

Anuario Internacional CIDOB 2003 edición 2004

Claves para interpretar la Política Exterior Española y las Relaciones Internacionales 2003.

La competitividad exterior de la industria española.

Jordi Gual

La competitividad exterior de la industria española

Jordi Gual,
IESE Business School
Lluís Torrens, ESCI,
Universitat Pompeu Fabra

La ampliación de la Unión Europea a 25 países en 2004, con los retos y oportunidades que comporta, es motivo más que suficiente para reflexionar sobre la competitividad actual de la industria española y sobre qué podemos esperar de ella en un futuro próximo. Con este objetivo, el presente artículo analiza los resultados de la industria española a lo largo de los últimos años, comparándolos especialmente con el resto de países comunitarios. Del análisis de la evolución reciente intentaremos extraer conclusiones de futuro. No podemos tampoco dejar de señalar que la ampliación de la Unión Europea no es más que un eslabón adicional en el proceso general de internacionalización de los mercados. La globalización se está acelerando en los últimos años gracias a la intensificación del uso de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, al abaratamiento de los costes de transporte, y la desregulación y liberalización de los mercados financieros y de los antiguos monopolios. La emergencia de los países de Asia como posible región líder de la economía mundial en el futuro (por tamaño y potencial), así como la más o menos próxima integración de nuevos países del Este en los mercados europeos (empezando por Bulgaria, Rumania y Turquía) son los próximos pasos en la consecución de una economía globalizada, a menudo con independencia de la naturaleza de los regímenes políticos o económicos de cada país.

La evolución de las principales magnitudes de la economía española

Desde mediados de los noventa, la economía española ha experimentado una evolución relativamente favorable en comparación con el resto de economías desarrolladas y, en especial, con el resto de miembros de la UE. Desde 1995 España ha mantenido un diferencial positivo de crecimiento del PIB frente al resto de la Unión Europea superior a los 8 puntos acumulados (tabla 1). Aunque se ha hablado mucho de que el crecimiento español se ha basado en el fuerte desarrollo de la construcción, ésta es una descripción inexacta si se observa que la evolución de la industria española con relación a la del resto de la UE también ha sido muy favorable, aunque existan algunos puntos débiles, como veremos posteriormente.

La tabla 2 es un resumen de algunas de las principales magnitudes de la industria española comparadas con las de la Unión Europea (UE15) y los diez países candidatos. Los datos muestran que el valor añadido bruto industrial español ha incrementado su cuota de producción en el total de la Unión Europea en un 0,33%, lo que representa aproximadamente un 5% de ganancia. Las cifras en términos de ocupación industrial han sido incluso más espectaculares: mientras que en Europa se han destruido más de tres millones de puestos de trabajo en el sector secundario, en España ha habido una creación neta de un cuarto de millón, de manera que, como nunca había sucedido antes, el porcentaje de ocupación industrial sobre el total de la población en España es superior actualmente a la media comunitaria.

El mayor dinamismo de la economía española tiene un reflejo también en el comportamiento del sector exterior y, en conso-

nancia con lo anterior, en el dinamismo de las exportaciones industriales. Así, el incremento de la cuota de las exportaciones españolas sobre el total comunitario ha sido aún mayor que el de la producción, superando el medio punto (0,7 en el período 1994-2001, habiéndose incrementado las exportaciones españolas un 124% frente a un 93% las de resto de la UE), aunque el grado de internacionalización de nuestra industria sigue por debajo de la media del resto de países comunitarios. Paralelamente, las importaciones españolas también han crecido por encima de las comunitarias, con un incremento también superior en medio punto en la cuota de las importaciones comunitarias. Ello es muestra, también, del superior dinamismo de la demanda interna en España. Así, el consumo industrial aparente per cápita ha subido cuatro puntos con relación a la media comunitaria. Como resultado final, no obstante, el saldo comercial industrial se ha deteriorado, triplicándose un saldo que ya era negativo inicialmente.

Las fuentes del progreso:
análisis de la competitividad

“El grado de internacionalización de nuestra industria sigue por debajo de la media del resto de países comunitarios”

El evidente progreso de la posición de España en términos de resultados finales nos lleva a preguntarnos si la mejora se debe a una mayor capacidad de competir de las empresas radicadas en España mediante productos de mayor valor añadido, o bien si las mejoras de posición en comercio exterior se están obteniendo mediante la reducción de precios y márgenes al objeto de mantener o ganar cuota de mercado.

En primer lugar, a nadie se le escapa que la devaluación de la peseta realizada en el año 1993 fue una fuente importante de mejora de la competitividad española. La cotización de la peseta se redujo en un 20% respecto a lo que luego sería la zona euro y aún cayó cinco puntos más hasta la entrada en el euro, con lo que se retuvo para siempre la mejora de la competitividad conseguida con los países de la zona euro, primer socio comercial de España. Además, la devaluación aún fue superior, más de 8 puntos en el período 1994-2000, con el conjunto de países desarrollados.

