

JORGE HERMOSILLA PLA\*

## EL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL CONTEMPORÁNEO: SU SITUACIÓN Y SU PROYECCIÓN FUTURA INMEDIATA

### RESUMEN

Los rasgos que definen las relaciones comerciales españolas actuales empiezan a configurarse a partir de finales de la década de los años 50. La puesta en marcha del Plan de Estabilización de 1959, las actuaciones de organismos internacionales (F.M.I., O.M.C., etc.) y el proceso de integración en la C.E.-U.E., han dado como resultado la liberalización comercial y, al mismo tiempo, una especialización basada en el aprovechamiento de ventajas comparativas y del comercio intraindustrial. Paralelamente la balanza comercial es deficitaria debido a factores que inciden en un creciente volumen de importaciones, que ya de por sí es elevado, y la imposibilidad de aumentar las exportaciones a un ritmo superior al de las compras exteriores. La competitividad española, por lo general baja, se configura como la causa fundamental de este desequilibrio de manifiesta componente estructural. Este déficit queda de manifiesto en las balanzas energética e industrial, mientras que la agraria se caracteriza por su superávit, dadas las ventajas con las que cuenta dicho sector (la bonanza climática, la tradición exportadora, la proximidad de los mercados, etc.).

El protagonismo que ostenta el comercio con Europa, incrementado a partir de la integración en la Unión Europea, contrasta con las ventas y compras a otras áreas geográficas. En consecuencia, el comercio con América del Norte, Latinoamérica, el África Mediterránea, o con los países asiáticos más desarrollados (NIC, Japón, China) se ha desplazado a un segundo plano, a veces incluso con dosis de marginalidad.

### RÉSUMÉ

Les traits qui définissent les relations commerciales espagnoles actuelles commencent à se configurer à partir de la fin de la décennie des années 50. La mise en marche du Plan de Stabilisation de 1959, l'exercice des fonctions d'organismes internationaux (F.M.I., O.M.C., etc.) et le processus d'intégration à la C.E.-U.E., ont rapporté la libéralisation commerciale et, au même temps, une spécialisation basée à l'utilisation d'avantages comparatives et du commerce intraindustriel. Parallèlement la banance commerciale est déficitaire à cause de facteurs qui mènent à l'accroissement des importations, et l'impossibilité d'augmenter les exportations à un rythme supérieur à celui des achats extérieurs. La compétitivité espagnole, en général assez basse, se configure comme la cause

---

\* Departament de Geografia. Universitat de València

fundamental de este manque d'équilibre de manifeste composante structurale. Ce déficit figure aux balances énergétique et industrielle, tandis que l'agriculture se caractérise par son excédent, étant données les avantages dans le secteur (la bonace climatique, la tradition exportatrice, la proximité des marchés, etc.).

Le protagonisme qui montre le commerce avec l'Europe, accroît à partir de l'intégration à l'U.E., s'oppose aux ventes et aux achats d'autres aires géographiques. En conséquence, le commerce avec l'Amérique du Nord, l'Amérique Latine, l'Afrique méditerranéenne, ou avec les pays asiatiques plus développés (NIC, Japon, Chine) s'est déplacé à un deuxième niveau, des fois même avec des doses de marginalité.

#### LA ETAPA PRECEDENTE: LA AUTARQUIA ENTRE 1922 Y 1959

La Primera Guerra Mundial supuso un auge y un cambio momentáneo en el comercio exterior de España, dada su posición neutral. Durante el periodo de guerra a raíz de la demanda de los ejércitos beligerantes (1914-1918) crecieron las exportaciones de alimentos básicos (trigo, arroz, legumbres), de minerales (hierro, plomo, cobre) y de determinadas manufacturas (textiles, calzado). Las importaciones de maquinaria, carbón y manufacturas se resintieron por falta de oferta, lo que unido a la demanda exterior dio lugar a que prosperasen las industrias vasca y catalana (y alguna valenciana como la de Alcoi). Finalizada la Guerra las autoridades españolas reforzaron todavía más su política proteccionista para defender los intereses de los fabricantes autóctonos en una especie de política I.S.I. (Industrialización por Sustitución de Importaciones). Medidas como el Arancel ultraproteccionista Cambó (1922) y varias disposiciones nacionalistas del gobierno de Primo de Rivera marcaron el inicio de la denominada etapa de la Autarquía, que habría de prolongarse durante casi cuatro décadas. A fines de los años veinte la Sociedad de Naciones denunciaba que España, en materia de importación, mantenía las barreras más restrictivas del mundo.

La autarquía se vio agravada a partir de 1929 por la crisis económica mundial, luego por la Guerra Civil (1936-1939), después por la Segunda Guerra Mundial (1940-1945) y finalmente por el aislacionismo del régimen del general Franco, refrendado por la resolución de las Naciones Unidas del 12/12/1946 por la que España quedaba excluida de la cooperación mundial en el seno de la ONU.

Durante los años cuarenta y cincuenta la importancia de las exportaciones disminuyó espectacularmente como consecuencia directa de la política de aislamiento económico y, sobre todo, por la pérdida de competitividad causada por la bajísima productividad, el bajo nivel educativo y la disparatada sobrevaluación de la peseta por motivos políticos. En consecuencia España mantuvo un comercio exterior poco activo, en el que lo más destacable fue el papel de la llamada agricultura mediterránea, cuyos productos tenían mejor salida hacia los consumidores del centro y norte de Europa gracias a la demanda y a la escasa competencia. No es de extrañar que en estas circunstancias las exportaciones de naranjas, cebollas, frutas, vinos y aceites llegaran a representar entre el 61% en 1929 y el 53% en 1950. De todos es conocido que la exportación de naranjas fue, junto al turismo y las remesas de los emigrantes, la principal fuente de divisas de España hasta bien entrados los años sesenta (Cuadro 1).

