
Un análisis comparado de la demanda de exportación de manufacturas en los países de la UEM

Este artículo ha sido elaborado por Ana Buisán y Juan Carlos Caballero, del Servicio de Estudios (1).

1. INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, las exportaciones de bienes y servicios de la UEM han registrado un elevado dinamismo. Esta fortaleza ha sido especialmente intensa en el caso de las exportaciones de bienes manufacturados, cuya participación en el PIB, teniendo en cuenta tanto el comercio entre los países integrantes como con el resto del mundo, ha pasado de ser ligeramente superior al 10% a mediados de los años setenta a situarse en torno al 30% en 2001. No obstante, existen notables diferencias entre los países de la UEM, tanto respecto al peso de las exportaciones en el producto como a su grado de avance en este período. Esta diferente evolución vendría explicada, de acuerdo con la teoría económica, por el comportamiento de sus variables determinantes —tamaño de los mercados y competitividad— y por la respuesta de las exportaciones ante la evolución de estas variables. En este artículo se aporta evidencia empírica sobre la sensibilidad de la demanda de exportación de cada país de la UEM a cambios en sus determinantes fundamentales, tratando de comprender las razones de estas divergencias y, en especial, de las distintas elasticidades en relación con la competitividad.

Para ello, en el epígrafe 2 se detalla la evolución de las variables determinantes de la demanda de exportaciones a lo largo del período 1975-2002; en el epígrafe 3 se analizan las elasticidades de largo y corto plazo de las exportaciones de cada país, y en el epígrafe 4 se presentan las principales conclusiones.

2. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES, LA DEMANDA EXTERNA Y LA COMPETITIVIDAD EN LOS PAÍSES DE LA UEM

La aproximación teórica habitual para determinar el volumen de exportaciones de un país suele adoptar el supuesto de que la elasticidad de la oferta de bienes exportados es infinita y, en consecuencia, la delimitación de las variables que influyen sobre los flujos de exportación se basa en la teoría clásica de la demanda, donde el agente demandante se comporta como un consumidor que maximiza su función de utilidad sujeto a una restricción presupuestaria. Así, la cantidad demandada depende de

(1) Este artículo es un resumen de un documento de trabajo de próxima aparición.

Evolución de las exportaciones de manufacturas y sus principales determinantes (a)

	Exportaciones de manufacturas				Mercados de exportación				Competitividad (b)			
	75-01	75-83	84-92	93-01	75-01	75-83	84-92	93-01	75-01	75-83	84-92	93-01
Bélgica	4,8	3,5	4,6	6,3	6,1	4,9	6,3	7,0	0,2	-1,2	0,7	1,0
Alemania	4,9	4,1	4,1	6,4	6,3	4,7	6,1	8,0	0,4	0,0	1,6	-0,5
Grecia	6,4	5,7	8,4	2,4	4,6	4,4	4,5	5,3	-2,0	-0,5	-3,4	-1,7
España	9,5	10,3	7,9	10,5	6,2	4,9	6,5	7,0	-0,2	-1,6	1,5	-0,7
Francia	5,8	4,6	5,3	7,3	6,1	4,7	6,2	7,1	-1,0	-1,7	-0,1	-1,4
Irlanda	12,8	13,1	10,3	18,0	6,1	5,4	6,8	6,2	-0,3	-0,3	-0,2	-0,5
Italia	5,2	5,5	4,0	6,2	6,1	4,7	6,0	7,6	0,6	0,5	1,2	-0,1
Austria	8,3	7,1	7,6	10,6	6,0	4,4	6,3	7,6	-1,9	-1,7	-0,8	-3,4
Holanda	5,6	3,9	6,8	6,3	5,9	4,8	6,5	6,4	-0,6	-1,2	-0,4	-0,1
Portugal	10,6	9,8	12,0	9,5	6,3	4,9	7,3	6,7	-1,0	-1,6	0,0	-1,8
Finlandia	5,9	6,7	2,4	8,8	5,9	4,1	5,6	7,9	0,5	0,0	0,5	1,0

Fuente: OCDE.