En segundo lugar, el intenso proceso de inversiones extranjeras directas, acelerado desde la entrada de España en la Comunidad Europea en 1986, ha contribuido también a la mejora de la posición de la industria española. Las inversiones extranjeras no fueron encaminadas únicamente a suministrar el mercado nacional (que ya quedaba abierto a las importa-

ciones comunitarias) sino también a aprovecharse de unos costes laborales claramente más bajos que la media de los países centrales de la Unión. El objetivo era producir bienes exportables a la propia UE, en especial aquellos más intensivos en mano de obra. Entre 1985 y 1992 se multiplicó por siete el volumen de las inversiones recibidas, superándose los dos billones de pesetas anuales en la pasada década. Las multinacionales extranjeras, por su capacidad de aportar tecnología y de producir bienes competitivos en los mercados exteriores, presentan unos índices de exportación superiores a las empresas autóctonas (igualmente, los índices de importación son mayores). Podemos decir, pues, que a partir de mediados de los años noventa el sector exportador español ha recogido los frutos de la fuerte inversión extranjera realizada a lo largo de los diez años anteriores.

En tercer lugar, las políticas macroeconómicas de convergencia con Europa, en especial la voluntad política de cumplir con los requisitos necesarios para que el sistema monetario español se incorporara en una primera fase a la moneda única europea, llevaron consigo un cambio radical en las políticas monetarias y de control del gasto público que favorecieron una fuerte reducción de los tipos de interés. Ello supuso una mejora de los resultados empresariales y un incentivo a la inversión muy importante para las empresas españolas, tradicionalmente aquejadas de una estructura financiera débil y más dependiente de la financiación externa que en otros países.

Finalmente, una política laboral de contención salarial e incremento de la flexibilidad, con una gran presencia de contratos temporales y empresas de trabajo temporal, ha propiciado una rebaja de los costes laborales, con una importantísima creación de puestos de trabajo con sueldos inferiores a los de los trabajadores que ya estaban en el mercado y con contratos indefinidos. El diferencial salarial con el resto de la Unión Europea se ha acentuado, aunque sin conseguir rebajar la tasa de paro por debajo del 10% de la población activa. La insuficiente reducción del paro se explica en parte por la entrada masiva de inmigrantes. Su entrada en el mercado laboral ha permitido mantener una oferta abundante de mano de obra no cualificada y contener las presiones salariales alcistas (de los cuatro millones y medio de puestos de trabajo que se han creado en los últimos diez años, cerca de un millón han sido ocupados por inmigrantes extranjeros). La existencia de un sistema de bienestar ha permitido que gran parte de los nuevos puesto de trabajo fueran ocupados por trabajadores inmigrantes en lugar de los trabajadores autóctonos, dado que estos últimos han podido optar por permanecer acogidos a los sistemas de protección.

Así pues, aunque por un lado tenemos un crecimiento de la ocupación muy importante y, como hemos comentado al principio, absolutamente contracorriente con respecto a la evolución del empleo industrial en la UE, por otro observamos una evolución decepcionante de la productividad aparente del trabajo. En comparación con Europa, la productividad del trabajo ha caído en más de 13 puntos porcentuales. La convergencia real con Europa no se está produciendo, pues, por un acercamiento de los niveles de productividad sino más bien por un incremento del uso de recursos humanos que hasta hace poco estaban inactivos u ociosos en una proporción muy superior a la registrada en Europa por término medio (especialmente en lo que se refiere a empleo de mujeres y jóvenes).

En España, las mejoras más significativas de productividad se han producido históricamente en épocas de destrucción importante de empleo. Por ello, no es de extrañar que en épocas de crecimiento importante suceda el fenómeno contrario. Por lo tanto, es preciso relativizar esta reducción de la productividad comparada. Lo que sería más preocupante, sin duda, es que la tasa de paro no se redujese adicionalmente en el futuro próximo. También es un mal síntoma que no se produzcan avances en la productividad debido a la ya citada existencia de una presión inmigratoria. La entrada de inmigrantes con bajas cualificaciones permite mantener una cierta especialización en industrias de salarios bajos y puede impedir que se invierta en tecnologías más avanzadas, de tal modo que progresivamente los bienes producidos y exportados por el aparato productivo español contengan un mayor valor añadido y tengan un mayor contenido tecnológico. El modelo de crecimiento actual nos está acercando más hacia el modelo productivo de los futuros países miembros (en la actualidad nuestra productividad industrial se sitúa exactamente en un término medio entre los países candidatos y el resto de la UE) que al modelo productivo de la Unión Europea. Si no se produce un cambio de este modelo de crecimiento en poco tiempo corremos incluso el riesgo de ser superados por países de Europa del Este. En algunos de estos países el nivel de formación de la población es igual o superior al español y el nivel de inversión en investigación y desarrollo (I+D) es incluso superior.

A esta necesidad de que la productividad crezca mediante un cambio en el modelo productivo se añade la fuerte dependencia de la industria española respecto a las multinacionales extranjeras, que en algunos casos, como ya hemos comentado, se establecieron en España a partir de mediados de los ochenta con el objetivo de obtener mejores costes laborales que en sus países de origen. España ha cumplido los deberes de mantener los costes laborales bajo con-

trol, e incluso con mejoras relativas. La pérdida de productividad relativa se ha compensado con un descenso de la retribución media por trabajador relativa a la Unión Europea en medida similar. Sin embargo, el país va a ser incapaz de competir con los salarios más bajos de los nuevos países miembros, y tampoco frente a los competidores de áreas más alejadas, como las ex repúblicas soviéticas o los países asiáticos. La globalización nos acerca más y más en términos competitivos a estos países y por lo tanto son zonas potencialmente receptoras de deslocalizaciones de filiales que hoy están en España, o de nuevas inversiones en nuevas líneas de producto.

