0
1996	480,5	88,3	6.919,0
1997	495,6	93,9	7.287,0
1998	525,5	100,3	7.630,0
1999	565,2	107,7	8.030,0
2000	609,3	115,0	8.553,0
2001	651,6	122,7	8.827,0
2002	689,8	129,7	9.111,0
2003	729,4	134,8	9.458,0
2004	773,2	141,0	9.875,0

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-5: PIBpm (millardos de PPA).

AÑO	E	P	UE-15
1960	18,2	3,5	301,0
1961	21,0	3,8	328,0
1962	24,0	4,3	358,0
1963	27,2	4,7	391,0
1964	30,2	5,3	433,0
1965	33,5	6,0	472,0
1966	37,3	6,4	509,0
1967	40,1	7,1	542,0
1968	44,0	8,0	587,0
1969	50,5	8,7	656,0
1970	56,3	10,1	736,0
1971	63,3	11,5	817,0
1972	73,1	13,3	912,0
1973	85,9	16,1	1.054,0
1974	102,2	18,4	1.210,0
1975	116,3	19,9	1.362,0
1976	131,5	23,3	1.558,0
1977	146,5	26,6	1.731,0
1978	159,7	29,4	1.916,0
1979	175,1	34,0	2.174,0
1980	196,6	39,4	2.441,0
1981	215,6	44,0	2.682,0
1982	236,2	48,6	2.931,0
1983	252,5	51,0	3.135,0
1984	271,3	52,8	3.388,0
1985	290,6	56,8	3.635,0
1986	309,5	61,1	3.853,0
1987	334,7	66,6	4.061,0
1988	366,4	74,5	4.412,0
1989	404,2	83,5	4.807,0
1990	439,7	91,0	5.187,0
1991	485,9	100,2	5.689,0
1992	494,3	105,4	5.944,0
1993	503,4	110,0	6.008,0
1994	517,8	118,3	6.336,0
1995	541,3	123,5	6.588,0
1996	575,6	130,2	6.919,0
1997	610,3	143,7	7.287,0
1998	633,9	148,2	7.630,0
1999	692,3	155,8	8.030,0
2000	737,2	165,6	8.553,0
2001	772,6	172,3	8.827,0
2002	806,7	178,8	9.111,0
2003	844,3	184,5	9.458,0
2004	887,8	192,0	9.875,0

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-6: Productividad del factor trabajo.

AÑO	E	P	UE-15
1960	1,5	0,8	2,3
1961	1,8	0,9	2,5
1962	2,0	1,0	2,7
1963	2,3	1,1	3,0
1964	2,5	1,2	3,3
1965	2,8	1,4	3,6
1966	3,1	1,5	3,8
1967	3,3	1,7	4,1
1968	3,6	1,9	4,5
1969	4,0	2,1	5,0
1970	4,5	2,3	5,5
1971	5,0	2,6	6,1
1972	5,8	3,0	6,8
1973	6,7	3,6	7,8
1974	7,9	4,2	8,9
1975	9,1	4,6	10,1
1976	10,4	5,4	11,5
1977	11,7	6,1	12,8
1978	12,9	6,9	14,1
1979	14,4	7,8	15,8
1980	16,7	9,1	17,7
1981	18,7	10,0	19,7
1982	20,7	11,3	21,7
1983	22,2	12,0	23,3
1984	24,4	12,6	25,1
1985	26,4	13,5	26,8
1986	27,5	14,9	28,2
1987	28,4	15,9	29,3
1988	30,0	17,4	31,3
1989	32,0	19,2	33,5
1990	33,5	20,5	35,6
1991	36,6	22,0	38,9
1992	37,7	23,5	41,2
1993	39,5	25,0	42,2
1994	40,9	27,2	44,6
1995	41,9	28,6	46,1
1996	44,0	29,7	48,1
1997	45,4	32,2	50,2
1998	45,3	32,4	51,7
1999	47,8	33,3	53,5
2000	49,3	34,8	55,9
2001	50,4	35,6	57,0
2002	52,0	36,7	58,6
2003	53,4	37,8	60,6
2004	54,9	38,9	62,7

Fuente: elaboración propia según European Commission (2002).

Cuadro nº A-7: PIB per cápita en función de la media UE (PPA).

AÑO	E	P	UE-15
1960	59,5	39,4	100
1961	63,1	39,4	100
1962	65,8	40,2	100
1963	68,2	40,9	100
1964	68,3	41,7	100
1965	69,4	43,6	100
1966	71,5	44,2	100
1967	71,8	46,8	100
1968	72,4	49,1	100
1969	74,0	48,6	100
1970	73,3	50,6	100
1971	74,0	52,8	100
1972	76,3	55,1	100
1973	77,2	58,1	100
1974	79,5	57,1	100
1975	79,9	53,1	100
1976	78,3	53,0	100
1977	77,8	54,1	100
1978	76,1	53,6	100
1979	73,1	54,3	100
1980	73,0	55,7	100
1981	72,6	56,2	100
1982	72,6	56,7	100
1983	72,3	55,4	100
1984	71,7	53,0	100
1985	71,5	53,1	100
1986	71,8	54,0	100
1987	73,6	56,0	100
1988	74,3	58,1	100
1989	75,4	60,2	100
1990	76,3	61,4	100
1991	80,7	65,0	100
1992	78,7	65,8	100
1993	79,5	68,1	100
1994	77,7	69,5	100
1995	78,2	69,8	100
1996	79,3	70,1	100
1997	79,9	73,4	100
1998	79,3	72,2	100
1999	82,1	72,0	100
2000	81,8	71,7	100
2001	82,8	72,2	100
2002	83,4	72,6	100
2003	83,8	72,2	100
2004	84,2	71,9	100

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-8: PIBpm (t.v.a., en %, precios de 1995).

AÑO	E	P	UE-15
1961	11,8	5,2	5,2
1962	9,3	6,6	4,6
1963	8,8	5,9	4,7
1964	6,2	7,3	6,0
1965	6,3	7,6	4,3
1966	7,2	3,9	3,8
1967	4,3	8,1	3,3
1968	6,6	9,2	5,1
1969	8,9	3,4	6,1
1970	4,2	7,6	5,0
1971	4,6	6,6	3,3
1972	8,1	8,0	4,4
1973	7,8	11,2	5,8
1974	5,6	1,1	2,0
1975	0,5	-4,3	-0,6
1976	3,3	6,9	4,5
1977	2,8	5,5	2,5
1978	1,5	2,8	3,0
1979	0,0	5,6	3,5
1980	1,3	4,6	1,3
1981	-0,1	1,6	0,1
1982	1,2	2,1	1,0
1983	1,8	-0,2	1,9
1984	1,8	-1,9	2,5
1985	2,3	2,8	2,5
1986	3,3	4,1	2,7
1987	5,5	6,4	2,7
1988	5,1	7,5	4,2
1989	4,8	6,4	3,5
1990	3,8	4,0	3,0
1991	2,5	4,4	1,7
1992	0,9	1,1	1,1
1993	-1,0	-2,0	-0,4
1994	2,4	1,0	2,8
1995	2,8	4,3	2,4
1996	2,4	3,5	1,6
1997	4,0	3,9	2,5
1998	4,3	4,5	2,9
1999	4,2	3,5	2,8
2000	4,2	3,5	3,4
2001	2,7	1,7	1,5
2002	1,9	0,7	1,0
2003	2,6	1,2	2,0
2004	3,2	2,5	2,6

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-9: Índice de precios implícitos del PIBpm (t.v.a., en %).

AÑO	E	P	UE-15
1961	1,8	2,3	3,3
1962	5,7	-0,2	4,3
1963	8,5	2,5	4,5
1964	6,3	1,1	4,4
1965	9,2	3,8	4,6
1966	8,2	5,5	4,0
1967	8,5	3,4	3,3
1968	5,9	1,4	3,4
1969	5,1	6,1	5,1
1970	5,9	3,4	6,5
1971	7,8	5,1	7,4
1972	8,5	7,8	6,9
1973	11,8	9,4	8,8
1974	16,0	18,9	12,5
1975	16,8	16,2	13,4
1976	16,5	16,3	10,9
1977	23,4	26,5	10,5
1978	20,6	22,3	9,4
1979	16,9	19,4	9,5
1980	13,4	20,9	11,6
1981	12,3	17,6	10,2
1982	13,6	20,7	9,7
1983	11,9	24,6	7,9
1984	10,9	24,7	6,3
1985	8,6	21,7	5,5
1986	10,9	20,5	5,2
1987	5,9	10,1	3,9
1988	5,9	11,2	4,2
1989	6,9	10,5	4,9
1990	7,3	13,1	5,4
1991	6,9	10,1	5,2
1992	6,7	11,4	4,2
1993	4,5	7,4	3,4
1994	3,9	7,3	2,6
1995	4,9	3,4	2,8
1996	3,5	3,0	2,3
1997	2,3	3,8	1,8
1998	2,4	3,8	1,9
1999	2,7	3,2	1,4
2000	3,5	3,1	1,5
2001	4,2	4,9	2,3
2002	3,9	4,9	2,3
2003	3,1	2,7	2,0
2004	2,7	2,1	1,9

Fuente: European Commission (2002)

Cuadro nº A-10: Índice de precios implícitos del consumo privado (t.v.a., en %).

AÑO	E	P	UE-15
1961	1,8	0,6	2,7
1962	5,3	2,0	3,8
1963	7,8	1,1	4,0
1964	6,7	0,8	3,7
1965	9,9	4,8	4,2
1966	7,0	5,5	3,9
1967	5,8	1,5	3,0
1968	5,1	4,3	3,4
1969	3,2	4,9	4,2
1970	6,1	3,2	4,8
1971	7,7	7,0	6,4
1972	7,7	6,3	6,4
1973	11,3	8,9	8,9
1974	17,7	23,5	14,1
1975	15,5	16,0	12,8
1976	16,4	18,1	11,1
1977	23,7	27,3	10,6
1978	19,1	21,3	8,3
1979	16,5	25,2	9,8
1980	15,7	21,6	12,4
1981	14,1	20,2	11,5
1982	14,4	20,3	10,2
1983	12,3	25,8	8,2
1984	10,6	28,5	6,9
1985	8,1	19,4	5,6
1986	9,3	13,8	3,5
1987	5,5	9,9	3,4
1988	4,8	11,5	3,8
1989	6,7	12,8	5,0
1990	6,6	11,6	5,1
1991	6,4	11,8	5,6
1992	6,6	9,2	4,5
1993	5,3	6,9	4,0
1994	4,9	5,6	3,1
1995	4,8	4,3	3,0
1996	3,5	3,7	2,6
1997	2,6	2,9	2,1
1998	2,2	2,8	1,7
1999	2,4	2,3	1,2
2000	3,2	2,9	1,9
2001	3,3	4,2	2,0
2002	3,6	3,5	1,9
2003	2,9	2,9	1,8
2004	2,5	2,5	1,7

Fuente: European Commission (2002)

Cuadro nº A-11: Remuneración real por trabajador (t.v.a., en %, moneda nacional, deflactor del consumo privado).

AÑO	E	P	UE-15
1961	10,9	5,2	5,8
1962	9,4	2,8	4,8
1963	12,4	6,9	5,1
1964	6,5	7,5	5,6
1965	5,2	5,9	4,1
1966	10,3	4,2	3,9
1967	8,4	12,0	3,8
1968	3,5	-0,7	4,8
1969	8,4	4,8	4,9
1970	3,1	18,8	7,7
1971	5,5	4,2	5,2
1972	9,4	8,9	4,5
1973	6,3	8,1	4,1
1974	3,0	9,3	2,4
1975	6,0	16,0	4,2
1976	6,0	5,4	3,0
1977	2,4	-2,4	1,4
1978	4,8	-2,1	2,8
1979	2,1	-4,2	1,5
1980	1,3	3,4	1,2
1981	1,3	0,7	0,3
1982	-0,5	1,0	-0,1
1983	1,4	-3,2	0,4
1984	-0,2	-5,6	0,0
1985	1,0	2,6	0,9
1986	0,2	6,8	2,3
1987	1,5	4,1	1,4
1988	2,5	1,4	1,5
1989	0,6	2,1	0,9
1990	3,3	6,8	2,1
1991	3,4	5,8	1,4
1992	4,5	6,5	2,5
1993	2,0	-0,8	0,1
1994	-1,1	0,0	-0,1
1995	-1,1	2,9	0,5
1996	1,0	2,6	0,3
1997	-0,4	2,9	0,3
1998	0,6	1,2	0,4
1999	0,3	7,5	1,4
2000	0,6	3,4	1,4
2001	0,8	0,7	1,3
2002	0,5	1,3	1,2
2003	0,6	0,8	1,4
2004	0,6	1,0	1,5

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-12: Consumo privado (t.v.a., en %, precios de 1995).