Cuadro 1. Estructura del comercio exterior entre 1922 y 1951.

EXPORTACIÓN	1922	1929	1935	1942	1951
Agricultura	57	61	67	51	53
Química, plástico, caucho	8	4	7	9	6
Metalurgia y manufact.	11	7	5	6	10
Maquinaria	0	0	1	1	2
Equipo Transporte	-	-	-	-	5
Automóviles	-	-	-	-	2
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%
IMPORTACIÓN	1922	1929	1935	1942	1951
Agricultura	22	23	17	36	21
Química, plástico	4	12	16	15	11
Metalurgia y manufact.	4	6	6	4	6
Maquinaria	2	18	18	13	17
Equipo transporte	-	-	-	-	-
Automóviles	-	-	-	-	-
Petróleo	2	5	5	5	12
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de Tortella (1994) y Anuarios de Comercio Exterior Español.

En definitiva, el modelo proteccionista adoptado por los gobiernos españoles hasta 1959 supuso un freno a nuestro desarrollo económico. Romà Perpiñà, en una conferencia impartida en 1935, afirmaba:

*“En general la política económica española ha tenido una sola preocupación, la producción; un solo medio, hacerla toda nacional; y un gran error, creer que el consumo español era ilimitado y de condiciones parecidas de capacidad adquisitiva en todas las regiones (...). El desarrollo de la economía española no ha sido efecto de las medidas de AUTARQUÍA, sino a pesar de las medidas de autarquía. Ha sido efecto de sucesivos nuevos equilibrios positivos conseguidos por sustanciales demandas del mercado extranjero, que, a su vez, han permitido el desarrollo y ampliación del mercado interior de la industria española”.*

## 2. EL PERIODO 1959-1997: EL CAMBIO DE RUMBO DE LAS RELACIONES COMERCIALES ESPAÑOLAS

A lo largo de los últimos 35 años el sector productivo español ha experimentado un cambio notable en las características de la oferta (y, en consecuencia, de la exportación) dada la mejora de su capacidad competitiva internacional. Según J.A. ALONSO (1995) hallamos dos factores que han influido de forma especial: por un lado, los efectos del *proceso de liberalización comercial*, iniciado a finales de los cincuenta; y, por otro lado, las modificaciones habidas en la *especialización productiva* y en las ventajas comparativas.

### 2.1. La liberalización comercial

Fue su implantación de manera gradual a lo largo de más de tres décadas, después de

que el modelo autárquico del periodo 1940-1959 se agotara por varios motivos. Las ineficientes unidades de producción, los altos costes de producción y la corrupción generalizada en la comercialización de productos extranjeros produjeron dicho agotamiento (FUENTES QUINTANA, 1984).

En el proceso de apertura de la economía española destacan tres hitos que desde la perspectiva de los años noventa pueden calificarse de fundamentales:

- a) El Plan de Estabilización de 1959, que pretendía la eliminación de trabas hacia el exterior mediante la sustitución del Arancel Cambó de 1922 por el Arancel Ullastres de 1960 (que tras las negociaciones con el GATT entre 1961 y 1963 sufrió una importante mutación); la colocación del mercado en el centro de la actividad económica; la incorporación de la ortodoxia financiera (equilibrio presupuestario, control salarial, inflación, etc.); y el desarrollo industrial a través de la energía barata (VELARDE, 1995).
- b) La intervención de organismos internacionales, los cuales impulsaron la liberalización comercial española. Destacan el compromiso con el F.M.I. y con la O.C.D.E., en 1959; el Acuerdo Preferencial suscrito con la C.E.E., en 1970, y el Acuerdo con la E.F.T.A. y las concesiones asumidas en la Ronda de Tokio (GATT), en 1979, y en la Ronda de Uruguay (también del GATT), en 1993.
- c) La integración en la Unión Europea, a partir de 1986. Constituye la etapa de más intensa liberalización comercial, puesto que las protecciones arancelarias se redujeron al mínimo entre 1986 y 1993, dada la aproximación de los aranceles españoles a los vigentes en la Comunidad Europea. Este acercamiento supuso la adopción de la tarifa exterior común frente a terceros, la admisión del pleno desarme arancelario ante los productos comunitarios y la aceptación de los Acuerdos Preferenciales suscritos por la U.E. con la EFTA, los países mediterráneos y los de la Convención de Lomé (países A.C.P.).

## 2.2. *La especialización productiva y comercial*

Esta especialización es el resultado directo de la diferente dotación relativa de factores (particularmente capital tecnológico y trabajo) que tienen los países y de la intensidad igualmente disímil con que esos factores son utilizados en la producción de cada bien. Cada economía tiende a exportar aquellos bienes que obtiene con menores costes relativos, los cuales están estrechamente relacionados con altos niveles de productividad.

En el caso español las ventajas comparativas comerciales han transitado desde una especialización asentada en la dotación de recursos (naturales, mano de obra barata) a otra en la que alcanzan mayor presencia factores tecnológicos y productivos especialmente ligados a las economías de escala. Sin embargo tales ventajas revelan una acusada debilidad en aquellos sectores intensivos en consumo tecnológico, respecto al promedio de la O.C.D.E.