De hecho, y tal como se muestra en la tabla 2, si bien en términos absolutos la Inversión Extranjera Directa (IED) en España sigue siendo importante, se ha perdido claramente cuota de mercado frente al resto de la UE como país receptor de inversiones extranjeras. Ello nos indica que no estamos siendo capaces de capturar las inversiones de alto valor añadido que sí están llegando al resto de la Unión. Nuestros socios comunitarios no basan su competitividad en unos costes laborales más bajos sino más bien en la abundancia relativa de otros factores, como puede ser la cualificación del personal, las infraestructuras físicas o de comunicaciones, o la existencia de centros de excelencia educativa e investigadora.

En sentido opuesto, sin embargo, se ha producido también un cambio positivo en el modelo productivo español. Se trata del crecimiento de la inversión directa española en el exterior. La magnitud de este proceso ha hecho que en los últimos años haya sido frecuente que las inversiones directas presenten un saldo negativo (más salidas que entradas de capital). Hemos de saludar este desarrollo como un elemento positivo para las empresas españolas. Si bien la mayoría de inversiones españolas se concentran en sectores de servicios (financieros) o en *utilities* y en buena parte en Latinoamérica, las inversiones industriales realizadas en el exterior sirven para reforzar la posición de la empresa matriz. Por lo general, este proceso de internacionalización supone que las compañías que se multinacionalizan sitúan gran parte de los puestos de trabajo de mayor valor añadido (como la dirección, los departamentos de I+D o las fases de producción de mayor valor) en los países de origen de las compañías.

La evolución de los precios y los costes

La tabla 3 nos presenta un conjunto de índices de competitividad de España frente a los países desarrollados. Se observan tres hechos principales:

- Tanto los precios al consumo como los precios de los productos industriales han crecido más en España

que en el resto de países. Existe un diferencial de inflación que recorta constantemente la competitividad de los productos españoles.

-En términos de tipo de cambio efectivo nominal (los tipos de cambios nominales ponderados en función de los flujos comerciales), la moneda española se ha devaluado entre 6 y 7 puntos adicionales desde la gran devaluación de la peseta en 1993. Evidentemente la posición con la Unión Europea es extremadamente estable desde la entrada en la moneda única, a la cual pertenecen los dos primeros compradores de las exportaciones españolas, Alemania y Francia.

-En consecuencia, el índice de competitividad de España para los productos industriales, que incluye naturalmente los dos indicadores anteriores, sólo refleja un leve empeoramiento de entre 0,7 y 1,5 puntos según el área de referencia considerada, o de hasta 2,8 puntos si tenemos en cuenta los precios al consumo.

Si sólo consideramos la evolución de los precios de las exportaciones (mediante los índices de valor unitario de la exportación), su evolución ha sido más favorable que la del total de producción. Así, para las relaciones con la UE, este índice sólo se ha incrementado 2,9 puntos. Ello significa, descontada la variación del tipo de cambio, una mejora de la competitividad de nuestras exportaciones.

**“España
progresas
en todas las
industrias con
excepción de las que
necesitan de recursos
humanos más
cualificados”**

No obstante, debemos también ser prudentes con la valoración de este mantenimiento de la competitividad con el exterior, por varios motivos:

-El índice de competitividad marcó un mínimo (mayor competitividad) en 1998 y se ha ido progresivamente deteriorando ya que el factor tipo de cambio ha dejado de ser una variable de decisión desde la entrada de España en el euro; por lo tanto, la evolución del índice de competitividad depende ahora sobre todo de nuestro diferencial de inflación que sigue sin controlarse.

-El hecho de que nuestras exportaciones no incrementen sus precios también significa que no somos capaces de incorporar productos de mayor valor añadido a nuestra cesta de exportaciones y por lo tanto nuestra relación de intercambio con los países más avanzados sigue siendo desfavorable (en otros términos, seguimos exportando productos de gama baja e importando productos de gama alta). Las empresas exportadoras españolas siguen sin competir preferentemente en calidad sino en precios, a lo cual ha ayudado la contención salarial ya referida anteriormente.

-En cambio, existe una mayor inflación en los precios de consumo que en los industriales y que en los de exportación; esto puede reflejar que el mercado

interior es más dinámico que el exterior, o bien que los servicios protegidos de la competencia exterior se encarecen relativamente. En la medida en que éstos han sido años de una mejora en la convergencia real de España, esa evolución del diferencial de inflación también puede reflejar el encarecimiento relativo de los bienes no comerciables en España como resultado del paulatino incremento del nivel de vida relativo.