AÑO	E	P	UE-15
1961	11,0	7,8	5,3
1962	8,8	-1,2	5,1
1963	11,3	6,9	5,6
1964	4,3	5,8	4,5
1965	6,8	6,0	4,3
1966	7,2	4,0	3,9
1967	6,0	6,0	3,8
1968	6,0	11,1	4,4
1969	7,2	5,4	5,6
1970	4,7	2,9	5,4
1971	5,1	8,4	4,3
1972	8,3	2,9	4,9
1973	7,8	13,0	5,0
1974	5,1	9,1	1,3
1975	1,8	1,7	2,1
1976	5,6	2,3	4,0
1977	1,5	0,6	2,7
1978	0,9	-2,0	3,2
1979	1,3	0,0	3,7
1980	0,6	3,7	1,4
1981	-1,0	2,9	0,2
1982	0,0	2,4	0,8
1983	0,4	-1,4	1,4
1984	-0,2	-2,9	1,5
1985	2,3	0,7	2,5
1986	3,4	5,6	4,0
1987	6,0	5,3	3,7
1988	4,9	6,9	3,8
1989	5,4	2,9	3,3
1990	3,5	6,4	2,9
1991	2,9	4,2	2,2
1992	2,2	4,7	1,6
1993	-1,9	1,1	-0,4
1994	1,1	1,0	1,7
1995	1,7	0,6	1,8
1996	2,2	3,0	1,9
1997	3,2	3,3	2,0
1998	4,4	5,1	3,2
1999	4,7	4,8	3,6
2000	3,9	2,6	3,0
2001	2,5	0,9	2,2
2002	1,7	1,0	1,2
2003	2,3	0,9	1,8
2004	3,1	1,5	2,2

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-13: Consumo público (t.v.a., en %, precios de 1995).

AÑO	E	P	UE-15
1961	5,6	26,7	4,5
1962	6,7	8,5	5,5
1963	9,7	3,0	4,5
1964	1,3	6,8	3,0
1965	3,6	7,4	3,7
1966	2,0	6,6	3,3
1967	2,4	13,6	4,5
1968	1,9	8,4	3,2
1969	4,4	3,2	3,1
1970	5,8	12,7	4,0
1971	4,3	6,4	4,4
1972	5,2	8,6	4,2
1973	6,4	7,8	3,9
1974	9,3	17,3	3,2
1975	5,2	6,6	4,3
1976	6,9	7,0	3,1
1977	3,9	12,2	2,1
1978	5,4	4,4	3,9
1979	4,2	6,4	3,2
1980	4,2	8,0	2,5
1981	4,1	5,5	2,4
1982	4,8	3,7	1,8
1983	3,2	3,8	1,7
1984	1,9	0,2	1,9
1985	4,3	6,4	2,0
1986	4,6	7,2	2,3
1987	9,2	3,8	2,4
1988	3,6	8,6	2,1
1989	8,3	6,4	1,0
1990	6,3	4,2	2,5
1991	6,0	9,6	2,4
1992	3,5	-0,9	2,5
1993	2,7	-0,2	1,2
1994	0,5	4,3	1,1
1995	2,4	1,0	0,8
1996	1,3	3,4	1,6
1997	2,9	2,2	1,0
1998	3,7	4,1	1,5
1999	4,2	5,0	2,0
2000	5,0	3,3	2,0
2001	3,1	2,4	2,0
2002	2,2	1,4	2,2
2003	3,0	0,2	1,7
2004	2,4	0,3	1,8

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-14: Formación bruta de capital fijo (t.v.a., en %, precios de 1995).

AÑO	E	P	UE-15
1961	17,9	6,7	9,7
1962	11,4	1,7	5,5
1963	11,4	15,3	4,4
1964	15,0	4,0	9,6
1965	16,4	10,3	4,1
1966	13,1	17,9	4,8
1967	6,0	5,2	3,7
1968	9,5	-9,3	5,6
1969	10,0	8,1	6,9
1970	3,4	11,4	5,4
1971	-3,0	10,2	3,7
1972	14,2	14,0	4,3
1973	13,0	10,3	5,1
1974	6,2	-6,1	-2,5
1975	-4,5	-10,6	-4,3
1976	-0,8	1,3	2,0
1977	-0,9	11,5	1,3
1978	-2,7	6,2	1,6
1979	-4,4	-1,3	3,6
1980	0,7	8,5	1,3
1981	-1,7	5,5	-4,4
1982	1,0	2,3	-1,2
1983	-1,2	-7,1	0,7
1984	-4,8	-17,4	1,5
1985	6,7	-3,5	2,8
1986	10,5	10,9	4,2
1987	12,2	18,0	5,0
1988	13,6	14,8	8,4
1989	12,0	3,7	6,8
1990	6,5	7,6	3,7
1991	1,7	3,3	-0,5
1992	-4,1	4,5	-0,4
1993	-8,9	-5,5	-5,8
1994	1,9	2,7	2,7
1995	7,7	6,6	2,8
1996	2,1	5,7	1,8
1997	5,0	13,9	3,0
1998	10,0	11,5	6,5
1999	8,7	7,3	5,2
2000	5,7	4,7	4,6
2001	3,2	0,1	-0,2
2002	1,5	-3,4	-2,1
2003	2,5	-1,0	2,2
2004	4,5	3,6	3,9

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-15: Exportaciones de bienes y servicios (t.v.a., en %, precios de 1995, cuentas nacionales).

AÑO	E	P	UE-15
1961	7,9	1,9	5,6
1962	12,8	22,7	4,6
1963	3,8	7,2	6,7
1964	25,5	39,9	8,2
1965	6,8	13,5	8,2
1966	15,5	12,8	7,8
1967	-4,6	8,3	5,3
1968	18,4	-0,5	11,6
1969	15,8	8,7	12,0
1970	18,0	5,4	9,2
1971	14,2	11,9	6,8
1972	13,4	20,2	7,9
1973	10,0	9,2	10,8
1974	-1,0	-13,3	7,2
1975	-0,4	-16,4	-4,0
1976	5,0	-0,8	9,4
1977	12,1	4,1	5,2
1978	10,7	9,1	4,8
1979	5,6	33,0	6,3
1980	2,3	2,2	1,6
1981	11,3	-4,4	4,1
1982	5,6	4,7	1,4
1983	9,6	13,6	2,8
1984	12,0	11,6	7,7
1985	0,7	6,7	4,6
1986	0,2	6,8	1,2
1987	5,3	11,2	3,6
1988	3,8	8,2	5,9
1989	1,4	12,2	7,7
1990	4,7	9,5	6,7
1991	8,2	1,2	5,3
1992	7,5	3,2	3,4
1993	7,8	-3,3	1,7
1994	16,7	8,4	9,1
1995	9,4	8,8	8,0
1996	10,4	7,1	4,9
1997	15,3	7,1	10,2
1998	8,2	9,1	6,7
1999	7,7	3,2	5,4
2000	10,1	8,4	12,2
2001	3,4	2,9	2,4
2002	-0,4	2,6	0,6
2003	5,9	4,4	5,0
2004	7,1	6,9	6,7

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-16: Importaciones de bienes y servicios (t.v.a., en %, precios de 1995, cuentas nacionales).

AÑO	E	P	UE-15
1961	40,1	24,9	6,0
1962	34,4	-8,7	7,7
1963	23,5	10,4	8,9
1964	13,0	30,8	10,2
1965	32,9	14,3	7,2
1966	19,4	8,1	6,6
1967	-3,3	8,9	4,6
1968	8,1	14,6	10,0
1969	16,0	4,3	13,9
1970	7,5	9,9	12,2
1971	0,7	14,6	5,3
1972	24,3	12,1	8,8
1973	16,7	12,7	11,1
1974	8,0	4,6	2,0
1975	-0,9	-24,2	-5,5
1976	9,8	5,2	10,8
1977	-5,5	10,8	2,1
1978	-1,0	0,2	3,6
1979	11,4	12,6	9,6
1980	3,3	6,9	1,8
1981	-3,6	2,3	-2,6
1982	4,9	3,9	1,2
1983	-1,2	-6,1	0,9
1984	-1,3	-4,4	6,2
1985	7,5	1,4	4,5
1986	17,2	16,9	5,1
1987	24,8	23,1	7,5
1988	16,1	18,0	8,5
1989	17,7	5,9	8,7
1990	9,6	14,5	6,2
1991	10,3	7,2	4,2
1992	6,8	10,7	3,5
1993	-5,2	-3,3	-3,1
1994	11,4	8,8	8,1
1995	11,1	7,4	7,3
1996	8,0	4,9	4,2
1997	13,2	10,0	9,3
1998	13,2	14,2	10,0
1999	12,7	8,8	7,4
2000	10,6	5,8	11,4
2001	3,5	0,9	1,5
2002	-0,5	0,2	-0,2
2003	5,6	1,7	5,5
2004	7,1	4,3	6,7

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-17: Exportaciones de bienes y servicios (% PIBpm, cuentas nacionales).

AÑO	E	P	UE-15
1960	8,3	15,5	19,4
1961	8,1	14,5	18,9
1962	8,3	16,6	18,3
1963	7,7	16,9	18,2
1964	8,8	22,6	18,3
1965	8,2	23,7	18,5
1966	8,9	24,0	18,9
1967	8,6	24,1	18,9
1968	10,6	22,1	19,9
1969	11,3	21,6	20,7
1970	12,5	21,6	21,6
1971	13,4	22,2	21,7
1972	13,7	24,1	21,7
1973	13,7	23,6	23,0
1974	13,5	23,8	26,8
1975	12,7	18,0	24,8
1976	12,9	15,4	26,0
1977	13,6	16,3	26,5
1978	14,3	17,8	26,0
1979	14,1	23,9	26,7
1980	14,8	24,2	27,0
1981	16,9	23,0	28,4
1982	17,6	23,4	28,5
1983	19,8	27,7	28,6
1984	22,1	33,0	30,4
1985	21,6	33,0	30,8
1986	18,8	29,4	27,7
1987	18,4	30,9	27,0
1988	17,9	31,2	27,0
1989	17,2	33,3	28,1
1990	16,3	32,9	27,9
1991	16,3	30,0	26,2
1992	16,8	27,6	25,9
1993	18,3	26,6	26,5
1994	21,0	28,4	27,9
1995	22,6	30,2	29,6
1996	23,9	29,8	30,0
1997	26,7	30,4	31,9
1998	27,2	30,8	32,2
1999	27,5	29,8	32,3
2000	30,1	31,9	36,0
2001	29,9	31,6	35,9
2002	28,4	30,7	35,1
2003	28,9	31,4	35,8
2004	29,7	32,4	37,1

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-18: Importaciones de bienes y servicios (% PIBpm, cuentas nacionales).

AÑO	E	P	UE-15
1960	7,0	20,3	19,0
1961	8,8	23,8	18,5
1962	10,5	20,1	18,3
1963	11,2	20,8	18,6
1964	11,5	25,6	19,0
1965	13,3	27,0	18,9
1966	13,7	26,6	19,0
1967	12,0	25,3	18,7
1968	12,7	25,5	19,4
1969	13,3	24,5	20,4
1970	13,5	26,5	21,3
1971	12,7	27,5	21,0
1972	13,6	27,4	20,9
1973	14,6	28,9	22,8
1974	18,2	36,2	27,8
1975	16,4	28,1	24,7
1976	17,2	26,4	26,7
1977	15,7	28,7	26,4
1978	13,6	27,9	25,1
1979	13,9	32,5	27,0
1980	17,2	36,0	28,4
1981	19,0	38,8	28,9
1982	19,4	38,6	28,7
1983	20,6	37,8	28,2
1984	20,1	38,7	29,7
1985	19,9	35,5	29,8
1986	17,0	30,8	26,0
1987	18,5	35,4	25,9
1988	19,3	39,1	26,4
1989	20,6	38,9	27,9
1990	19,7	39,5	27,3
1991	19,6	37,2	26,5
1992	19,7	35,0	25,9
1993	19,1	33,6	25,3
1994	21,2	35,2	26,5
1995	22,8	36,4	28,0
1996	23,4	36,4	28,1
1997	25,7	38,2	29,7
1998	27,2	39,7	30,5
1999	28,8	40,3	31,2
2000	32,4	43,3	35,3
2001	31,6	41,2	34,8
2002	29,3	38,2	33,3
2003	29,5	37,7	34,0
2004	30,2	38,1	35,2

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-19: Exportaciones más importaciones de bienes y servicios (% PIBpm, cuentas nacionales).