En el perfil sectorial de las ventajas comerciales españolas destacan manifiestas diferencias. Con ventaja comparativa "creciente" hallamos sectores diversos como la siderurgia o las industrias básicas de metales, mientras que de forma "decreciente", sectores tradicionales (alimentación, piel, calzado, textil, muebles, etc.). Sin embargo son más numerosos los sectores con desventaja comparativa. Unos con tendencia decreciente (industrias derivadas químicas, maquinaria mecánica, eléctrica), otros en cambio, cre-

ciente, en particular los sectores intensivos en tecnología (electrónica, telecomunicaciones, instrumentos de precisión, etc.).

La especialización geográfica de las relaciones comerciales españolas también está mediatizada por las ventajas comparativas adquiridas según los niveles de desarrollo. Obsérvese en el cuadro 2 tales diferencias.

Cuadro 2

	Hacia países y áreas desarrolladas	Hacia Países en Vía de Desarrollo
<b>Intensiva en capital</b>	Intensidad relativa menor que las importaciones	Intensidad relativa mayor que las importaciones
<b>Intensiva en mano de obra</b>	Intensidad relativa menor que las importaciones	Intensidad relativa menor o variable que las importaciones
<b>Intensiva en capital tecnológico</b>	Intensidad relativa menor que las importaciones	Intensidad relativa menor que las importaciones

(ALONSO, 1995)

No puede comprenderse la especialización comercial actual española sin considerar un fenómeno común entre países desarrollados, el comercio **intraindustrial**, que es aquél donde se produce el intercambio mutuo de variedades de un mismo producto industrial. Hoy por hoy el comercio exterior español experimenta una especialización intraindustrial, cada vez en aumento, debido a la combinación de diversas variables: el proceso de integración en el comercio internacional, por lo que han desaparecido buena parte de los obstáculos al comercio; la implantación de las multinacionales y de sus criterios de producción y comercialización; y las prácticas de diferenciación del producto (incidencia de la publicidad, consumidores con gustos distintos).

En el grado de intensidad y desarrollo del comercio exterior intraindustrial español influye, además, el nivel de renta del país, su tamaño y su cercanía de los mercados considerados; así como la modalidad de sector industrial que se contemple (valores máximos en bienes de equipo, industria química y, sobre todo, material de transporte).

Desde la implantación del Plan de Estabilización (1959) la agricultura ha ido perdiendo progresivamente presencia relativa a favor de la producción industrial, de tal manera que los productos agrícolas representaban en 1965 el 48% de las exportaciones totales españolas, en 1985, el 15%, y en 1995, sólo el 11%. En la estructura de las importaciones también se ha generado el retroceso mencionado: 21% en 1965, 11% en 1985 y 9,6% en 1995.

Paralelamente al cambio sectorial se ha ido desarrollando una expansión de la actividad comercial exterior, de tal manera que el ritmo de crecimiento de las exportaciones y de las importaciones españolas es superior al del comercio mundial desde 1965.

### 3. LA BALANZA COMERCIAL ESPAÑOLA: UN DÉFICIT ESTRUCTURAL

#### 3.1. La componente estructural del déficit: la baja competitividad española

La balanza comercial española es deficitaria, es decir, el valor de las mercancías importadas es superior al de las exportadas. En esta situación, negativa para los intereses

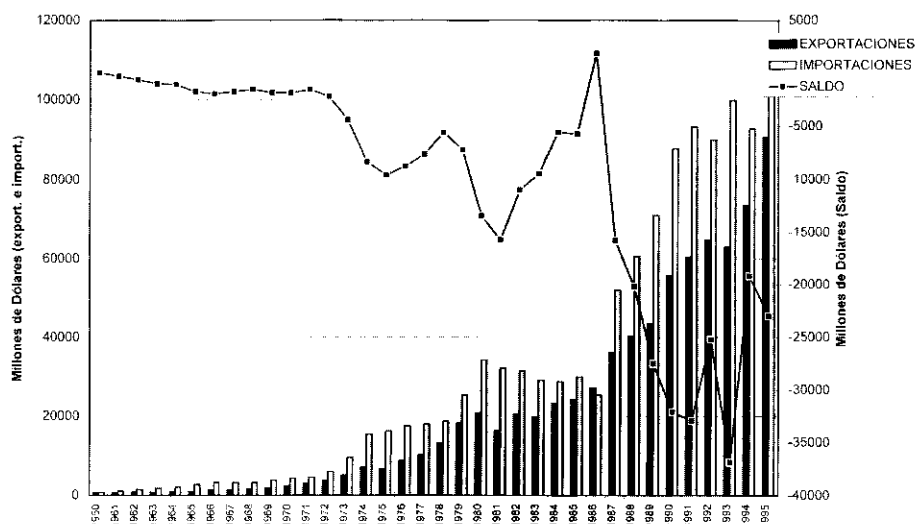


Gráfico 1. Evolución de la balanza comercial española entre 1960 y 1995: Exportaciones, importaciones y saldo comercial.

económicos españoles, hay un elevado componente estructural (RUIZ, 1990; GÓMEZ, 1995), puesto que el análisis del comportamiento comercial y su saldo manifiestan cierta estabilidad.