Esta última aseveración, en el fondo, nos indica que encarecer nuestros productos no tiene porque ser malo *per se*, siempre que consigamos mantener nuestros mercados. El sector turístico, por ejemplo, es un caso de sector abierto al exterior que ha encarecido precios, sin que haya perdido cuota de mercado (aunque bien es cierto que también se ha beneficiado de que la convulsa situación en algunos de sus principales países competidores ha desviado demanda hacia España). En el otro lado de la balanza, sí que hay que controlar que sectores no abiertos a la competencia, muchas veces por falta de una liberalización efectiva, puedan suponer un lastre para las empresas, imponiendo costes excesivos.

Los resultados sectoriales de la industria

Hasta ahora hemos analizado los resultados competitivos de la industria española desde una perspectiva agregada. En este apartado estudiaremos con más detalle la evolución de los principales sectores manufactureros españoles, siguiendo la clasificación CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas). Además, analizaremos también los resultados según la clasificación de los bienes por contenido tecnológico -clasificación de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)-, según su destino (consumo duradero, intermedios, etc.), según la mayor o menor intensidad en el uso de ciertos factores productivos y otras clasificaciones de interés¹.

La tabla 4 nos muestra los resultados de la cuota de las exportaciones españolas en el total de la Unión Europea, agregando los sectores según dichas clasificaciones. En 9 de los 13 sectores considerados, encabezados por minerales no metálicos, alimentación, bebidas y tabaco y textil, existe una progresión en la cuota exportadora. Sólo tres sectores experimentan ligeros retrocesos: industria de la madera y el corcho, máquinas de oficina e instrumentos y material de transporte. De la simple observación de los sectores ya podríamos inferir qué tipo de industria está ganando cuota y cuál está retrocediendo: España gana cuota de mercado en las industrias de todos los niveles tecnológicos con excepción de las de nivel alto, en las cuales la presencia española sigue siendo bajísima.

Lo mismo sucede con la clasificación según el destino de los bienes: España gana cuota exportadora en todos los tipos de bienes exceptuando los de equipo, que siguen siendo con diferencia incrementada los bienes en los cuales España participa menos en el comercio exportador comunitario.

Finalmente, las tres últimas clasificaciones no hacen más que ratificar los resultados anteriores: España progresa en todas las industrias con excepción de las intensivas en tecnología, las que necesitan de recursos humanos más cualificados, y las industrias más intensivas en contratación de servicios basados en el conocimiento.

Las tablas 5, 6 y 7 nos muestran la evolución sectorial de los Índices de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)² frente a la Unión Europea, el resto del mundo y globalmente.

El índice global presenta una ligera caída, fruto de que el incremento de las exportaciones ha sido contrarrestado por un incremento similar en porcentaje, y superior en términos absolutos, en las importaciones industriales. La caída para los flujos con el resto del mundo es más acusada que la caída en relación con la Unión Europea.

A nivel sectorial, los IVCR continúan siendo negativos para 11 de los 13 sectores, con la excepción de los minerales no metálicos y el material de transporte. Siete sectores han perdido competitividad revelada (las pérdidas más acusadas se dan en material de transporte y metalurgia) y seis mejoran, en especial, alimentación, papel y químicas.

Si separamos los resultados de la UE y el resto del mundo, observamos resultados interesantes: España mejora en sus IVCR con la Unión Europea en los sectores alimentario, textil, madera y equipos eléctricos y electrónicos, mientras que empeora con el resto del mundo en estos mismos sectores. La situación inversa sólo sucede con los materiales de transporte. Papel y químicas mejoran sus IVCR en ambas áreas y el resto empeora también en ambas. Por niveles tecnológicos, los índices con la Unión Europea mejoran en los sectores de bajo contenido tecnológico y empeoran en los de mayor tecnología. Con el resto del mundo, el empeoramiento tiene lugar en todos los sectores, excepto en los de contenido medio-alto.

Es preciso analizar estos resultados con cierto detenimiento. España se está especializando frente a la Unión Europea en productos de bajo contenido tecnológico, pero a su vez está perdiendo competitividad en estos mismos sectores con el resto del mundo. Esta última zona está encabezada por los países asiáticos y, en menor medida, por los países de la ampliación. Se está creando, por tanto, una situación de pinza en la que la producción española se especializa (ganando posiciones en la UE) en sectores en los que suben con

fuerza países con menores salarios. Estos países, además, también superan a España a menudo en las industrias más tecnológicas.

Analizando los resultados según los sectores agrupados por uso de determinados factores productivos, vemos que, en el comercio total, España sólo mejora sus IVCR en sectores intensivos en marketing (como, por ejemplo, el de alimentación) y sectores de cualificación media del personal. Igualmente, separando comercio intracomunitario y extracomunitario, España mejora sus IVCR con la Unión Europea en sectores intensivos en mano de obra, de baja o media cualificación e intensivos en marketing. Con el resto del mundo, en cambio, empeora de manera notable en sectores intensivos en mano de obra y de baja cualificación (al revés que con la Unión Europea) así como en los sectores de elevados costes de transporte (reflejo del descenso de los costes de transporte entre países lejanos).

Es necesario cambiar de modelo productivo

A lo largo de la última década España ha recortado de manera importante el diferencial de tasas de empleo con Europa, y de este modo ha avanzado en la convergencia en renta per cápita con otros países de la Unión Europea. Este éxito se ha conseguido en parte mediante la potenciación de la base productiva, con una cierta especialización en productos exportables intensivos en mano de obra, aprovechando los menores costes laborales. Gracias a la caída de los salarios reales relativos (que ha excedido la pérdida de productividad aparente relativa), las empresas multinacionales que se instalaron en España con la entrada en la Comunidad Europea han podido llevar a cabo con éxito una estrategia basada en usar España como plataforma de distribución o de producción de bienes que ya no era rentable producir en los países centrales de la Unión.