AÑO	E	P	UE-15
1960	15,3	35,8	38,4
1961	16,9	38,3	37,4
1962	18,8	36,7	36,6
1963	18,9	37,7	36,8
1964	20,3	48,2	37,3
1965	21,5	50,7	37,4
1966	22,6	50,6	37,9
1967	20,6	49,4	37,6
1968	23,3	47,6	39,3
1969	24,6	46,1	41,1
1970	26,0	48,1	42,9
1971	26,1	49,7	42,7
1972	27,3	51,5	42,6
1973	28,3	52,5	45,8
1974	31,7	60,0	54,6
1975	29,1	46,1	49,5
1976	30,1	41,8	52,7
1977	29,3	45,0	52,9
1978	27,9	45,7	51,1
1979	28,0	56,4	53,7
1980	32,0	60,2	55,4
1981	35,9	61,8	57,3
1982	37,0	62,0	57,2
1983	40,4	65,5	56,8
1984	42,2	71,7	60,1
1985	41,5	68,5	60,6
1986	35,8	60,2	53,7
1987	36,9	66,3	52,9
1988	37,2	70,3	53,4
1989	37,8	72,2	56,0
1990	36,0	72,4	55,2
1991	35,9	67,2	52,7
1992	36,5	62,6	51,8
1993	37,4	60,2	51,8
1994	42,2	63,6	54,4
1995	45,4	66,6	57,6
1996	47,3	66,2	58,1
1997	52,4	68,6	61,6
1998	54,4	70,5	62,7
1999	56,3	70,1	63,5
2000	62,5	75,2	71,3
2001	61,5	72,8	70,7
2002	57,7	68,9	68,4
2003	58,4	69,1	69,8
2004	59,9	70,5	72,3

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-20: Saldo corriente en transacciones con el resto del mundo (% PIBpm, cuentas nacionales).

AÑO	E	P	UE-15*
1960	3,8	-4,0	0,7
1961	1,9	-10,0	0,7
1962	-0,1	-3,4	0,4
1963	-1,5	-3,3	0,0
1964	-1,3	0,0	-0,2
1965	-3,8	-0,4	0,1
1966	-3,8	0,8	0,3
1967	-2,5	3,7	0,6
1968	-1,1	1,5	0,9
1969	-0,9	3,6	0,7
1970	0,2	1,9	0,6
1971	2,2	2,5	-1,0
1972	1,5	5,5	1,0
1973	0,9	3,0	0,5
1974	-3,5	-6,2	-0,9
1975	-2,9	-5,5	-0,1
1976	-3,9	-8,0	-0,7
1977	-1,7	-9,4	-0,2
1978	1,0	-5,7	0,5
1979	0,5	-1,7	-0,6
1980	-2,5	-5,9	-1,8
1981	-2,7	-12,2	-1,1
1982	-2,5	-13,5	-1,1
1983	-1,7	-8,3	-0,3
1984	1,1	-3,4	0,0
1985	1,2	0,4	0,2
1986	1,3	2,1	0,9
1987	-0,2	0,3	0,4
1988	-1,3	-2,6	-0,1
1989	-3,4	-0,1	-0,6
1990	-3,8	-1,0	-0,7
1991	-3,7	-2,0	-1,4
1992	-3,7	-2,3	-1,2
1993	-1,2	-2,1	0,1
1994	-1,6	-3,8	0,1
1995	0,0	-2,9	0,5
1996	0,2	-3,8	0,9
1997	0,5	-6,1	1,3
1998	-0,6	-7,1	0,7
1999	-2,3	-8,8	0,2
2000	-3,3	-10,3	-0,3
2001	-2,8	-9,3	0,0
2002	-2,2	-7,8	0,6
2003	-2,0	-6,9	0,6
2004	-1,9	-6,5	0,7

Nota: UE-15*=UE-15 menos Luxemburgo.

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-21: Exportaciones de bienes intracomunitarias (% PIBpm, registros de aduanas).

AÑO	E	P	UE-15
1960	3,5	4,3	n/d
1961	3,1	4,1	n/d
1962	2,8	4,9	n/d
1963	2,4	5,1	7,7
1964	2,8	6,1	8,0
1965	2,2	6,4	8,2
1966	2,2	6,2	8,2
1967	2,2	6,5	8,1
1968	2,4	6,3	8,7
1969	2,6	6,8	9,5
1970	3,1	6,8	10,0
1971	3,5	6,9	10,0
1972	3,4	7,6	10,4
1973	3,7	8,2	11,3
1974	4,0	8,6	12,7
1975	3,5	7,0	11,4
1976	4,0	6,3	12,6
1977	4,2	6,5	12,6
1978	4,4	7,4	12,4
1979	4,7	9,4	13,4
1980	5,1	10,1	13,3
1981	5,0	9,1	13,1
1982	5,5	10,2	13,5
1983	6,3	12,8	13,7
1984	7,5	15,5	14,5
1985	7,6	15,9	14,9
1986	7,1	15,3	13,5
1987	7,4	16,4	14,1
1988	7,7	16,8	14,2
1989	7,7	18,1	14,9
1990	7,8	18,5	14,5
1991	8,0	16,4	13,8
1992	7,8	15,3	13,4
1993	8,4	14,3	12,6
1994	10,2	15,9	13,6
1995	11,1	17,5	14,5
1996	11,9	16,4	14,6
1997	13,2	17,8	15,5
1998	13,2	17,6	15,4
1999	13,2	17,8	15,6
2000	14,0	18,4	16,9
2001	13,8	18,1	16,8
2002	13,0	17,3	16,3
2003	13,3	17,7	16,6
2004	13,6	18,5	17,1

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-22: Importaciones de bienes intracomunitarias (% PIBpm, registros de aduanas).

AÑO	E	P	UE-15
1960	2,1	9,5	n/d
1961	2,8	11,6	n/d
1962	4,4	9,9	n/d
1963	5,1	9,6	7,9
1964	5,5	10,3	8,2
1965	6,4	11,5	8,3
1966	6,6	12,0	8,5
1967	5,6	11,1	8,3
1968	5,3	11,0	8,9
1969	5,5	11,5	9,7
1970	5,3	12,5	10,1
1971	5,0	12,4	10,1
1972	5,6	12,2	10,4
1973	6,0	12,8	11,3
1974	6,5	15,1	12,7
1975	5,5	10,6	11,5
1976	5,5	11,9	12,6
1977	5,1	13,2	12,6
1978	4,5	13,4	12,4
1979	4,8	13,6	13,3
1980	5,1	15,1	13,2
1981	5,2	16,5	13,1
1982	5,7	17,3	13,4
1983	6,3	15,8	13,6
1984	6,4	15,7	14,4
1985	6,8	15,0	14,8
1986	7,9	16,5	13,9
1987	9,3	20,5	14,0
1988	10,2	24,6	14,1
1989	11,0	24,6	14,9
1990	10,8	25,6	14,6
1991	10,7	24,3	13,8
1992	10,5	23,9	13,4
1993	10,0	21,0	11,9
1994	11,7	21,9	12,9
1995	12,6	23,2	13,7
1996	13,4	23,0	13,8
1997	14,5	24,7	14,4
1998	15,5	25,4	14,5
1999	16,5	27,1	14,6
2000	17,2	28,2	15,8
2001	16,8	27,3	15,7
2002	15,6	25,0	14,9
2003	15,8	24,6	15,2
2004	16,2	24,9	15,6

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-23: Exportaciones de bienes extracomunitarias (% PIBpm, registros de aduanas).

AÑO	E	P	UE-15
1960	2,5	6,8	n/d
1961	2,1	6,2	n/d
1962	1,9	6,1	n/d
1963	1,6	6,3	6,1
1964	1,8	6,8	5,9
1965	1,7	6,6	6,1
1966	2,2	6,5	6,2
1967	2,2	6,4	6,2
1968	2,7	6,3	6,6
1969	2,8	6,1	6,6
1970	2,9	6,1	6,8
1971	3,1	5,7	6,8
1972	3,3	5,2	6,6
1973	3,2	5,4	7,0
1974	3,5	5,6	8,5
1975	3,4	4,0	8,2
1976	3,6	3,5	8,3
1977	3,9	3,8	8,8
1978	4,1	3,9	8,6
1979	4,2	4,5	8,3
1980	4,3	5,3	8,5
1981	5,5	5,3	9,6
1982	5,4	4,9	9,4
1983	5,9	5,8	9,3
1984	6,7	7,3	10,0
1985	6,5	7,2	10,1
1986	4,3	5,0	8,2
1987	3,8	4,5	7,9
1988	3,7	4,6	7,7
1989	3,5	5,1	8,0
1990	3,1	4,5	7,5
1991	2,9	3,7	7,0
1992	2,8	3,6	6,8
1993	3,8	3,6	7,8
1994	4,2	3,9	8,3
1995	4,2	4,2	8,7
1996	4,8	4,2	9,1
1997	5,7	4,2	9,8
1998	5,4	4,0	9,7
1999	5,3	3,6	9,4
2000	6,1	4,5	10,9
2001	5,8	4,2	10,9
2002	5,4	4,1	10,8
2003	5,3	4,2	11,0
2004	5,4	4,3	11,5

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-24: Importaciones de bienes extracomunitarias (% PIBpm, registros de aduanas).

AÑO	E	P	UE-15
1960	3,9	8,9	n/d
1961	5,2	9,0	n/d
1962	5,5	7,4	n/d
1963	5,3	8,3	7,8
1964	5,2	9,2	7,8
1965	5,9	9,3	7,7
1966	6,0	9,0	7,6
1967	5,4	8,3	7,3
1968	6,0	8,5	7,5
1969	6,3	8,1	7,7
1970	6,7	9,1	7,9
1971	6,0	9,4	7,5
1972	6,3	9,7	7,1
1973	6,6	9,7	7,9
1974	9,8	13,5	10,8
1975	8,9	11,2	9,3
1976	9,8	11,3	10,2
1977	8,8	12,2	10,0
1978	7,6	11,1	9,2
1979	7,5	13,3	9,9
1980	10,2	16,0	11,2
1981	11,4	17,7	11,6
1982	11,2	17,4	11,2
1983	11,7	17,6	10,6
1984	11,2	19,2	11,2
1985	10,7	16,1	10,9
1986	6,9	10,2	8,4
1987	6,8	10,3	8,1
1988	6,7	10,4	8,2
1989	7,1	10,0	8,9
1990	6,4	9,9	8,4
1991	6,3	8,2	8,2
1992	6,0	7,3	7,7
1993	6,0	7,2	7,9
1994	6,6	7,9	8,3
1995	6,8	7,9	8,5
1996	6,8	7,4	8,7
1997	7,6	7,7	9,5
1998	7,3	7,5	9,7
1999	8,0	7,6	10,0
2000	10,0	9,4	12,2
2001	9,5	8,5	11,8
2002	8,7	7,9	11,2
2003	8,5	7,9	11,4
2004	8,7	8,0	11,8

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-25: Saldo comercial intracomunitario (% PIBpm, registros de aduanas).

AÑO	E	P	UE-15
1960	1,4	-5,2	n/d
1961	0,3	-7,5	n/d
1962	-1,6	-5,0	n/d
1963	-2,7	-4,5	-0,2
1964	-2,7	-4,2	-0,2
1965	-4,2	-5,1	-0,1
1966	-4,4	-5,8	-0,3
1967	-3,4	-4,6	-0,2
1968	-2,9	-4,7	-0,2
1969	-2,9	-4,7	-0,2
1970	-2,2	-5,7	-0,1
1971	-1,5	-5,5	-0,1
1972	-2,2	-4,6	0,0
1973	-2,3	-4,6	0,0
1974	-2,5	-6,5	0,0
1975	-2,0	-3,6	-0,1
1976	-1,5	-5,6	0,0
1977	-0,9	-6,7	0,0
1978	-0,1	-6,0	0,0
1979	-0,1	-4,2	0,1
1980	0,0	-5,0	0,1
1981	-0,2	-7,4	0,0
1982	-0,2	-7,1	0,1
1983	0,0	-3,0	0,1
1984	1,1	-0,2	0,1
1985	0,8	0,9	0,1
1986	-0,8	-1,2	-0,4
1987	-1,9	-4,1	0,1
1988	-2,5	-7,8	0,1
1989	-3,3	-6,5	0,0
1990	-3,0	-7,1	-0,1
1991	-2,7	-7,9	0,0
1992	-2,7	-8,6	0,0
1993	-1,6	-6,7	0,7
1994	-1,5	-6,0	0,7
1995	-1,5	-5,7	0,8
1996	-1,5	-6,6	0,8
1997	-1,3	-6,9	1,1
1998	-2,3	-7,8	0,9
1999	-3,3	-9,3	1,0
2000	-3,2	-9,8	1,1
2001	-3,0	-9,2	1,1
2002	-2,6	-7,7	1,4
2003	-2,5	-6,9	1,4
2004	-2,6	-6,4	1,5

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-26: Saldo comercial extracomunitario (% PIBpm, registros de aduanas).