¿Por qué tenemos un saldo comercial negativo? ¿Depende de una única variable o en cambio está condicionado por la evolución de varias? Tanto nuestras ventas como nuestras compras dependen de varios factores. La evolución de **las importaciones españolas** depende de:

- La renta nacional, de tal manera que en los momentos de reactivación o recuperación económica las importaciones se disparan (GONZÁLEZ, 1985; MONTES, 1990); el control salarial, en cambio, puede frenarlas (VV.AA., 1985).
- La alta dosis de complementariedad respecto a la oferta nacional, puesto que se importan bienes que no se producen en el mercado nacional (ALONSO, 1995). En este sentido cabe destacar la necesaria importación de bienes de capital-de equipo para la renovación de la estructura productiva española.
- La evolución del tipo de cambio de la peseta: en los momentos de apreciación de nuestra moneda se incrementan las importaciones (BAHMANI, 1996).
- La apertura exterior mediante la desaparición de prácticas proteccionistas, tras la liberalización arancelaria paralela a la integración en la U.E. (que ha demostrado la baja competitividad española).
- La inestabilidad o la variación de precios de determinados productos, como es el caso de los hidrocarburos (SANSA, 1991).

Del mismo modo los principales factores que condicionan el aumento de **las exportaciones españolas** son:

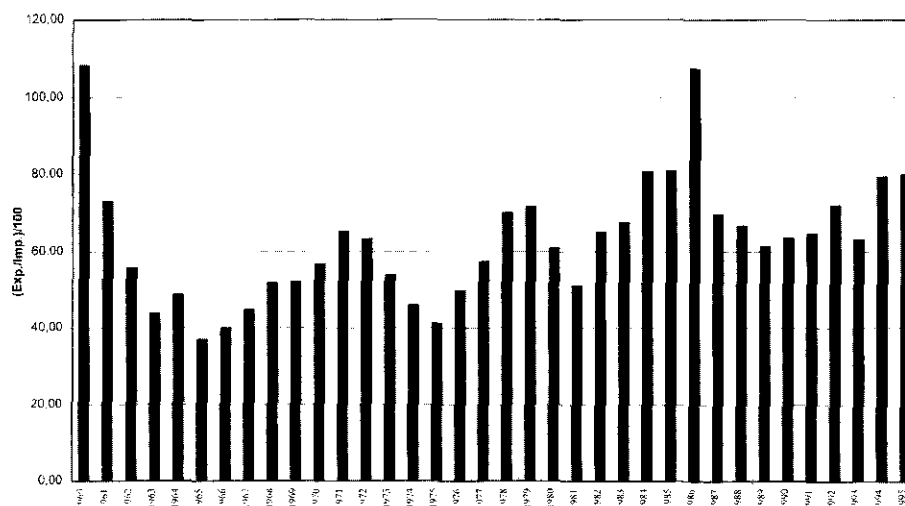


Gráfico 2. Evolución de la tasa de cobertura española en el período 1960-1995.

- El incremento de la renta mundial, en particular en los años de reactivación económica de los países desarrollados.
- La reducción de la renta nacional (es decir, la caída del consumo interno), que incentiva las exportaciones.
- Las situaciones coyunturales de depreciación y de devaluación de la peseta.

En gran medida la evolución de la balanza comercial española está condicionada por la competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales e incluso en el mercado interior. La competitividad española se caracteriza en general por ser baja, debido a la deficiente estructura industrial, con un predominio de la pequeña y mediana empresa, que difícilmente pueden acometer proyectos que mejoren su competencia (COMIN, 1995); las bajas dotaciones de capital humano y de infraestructuras necesarias para promocionar los productos; las condiciones del mercado laboral español, que hacen necesario el control salarial como vía de fortalecimiento de la competitividad industrial, y como vía para sostener los excedentes empresariales, para fomentar la inversión y para mejorar la productividad (MYRO, 1992); las bajas dotaciones de inversiones en tecnología (SÁNCHEZ y VIVENS, 1994); y la evolución de los tipos de cambio y de los precios, de tal manera que cuando aumentan unos u otros se reduce la cuota de mercado (DOMÍNGUEZ, 1994).

### 3.2. La evolución desde la integración en la Comunidad Europea (C.E.)

La incorporación de España en la C.E., en 1986, supuso la consolidación de una balanza comercial deficitaria con tintes estructurales, porque dicha incorporación se debió preferentemente a condicionamientos políticos (puesto que se intentaba hacer irreversible el

sistema democrático español) y no económicos; porque la mejora tecnológica española se realiza a través de la importación; y porque se continúa utilizando las devaluaciones como solución a los problemas que padece la exportación. Éstas tienen un carácter coyuntural, pero no soluciona a medio plazo los problemas de competitividad.

Desde 1986 el comportamiento de la balanza comercial, a pesar de ser permanentemente deficitaria, no se ha mantenido constante. Entre 1986 y 1992 se incrementó el saldo negativo por la aceleración de las importaciones al coincidir la liberalización comercial con un ciclo expansivo de la economía española y una fuerte apreciación de la peseta. A continuación, entre 1992 y 1993, como consecuencia de las devaluaciones de ambos años y la fuerte caída de la demanda interna (por el cambio de ciclo económico) se redujo el déficit comercial. Finalmente, desde 1994, se ha experimentado una aceleración tanto de las exportaciones como de las importaciones, como consecuencia de nuestra integración efectiva en la Unión Europea. En las primeras han contribuido un débil crecimiento de la demanda interna, una pérdida del valor de la peseta y un crecimiento de la demanda exterior. Por su parte, las compras están condicionadas por el alza de los precios de determinadas materias primas y la recuperación de la demanda de bienes de equipo por parte de la industria española, ante la dependencia tecnológica existente (BRYANT, 1995; GORDO, 1996).

#### 4. LA COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL

El proceso de industrialización de España y su entrada en el mercado internacional del trabajo han traído consigo un cambio sustancial en la estructura del comercio exterior.

En 1975 las exportaciones se repartían en proporciones similares entre los productos alimenticios (22%), bienes de consumo (25%), productos intermedios (26%) y bienes de capital (26%). En 1995 los productos agrícolas representan alrededor del 15,6%, mientras que los productos industriales han aumentado notablemente su participación.