(a) Crecimiento medio anual.

(b) Una disminución (aumento) del indicador de competitividad significa una depreciación (apreciación) del tipo de cambio efectivo y, por tanto, una ganancia (pérdida) de competitividad.

una variable de renta externa, que se aproxima por un índice de mercados de exportación, y del precio relativo de los bienes exportables, es decir, del diferencial entre precios de exportación del país considerado y el de sus competidores. Este índice de competitividad-precio equivale a un tipo de cambio efectivo real calculado con precios de exportación.

En el cuadro 1 se presentan las tasas medias anuales de variación de las exportaciones (tanto a países de fuera de la zona del euro como a participantes en la zona), de los mercados de exportación y de los índices de competitividad para el conjunto del período considerado, así como para tres subperíodos, de todos los países de la UEM (salvo Luxemburgo). En él se observa la existencia de dos grupos diferenciados de países en lo que se refiere al comportamiento de las exportaciones: el primero, compuesto por Alemania, Francia, Italia, Holanda y Bélgica, en el que las exportaciones aumentan a un ritmo más reducido; y un segundo grupo, formado por España, Portugal, Austria e Irlanda, en el que el crecimiento medio de las exportaciones es más elevado. Finalmente, Grecia y Finlandia se sitúan en una posición intermedia. Por otra parte, el gráfico 1 muestra la evolución de la cuota de exportación, definida como el cociente entre el volumen de exportaciones de manufacturas y el de los mercados de exportación en cada país de la UEM desde 1975, junto con la trayectoria seguida por la competitividad.

Si se atiende a la evolución de las variables determinantes, el comportamiento diferencial

está, sin embargo, menos definido. Así, el ritmo de expansión medio de los mercados de exportación es similar en todos los países —exceptuando a Grecia, donde es algo más reducido—, con independencia de su pertenencia a uno u otro grupo. Además, en todos los países del grupo menos dinámico el crecimiento medio de las exportaciones es inferior —en algunos países, como Holanda o Francia, por escaso margen— al de los mercados de exportación. Ello se refleja en la tendencia decreciente que muestra la cuota de exportación representada en el gráfico 1. Por el contrario, en el segundo grupo las exportaciones aumentan por encima de la tasa de expansión de los mercados de forma sistemática. No obstante, en los años más recientes se ha detenido el proceso de ganancia de cuota en España y Portugal.

En relación con la evolución de la competitividad-precio, en el cuadro 1 se observa que todos los países cuyas exportaciones experimentan un mayor crecimiento a lo largo del período analizado han registrado ganancias de competitividad, de importancia reducida en España e Irlanda y de una magnitud más apreciable en Austria y Grecia, si bien en estos últimos países la fortaleza de sus exportaciones no ha sido tan intensa. Dentro del grupo de países caracterizados por el menor dinamismo de sus ventas al exterior, se han producido pérdidas de competitividad en Alemania, Italia y Bélgica, y ganancias en Francia y Holanda, que, sin embargo, no han sido suficientes para que en estos dos países aumentaran las cuotas de mercado en el período considerado.

CUADRO 2

Evolución de la competitividad y sus determinantes (a)