AÑO	E	P	UE-15
1960	-1,4	-2,1	n/d
1961	-3,1	-2,8	n/d
1962	-3,6	-1,3	n/d
1963	-3,7	-2,0	-1,7
1964	-3,4	-2,4	-1,9
1965	-4,2	-2,7	-1,6
1966	-3,8	-2,5	-1,4
1967	-3,2	-1,9	-1,1
1968	-3,3	-2,2	-0,9
1969	-3,5	-2,0	-1,1
1970	-3,8	-3,0	-1,1
1971	-2,9	-3,7	-0,7
1972	-3,0	-4,5	-0,5
1973	-3,4	-4,3	-0,9
1974	-6,3	-7,9	-2,3
1975	-5,5	-7,2	-1,1
1976	-6,2	-7,8	-1,9
1977	-4,9	-8,4	-1,2
1978	-3,5	-7,2	-0,6
1979	-3,3	-8,8	-1,6
1980	-5,9	-10,7	-2,7
1981	-5,9	-12,4	-2,0
1982	-5,8	-12,5	-1,8
1983	-5,8	-11,8	-1,3
1984	-4,5	-11,9	-1,2
1985	-4,2	-8,9	-0,8
1986	-2,6	-5,2	-0,2
1987	-3,0	-5,8	-0,2
1988	-3,0	-5,8	-0,5
1989	-3,6	-4,9	-0,9
1990	-3,3	-5,4	-0,9
1991	-3,4	-4,5	-1,2
1992	-3,2	-3,7	-0,9
1993	-2,2	-3,6	-0,1
1994	-2,4	-4,0	0,0
1995	-2,6	-3,7	0,2
1996	-2,0	-3,2	0,4
1997	-1,9	-3,5	0,3
1998	-1,9	-3,5	0,0
1999	-2,7	-4,0	-0,6
2000	-3,9	-4,9	-1,3
2001	-3,7	-4,3	-0,9
2002	-3,3	-3,8	-0,4
2003	-3,2	-3,7	-0,4
2004	-3,3	-3,7	-0,3

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-27: Saldo comercial total (% PIBpm, registros de aduanas).

AÑO	E	P	UE-15
1960	0,0	-7,3	n/d
1961	-2,8	-10,3	n/d
1962	-5,2	-6,3	n/d
1963	-6,4	-6,5	-1,9
1964	-6,1	-6,6	-2,1
1965	-8,4	-7,8	-1,7
1966	-8,2	-8,3	-1,7
1967	-6,6	-6,5	-1,3
1968	-6,2	-6,9	-1,1
1969	-6,4	-6,7	-1,3
1970	-6,0	-8,7	-1,2
1971	-4,4	-9,2	-0,8
1972	-5,2	-9,1	-0,5
1973	-5,7	-8,9	-0,9
1974	-8,8	-14,4	-2,3
1975	-7,5	-10,8	-1,2
1976	-7,7	-13,4	-1,9
1977	-5,8	-15,1	-1,2
1978	-3,6	-13,2	-0,6
1979	-3,4	-13,0	-1,5
1980	-5,9	-15,7	-2,6
1981	-6,1	-19,8	-2,0
1982	-6,0	-19,6	-1,7
1983	-5,8	-14,8	-1,2
1984	-3,4	-12,1	-1,1
1985	-3,4	-8,0	-0,7
1986	-3,4	-6,4	-0,6
1987	-4,9	-9,9	-0,1
1988	-5,5	-13,6	-0,4
1989	-6,9	-11,4	-0,9
1990	-6,3	-12,5	-1,0
1991	-6,1	-12,4	-1,2
1992	-5,9	-12,3	-0,9
1993	-3,8	-10,3	0,6
1994	-3,9	-10,0	0,7
1995	-4,1	-9,4	1,0
1996	-3,5	-9,8	1,2
1997	-3,2	-10,4	1,4
1998	-4,2	-11,3	0,9
1999	-6,0	-13,3	0,4
2000	-7,1	-14,7	-0,2
2001	-6,7	-13,5	0,2
2002	-5,9	-11,5	1,0
2003	-5,7	-10,6	1,0
2004	-5,9	-10,1	1,2

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-28: Exportaciones más importaciones de bienes totales (% PIBpm, registros de aduanas).

AÑO	E	P	UE-15
1960	12,0	29,5	n/d
1961	13,2	30,9	n/d
1962	14,6	28,3	n/d
1963	14,4	29,3	29,5
1964	15,3	32,4	29,9
1965	16,2	33,8	30,3
1966	17,0	33,7	30,5
1967	15,4	32,3	29,9
1968	16,4	32,1	31,7
1969	17,2	32,5	33,5
1970	18,0	34,5	34,8
1971	17,6	34,4	34,4
1972	18,6	34,7	34,5
1973	19,5	36,1	37,5
1974	23,8	42,8	44,7
1975	21,3	32,8	40,4
1976	22,9	33,0	43,7
1977	22,0	35,7	44,0
1978	20,6	35,8	42,6
1979	21,2	40,8	44,9
1980	24,7	46,5	46,2
1981	27,1	48,6	47,4
1982	27,8	49,8	47,5
1983	30,2	52,0	47,2
1984	31,8	57,7	50,1
1985	31,6	54,2	50,7
1986	26,2	47,0	44,0
1987	27,3	51,7	44,1
1988	28,3	56,4	44,2
1989	29,3	57,8	46,7
1990	28,1	58,5	45,0
1991	27,9	52,6	42,8
1992	27,1	50,1	41,3
1993	28,2	46,1	40,2
1994	32,7	49,6	43,1
1995	34,7	52,8	45,4
1996	36,9	51,0	46,2
1997	41,0	54,4	49,2
1998	41,4	54,5	49,3
1999	43,0	56,1	49,6
2000	47,3	60,5	55,8
2001	45,9	58,1	55,2
2002	42,7	54,3	53,2
2003	42,9	54,4	54,2
2004	43,9	55,7	56,0

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-29: Ingreso público total (% PIBpm).

AÑO	E	P	UE-15
1970	21,3	22,5	36,5
1971	21,6	21,8	36,8
1972	22,0	21,7	36,7
1973	22,5	21,7	37,3
1974	22,0	21,8	38,1
1975	23,5	24,3	39,0
1976	24,4	26,7	40,4
1977	25,5	26,5	41,1
1978	26,2	25,8	41,0
1979	27,4	26,3	41,2
1980	29,0	27,8	42,2
1981	30,2	29,7	43,1
1982	30,5	31,7	43,8
1983	32,5	34,2	44,2
1984	32,3	33,4	44,4
1985	34,2	32,7	44,8
1986	34,9	32,7	44,7
1987	36,6	32,0	44,7
1988	36,6	32,8	44,2
1989	38,1	33,1	44,4
1990	38,4	33,9	44,2
1991	39,2	35,2	44,3
1992	40,9	38,1	44,8
1993	40,9	36,7	45,4
1994	39,8	36,3	45,1
1995	38,0	37,1	45,1
1996	38,8	41,8	46,8
1997	39,0	41,8	46,9
1998	39,1	41,6	46,7
1999	39,7	43,0	47,0
2000	39,6	42,5	46,7
2001	39,8	42,1	46,3
2002	39,8	43,2	45,7
2003	39,3	43,9	45,7
2004	39,3	44,0	45,5

Nota: 1970-1995, metodología anterior al SEC-95 y UE-15 no incluye Luxemburgo; 1996 en adelante, metodología del SEC-95.

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-30: Gasto público total (% PIBpm).

AÑO	E	P	UE-15
1970	20,7	19,7	36,0
1971	22,1	19,6	37,0
1972	21,7	20,7	37,7
1973	21,4	20,0	37,7
1974	21,8	22,8	39,6
1975	23,5	28,3	43,3
1976	24,7	32,1	43,3
1977	26,1	30,4	43,5
1978	27,9	31,8	44,4
1979	29,0	31,9	44,4
1980	31,5	36,1	45,6
1981	34,0	42,0	47,8
1982	35,9	40,0	48,7
1983	37,0	40,9	49,0
1984	37,6	43,6	49,1
1985	40,4	42,8	49,3
1986	40,4	38,4	48,8
1987	40,3	37,4	48,4
1988	39,9	36,2	47,3
1989	41,7	35,4	46,6
1990	42,6	38,8	47,7
1991	43,5	41,0	48,5
1992	44,9	41,0	49,8
1993	47,6	42,7	51,4
1994	45,9	42,1	50,5
1995	45,0	42,7	50,1
1996	49,2	45,8	51,0
1997	47,4	44,8	49,3
1998	47,4	44,1	48,3
1999	47,9	45,4	47,7
2000	50,1	45,4	45,8
2001	48,5	46,3	47,1
2002	47,7	46,6	47,6
2003	47,2	46,8	47,4
2004	46,5	46,5	47,1

Nota: 1970-1995, metodología anterior al SEC-95 y UE-15 no incluye Luxemburgo; 1996 en adelante, metodología del SEC-95.

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-31: Capacidad (+) o necesidad (-) neta de financiación de las AA. PP. (% PIBpm).

AÑO	E	P	UE-15
1970	0,6	2,9	0,5
1971	-0,5	2,1	-0,2
1972	0,2	1,0	-1,0
1973	1,1	1,7	-0,4
1974	0,2	-1,0	-1,5
1975	0,0	-4,0	-4,1
1976	-0,3	-5,4	-2,8
1977	-0,6	-4,0	-2,4
1978	-1,7	-6,0	-3,3
1979	-1,6	-5,6	-3,1
1980	-2,5	-8,4	-3,4
1981	-3,7	-12,4	-4,7
1982	-5,4	-8,3	-5,0
1983	-4,6	-6,7	-4,8
1984	-5,2	-10,2	-4,7
1985	-6,2	-10,1	-4,5
1986	-5,5	-5,7	-4,1
1987	-3,7	-5,3	-3,6
1988	-3,3	-3,4	-3,0
1989	-3,5	-2,3	-2,2
1990	-4,2	-4,9	-3,5
1991	-4,3	-5,8	-4,1
1992	-4,0	-2,9	-5,0
1993	-6,7	-5,9	-6,0
1994	-6,1	-5,9	-5,4
1995	-7,0	-5,6	-5,0
1996	-4,9	-4,0	-4,2
1997	-3,2	-3,0	-2,5
1998	-2,7	-2,6	-1,6
1999	-1,1	-2,4	-0,7
2000	-0,6	-2,9	1,0
2001	-0,1	-4,2	-0,8
2002	0,0	-3,4	-1,9
2003	-0,3	-2,9	-1,8
2004	0,1	-2,6	-1,6

Nota: 1970-1995, metodología anterior al SEC-95 y UE-15 no incluye Luxemburgo; 1996 en adelante, metodología del SEC-95.

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-32: Deuda consolidada de las AA.PP. (% PIBpm).

AÑO	E	P	UE-15
1970	15,0	n/d	n/d
1971	15,6	n/d	n/d
1972	14,2	n/d	n/d
1973	12,6	15,3	n/d
1974	12,1	15,0	n/d
1975	12,3	22,2	n/d
1976	12,1	27,3	n/d
1977	13,2	28,8	34,2
1978	13,3	31,5	36,1
1979	15,0	35,6	36,7
1980	16,8	32,3	38,0
1981	20,6	41,1	41,4
1982	25,6	44,0	45,0
1983	31,0	49,1	48,2
1984	37,1	54,2	51,1
1985	42,3	61,5	53,2
1986	43,7	60,3	54,1
1987	44,0	58,1	55,3
1988	40,3	57,6	54,4
1989	41,7	56,4	53,5
1990	43,6	58,3	54,4
1991	44,3	60,7	54,9
1992	46,8	54,4	59,0
1993	58,4	59,1	64,6
1994	61,1	62,1	66,8
1995	63,9	64,3	70,2
1996	68,1	62,9	72,1
1997	66,6	59,1	71,0
1998	64,6	55,0	68,9
1999	63,1	54,4	67,2
2000	60,5	53,4	64,1
2001	57,1	55,5	63,0
2002	55,0	57,5	63,0
2003	53,2	58,2	62,5
2004	51,1	58,2	61,6

Nota: 1970-1995, metodología anterior al SEC-95 y UE-15 no incluye Luxemburgo; 1996 en adelante, metodología del SEC-95.

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-33: Tipos de interés nominales a corto plazo.

AÑO	E	P	UE-15
1966	n/d	3,0	n/d
1967	n/d	3,1	n/d
1968	n/d	3,4	n/d
1969	n/d	3,4	n/d
1970	n/d	4,0	n/d
1971	n/d	4,3	n/d
1972	n/d	4,4	n/d
1973	n/d	4,4	n/d
1974	n/d	5,3	n/d
1975	n/d	6,8	n/d
1976	n/d	8,4	n/d
1977	15,5	11,1	n/d
1978	17,6	15,5	n/d
1979	15,5	16,1	n/d
1980	16,5	16,3	n/d
1981	16,2	16,0	n/d
1982	16,3	16,8	13,7
1983	20,1	20,9	11,9
1984	14,9	22,5	11,3
1985	12,2	21,0	10,6
1986	11,7	15,6	9,1
1987	15,8	13,9	8,8
1988	11,6	13,0	8,5
1989	15,0	13,7	10,9
1990	15,2	16,9	11,7
1991	13,2	17,7	11,0
1992	13,3	16,2	11,2
1993	11,7	13,3	8,6
1994	8,0	11,1	6,6
1995	9,4	9,8	7,0
1996	7,5	7,4	5,4
1997	5,4	5,7	4,9
1998	4,3	4,3	4,7
1999	3,0	3,0	3,5
2000	4,4	4,4	4,7
2001	4,3	4,3	4,4
2002	3,4	3,4	3,5

Nota: las definiciones empleadas para cada país pueden verse en el epígrafe *Notes on the tables*, en la fuente citada.

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-34: Tipos de interés nominales a largo plazo.