Las importaciones a mediados de los años setenta estaban condicionadas por la importación de los hidrocarburos (casi el 40% en 1975), a los que seguían los bienes intermedios (1/4 parte) y los bienes de capital (16%). En 1995 la importación de recursos energéticos tan sólo representa el 8,4% del total. La maquinaria (21,8%), la industria química (20,5%), el material de transporte (13,7%) y los productos agrícolas (13,7%) superan a los productos energéticos.

##### 4.1. La balanza agraria

Las exportaciones y las importaciones agrarias comparten una destacada posición relativa, entre el 13% y el 15% de las ventas y de las compras nacionales. Las mercancías agrarias han dejado de ser la principal partida exportadora, puesto que en 1964 representaban el 48% de las exportaciones, en 1970 rondaban el 30%, y en 1995, el 14%. Sin embargo, el sector agrario posee una importancia real social, pues se trata de una actividad que emplea al 10% de la población activa ocupada, que mantiene el mundo rural y evita parcialmente la desertización.

La producción agraria española parte con unas ventajas que benefician su comercialización, como son los benignos factores climáticos, su carácter precoz y sus costes de producción relativamente bajos. No obstante no todo son ventajas. El progresivo incremento de los costes de producción y su equiparación a los países de nuestro entorno econó-



mico; la incorporación a la producción y su equiparación a la producción de países con condiciones climáticas tan favorables como las nuestras, pero con costes más bajos (Norte de Africa); el deficiente tamaño medio y el nivel tecnológico insuficiente de la industria agroalimentaria; y la deficiente comercialización por varias razones (carencia de canales de distribución, ausencia de marcas propias, etc.), se configuran como obstáculos a superar. Estos inconvenientes y la liberalización que ha supuesto la integración comunitaria han provocado una balanza agraria deficitaria (TIMERMANS, 1990).

Cuadro 3. La balanza comercial agroalimentaria:  
distribución geográfica y estructura sectorial

	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
Unión Europea	57,8%	75,2%
E.F.T.A.	32%	16,1%
EE.UU.	8,2%	3,7%
Resto del mundo	2%	5%

Destaca el protagonismo del Mercado Común por el propio proceso de integración, pero también por la proximidad geográfica, el abaratamiento de los costes de transporte y los hábitos de consumo similares a los nuestros. Las importaciones adquieren un menor significado por la incidencia de productos de latitudes subtropicales (café, cacao, etc.) y productos de pesca (TIMERMANS, 1994).

La estructura sectorial del comercio exterior español es consecuencia de la diferente competitividad internacional de los distintos productos que ha desembocado en una asentada especialización. Es así como se explica el protagonismo de las frutas y hortalizas, conservas, vinos y bebidas, y el aceite de oliva.

El sector hortofrutícola es el principal capítulo agroalimentario de exportación, quintuplica a la importación; el 80% de la exportación de los cítricos se dirige a la U.E.. Destacan las importaciones procedentes de países terceros con régimen preferencial comunitario, además en aumento. Los vinos y otras bebidas menos significativas tienen un saldo positivo, en aumento; el 65% de los vinos se dirigen hacia la U.E.. Las importaciones proceden de la U.E. (Francia, Italia...). El aceite de oliva se exporta a Italia, Portugal, EEUU y Australia; mientras que se importa de Italia, Grecia y Túnez. Exportamos conservas de productos del mar a la U.E. (70%) y los EEUU (30%); y destacan porque es el principal capítulo agroalimentario de importación (por el gran consumo y el gran número de empresas mixtas existentes).

Otros productos agrícolas son los productos cárnicos, lácteos, cereales y arroz, tabaco, otros aceites y semillas oleaginosas. Destaca la exportación de productos cárnicos específicos y la importación de bovino europeo y ovino australiano y neozelandés. Exportamos productos lácteos específicos e importamos masivamente de la U.E.. Las ventas de cereales y arroz dependen de aspectos climáticos, pero en cualquier caso, las importaciones duplican el valor de las exportaciones. El tabaco se exporta a Alemania, Chipre y EEUU, mientras que se importa de la República Dominicana, Brasil y EEUU. Se importa aceite de palma y de coco de Indonesia, Filipinas y Malaisia, así como haba de soja de EEUU, Brasil, Paraguay y Argentina; y semillas de girasol, desde Rusia, Francia y EEUU.

#### 4.2. La balanza energética

Se trata de una balanza deficitaria, puesto que los recursos energéticos nacionales son escasos, sus costes de explotación-extracción poco competitivos y el aparato productivo industrial los requiere. Es decir la dependencia exterior es permanente. España tiene que importar petróleo, gas, carbón (especialmente hulla), así como otras materias de menor significado económico como el uranio enriquecido (GUERECA, 1995; GARRUDO, 1994).