No obstante, a esta mejora relativa de la posición de la industria española se superpone una aceleración del fenómeno de la globalización, que hace que países que hasta hace poco no eran directamente competidores, lo sean ahora de manera creciente. Compiten con España tanto en la producción de bienes, como en la recepción de inversión extranjera proveniente del resto de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón.

A lo largo de los últimos años, España ha ganado cuota de mercado en Europa en gran medida mediante las mismas armas que usan los países de Europa del Este y de otras zonas del mundo en desarrollo. Por ello deberá realizar un cambio sustancial en su catálogo de productos y su modelo de crecimiento si no quiere ser desbordada en favor de países que disponen de unos costes laborales aún más reducidos y están cada vez más cerca de los mercados objetivo de España.

En conjunto, por tanto, el análisis de la evolución del sector industrial español a lo largo de los últimos años muestra que el proceso de expansión del sector presenta síntomas claros de agotamiento, como ya hemos indicado en otras ocasiones (Gual, 2002 y 2003). A nivel agregado, los datos muestran que la economía española ha perdido competitividad externa a lo largo de estos últimos años con una ligera apreciación del tipo de cambio real (medido con precios de consumo) con relación a los principales socios comerciales. Esa pérdida no tiene su raíz en una clara mejora del nivel de vida español (un rápido incremento de la productividad que empuja al alza los salarios y, en menor medida, los precios), sino en una excesiva expansión de la economía en términos nominales. En el sector exterior, ese crecimiento excesivo de los costes laborales unitarios se ha compensado en parte reduciendo los márgenes, de tal modo que si calculamos el tipo de cambio real con los precios de exportación e importación ha habido incluso una ligera depreciación. Ello ha permitido que los datos agregados del sector exterior español no hayan sido negativos, manteniéndose una tónica de un moderado déficit y de una ganancia de cuota en los mercados europeos de manufacturas. Sin embargo, esa visión agregada es insuficiente para valorar los resultados del comercio exterior español. Como hemos visto en este artículo, el análisis de la composición de las exportaciones muestra que, en consonancia con la pobre evolución de la productividad, España no ha llevado a cabo un proceso de especialización positiva, que debiera caracterizarse por un progresivo desplazamiento de la producción hacia sectores con mayor valor añadido y con una mayor incorporación de tecnologías avanzadas. Al contrario, a lo largo de los últimos años ha incrementado la presencia de los sec-

tores intensivos en personal de poca cualificación y con un contenido tecnológico limitado. Todo ello expone al sector industrial español a una fuerte y creciente competencia que proviene de países emergentes. Superar con éxito este reto va a exigir un cambio radical en el modelo de crecimiento de la economía española, centrando el esfuerzo en disponer de una fuerza laboral más cualificada y preparada para competir internacionalmente.

Notas

1. Esta última clasificación es utilizada por el instituto WIFO de Viena en sus informes para la Comisión Europea. Ver por ejemplo: Landesmann, M. "Structural features of economic integration in an Enlarged Europe: patterns of catching-up and industrial specialisation", The Vienna Institute for International Economic Studies, 2002.

2. Los IVCR se calculan como el cociente del saldo comercial (exportaciones menos importaciones) dividido por el total del comercio sectorial (suma de exportaciones e importaciones). De este modo, las cifras en valor absoluto se ponderan por el volumen de comercio por sector.

Referencias bibliográficas

GUAL, Jordi "La necesidad de un nuevo impulso reformista en España" de próxima publicación en *Círculo de Empresarios* (2004); y "España pierde competitividad" en *Expansión* 19 de julio de 2003.

TABLA I. DIFERENCIAL DE CRECIMIENTO DEL PIB (a precios constantes, tasa de variación anual)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
España frente UE14	-0,4	0,4	0,8	1,5	1,5	1,5	0,7	1,1	1,0
España frente a países desarrollados	-0,7	0,3	-0,4	0,7	1,4	1,1	0,6	1,8	0,4
España frente a países industrializados	-1,2	0,1	-0,8	0,5	1,9	0,8	0,2	1,8	0,1

Fuente: elaboración propia a partir de datos del FMI

Países desarrollados incluye: UE14, Australia, Canadá, EEUU, Japón, Noruega, Nueva Zelanda y Suiza

Países industrializados: países desarrollados, Corea del Sur, Hong Kong, Malasia, México, Singapur, Taiwán y Tailandia

TABLA II. PRINCIPALES MAGNITUDES DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