AÑO	E	P	UE-15
1979	13,3	n/d	11,1
1980	16,0	n/d	12,9
1981	15,8	n/d	14,9
1982	16,0	n/d	14,1
1983	16,9	n/d	12,6
1984	16,5	n/d	11,8
1985	13,4	27,7	11,0
1986	11,4	19,5	9,2
1987	12,8	16,8	9,4
1988	11,7	15,5	9,4
1989	13,7	16,9	9,8
1990	14,7	16,8	11,1
1991	12,4	18,3	10,3
1992	12,2	15,4	9,8
1993	10,1	9,5	7,8
1994	10,1	10,4	8,2
1995	11,3	11,5	8,6
1996	8,7	8,6	7,3
1997	6,4	6,4	6,2
1998	4,8	5,0	4,9
1999	4,7	4,8	4,7
2000	5,5	5,6	5,4
2001	5,1	5,2	5,0
2002	5,0	5,1	4,9

Nota: las definiciones empleadas para cada país pueden verse en el epígrafe *Notes on the tables*, en la fuente citada.

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-35: Tipo de cambio (unidades de moneda nacional por ecu/euro, media anual).

AÑO	E	P
1960	63,37	30,37
1961	64,04	30,69
1962	64,14	30,76
1963	64,14	30,76
1964	64,14	30,76
1965	64,14	30,76
1966	64,14	30,76
1967	65,11	30,61
1968	72,02	29,58
1969	71,55	29,39
1970	71,36	29,38
1971	72,57	29,64
1972	72,00	30,48
1973	71,81	30,27
1974	68,84	29,93
1975	70,27	31,44
1976	74,74	33,62
1977	86,82	43,62
1978	97,42	55,87
1979	91,97	67,01
1980	99,70	69,55
1981	102,68	68,49
1982	107,56	78,01
1983	127,50	98,69
1984	126,57	115,68
1985	129,13	130,25
1986	137,46	147,09
1987	142,16	162,62
1988	137,60	170,06
1989	130,41	173,41
1990	129,41	181,11
1991	128,47	178,61
1992	132,53	174,71
1993	149,12	188,37
1994	158,92	196,90
1995	163,00	196,10
1996	160,75	195,76
1997	165,89	198,59
1998	167,25	201,73
1999	166,39	200,48
2000	166,39	200,48
2001	166,39	200,48
2002	166,39	200,48
2003	166,39	200,48
2004	166,39	200,48

Fuente: European Commission (2002).

Cuadro nº A-36: Capítulos de la NIMEXE.

cap	DESCRIPCIÓN	cap	DESCRIPCIÓN
00	Tecnología y otros servicios	50	Seda
01	Animales vivos	51	Textiles sintéticos y artificiales continuos
02	Carnes y despojos comestibles	52	Textiles metálicos y metalizados
03	Pescados, crustáceos y moluscos	53	Lanas, pelos y crines
04	Lácteos, huevos y miel	54	Lino y ramio
05	Otros productos animales	55	Algodón
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	56	Textiles sintéticos y artificiales discontinuos
07	Legumbres, hortalizas y tubérculos	57	Otras fibras textiles vegetales
08	Frutos comestibles	58	Alfombras, tapices, terciopelos y pasamanería
09	Café, té, mate y especias	59	Guatas, fieltros y cuerdas
10	Cereales	60	Géneros de punto
11	Molinería, malta, almidones y féculas	61	Prendas y complementos de vestir, de tejido
12	Oleaginosas, plantas medicinales y forrajes	62	Otros artículos de tejido confeccionados
13	Gomas, resinas y otros	63	Prendería y trapos
14	Materias para trenzar y otros vegetales	64	Calzados y polainas
15	Grasas animales y vegetales	65	Sombrerería y tocados
16	Preparaciones de carne, pescado, mariscos	66	Paraguas, bastones, parasoles, látigos y fustas
17	Azúcares y confitería	67	Plumas, flores artificiales y manuf. cabello
18	Cacaos y sus preparados	68	Manufacturas de piedra, yeso, mica y otras
19	Preparaciones de cereales y confitería	69	Productos cerámicos
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	70	Vidrio y sus manufacturas
21	Preparaciones alimenticias diversas	71	Perlas, piedras y metales preciosos y bisutería
22	Bebidas, alcoholes y vinagres	72	Monedas
23	Residuos alimentarios y alimentos animales	73	Fundición, hierro y acero
24	Tabacos	74	Cobre
25	Sal, azufre, piedras, tierras, cales y cemento	75	Níquel
26	Minerales metalúrgicos, escorias y cenizas	76	Aluminio
27	Combustibles y aceites minerales, ceras	77	Magnesio, berilio (glucinio)
28	Químicos inorgánicos	78	Plomo
29	Químicos orgánicos	79	Zinc
30	Productos farmacéuticos	80	Estaño
31	Abonos	81	Otros metales comunes
32	Curtientes, tintes y barnices	82	Herramientas, cuchillería y cubiertos
33	Perfumería y cosmética	83	Manufacturas diversas de metales comunes
34	Jabones, ceras, bujías y pastas para modelar	84	Calderas, maquinas y aparatos mecánicos
35	Albúminas, colas y enzimas	85	Maquinaria y aparatos eléctricos
36	Pólvoras, explosivos y artículos pirotecnia	86	Vehículos y material ferroviario
37	Cine y fotografía	87	Automóviles, tractores y vehículos terrestres
38	Química diversa	88	Navegación aérea
39	Plásticos y sus manufacturas	89	Navegación marítima y fluvial
40	Caucho y sus manufacturas	90	Instrumentos y maquinaria de precisión
41	Pieles y cueros	91	Relojería
42	Manufacturas de cuero	92	Instrumentos y aparatos de música
43	Peletería	93	Armas y municiones
44	Madera y sus manufacturas; carbón vegetal	94	Muebles y artículos de cama
45	Corcho y sus manufacturas	95	Materiales para talla y moldeo
46	Manufacturas de esparto y cestería	96	Manufacturas de cepillos, pinceles y escobas
47	Materias para fabricación de papel	97	Juguetes, juegos y artículos para el deporte
48	Papel, cartón y sus manufacturas	98	Manufacturas diversas
49	Libros y artes gráficas	99	Objetos de arte, colección y antigüedades

Fuente: DAIE.

Cuadro nº A-37: Capítulos de la Nomenclatura Combinada.

NC	DESCRIPCIÓN	NC	DESCRIPCIÓN
00	Sin código	50	Seda
01	Animales vivos	51	Lana
02	Carnes y despojos	52	Algodón
03	Pescados, crustáceos y moluscos	53	Otras fibras textiles vegetales
04	Lácteos y huevos	54	Hilo sintético o artificial
05	Otros productos animales	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
06	Plantas vivas	56	Guata y fieltros
07	Legumbres, hortalizas y tubérculos	57	Alfombras textiles
08	Frutos comestibles	58	Tejidos específicos
09	Café, té y especias	59	Tejidos impregnados
10	Cereales	60	Tejidos de punto
11	Molinería	61	Prendas y complementos vestir, de punto
12	Oleaginosas	62	Prendas y complementos vestir, no de punto
13	Gomas y resinas	63	Otras prendas
14	Trenzas y tallas vegetales	64	Calzados
15	Grasas, aceitas y ceras	65	Sombrerería
16	Preparaciones de carne, pescado, moluscos	66	Paraguas y bastones
17	Azúcares y confitería	67	Plumas y ornamentos
18	Cacaos	68	Manufacturas de piedras
19	Preparaciones de cereales	69	Productos cerámicos
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	70	Vidrio y sus manufacturas
21	Preparaciones alimenticias diversas	71	Perlas y piedras y metales preciosos
22	Bebidas, alcoholes y vinagres	72	Fundición, hierro y acero
23	Residuos alimentarios	73	Manufacturas de fundición, hierro y acero
24	Tabacos	74	Cobre y sus manufacturas
25	Sal, azufre, piedras y tierras.	75	Níquel y sus manufacturas
26	Minerales metalúrgicos	76	Aluminio y sus manufacturas
27	Combustibles minerales	77	vacío de contenido
28	Químicos inorgánicos	78	Plomo y sus manufacturas
29	Químicos orgánicos	79	Zinc y sus manufacturas
30	Farmacia	80	Estaño y sus manufacturas
31	Abonos	81	Otros metales y sus manufacturas
32	Curtientes y tintes	82	Herramientas y cuchillería
33	Perfumería y cosmética	83	Manufacturas diversas de metales
34	Jabones, lejías y ceras	84	Maquinaria y aparatos mecánicos
35	Albúminas y colas	85	Maquinaria y aparatos eléctricos
36	Pólvoras y explosivos	86	Ferrocarril
37	Cine y fotografía	87	Automóviles, tractores y ciclos
38	Química diversa	88	Aeronaves
39	Plásticos y sus manufacturas	89	Naves marinas
40	Caucho y sus manufacturas	90	Instrumentos y maquinaria de precisión
41	Pieles y cueros	91	Relojería
42	Manufacturas de cuero	92	Instrumentos de música
43	Peletería	93	Armas y municiones
44	Madera y sus manufacturas	94	Muebles diversos
45	Corcho y sus manufacturas	95	Juguetes
46	Esparto y cestería	96	Manufacturas diversas
47	Pastas de madera para fabricación de papel	97	Objetos de arte
48	Papel y cartón	98	Reg. CEE 518/79
49	Libros y artes gráficas	99	No clasificables

Fuente: DAIE.

Cuadro nº A-38: Balanza comercial, saldo comercial y comercio total de España con Portugal (millones de pesetas).

AÑO	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Com. total
1980	41.423	11.725	29.697	53.148
1981	54.429	12.454	41.974	66.883
1982	60.536	16.481	44.055	77.017
1983	53.122	24.619	28.502	77.741
1984	90.156	36.039	54.117	126.194
1985	89.468	40.042	49.425	129.510
1986	129.149	63.720	65.429	192.869
1987	190.133	100.881	89.252	291.014
1988	259.251	143.671	115.580	402.922
1989	321.787	196.635	125.152	518.422
1990	345.395	223.805	121.590	569.199
1991	408.731	264.014	144.716	672.745
1992	500.551	276.667	223.884	777.218
1993	563.177	268.673	294.504	831.849
1994	766.332	338.592	427.740	1.104.924
1995	963.583	430.323	533.260	1.393.906
1996	1.139.282	459.109	680.173	1.598.391
1997	1.409.105	498.089	911.017	1.907.194
1998	1.565.257	572.323	992.934	2.137.579
1999	1.701.475	619.391	1.082.084	2.320.865
2000	1.919.081	742.679	1.176.402	2.661.759
2001	2.200.485	808.170	1.392.315	3.008.655

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Cuadro nº A-39: Importaciones españolas con origen en Portugal (capítulos de la NC homogeneizados, en % del total anual).