	Competitividad				Tipo de cambio efectivo nominal				Precios relativos			
	75-01	75-83	84-92	93-01	75-01	75-83	84-92	93-01	75-01	75-83	84-92	93-01
Bélgica	0,2	-1,2	0,7	1,0	0,8	-0,7	2,4	0,6	-0,6	-0,4	-1,7	0,4
Alemania	0,4	0,0	1,6	-0,5	3,3	4,5	4,1	1,4	-2,8	-4,3	-2,4	-1,9
Grecia	-2,0	-0,5	-3,4	-1,7	-9,0	-8,9	-10,7	-4,2	7,7	9,2	8,1	2,6
España	-0,2	-1,6	1,5	-0,7	-2,6	-7,2	1,4	-2,3	2,4	6,0	0,0	1,6
Francia	-1,0	-1,7	-0,1	-1,4	-0,3	-3,6	1,6	0,8	-0,8	2,0	-1,6	-2,3
Irlanda	-0,3	-0,3	-0,2	-0,5	-0,5	-3,1	1,6	0,2	0,2	2,9	-1,7	-0,8
Italia	0,6	0,5	1,2	-0,1	-2,3	-6,6	1,0	-1,4	2,9	7,7	0,3	1,4
Austria	-1,9	-1,7	-0,8	-3,4	1,9	2,3	1,9	1,5	-3,7	-3,8	-2,7	-4,8
Holanda	-0,6	-1,2	-0,4	-0,1	2,4	1,9	3,2	2,0	-3,0	-3,1	-3,5	-2,0
Portugal	-1,0	-1,6	0,0	-1,8	-6,4	-13,0	-4,1	-0,5	5,7	13,2	4,2	-1,3
Finlandia	0,5	0,0	0,5	1,0	0,2	-1,0	-0,2	1,6	0,3	1,0	0,7	-0,7

Fuente: OCDE.

(a) Crecimiento medio anual.

Si se desglosa la competitividad-precio entre el tipo de cambio efectivo nominal y los precios relativos de exportación (véase cuadro 2), se observa que, en términos generales y en el promedio del período considerado, los países que han ganado competitividad y pertenecen al grupo caracterizado por el relativo dinamismo de las exportaciones (España, Portugal e Irlanda) lo han conseguido gracias a la depreciación de su tipo de cambio efectivo nominal, ya que sus precios de exportación han crecido por encima de los de sus competidores. En Austria y Holanda y, en menor medida, en Francia, las ganancias de competitividad se derivan de la favorable evolución de sus precios relativos, ya que sus monedas o se apreciaron o se mantuvieron estables. Entre los países que han registrado pérdidas de competitividad, en Bélgica y Alemania los precios de exportación han crecido menos que los de sus competidores, pero este efecto favorable sobre la competitividad se ha visto contrarrestado por la apreciación de su tipo de cambio. Por último, en Italia y en el promedio del período considerado, la depreciación de su moneda no compensó el deterioro de sus precios relativos.