	1994	% España	2000	% España	Variación
Población					
España	39.168.000		39.927.000		
UE15	372.406.000	10,52	378.915.000	10,54	0,02
UE15 +PCA	447.660.000	8,75	453.770.000	8,8	0,05
Ocupación industrial					
España	2.363.577		2.698.818		
UE15	27.884.608	8,48	24.832.086	10,87	2,39
UE15 +PCA (94-99)	34.719.788	6,81	31.283.974	8,63	1,82
Valor añadido bruto industrial					
España	78.870.990.000		111.495.600.000		
UE15	1.231.016.587.141	6,41	1.653.978.556.386	6,74	0,33
UE15 +PCA (94-99)	1.288.913.353.512	6,12	1.731.019.899.941	6,44	0,32
Productividad aparente (UE15=100)					
España	33.369	75,6	41.313	62	-13,6
UE15	44.147	100	66.607	100	
PCA (último dato disponible)		11,941	17,9		
Consumo aparente industrial					
España	245.430.900.766		408.672.306.670		
UE15	3.644.013.422.767	6,74	5.699.949.820.670	7,17	0,43
Consumo aparente industrial per cápita (UE15=100)					
España	6.266	64	10.235	68	4
UE15	9.785	100	15.043	100	
Exportaciones industriales					
España	53.229.905.230		114.585.454.217		
UE15	1.200.891.061.000	4,43	2.302.483.288.000	4,98	0,54
Importaciones industriales					
España	68.896.387.040		161.706.036.907		
UE15	1.067.192.910.117	6,46	2.324.035.674.000	6,96	0,5
Exportaciones de capital					
	prom. 94-97		prom. 98-01		
España	5.346.000.000		36.878.000.000		
UE15	132.267.000.000	4,04	624.471.000.000	5,91	1,86
UE15 +PCA	132.629.000.000	4,03	625.479.000.000	5,9	1,87
Importaciones de capital					
	prom. 94-97		prom. 98-01		
España	6.130.000.000		22.563.000.000		
UE15	86.340.000.000	7,1	481.913.000.000	4,68	-2,42
UE15 +PCA	93.566.000.000	6,55	499.075.000.000	4,52	-2,03
Stock de capital en los países candidatos					
			2000-2001		
España			548.000.000		
UE15			80.511.000.000	0,68	0,68

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, UNIDO y UNCTAD

TABLA III. ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA FRENTE UNIÓN EUROPEA

	1994	2002	Variación del período 94-02
Índice de precios relativos de consumo	95,1	104	8,9
Índice de precios relativos industriales de manufacturas	94,6	102,1	7,4
Índice de precios relativos de España del valor unitario de las exportaciones	94,1	97,1	2,9
Índice de posición efectiva nominal de España	105,4	99,1	-6,3

ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA FRENTE PAÍSES INDUSTRIALIZADOS

	1994	2002	Variación del período 94-02
Índice de precios relativos de consumo	95,9	104,4	8,5
Índice de precios relativos industriales de manufacturas	95	102,9	7,9
Índice de posición efectiva nominal de España	103,7	96,7	-7

ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA FRENTE PAÍSES DESARROLLADOS

	1994	2002	Variación del período 94-02
Índice de precios relativos de consumo	95	104,3	9,4
Índice de precios relativos industriales de manufacturas	94,2	102,8	8,7
Índice de precios relativos de España del valor unitario de las exportaciones	92,8	98,7	5,9
Índice de posición efectiva nominal de España	105,3	97,1	-8,2

Fuente: Banco de España

Países desarrollados incluye: UE15, Australia, Canadá, EEUU, Japón, Noruega, Nueva Zelanda y Suiza

Países industrializados: países desarrollados, Corea del Sur, Hong Kong, Malasia, México, Singapur, Taiwán y Tailandia

TABLA IV. EXPORTACIONES ESPAÑOLAS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE LA UE PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

	1994	2001	Variación del período 94-01
Industrias manufactureras	4,7	5,5	0,7

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE LA UE PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES

	1994	2001	Variación del período 94-01
Alimentación, bebidas y tabaco	4,8	7,8	3,0
Textil, confección, cuero y calzado	4,4	6,7	2,3
Industrias de la madera y el corcho	5,4	5,1	-0,3
Papel, edición, artes gráficas y reprografía	4,6	5,1	0,5
Industrias químicas	3,1	4,3	1,1
Caucho y materias plásticas	2,3	2,6	0,3
Otros productos minerales no metálicos	9,0	12,5	3,5
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	5,4	5,6	0,2
Maquinaria y equipos mecánicos	3,1	4,1	1,0
Maquinas de oficina e instrumentos	2,0	1,8	-0,2
Equipos eléctricos y electrónicos	3,7	3,7	0,0
Fabricación de materiales de transporte	10,2	9,9	-0,3
Industrias manufactureras diversas	3,2	5,0	1,7

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE LA UE PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES SEGÚN CONTENIDO TECNOLÓGICO

	1994	2001	Variación del período 94-01
Nivel tecnológico alto	2,9	2,3	-0,5
Nivel tecnológico medio-alto	5,5	6,8	1,3
Nivel tecnológico medio-bajo	3,5	4,2	0,7
Nivel tecnológico bajo	4,7	6,8	2,1
No clasificables	3,4	6,6	3,2

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE LA UE PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES SEGÚN EL TIPO DE BIENES