NC	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	suma
00														0,3									0,3
01	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,7	0,5	0,4	0,3	0,6	0,5	0,4	0,7	0,5	0,4	0,4	0,5	8,4
02		0,0						0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	1,4
03	4,3	3,9	3,5	2,5	2,0	3,9	4,5	3,3	3,3	2,7	2,6	3,0	2,9	2,6	2,6	2,8	3,6	4,2	3,2	3,2	3,6	3,9	72,2
04	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,3	1,6	0,9	1,0	1,1	0,5	1,1	1,6	1,6	1,6	2,2	2,5	2,2	2,5	2,3	23,8
05	0,0	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1
06	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,5
07	0,2	0,2	0,1	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	3,9
08	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,7	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4	6,4
09	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,5	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	6,0
10		0,0			0,0	0,0		0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,3	0,6	0,3	0,3	0,2	0,5	0,3	0,4	0,5	0,6	4,3
11				0,0				0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	1,2
12	0,1	0,1	0,1	2,9	0,4	0,2	0,3	0,1	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,4	0,8	7,9
13	0,4	0,7	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4
14	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
15	5,6	5,2	4,4	1,4	3,7	3,2	1,5	0,9	0,3	0,3	0,6	0,3	0,4	0,4	0,6	0,8	1,0	0,8	0,6	0,6	0,5	0,5	33,7
16	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	2,2
17		0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	1,1	0,5	0,6	0,6	4,8
18		0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	1,1
19				0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	1,0	0,8	0,6	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	5,7
20	0,0	0,0		0,3	0,2	0,0	0,0	0,2	0,6	0,2	0,1	0,0	0,2	0,1	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	8,0
21	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,4	0,5	0,3	0,2	0,4	0,3	0,5	0,4	0,3	0,3	4,7
22	0,3	0,6	0,6	0,8	0,5	0,5	0,5	0,6	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,5	12,8
23	0,0	0,3	1,4	5,3	12,7	8,1	3,8	2,4	2,4	1,1	0,8	1,2	0,7	0,4	0,2	0,3	0,3	0,5	0,3	0,4	0,2	0,2	42,7
24					0,0	0,2	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				0,0	0,1	0,1	0,6
25	2,4	2,9	2,4	1,6	1,4	1,5	1,4	1,6	1,6	1,2	1,1	0,9	0,8	0,5	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	24,5
26	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,2	0,1	0,1	0,4	2,1	2,0	1,6	1,3	1,9	2,1	1,5	1,0	1,0	0,7	0,6	0,4	0,4	17,6
27	18,6	15,0	2,6	8,4	1,5	4,5	3,0	1,9	2,6	2,2	2,3	2,4	2,4	6,1	3,1	3,1	2,2	1,3	0,8	1,3	2,0	1,9	89,4
28	0,7	0,1	0,1	0,7	0,9	1,2	0,9	0,5	0,5	0,3	0,3	0,5	0,5	0,8	0,8	0,7	0,7	0,9	0,8	0,6	0,8	0,8	14,0
29	1,3	4,8	12,6	15,3	14,4	6,3	4,0	3,2	2,7	2,2	1,6	1,2	1,5	1,7	2,0	2,0	1,4	1,4	1,6	1,8	2,0	1,6	86,5
30	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,3	0,4	0,6	0,5	2,6
31	0,5	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,3	0,5	0,5	0,7	0,8	0,8	0,6	0,7	0,7	7,4
32	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	4,5
33	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	3,9
34	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	8,2
35	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,1
36	0,0	0,0	1,0	0,2	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2
37	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
38	0,5	0,6	0,8	1,4	1,3	1,5	2,5	1,9	1,1	0,9	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	0,4	0,6	18,1
39	0,2	0,4	1,6	1,4	2,7	5,1	6,1	4,4	4,4	3,9	4,6	4,0	3,9	4,4	5,7	5,5	5,3	5,7	5,5	5,0	5,1	5,2	89,9
40	0,4	0,1	0,3	0,5	0,3	1,5	0,9	1,3	1,1	1,1	1,1	0,8	0,4	0,6	0,6	1,0	1,3	1,4	1,3	1,2	1,0	1,1	19,3
41	2,2	2,2	1,9	0,7	1,0	1,4	0,4	0,8	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	16,4
42	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	1,8
43	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
44	11,4	6,0	5,8	3,1	4,7	6,6	4,4	4,3	4,9	5,6	4,9	5,1	5,5	5,2	5,4	5,8	4,9	5,7	5,8	5,2	4,2	4,3	119,1
45	0,6	0,9	0,8	1,0	1,1	1,4	1,5	1,5	1,7	1,8	1,9	1,7	1,9	1,6	1,5	1,5	1,4	1,5	1,7	2,0	2,4	2,0	33,3
46	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8
47	9,0	11,3	11,7	10,5	10,8	11,4	8,2	6,4	4,9	3,4	2,5	1,5	1,1	2,0	2,6	2,2	1,5	1,6	1,5	1,8	2,2	1,3	109,4
48	6,2	8,4	12,1	8,6	8,5	8,6	9,4	6,6	6,1	5,8	5,5	5,6	6,1	5,8	6,9	7,4	7,2	5,4	5,2	4,6	5,3	5,1	150,6
49	0,4	0,4	0,3	0,4	0,2	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	0,3	0,2	0,1	0,2	4,9
50							0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
51	0,2	0,5	0,9	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,3	0,5	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,4	0,3	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	8,8
52	0,2	0,5	0,5	1,0	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	15,2
53	0,1	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3
54	0,1	0,4	0,3	0,3	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,5	0,4	0,4	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,2	0,2	0,3	6,5
55	1,2	0,8	0,9	0,6	0,4	0,5	1,1	1,3	1,1	1,2	1,1	1,1	1,1	0,7	0,7	0,6	0,6	0,9	0,8	0,7	0,8	0,8	19,2
56	0,8	1,1	0,9	0,9	1,8	1,8	1,5	1,0	0,9	0,9	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	16,9
57	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	2,8
58	0,0	0,5	0,0	0,2	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	2,9
59	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2	0,3	0,2	5,8
60	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	3,9
61	0,3	0,3	0,7	0,3	0,2	0,2	0,6	1,2	2,3	3,6	4,3	5,4	6,2	5,2	4,7	4,5	4,8	4,7	5,3	4,7	4,9	5,7	70,0
62	1,0	0,8	0,8	0,7	0,4	0,3	1,9	2,9	2,8	3,7	5,4	6,9	9,1	6,0	4,5	4,3	4,6	4,9	5,0	4,4	4,6	4,5	79,4
63	0,9	1,4	1,5	1,5	1,4	1,8	2,1	1,8	2,0	2,2	2,7	2,8	3,0	2,1	2,3	2,4	2,4	2,2	2,3	2,1	2,2	1,8	45,1
64	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,5	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	8,6
65	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
66	0,3	0,1	0,2	0,4	0,6	0,6	0,5	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	4,4
67	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
68	1,0	0,8	0,9	0,7	0,5	0,5	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	1,0	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	14,5
69	1,1	1,2	1,6	1,2	1,2	1,4	1,8	1,7	1,2	1,4	1,6	1,4	1,3	1,4	1,5	1,4	1,3	1,6	1,6	1,7	1,3	1,4	31,3
70	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,9	3,2	3,4	2,5	2,4	2,3	2,4	2,7	3,0	3,1	2,8	3,3	3,4	3,2	2,7	2,3	44,9
71	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	1,6
72	2,6	0,5	0,8	1,2	0,9	1,3	4,6	3,3	1,7	2,1	2,9	1,8	2,1	2,7	3,4	3,3	2,8	3,6	4,0	5,0	4,6	4,5	59,7
73	4,2	1,9	2,9	1,7	1,2	1,5	1,6	1,4	1,4	1,7	2,1	1,9	2,0	1,9	2,2	2,0	2,7	2,8	2,9	2,7	2,7	3,1	48,4

Cuadro nº A-39 (cont.): Importaciones españolas con origen en Portugal (capítulos de la NC homogeneizados, en % del total anual).

NC	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	suma
74	0,4	0,1	0,3	0,2	0,3	0,6	0,6	1,8	2,2	1,4	1,3	1,0	0,7	0,7	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	13,8
75	0,0								0,0		0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
76	2,0	3,3	2,6	2,7	1,4	3,6	2,6	2,6	2,8	1,9	1,6	1,1	1,0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	1,6	2,2	2,9	3,3	43,3
77																							
78		0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
79						0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
80			0,0			0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
81	0,4	0,8	0,0		0,0				0,0		0,0		0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3
82	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,7	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,5	0,7	0,7	0,4	12,9
83	0,5	0,4	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	0,6	0,6	0,6	0,8	0,8	1,1	1,3	1,4	1,3	1,3	1,4	1,4	1,3	1,1	17,7
84	3,0	3,8	3,4	3,0	5,1	3,3	5,6	5,5	6,6	7,3	7,2	7,9	7,2	6,7	7,0	6,9	5,4	4,5	5,3	6,4	6,5	7,5	124,9
85	7,1	9,0	6,5	5,1	3,5	2,7	5,3	6,2	5,4	5,0	6,3	7,5	7,5	5,9	8,1	8,3	7,5	7,4	7,0	7,8	8,1	7,5	145,0
86			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,6
87	2,0	1,3	1,6	4,8	6,6	4,5	5,7	12,6	13,8	17,6	14,1	13,9	12,0	12,9	7,9	8,5	12,9	10,2	8,9	9,3	6,6	6,4	194,1
88	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0		0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	1,9
89	0,0				0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,4	0,6	0,4	0,2	0,2	0,5	2,9
90	1,0	1,1	1,6	1,3	0,3	0,6	0,8	0,6	0,8	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,8	13,6
91	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	1,5
92	0,0	0,0	0,0				0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
93	0,0		0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7
94	1,9	2,1	2,5	1,0	0,8	1,2	1,3	1,7	1,7	1,7	2,1	2,1	2,1	1,8	1,7	1,9	1,7	2,0	2,2	2,5	2,3	2,3	40,5
95	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	3,8
96	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	2,9
97	0,0	0,2	0,1	0,1	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	1,6
98																						0,0	0,0
99									0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Notas: Aparecen sombreados los casos en que el peso del capítulo sobre el total anual supera el 1%. El significado de los capítulos de la NC puede consultarse en el cuadros nº A-37.

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Cuadro nº A-40: Exportaciones españolas a Portugal (capítulos de la NC homogeneizados, en % del total anual).

NC	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	suma
00					0,0	0,0	0,0							0,1									0,1
01	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,8	1,1	1,5	1,0	0,7	0,8	1,1	1,1	12,5
02	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,0	0,2	1,4	0,9	1,0	1,9	1,0	1,4	1,4	2,1	2,2	2,3	2,2	2,4	2,5	2,8	2,8	29,1
03	1,1	3,2	1,3	2,0	1,9	7,4	6,2	4,9	3,1	2,7	3,4	3,5	2,3	3,0	3,3	3,3	3,4	2,8	2,8	2,8	2,9	2,9	70,5
04	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,4	0,7	0,8	0,9	0,7	0,8	0,7	0,7	1,1	7,7
05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
06	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	2,3
07	0,2	0,4	0,9	0,1	0,2	0,0	0,2	0,4	0,7	0,6	0,7	0,9	0,7	0,8	0,7	0,6	0,8	0,9	1,1	0,7	0,7	0,8	13,0
08	0,0	0,0	0,5	0,0	0,1	0,2	0,2	0,3	0,8	0,6	0,7	0,7	0,7	1,7	2,0	1,7	1,7	1,6	2,1	1,7	1,5	1,6	20,3
09	0,0	0,1	0,0	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	2,9
10	0,0	1,5	0,0	0,1	0,0	0,4	0,5	1,4	0,5	0,5	0,3	1,5	1,3	1,4	0,9	0,9	0,8	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	14,9
11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	1,8
12	0,7	0,7	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,8	0,1	0,7	0,5	0,6	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	9,4
13	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
14	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
15	0,1	0,2	0,2	0,1	0,5	0,7	0,4	0,1	0,5	1,3	1,0	1,4	0,9	2,2	1,9	2,2	2,0	1,7	1,7	1,3	1,1	1,1	22,4
16	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	5,8
17	0,0	0,1	0,1	0,0	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	3,6
18	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	3,4
19	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4	0,6	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	1,0	9,1
20	0,3	0,2	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	9,5
21	0,0	0,2	0,3	0,3	0,3	0,0	0,3	0,5	0,8	0,7	0,7	0,9	0,7	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	11,3
22	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,2	2,1	0,4	0,2	0,3	1,0	1,8	1,9	1,9	2,5	2,0	1,8	1,5	1,9	20,2
23	1,2	1,5	0,8	0,5	0,5	0,7	0,8	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	13,6
24	0,0	0,0	0,2		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
25	2,4	4,8	5,6	3,3	0,5	0,7	0,8	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	25,6
26	0,2	0,1	0,2	0,3	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0
27	4,0	4,2	11,8	14,4	30,0	13,4	10,7	6,7	4,7	6,7	4,6	4,6	5,6	3,3	1,2	1,6	1,5	2,2	1,4	1,6	2,9	2,0	139,3
28	3,6	2,1	1,8	0,8	1,9	0,8	0,7	0,8	1,3	1,2	0,8	1,0	0,9	0,8	0,7	0,8	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	22,8
29	4,7	4,8	3,3	2,9	2,7	3,0	2,8	2,6	2,0	1,9	1,2	1,1	0,8	0,9	1,0	1,1	0,9	1,0	0,9	0,8	0,9	0,8	41,9
30	0,8	1,0	0,6	0,7	0,6	0,7	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	12,5
31	1,4	1,3	1,0	0,0	0,5	0,7	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	8,2
32	1,6	1,6	1,3	0,6	0,9	1,3	1,3	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3	1,2	1,3	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	27,1
33	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,9	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	11,1
34	0,6	0,6	0,7	0,3	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,7	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,1	1,1	0,8	0,9	0,7	0,7	1,0	16,9
35	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	3,4
36	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
37	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,7	0,4	0,4	4,8
38	3,0	1,8	1,4	0,7	1,6	1,5	1,1	0,9	1,1	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,8	0,8	24,1
39	6,9	5,0	4,7	2,3	3,2	4,7	4,1	4,2	4,0	3,7	3,9	3,5	3,4	3,7	3,7	4,3	3,7	4,1	4,0	4,1	4,5	4,6	90,2
40	1,0	1,1	1,2	1,2	1,1	1,2	1,2	1,8	1,5	1,3	1,4	1,2	1,5	1,8	1,7	1,9	2,0	1,8	1,9	1,6	1,6	1,6	32,5
41	1,1	1,5	0,9	1,3	0,9	1,5	2,2	2,4	2,0	1,3	1,4	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	26,8
42	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	3,9
43	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9
44	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,6	1,0	0,8	0,9	0,9	1,1	1,2	1,3	1,4	1,1	1,2	1,4	1,4	1,4	1,3	17,7
45	3,6	2,4	1,7	1,0	1,6	1,4	1,3	1,4	1,1	1,3	1,2	1,3	1,0	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	26,9
46	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
47	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,7	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	2,8
48	0,8	1,2	0,9	1,2	0,8	1,8	2,8	3,0	2,8	2,9	3,5	3,8	4,4	3,7	3,5	3,7	3,6	3,3	3,3	3,2	3,5	3,7	61,3
49	0,8	0,4	0,5	0,7	0,6	0,7	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	1,0	1,0	1,3	1,0	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	15,1
50		0,0	0,0				0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
51	0,8	0,8	0,5	1,0	0,7	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	9,5
52	0,7	1,7	1,0	0,2	0,5	0,6	2,0	2,4	1,7	1,8	2,1	2,1	1,8	1,5	1,5	1,4	1,2	1,0	1,0	1,1	0,8	0,8	28,9
53	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
54	0,7	0,7	0,5	0,6	0,6	0,7	1,1	0,9	0,8	0,8	1,0	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	15,2
55	0,9	0,7	0,7	0,6	0,4	1,5	1,4	1,7	1,2	1,1	1,1	0,9	0,8	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	18,2
56	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	3,4
57	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,4
58	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	2,6
59	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	4,3
60	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,2	5,1
61	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,4	0,5	0,5	0,6	0,8	1,0	1,0	0,9	1,0	1,1	1,1	1,4	1,6	1,7	1,7	15,6
62	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,6	0,6	0,8	1,1	1,6	1,8	2,0	1,9	2,0	2,0	2,0	2,3	2,4	2,5	2,4	26,6
63	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	4,1
64	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	0,3	1,0	0,7	0,7	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	14,4
65	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
66	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
67	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
68	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	9,5
69	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,4	1,5	2,3	1,7	1,5	1,5	1,5	1,7	1,6	1,7	1,6	1,5	1,6	1,7	1,6	1,4	26,0
70	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	1,0	1,4	1,0	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	0,8	0,9	18,1
71	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4	0,4	0,2	0,2	0,3	0,2	0,7	1,3	1,3	1,4	1,7	2,1	1,8	0,9	0,7	14,0
72	7,6	5,8	6,1	4,9	4,4	7,1	6,7	3,7	3,4	5,1	4,8	4,6	3,8	4,0	4,3	4,3	3,5	3,4	2,8	2,9	3,2	2,7	98,9
73	1,1	1,2	1,0	1,0	1,0	1,6	2,0	2,6	2,3	2,1	2,3	2,4	2,2	2,2	2,0	2,3	2,9	2,9	2,5	2,5	2,4	2,5	45,1