El saldo comercial energético, siempre negativo, varía según los ejercicios anuales por las necesidades del aparato productivo español y las oscilaciones y fluctuaciones de los precios en el mercado mundial. El peso relativo del sector energético respecto al conjunto de productos comercializados ha ido reduciéndose en los últimos años a pesar de que el valor de las ventas y de las compras apenas ha variado. Sirvan de ejemplo las siguientes cifras:

Cuadro 4

	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
<b>1982</b>	1.375.000 millones ptas <i>39,6% del total</i>	235.000 millones ptas <i>10,4% del total</i>
<b>1995</b>	1.100.000 millones ptas <i>8,4% del total</i>	188.000 millones ptas <i>1,7% del total</i>

Se observa cierta diversificación geográfica en el origen de las importaciones, debido en parte a la estrategia de reducción de riesgos adoptada por el gobierno estatal. El petróleo se importa de países de la OPEP, especialmente Arabia Saudí, México, Nigeria, Libia y Rusia (70% de lo importado), mientras que los derivados proceden de países desarrollados (CEE: 40%). El gas procede de Argelia (acuerdo de abastecimiento de gas a finales de los años 80), Libia y Noruega. Su importación tiende a aumentar por el incremento del consumo nacional. El carbón, por su parte, se adquiere a países que dominan el mercado mundial como EEUU, Sudáfrica y Australia (50% de la hulla importada). Las importaciones cubren el 30% de las necesidades del consumo español, pero a partir de 1998 aumentará previsiblemente esta participación por la supresión de los Acuerdos de Salvaguardia del sector.

#### 4.3. La balanza industrial

A grandes rasgos, su comportamiento es similar al de la balanza comercial general, debido a su alta participación en ésta. Así ambas coinciden en los periodos de incremento y de reducción del déficit comercial industrial; en los factores de aceleración de exportaciones y de importaciones (devaluaciones, caída de la demanda interna); y en la expansión de las importaciones y de las exportaciones industriales en los últimos años tanto en valores absolutos como relativos, de tal manera que las manufacturas representan más de 3/4 partes de las importaciones y de las exportaciones, respectivamente. La incidencia del comercio intraindustrial y de la globalización de la economía se hacen notar (Cuadro 5).

Cuadro 5

	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
1975	48% 447.000 millones	70% 309.000 millones
1985	52% 2.640.000 millones	75% 3.080.000 millones
1995	75% 9.800.000 millones	82% 9.100.000 millones

En los diversos subsectores que forman la balanza comercial industrial (semimanufacturas, bienes de equipo y bienes de consumo) hallamos notables diferencias de comportamiento, unos con saldo negativo, otros en cambio con saldo positivo.

#### *Las semimanufacturas*

El sector químico registra saldos negativos en todos los grupos, especialmente en productos orgánicos y manufacturas plásticas (GUERCA, 1995). Destaca el protagonismo de la U.E. (75% de las importaciones y 65% de las exportaciones).

El sector siderúrgico tradicionalmente se caracteriza por un saldo comercial positivo (CRUZ, 1995). Las exportaciones de acero se dirigen a Portugal, Francia, y en menor medida, a Argelia, Norteamérica y China. Las importaciones proceden de la U.E. (Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y Portugal)

El sector cerámico, azulejos y pavimentos experimenta una interesante expansión. España es el 2º productor y exportador mundial de pavimentos cerámicos, precedida de Italia y seguida por Brasil. Dicho crecimiento de las exportaciones se debe a una adecuada relación calidad-precio, un destacado esfuerzo promocional y las recientes devaluaciones de la peseta. Exportamos a la U.E., EE.UU. y México, Arabia, Hong Kong y Singapur. Importamos sobre todo de Italia y de algún otro país de la U.E.

#### *Bienes de equipo*

Este subsector es el que más contribuye al déficit comercial español, dada la dependencia tecnológica de nuestro aparato productivo (RODRIGUEZ, 1995). En este sentido, a medida que aumenta la producción industrial se incrementan las necesidades tecnológicas españolas y, en consecuencia, aumentan las importaciones de bienes de equipo. El sector del automóvil, que representa una cuarta parte de las exportaciones totales, ofrece regularmente saldos comerciales positivos, pero no ocurre lo mismo con el de componentes, puesto que se detecta un proceso de pérdida de cuota de mercado de las empresas nacionales.

#### *Bienes de consumo*

Se trata de un subsector deficitario, salvo en la partida del calzado. Este déficit se debe al deterioro de la posición competitiva de las manufacturas, generalmente intensivas en mano de obra, a partir del desmantelamiento de la protección arancelaria y de numero-

sas restricciones cuantitativas; la competencia de los países del Sudeste Asiático; y las circunstancias coyunturales, como es la elevada cotización de la peseta respecto al dólar.

El sector textil se caracteriza por un incremento continuo de las importaciones de manufacturados (hilados y tejidos) y en materias primas (algodón, lana, fibras artificiales y sintéticas). Esta expansión de las compras exteriores ha dado como resultado una mayor competencia, una reducción de los precios y, en consecuencia, un reajuste de la oferta española.

Nuestros principales abastecedores son Alemania e Italia, y nuestros principales clientes, Italia, Francia, Portugal y Marruecos.

En el sector de la confección, destaca el contraste entre el ritmo de crecimiento moderado de las exportaciones y la elevada tasa de crecimiento de las importaciones. La pérdida de competitividad ha generado la crisis de las industrias de mayor facturación (y de mayores costes) y el aumento del número de pequeñas y medianas empresas, por su mayor flexibilidad para seguir las evoluciones de mercado (variaciones ligadas por ejemplo a la moda).

España exporta a Francia y Portugal, a algunos países de la EFTA, Japón y Marruecos (principales clientes); e importa de Italia (productos de media-alta calidad), China, Francia y Países con Acuerdos Preferenciales.

Durante el periodo 1995-2005 se producirá la liberalización del comercio del sector textil-confección, según el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido incluido en la O.M.C. (GATT), por lo que este subsector puede encontrarse con graves problemas de competitividad y de competencia a medio plazo (Díaz, 1995).