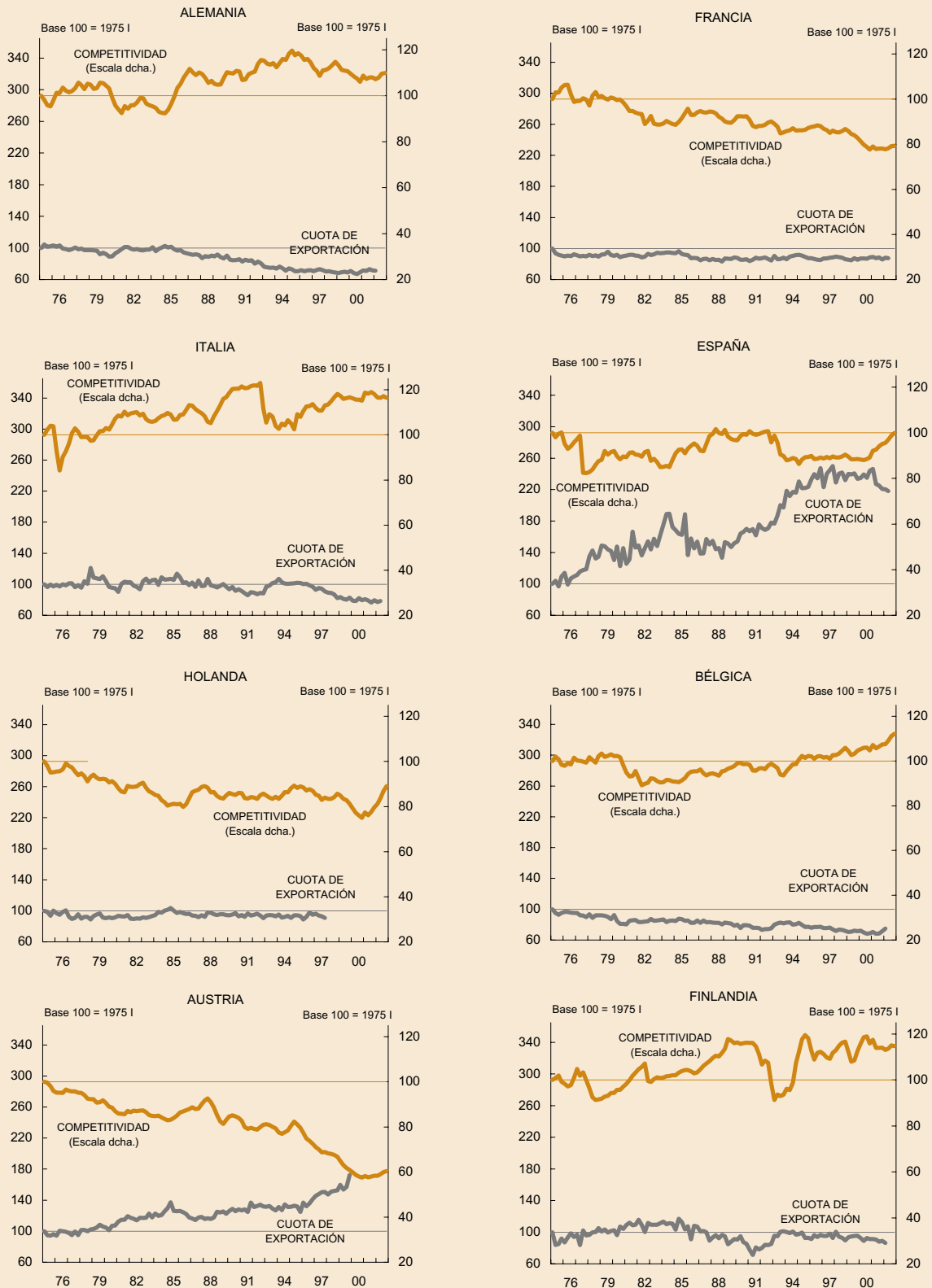
De lo expuesto hasta ahora se deduce que la evolución diferenciada de las exportaciones de manufacturas en los países de la UEM en el período más reciente no parece explicarse satisfactoriamente por el distinto comportamiento de sus variables determinantes. En el caso de los mercados de exportación, porque su ritmo de expansión es muy similar en los diferentes países. Por lo que se refiere a la competitividad, aunque se observan movimientos dispares y, a

grandes rasgos, coherentes con las diferencias en la evolución de las exportaciones, no parece que resulten suficientes para explicar el fuerte dinamismo de las ventas al exterior en algunos países. Por lo tanto, es previsible que las divergencias observadas en el crecimiento de las exportaciones entre los países de la UEM se hallen más relacionadas con una respuesta diferente a las variaciones de sus variables explicativas.

3. FUNCIONES DE DEMANDA DE EXPORTACIÓN

Para analizar la sensibilidad de las exportaciones a sus principales determinantes, se han estimado unas funciones de demanda de exportación de manufacturas para cada uno de los países de la UEM con datos trimestrales procedentes de la OCDE correspondientes al período muestral 1975-2002. Para cada país, la variable exógena es el volumen de exportación de manufacturas, considerando el comercio intra y extra-área. La variable utilizada para medir la renta exterior es un índice de mercados de exportación, obtenido como la suma de los volúmenes de importaciones de manufacturas de cada mercado expresados en dólares constantes, ponderada por la importancia relativa que tiene ese mercado de exportación dentro de las exportaciones totales del país. Los precios relativos o índices de competitividad se calculan como el diferencial entre el precio de exportación del país exportador y el de sus competidores, ambos transformados en dólares. Para obtener este último, la OCDE utiliza un sistema de ponderación global que, al igual que el sistema de doble pon-