Cuadro nº A-40 (cont.): Exportaciones españolas a Portugal (capítulos de la NC homogeneizados, en % del total anual).

NC	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	suma
74	1,5	0,9	0,7	0,9	0,7	0,8	0,7	1,0	1,0	1,5	1,1	0,9	0,7	0,8	1,2	1,3	0,9	1,2	0,9	0,9	1,0	1,0	21,7
75	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
76	6,2	5,3	5,2	6,0	3,8	3,4	2,0	1,4	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	2,0	1,3	1,1	1,2	1,1	1,3	1,3	1,2	50,9
77																							
78	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9
79	0,3	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,2	0,1	1,6
80	0,0		0,0		0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
81	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
82	0,6	0,7	0,5	0,4	0,4	0,7	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	0,3	9,4
83	0,1	0,3	0,2	0,2	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,6	0,5	0,5	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	11,2
84	19,0	16,0	12,4	16,6	11,8	12,6	12,1	12,7	11,6	11,1	11,3	9,4	8,6	8,4	8,2	8,2	8,5	9,1	9,9	10,4	10,3	11,1	249,3
85	3,9	3,8	6,7	7,6	4,7	4,5	6,0	4,9	4,8	5,1	5,8	5,5	5,3	6,1	6,1	7,3	7,4	7,6	6,8	6,4	7,0	7,6	131,1
86	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,1	0,1	0,3	0,7	0,1	0,1	3,7
87	10,8	13,6	16,5	18,5	14,3	14,1	14,2	15,5	24,4	21,1	19,7	20,2	21,6	19,0	17,9	14,1	14,1	13,5	14,5	14,6	14,1	12,9	359,2
88	0,1	0,0	0,0	0,7	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1
89	0,0	0,9	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,6	0,9	0,5	0,1	0,2	0,2	1,2	0,3	0,1	0,2	0,3	6,2
90	0,5	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	1,0	0,9	1,0	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	18,4
91	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,5
92	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
93	0,5	0,1	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	2,8
94	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,7	1,3	1,3	1,3	1,5	1,8	1,9	1,8	1,7	1,7	1,9	2,1	2,4	2,4	2,5	2,6	29,3
95	0,3	0,4	0,3	0,4	0,3	0,6	1,2	1,2	0,9	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8	0,7	0,8	1,0	1,0	1,0	1,2	1,0	1,0	17,2
96	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	5,7
97		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
98																					0,0	0,0	0,0
99									0,0	0,0	0,9	0,6	1,0	0,6	0,7	0,6	0,8	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5	8,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Notas: Aparecen sombreados los casos en que el peso del capítulo sobre el total anual supera el 1%. El significado de los capítulos de la NC puede consultarse en el cuadros nº A-37.

Fuente: elaboración propia según DAIE.

Cuadro nº A-41: Presencia del CII en cada capítulo (% de comercio intraindustrial respecto al comercio total bilateral para cada capítulo).

NIMEXE	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
00					0,0	0,0	0,0	
01	0,7	0,0	2,2	5,8	2,2	4,2	10,1	12,5
02	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8
03	0,3	20,6	17,9	15,8	18,7	12,0	19,3	31,9
04	5,3	29,5	0,0	0,0	0,0	0,0	4,9	41,9
05	38,0	0,9	31,6	1,7	71,6	67,8	39,2	20,7
06	1,9	6,5	5,7	0,0	1,7	4,2	0,2	0,9
07	0,0	0,0	1,0	4,4	12,8	13,2	27,0	39,7
08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,9
09	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,2
10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
12	2,3	2,8	1,4	0,4	1,0	5,8	35,4	2,7
13	6,4	0,0	86,5	0,0	6,0	79,6	28,6	93,7
14	26,4	0,0	11,9	0,0	6,2	0,0	24,9	40,6
15	4,7	50,2	0,2	0,0	10,9	7,1	6,3	4,2
16	0,0	0,0	6,2	0,0	0,0	38,9	47,2	22,8
17	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	17,8
18	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	31,9
19	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15,9	5,5
20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,5	2,3
21	10,6	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	1,7	26,5
22	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,8	7,6	4,3
23	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,1	1,1	0,0
24	0,0	0,0	0,0		98,7	0,0	0,0	0,0
25	0,0	0,0	0,4	0,0	2,0	1,0	1,7	4,2
26	0,0	0,0	0,0	3,6	0,0	7,2	15,7	0,0
27	0,0	0,3	10,3	38,5	5,3	0,9	4,0	10,8
28	0,3	0,9	0,6	0,2	1,6	4,8	10,7	9,5
29	6,3	5,2	1,2	0,7	0,0	2,4	4,1	2,9
30	1,1	0,5	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8
31	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1
32	0,0	0,1	4,6	1,1	1,2	2,9	17,4	11,4
33	0,0	0,0	5,0	12,8	12,7	4,1	4,0	15,9
34	1,9	5,9	3,0	0,1	0,0	0,7	2,1	11,1
35	0,8	0,0	0,0	4,5	0,0	0,2	7,4	8,9
36	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1	0,7	2,0
37	3,2	0,0	0,4	5,9	0,0	0,1	2,2	10,7
38	2,8	7,4	5,7	44,4	37,8	48,4	30,7	27,1
39	1,1	7,7	24,8	32,8	32,2	40,0	54,3	60,4
40	6,6	6,7	15,4	26,0	41,5	65,6	64,0	45,8
41	1,1	5,2	0,0	7,4	2,5	1,6	9,8	15,2
42	0,0	50,0	2,8	25,8	20,5	22,6	62,3	52,8
43	7,8	96,9	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	16,3
44	0,4	3,1	1,4	1,9	3,2	0,9	20,0	15,3
45	7,6	7,2	6,8	4,4	4,0	0,1	0,6	3,8
46	71,0	63,9	66,0	0,0	71,0	0,0	82,8	73,3
47	0,0	6,1	5,7	0,0	0,0	70,4	0,2	0,2
48	9,7	21,5	2,4	20,4	1,1	17,2	16,7	46,5
49	34,1	46,1	36,2	28,7	28,6	57,1	58,8	20,9
50		0,0	0,0				97,1	36,0
51	5,1	4,1	0,9	0,7	0,5	1,0	7,1	20,1
52			0,0				0,0	0,0
53	4,8	0,0	0,1	7,9	1,1	12,0	29,4	29,0
54	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	0,0
55	0,1	0,7	0,0	0,0	0,2	40,0	10,2	13,1
56	0,5	1,5	20,2	0,1	0,6	11,0	35,4	50,2
57	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,3	0,0
58	0,0	9,4	0,0	50,6	2,5	40,3	16,2	43,9
59	28,0	5,8	6,7	4,9	2,4	8,0	18,7	32,4
60	4,3	2,5	4,3	5,3	1,4	10,3	38,6	46,3
61	17,0	42,5	6,2	46,1	62,9	52,1	28,2	40,5
62	23,0	2,7	1,7	5,8	1,0	1,4	18,2	22,5
63	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0
64	0,0	0,3	4,1	1,1	0,4	5,4	33,6	40,5
65	0,0	77,6	0,0	0,0	0,0	0,0	7,1	11,4
66	0,0	0,0	0,2	0,4	0,6	1,9	3,7	2,9
67	0,0	0,0	0,0	0,0	8,7	0,1	99,5	73,0
68	4,7	20,3	24,4	18,2	27,2	22,3	36,6	42,3
69	8,9	12,7	7,3	2,0	2,3	2,4	32,4	16,4
70	5,9	2,9	5,0	7,2	5,6	3,1	11,0	31,2
71	20,4	42,7	0,0	0,0	0,0	24,4	35,5	31,9
72					0,0			0,0
73	10,3	2,6	2,1	7,0	4,2	9,0	34,0	42,4