## 5. EL PATRÓN ESPACIAL DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL

A mediados de los años noventa las relaciones comerciales exteriores españolas se caracterizan por una fuerte concentración geográfica que se ha visto incrementada a raíz del ingreso en la U.E., puesto que ésta abarca el 65,1% de las importaciones y el 72,7% de las exportaciones españolas.

A escala continental o grandes conjuntos geográficos es apreciable el protagonismo adquirido por Europa en conjunto (U.E., EFTA, otros países), puesto que representa el 70,5% de las importaciones españolas y el 77,9% de las exportaciones, seguida de lejos por América (11,3% y 10,2%, respectivamente) y Asia (12% y 7,5%, respectivamente). A continuación se halla el continente africano, que nos vende un 5,8% de nuestras compras y les vendemos un 3,8% de nuestras ventas.

### 5.1. Las exportaciones españolas

Se caracterizan por un patrón de especialización en función del grado de desarrollo de los países con los que comercia (VV.AA., 1995):

- En el comercio con los P.V.D., por un mayor peso de la exportación de bienes intensivos en capital (bienes de equipo y semimanufacturas); la competitividad de estos productos está determinada por la capacidad tecnológica y el nivel de capital físico.
- En el comercio con las áreas desarrolladas, por los alimentos, los automóviles y las manufacturas de consumo intensivos en factor trabajo (textil, calzado, etc.), por lo que el coste relativamente moderado de la mano de obra sigue siendo importante.

Desde 1986 se está produciendo una progresiva especialización en los sectores que requieren una mayor elaboración (bienes de equipo, automóviles, etc.), mientras que pierden peso relativo los productos energéticos, alimentos y materias primas.

La integración en la **Unión Europea** ha supuesto la expansión de las exportaciones (expediciones) hacia los países que la integran, pero también las importaciones (introducciones), de tal manera que el saldo comercial con respecto al resto de la U.E. es negativo. Sin embargo, las relaciones comerciales a escala estatal muestran dos comportamientos distintos: con Grecia y Portugal, España tiene un saldo positivo; con el resto, negativo.

Durante los años 80 y 90 se han producido destacados cambios en el ranking de países clientes y proveedores de España. Los países europeos han ido copando progresivamente los primeros puestos tras desplazar a algunos socios comerciales tradicionales.

Desde el punto de vista sectorial destacamos los alimentos (que se benefician del principio de preferencia comunitaria) y los automóviles (que obedece a las estrategias de las multinacionales europeas y japonesas que buscan implantarse en todo el mercado comunitario).

**América del Norte** adquiere bienes de equipo, manufacturas de consumo (especialmente calzado) y carburantes (dada la capacidad de compra de los EEUU). Sin embargo se trata de un mercado donde la presencia de productos españoles es mínima: representa el 0,5% de la cuota de mercado de los EEUU, debido a la gran competencia de productos asiáticos y latinoamericanos, la imposibilidad de nuestras empresas de cubrir grandes pedidos y al hecho de que España no tiene un "lobby" como otros países (Italia, Irlanda, China, Latinoamérica) (MEJIA, 1995).

España vende a **Latinoamérica** algunos productos tradicionales de exportación (bienes de equipo, textil). Además destaca el fenómeno de la reexportación, puesto que España exporta refino, anteriormente importado. La cuota de mercado de la exportación española en Latinoamérica no sobrepasa el 2%.

El mercado **japonés** se caracteriza por su grado de cerrazón, por las numerosas dificultades que encuentran nuestros productos (hábitos de consumo, controles de calidad, procedimientos administrativos, etc.). Exportamos alimentos (pescado y cítricos), materias primas (materiales de construcción) y manufacturas de consumo (calzado, vestuario).

Las exportaciones dirigidas hacia el **Sudeste Asiático y China** están ligadas a las *industrias llave en mano*, por lo que se vende bienes de equipo (maquinaria) y semimanufacturas (materiales de construcción, hierro, acero). En los últimos años se ha llevado a cabo una interesante campaña de promoción de las exportaciones hacia los "Dragones", los "Tigres" y China (SANCHO, 1990).

A los países del **Mogreb** exportamos semimanufacturas (hierro, plásticos, colorantes, etc.), manufacturas de consumo y productos energéticos elaborados. Nuestras relaciones comerciales están condicionadas por los Acuerdos Preferenciales de la U.E. con los Países Terceros Mediterráneos, sus importantes dificultades financieras (causa de la paralización de los grandes proyectos de obras públicas) y la creciente cooperación financiera tanto bilateral como multilateral, que permite facilitar créditos para financiar las exportaciones españolas.

Las relaciones comerciales de los países de **Oriente Medio y del Golfo Árabe** (cuando son productores de hidrocarburos) están condicionadas por el mercado del petróleo, de tal manera que la demanda de estos países aumenta (mejora de las exporta-

ciones españolas) en la medida de que se incrementa el precio y la demanda internacional de hidrocarburos. El mercado de la mayoría de estos países está dominado por las grandes potencias comerciales mundiales (EEUU, Japón, Reino Unido, Alemania).

Las exportaciones hacia los países A.C.P. apenas tienen importancia, puesto que nos encontramos con numerosos inconvenientes que dificultan las relaciones comerciales: su escasa capacidad económica, la dominación comercial de las antiguas metrópolis, el desconocimiento de mercados por las grandes distancias a salvar y la inestabilidad política de varios gobiernos de estos países (clima de desconfianza).

### 5.2. Las importaciones españolas

Al igual que en las exportaciones, las compras españolas obedecen a un patrón de especialización determinado por el grado de desarrollo de los países y sus respectivas ventajas comparativas con que cuentan; y, al mismo tiempo, por las necesidades españolas.