	1994	2001	Variación del período 94-01
Bienes de consumo duraderos	9,2	10,0	0,8
Bienes de consumo no duraderos	4,4	7,3	2,9
Bienes de equipo	2,9	2,7	-0,2
Bienes intermedios no energéticos	4,5	5,3	0,8
Bienes intermedios no duraderos	3,6	4,3	0,7
Bienes intermedios de equipo no duraderos	4,4	5,4	1,0
Bienes intermedios de equipo	5,3	7,0	1,8
Bienes intermedios de equipo duraderos	5,0	6,8	1,8

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE LA UE14 PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN

	1994	2001	Variación del período 94-01
<i>Mainstream Manufacturing</i> (MM)	3,6	4,6	1,0
<i>Labour intensive industries</i> (LI)	3,9	5,8	1,9
<i>Capital intensive industries</i> (CI)	6,2	7,3	1,2
<i>Marketing driven industries</i> (MDI)	5,1	7,6	2,5
<i>Technology driven industries</i> (TDI)	5,3	4,7	-0,6

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE LA UE PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES SEGÚN LA CUALIFICACIÓN DE LA MANO DE OBRA

	1994	2001	Variación del período 94-01
Baja cualificación	4,5	5,7	1,2
Cualificación media (<i>blue collar</i>)	9,7	10,7	1,0
Cualificación media (<i>white collar</i>)	3,9	4,6	0,8
Alta cualificación	2,9	2,9	0,0

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE LA UE PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS INPUTS EXTERNOS

	1994	2001	Variación del período 94-01
Servicios de transporte (ITRS)	4,4	4,5	0,1
Venta y publicidad (IR&S)	3,1	4,1	0,9
Servicios basados en el conocimiento (IKBS)	3,6	3,3	-0,3
Otras industrias	6,9	9,0	2,1

Fuente: Elaboración propia con datos de IDESCAT (Institut d'Estadística de Catalunya) y Eurostat

TABLA V. IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA (frente a la UE)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Industria manufacturera	-9,7	-11,6	-2,0

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA POR SECTORES (frente a la UE)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Alimentación, bebidas y tabaco	-10,5	5,1	15,6
Textil, confección, cuero y calzado	3,7	8,9	5,2
Industrias de la madera y el corcho	-17,7	-15,5	2,2
Papel, edición, artes gráficas y reprografía	-30,7	-15,8	14,9
Industrias químicas	-36,1	-29,1	7,1
Caucho y materias plásticas	-10,7	-6,0	4,7
Otros productos minerales no metálicos	27,2	27,6	0,4
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	-14,8	-16,0	-1,2
Maquinaria y equipos mecánicos	-35,1	-36,6	-1,4
Maquinas de oficina e instrumentos	-40,6	-45,4	-4,8
Equipos eléctricos y electrónicos	-19,2	-13,7	5,5
Fabricación de materiales de transporte	15,0	-1,2	-16,1
Industrias manufactureras diversas	-3,2	-0,6	2,7

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN CONTENIDO TECNOLÓGICO (frente a la UE)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Nivel tecnológico alto	-18,4	-22,6	-4,2
Nivel tecnológico medio-alto	-8,8	-15,0	-6,2
Nivel tecnológico medio-bajo	-13,8	-12,0	1,8
Nivel tecnológico bajo	-9,3	1,4	10,7
No clasificables	-24,8	-18,7	6,1

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN (frente a la UE)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Sectores no especializados	-20,0	-17,7	2,3
Sectores intensivos en mano de obra	-13,8	-4,8	9,0
Sectores intensivos en capital	-21,1	-27,2	-6,1
Sectores intensivos en marketing	-6,3	6,0	12,3
Sectores intensivos en tecnología	4,7	-6,4	-11,1

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN LA CUALIFICACIÓN DE LA MANO DE OBRA (frente a la UE)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Baja cualificación	-5,4	0,3	5,7
Cualificación media (<i>blue collar</i>)	9,8	-2,3	-12,1
Cualificación media (<i>white collar</i>)	-29,1	-23,0	6,1
Alta cualificación	-28,7	-34,0	-5,3

**IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA
SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS INPUTS EXTERNOS (frente a la UE)**

	1994	2002	Variación del período 94-02
Servicios de transporte (ITRS)	-14,9	-13,0	1,8
Venta y publicidad (IR&S)	-28,2	-26,0	2,2
Servicios basados en el conocimiento (IKBS)	-24,5	-23,7	0,8
Otras industrias	4,9	-0,7	-5,6

Fuente: elaboración propia a partir de datos del IDESCAT

TABLA VI. IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA (frente al resto del mundo)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Industria manufacturera	-3,8	-8,5	-4,7

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA POR SECTORES (frente al resto del mundo)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Alimentación, bebidas y tabaco	-15,4	-15,9	-0,4
Textil, confección, cuero y calzado	-11,0	-26,6	-15,6
Industrias de la madera y el corcho	-42,9	-45,0	-2,1
Papel, edición, artes gráficas y reprografía	20,7	26,8	6,2
Industrias químicas	-15,8	-0,7	15,1
Caucho y materias plásticas	19,3	7,2	-12,1
Otros productos minerales no metálicos	68,7	45,6	-23,1
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	31,0	-6,9	-38,0
Maquinaria y equipos mecánicos	19,4	4,5	-14,9
Maquinas de oficina e instrumentos	-56,9	-58,6	-1,7
Equipos eléctricos y electrónicos	-21,4	-38,1	-16,8
Fabricación de materiales de transporte	4,6	12,8	8,2
Industrias manufactureras diversas	-18,9	-17,3	1,6

**IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN CONTENIDO TECNOLÓGICO
(frente al resto del mundo)**

	1994	2002	Variación del período 94-02
Nivel tecnológico alto	-40,0	-46,3	-6,4
Nivel tecnológico medio-alto	-1,1	3,7	4,8
Nivel tecnológico medio-bajo	10,7	3,5	-7,2
Nivel tecnológico bajo	-12,2	-19,3	-7,1
No clasificables	-88,6	-90,1	-1,5

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN EL TIPO DE BIENES
(frente al resto del mundo)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Bienes de consumo duradero	-20,3	-21,6	-1,3
Bienes de consumo no duradero	-10,7	-22,3	-11,6
Bienes de equipo	-8,9	-13,7	-4,8
Bienes intermedios no energéticos	-0,6	-2,7	-2,1
Bienes intermedios/no duraderos	-14,5	-4,9	9,6
Bienes intermedios/no duraderos/equipo	-1,5	-0,5	1,0
Bienes intermedios/equipo	30,4	14,3	-16,1
Bienes intermedios/equipo/duraderos	60,1	16,7	-43,4

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN
(frente al resto del mundo)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Sectores no especializados	19,0	5,9	-13,1
Sectores intensivos en mano de obra	7,0	-11,5	-18,5
Sectores intensivos en capital	8,3	3,7	-4,7
Sectores intensivos en marketing	-8,8	-11,7	-2,8
Sectores intensivos en tecnología	-27,3	-25,4	1,9

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN LA CALIFICACIÓN DE LA MANO DE OBRA (frente al resto del mundo)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Baja calificación	2,4	-13,0	-15,4
Cualificación media (<i>blue collar</i>)	12,2	11,8	-0,4
Cualificación media (<i>white collar</i>)	-14,9	-12,3	2,6
Alta calificación	-9,5	-11,9	-2,5

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS INPUTS EXTERNOS (frente al resto del mundo)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Servicios de transporte (ITRS)	24,4	6,9	-17,6
Venta y publicidad (IR&S)	-7,0	-9,2	-2,2
Servicios basados en el conocimiento (IKBS)	-9,9	-12,2	-2,4
Otras industrias	-11,4	-12,8	-1,4

Fuente: elaboración propia a partir de datos del IDESCAT

TABLA VII. IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA (frente total mundial)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Industria manufacturera	-8,0	-10,7	-2,8

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA POR SECTORES (frente total mundial)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Alimentación, bebidas y tabaco	-12,3	-1,6	10,6
Textil, confección, cuero y calzado	-2,2	-6,9	-4,7
Industrias de la madera y el corcho	-27,7	-27,5	0,3
Papel, edición, artes gráficas y reprografía	-18,6	-6,6	12,1
Industrias químicas	-30,5	-21,2	9,3
Caucho y materias plásticas	-5,2	-3,2	2,0
Otros productos minerales no metálicos	42,8	34,8	-8,0
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	-2,1	-13,4	-11,4
Maquinaria y equipos mecánicos	-18,5	-24,3	-5,8
Maquinas de oficina e instrumentos	-47,5	-50,4	-2,9
Equipos eléctricos y electrónicos	-20,0	-22,0	-2,1
Fabricación de materiales de transporte	13,2	1,3	-11,9
Industrias manufactureras diversas	-9,6	-7,3	2,3

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN CONTENIDO TECNOLÓGICO (frente total mundial)

	1994	2002	Variación del período 94-02
Nivel tecnológico alto	-28,0	-30,6	-2,6
Nivel tecnológico medio-alto	-7,2	-10,8	-3,6
Nivel tecnológico medio-bajo	-4,9	-6,1	-1,2
Nivel tecnológico bajo	-10,3	-5,8	4,5
No clasificables	-80,2	-81,5	-1,4

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN

	1994	2002	Variación del período 94-02
Sectores no especializados	-9,9	-11,2	-1,4
Sectores intensivos en mano de obra	-5,8	-7,6	-1,9
Sectores intensivos en capital	-13,2	-18,3	-5,1
Sectores intensivos en marketing	-7,2	0,0	7,2
Sectores intensivos en tecnología	-3,5	-10,8	-7,4

IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA SEGÚN LA CUALIFICACIÓN DE LA MANO DE OBRA

	1994	2002	Variación del período 94-02
Baja cualificación	-2,7	-4,3	-1,6
Cualificación media (<i>blue collar</i>)	10,2	0,1	-10,1
Cualificación media (<i>white collar</i>)	-24,5	-19,4	5,1
Alta cualificación	-21,2	-26,8	-5,7

**IVCR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA
SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS INPUTS EXTERNOS**

	1994	2002	Variación del periodo 94-02
Servicios de transporte (ITRS)	-4,3	-7,4	-3,1
Venta y publicidad (IR&S)	-21,2	-21,1	0,1
Servicios basados en el conocimiento (IKBS)	-18,9	-19,6	-0,8
Otras industrias	0,8	-4,0	-4,8

Fuente: elaboración propia a partir de datos del IDESCAT