NC	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
00						22,2								
01	38,6	54,9	51,6	43,2	91,7	23,3	58,3	52,2	15,0	45,1	57,6	59,9	61,8	57,3
02	0,0	0,0	0,5	0,6	1,1	7,6	4,5	4,3	6,7	8,0	6,6	7,0	4,4	3,4
03	33,3	33,5	33,0	33,1	42,7	38,1	40,4	52,5	57,6	58,9	60,8	63,5	65,0	66,4
04	2,0	7,9	2,9	8,1	44,8	62,4	57,0	35,6	44,6	59,8	38,3	36,5	40,4	33,5
05	45,1	52,3	93,0	92,9	47,5	77,8	78,9	89,0	95,3	88,2	96,1	86,3	91,6	91,0
06	1,9	10,9	25,1	20,9	22,7	16,5	33,8	25,3	47,5	39,8	24,8	38,4	39,5	44,2
07	7,4	6,6	11,4	8,0	8,9	10,6	41,0	45,5	13,3	3,8	11,0	16,2	21,6	13,9
08	1,1	1,6	1,3	12,9	6,6	5,0	10,8	20,1	13,1	9,6	2,3	4,8	4,0	10,6
09	0,7	59,3	72,5	79,0	75,3	79,7	80,5	73,0	69,3	68,3	67,3	69,0	66,3	67,6
10	0,0	0,6	0,3	6,8	15,6	25,5	28,1	51,6	15,0	30,0	35,3	57,4	57,4	64,9
11	0,0	0,3	0,0	0,0	2,1	12,2	8,6	20,2	20,5	27,4	44,0	40,0	18,1	57,4
12	2,5	8,8	10,3	35,5	22,2	21,8	26,9	22,8	48,6	24,1	33,5	64,2	21,9	25,9
13	3,9	47,2	26,6	53,9	0,0	13,3	7,7	20,3	31,2	24,9	0,0	0,2	2,4	8,7
14	73,2	84,7	95,3	95,0	87,1	91,4	90,7	93,8	97,5	95,7	94,9	80,6	31,0	12,4
15	5,0	20,4	2,2	14,7	2,0	4,9	6,6	13,1	16,4	20,2	27,9	68,9	24,7	38,4
16	0,1	50,2	14,0	1,3	6,7	23,8	30,2	27,2	26,8	9,5	14,4	17,4	12,5	11,6
17	60,1	49,1	13,4	19,2	0,0	8,0	40,9	27,8	15,8	33,1	12,8	8,5	4,2	4,1
18	18,9	17,7	14,3	18,3	1,6	28,5	8,5	0,4	9,0	25,3	26,5	30,4	29,1	25,3
19	30,0	52,3	30,8	58,7	53,9	42,9	57,5	51,2	42,3	38,9	54,1	45,2	33,4	39,7
20	60,6	42,8	26,9	20,6	38,9	22,1	39,5	11,1	28,1	34,9	34,5	41,2	26,4	27,0
21	0,9	4,8	27,1	34,5	53,1	59,8	33,8	40,4	32,1	22,9	41,2	26,5	29,0	29,6
22	10,1	1,2	19,7	39,4	20,2	14,4	6,3	20,2	22,0	22,1	16,2	20,5	18,7	21,0
23	1,9	2,0	3,5	6,8	9,6	16,3	22,5	22,7	27,8	31,1	35,1	40,6	12,3	26,9
24	0,0	0,0	5,8	0,0	21,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	88,2	97,0	0,0
25	3,2	8,2	14,8	9,5	10,3	13,7	13,2	14,7	33,0	22,6	27,2	26,3	28,7	30,9
26	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4	1,6	0,4	1,2	1,7	2,8	5,5	6,7	2,6
27	36,8	21,4	14,0	24,4	17,0	74,1	47,9	38,3	62,6	63,2	52,1	46,0	51,4	70,3
28	3,6	2,1	4,6	10,8	8,3	13,0	19,2	33,6	32,4	34,6	37,5	37,8	45,1	41,7
29	20,4	5,2	11,1	9,9	14,4	49,2	12,2	13,7	24,8	16,9	15,3	16,7	11,5	10,6
30	3,7	34,7	26,6	33,8	2,3	6,0	29,4	31,1	37,8	31,3	47,7	57,7	76,0	74,5
31	2,8	0,0	30,8	15,8	25,8	39,2	59,8	73,9	79,2	70,9	72,4	67,4	67,9	72,7
32	20,6	20,6	20,5	20,9	24,8	14,5	19,4	34,5	30,4	32,3	46,2	35,3	40,1	31,5
33	22,6	14,2	15,6	10,6	63,3	61,7	62,6	65,9	31,1	10,2	21,2	13,5	17,3	46,1
34	70,1	73,5	69,4	12,0	56,3	65,2	75,8	31,9	34,5	75,1	84,3	70,0	72,6	69,0
35	29,7	18,6	31,2	30,1	44,3	35,3	50,8	51,6	53,1	44,9	43,3	52,1	57,1	59,6
36	23,7	1,1	6,1	1,4	65,7	60,9	64,3	69,3	39,0	20,6	17,5	13,6	23,1	26,7
37	10,6	5,0	5,7	25,0	2,5	20,5	21,5	12,2	1,1	20,0	2,9	1,0	0,6	1,5
38	24,6	25,9	34,0	10,2	21,6	37,1	35,0	26,8	28,8	36,1	46,8	42,8	34,3	51,6
39	60,7	71,5	76,6	72,6	71,9	76,3	73,2	74,5	73,9	70,3	69,0	69,5	66,2	65,5
40	52,4	80,0	80,7	60,2	51,3	72,0	57,9	60,3	62,7	61,3	55,2	53,3	63,4	66,0
41	14,4	20,9	32,3	28,2	38,2	49,3	42,7	44,0	35,4	60,1	39,8	48,0	29,1	78,0
42	55,3	55,0	68,5	88,2	65,5	32,3	34,4	47,6	55,7	38,1	23,4	19,9	22,1	15,3
43	85,6	83,9	88,7	74,6	33,8	81,4	47,8	67,8	67,1	8,2	56,4	1,1	25,8	32,5
44	49,9	52,4	63,0	44,4	52,5	65,1	73,6	70,4	73,8	58,3	56,2	75,5	69,8	67,2
45	4,7	12,4	8,3	6,5	5,6	8,4	34,3	83,3	31,6	80,0	67,8	69,3	69,7	70,5
46	48,6	86,3	72,9	82,4	61,2	59,6	51,7	58,1	80,9	12,0	24,5	27,0	67,5	3,1
47	0,0	3,9	4,6	4,8	7,7	5,6	0,8	5,7	9,4	3,7	2,8	3,2	5,7	6,7
48	43,4	40,3	46,3	48,3	40,9	49,7	46,3	46,0	58,4	64,2	52,8	58,9	54,6	54,4
49	53,3	51,0	54,4	59,9	38,6	4,0	1,2	18,9	17,1	23,8	22,5	24,9	19,1	25,2
50	0,0	33,6	7,0	44,0	64,2	28,3	7,3	19,0	7,9	56,8	39,7	8,8	11,8	10,3
51	40,0	37,5	55,3	68,9	66,7	83,4	85,7	84,9	84,7	76,1	73,1	81,8	79,0	80,8
52	41,3	24,1	21,8	27,0	36,5	29,0	22,0	22,9	26,8	30,1	33,0	31,2	39,9	51,6
53	3,5	6,8	12,9	11,6	47,3	4,1	58,0	14,7	3,7	7,7	8,7	27,9	3,9	1,1
54	27,3	28,3	37,4	55,3	33,7	27,5	32,5	28,6	35,4	41,5	35,0	30,7	28,0	44,1
55	45,0	53,9	62,5	66,3	59,8	48,0	26,4	34,5	36,3	49,6	48,7	46,4	53,8	62,5
56	17,9	25,4	29,2	39,7	45,9	32,0	25,8	41,0	31,4	45,1	61,9	64,4	50,7	55,7
57	33,0	21,9	28,2	31,9	47,1	30,4	28,8	27,9	37,6	33,7	47,5	40,5	38,6	55,3
58	35,5	24,1	37,1	44,0	46,3	30,4	52,1	47,1	54,7	48,6	40,6	54,4	49,5	63,5
59	63,8	69,3	70,6	76,7	38,3	83,7	32,0	27,8	47,1	51,6	59,2	69,6	75,1	74,6
60	18,2	32,0	30,1	14,5	8,3	14,6	20,7	25,0	33,5	41,3	49,1	19,9	20,8	20,2
61	58,1	51,5	39,5	48,5	60,3	93,7	77,9	84,5	93,8	96,0	92,2	91,8	91,8	94,8
62	40,8	51,9	56,9	67,3	72,9	89,4	89,8	89,1	88,2	92,4	90,3	89,9	91,2	91,2
63	13,7	18,3	12,4	15,4	17,2	25,9	24,0	20,4	23,5	36,1	35,1	32,9	35,0	41,0
64	47,0	47,2	43,2	33,5	45,1	43,4	45,5	41,5	23,5	38,5	49,4	48,5	51,2	71,2
65	10,5	20,6	36,3	37,1	51,9	52,3	64,3	43,4	52,3	9,1	61,3	75,0	36,0	33,9
66	15,4	68,3	42,7	51,2	74,5	98,9	49,2	62,0	62,0	46,9	65,0	91,2	64,2	52,7
67	98,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8	18,1	0,0	3,4	0,0	0,1	4,1	8,6	9,0
68	13,3	12,2	20,2	18,9	30,6	38,4	33,5	50,0	49,1	45,7	53,5	53,8	52,4	37,0
69	14,6	29,8	37,9	31,6	47,1	38,4	40,3	38,0	36,4	37,1	45,7	47,5	41,9	49,1
70	15,9	18,4	26,0	37,7	37,2	30,1	49,3	35,1	42,0	44,5	49,9	37,9	44,6	52,5
71	11,5	31,1	40,5	27,5	24,8	5,9	6,2	1,7	2,5	2,2	1,4	1,5	4,4	6,7
72	27,2	18,5	56,8	54,3	49,0	61,0	60,1	57,3	34,9	33,6	64,6	65,8	62,9	64,3
73	53,7	62,8	64,5	63,2	57,3	55,6	62,8	55,8	62,8	53,8	60,4	69,5	69,1	71,0

Cuadro nº A-41 (cont.): Presencia del CII en cada capítulo (% de comercio intraindustrial respecto al comercio total bilateral para cada capítulo).

NIMEXE	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
74	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	17,5	11,5
75	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0
76	0,2	3,5	1,0	0,3	0,2	0,0	12,3	36,1
77							0,0	0,0
78	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	5,0
79	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	73,1
80	0,0		0,0		0,0	0,0	65,2	2,6
81	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
82	24,9	12,7	13,3	5,8	8,6	12,3	18,5	27,1
83	71,3	49,7	38,2	45,0	27,8	21,6	59,0	60,8
84	7,8	9,7	10,1	8,3	12,2	13,0	43,1	33,8
85	13,8	9,8	7,3	4,3	9,0	17,8	35,3	64,7
86	0,0	0,0	0,0	3,3	0,0	0,0	0,0	39,4
87	12,0	13,0	1,9	52,3	63,2	61,1	49,2	85,1
88	100,0	5,4	74,7	17,3	100,0	0,0	0,0	81,5
89	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,6	51,3
90	16,5	9,7	12,5	12,4	16,3	13,6	19,9	18,6
91	0,0	0,0	24,9	0,5	0,0	0,0	7,4	10,7
92	8,0	17,1	35,2	0,6	7,8	25,2	15,2	25,5
93	0,0	0,0	7,6	0,0	6,5	0,0	0,0	7,2
94	4,5	3,8	14,2	21,2	80,0	10,7	54,7	75,1
95	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
96	18,1	34,0	19,8	3,0	1,2	12,3	31,8	41,2
97	0,1	13,6	34,7	29,4	31,3	2,6	6,5	6,4
98	2,9	2,1	2,0	1,4	6,5	7,9	24,6	31,1
99	0,0	0,0	2,2	0,0	0,0	39,3	0,0	0,2
Total	6,0	7,7	6,3	17,6	14,3	19,3	26,0	38,1

NC	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
74	25,6	18,1	28,3	16,2	19,5	25,2	10,9	17,7	12,8	9,4	11,5	6,1	3,8	22,5
75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	13,7	3,8
76	24,8	32,2	41,7	46,1	45,2	39,7	20,1	34,7	34,7	33,6	54,7	58,3	49,5	57,0
77														
78	4,4	9,1	8,6	5,9	21,4	52,3	9,2	75,3	87,8	46,3	8,9	6,0	2,6	3,7
79	24,7	72,1	54,3	4,9	19,7	0,0	19,8	7,9	3,2	4,8	0,3	0,6	0,6	1,2
80	10,4	9,1	0,0	0,0	40,9	11,1	2,2	26,3	71,7	4,5	3,2	24,8	14,8	14,5
81	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0	3,8	2,7	0,0	2,5	2,3	0,2	0,2
82	30,9	32,2	36,8	48,0	60,2	59,7	63,6	54,6	68,2	57,3	62,9	66,2	71,4	52,7
83	53,2	53,9	53,7	61,3	57,7	77,0	81,5	83,1	79,1	83,9	82,6	84,0	74,9	90,1
84	41,4	48,5	47,1	50,0	46,0	45,4	58,8	42,8	42,4	31,3	41,7	40,1	37,4	50,2
85	62,0	47,3	49,4	54,4	48,0	39,4	51,4	52,1	41,0	39,7	43,4	41,1	47,6	42,3
86	17,8	0,3	0,3	3,8	8,9	2,0	49,3	38,5	9,6	3,4	2,2	11,2	69,2	8,3
87	33,7	78,0	48,3	83,5	85,0	81,3	38,9	45,5	45,9	42,8	49,9	49,5	48,1	55,7
88	0,0	93,8	3,2	10,7	2,4	5,0	2,2	0,3	29,9	1,1	9,3	92,3	1,0	2,8
89	64,3	37,6	70,0	7,0	3,8	1,5	68,4	39,5	90,9	30,0	71,5	62,7	41,5	62,8
90	19,5	37,1	45,2	38,4	36,8	37,3	36,9	23,1	25,8	21,9	17,4	20,0	15,6	19,7
91	8,9	15,8	33,8	41,3	35,7	46,4	9,8	24,4	12,8	17,3	57,6	26,0	76,3	12,9
92	0,9	10,4	0,0	6,5	1,5	29,2	0,0	2,1	1,0	6,3	15,9	0,0	4,2	6,1
93	20,9	23,5	20,8	36,2	16,4	22,8	15,4	7,2	12,5	17,0	22,4	43,3	62,1	47,8
94	83,8	86,2	81,3	79,7	79,3	74,7	64,9	68,6	62,4	62,0	62,7	68,0	69,9	67,2
95	19,9	19,1	21,4	24,6	40,1	39,3	22,0	38,9	23,8	6,8	21,7	15,7	14,1	23,8
96	42,6	54,8	62,6	48,8	20,3	42,8	40,6	43,1	35,8	28,0	43,0	36,5	41,7	27,5
97	0,0	84,5	24,9	84,3	18,9	3,6	39,2	85,2	70,4	51,5	30,4	1,7	90,5	78,2
98													0,0	100,0
99	27,7	72,6	3,0	6,4	2,5	0,0	4,5	1,2	1,4	1,5	1,3	1,7	1,7	95,8
Total	34,3	43,9	41,7	48,6	49,6	52,4	44,5	45,6	44,6	43,6	47,1	48,2	47,9	52,3

Notas: Aparecen sombreados los casos en que se supera el valor del comercio intraindustrial total para ese año. Aunque la numeración de los capítulos NIMEXE y NC es la misma, su contenido no lo es necesariamente, por lo que no existe continuidad en las dos partes del cuadro. El significado de los capítulos de la NIMEXE (hasta 1987) y los de la NC (desde 1988) puede consultarse en los cuadros nº A-36 y nº A-37, respectivamente.

Fuente: elaboración propia según DAIE.