De este modo los países desarrollados (U.E., EEUU, Japón, etc.) nos venden una amplia variedad de productos: bienes intensivos en capital y tecnología (maquinaria, bienes de equipo, bienes intermedios-semimanufacturas, y bienes de consumo); así como materias primas (alimentos, minerales, etc.).

De los países en vías de desarrollo se importa materias primas (alimentos, recursos energéticos, etc.) y manufacturas de consumo intensivas en mano de obra (confección, cerámica decorativa, productos electrónicos, productos químicos, etc.).

### BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO, J.A. (1995): Comercio exterior, en GARCÍA DELGADO, J.L., *Lecciones de economía española*. Madrid, Editorial Civitas.
- BAHMANI, M. y NIROOMAND, F. (1996): Efectos a corto y a largo plazo de la depreciación de la peseta sobre la balanza comercial española. *Información Comercial Española*, 753.
- BONILLA, J.M. (1995): El déficit comercial: evolución y perspectivas. *Papeles de Economía Española*, 62.
- BRYANT, E. (1995): La balanza comercial industrial en 1994. *Boletín Económico de ICE*, 2.471.
- COMIN, F. (1995): La difícil convergencia de la economía española: un problema histórico. *Papeles de Economía Española*, 63.
- CRUZ PALAZÓN, M. (1995): La balanza comercial de material de transporte y de automóviles. *Boletín Económico de ICE*, 2.478.
- DE LA MOTA GÓMEZ-ACEBO, J. (1991): COFIDES. Inversiones en el exterior, desarrollo y exportación. *Boletín Económico de ICE*, diciembre.
- DEL RÍO, F.J. (1996): Evolución histórica y tendencias recientes en el comercio intraindustrial de los países de la C.E., *Información Comercial Española*, 749.
- DÍAZ, N. (1995): La balanza comercial del sector textil-confección en 1994. *Boletín Económico de ICE*, 2.475.
- DÍAZ MIER, M.A. (1996): *Del GATT a la Organización Mundial del Comercio*. Síntesis. Madrid.
- DOMÍNGUEZ, R. (1994): Evolución reciente del déficit comercial exterior. *Boletín Económico de ICE*, 2.405.
- FANJUL, E. (1993): Un ensayo de valoración comercial de zonas geográficas, *Información Comercial Española*, 718.
- FUENTES QUINTANA, E. (1984): El Plan de Estabilización económica de 1959, veinticinco

- años después. *Información Comercial Española*, Agosto/Septiembre.
- GARCÍA BLANCO, J.I. (1985): La política de promoción comercial española. *Información Comercial Española*, Agosto/Septiembre.
- GARRUDO, E. (1994): La balanza comercial energética en 1993. *Boletín Económico de ICE*, 2.428.
- GONZÁLEZ TORRES, J. (1985): El sector exterior en 1985. *Información Comercial Española*, Agosto/Septiembre.
- GUERFCA, L. (1995): La balanza comercial energética de 1994. *Boletín Económico de ICE*, 2.470.
- GUERFCA, L. (1995): La balanza comercial de productos químicos en 1994. *Boletín Económico de ICE*, 2.474.
- KRUGMAN, P.R. (1992): *Geografía y comercio*. Antonio Bosch Editor, Barcelona.
- MAULEON, I. y SASTRE, L. (1996): El saldo comercial en el bienio 93-94: ¿asistimos a un cambio estructural en el comportamiento de nuestra balanza comercial?, *Información Comercial Española*, 752.
- MEJÍA GÓMEZ, P.J. (1995): Las relaciones entre España y Estados Unidos. *Boletín Económico de ICE*, 2.482.
- MONTES, P. (1990): El comercio exterior en el cuatrienio 1986-1989. *Información Comercial Española*, Agosto/Septiembre.
- MYRO, R. (1992): Productividad y competitividad de las manufacturas españolas. *Información Comercial Española*, 705.
- QUIRÓS, G. (1992): Desregulación y política de estabilización. *Información Comercial Española*, 708-709.
- RUIZ, A. (1990): El sector exterior en la economía española. *Información Comercial Española*, Enero.
- SAN BASILIO, C. (1992): Competitividad exterior de la economía española, *Boletín Económico de ICE*, 2.327.
- SÁNCHEZ, M.P. y VICENS, J. (1994): Competitividad exterior y desarrollo tecnológico. *Información Comercial Española*, 726.
- SANSA TORRES, J. (1991): El comercio exterior en el año 1990. *Boletín Económico de ICE*, Abril.
- SANCHO, J. (1990): La exportación española a los países asiáticos. *Boletín Económico de ICE*. Noviembre.
- TIMERMANS, C. (1990): Análisis de la exportación agraria de origen vegetal. *Boletín Económico de ICE*, Noviembre.
- TIMERMANS, C. (1994): La balanza comercial agroalimentaria en 1993. *Boletín Económico de ICE*, 2.425.
- VELARDE FUENTES, J. (1995): El nuevo planteamiento del comercio exterior español. *Papeles de Economía Española*, 62.
- VV.AA. (1985): El comercio exterior en 1984. Una perspectiva macroeconómica. *Información Comercial Española*, Agosto/Septiembre.
- VV.AA. (1995): La globalización del comercio internacional. *Boletín Económico de ICE*, nº 2.483.
- VV.AA. (1996): Especialización territorial de la exportación española en 1995, *Boletín Económico de ICE*, 2.497.





**DISTRIBUCION DE  
LAS IMPORTACIONES  
ESPAÑOLAS  
POR PAISES.  
1995.**

>15.000 Millones de Pesetas