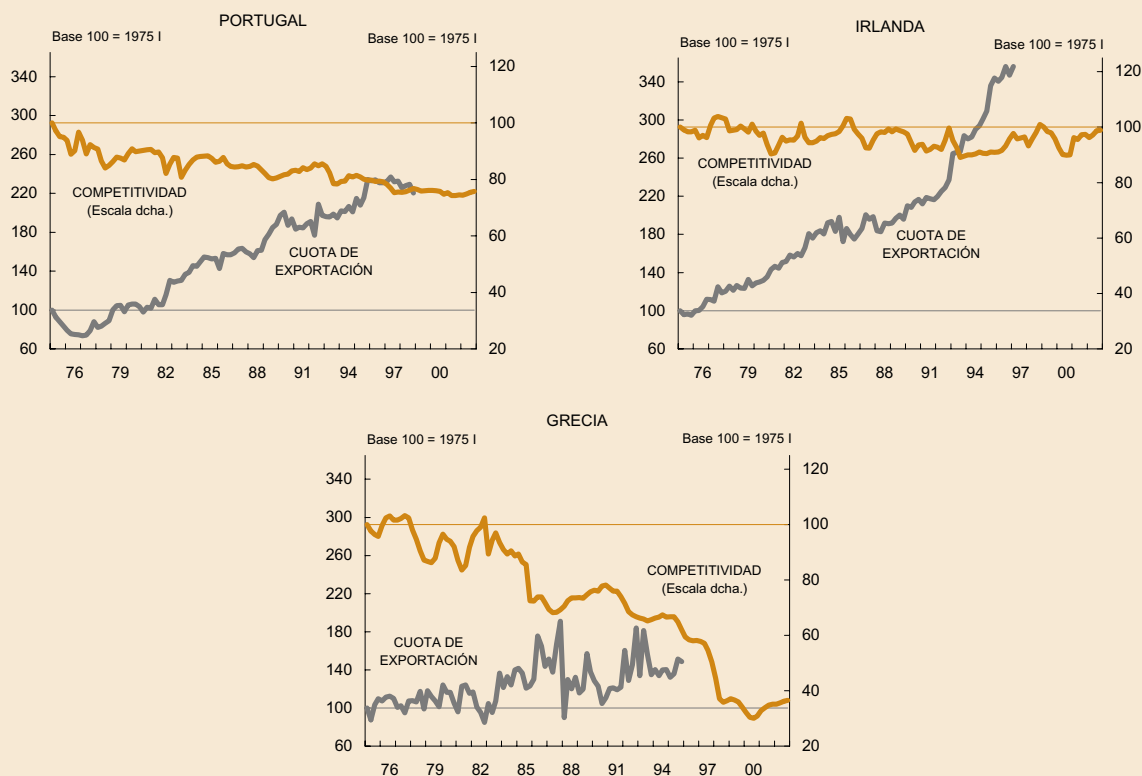
Evolución de la cuota de exportación (a) y de la competitividad



Fuente: OCDE.

(a) Definida como la *ratio* exportaciones/mercados de exportación.

Evolución de la cuota de exportación (a) y de la competitividad (continuación)



Fuente: OCDE.

(a) Definida como la *ratio* exportaciones/mercados de exportación.

deración, califica como competidores a los otros países que exportan, pero, además, considera también como mercado de exportación el mercado interior del país exportador (2).

3.1. Resultados econométricos

La estimación de las funciones de exportación se ha realizado mediante un análisis de cointegración, a partir del cual se establece un mecanismo de corrección del error (MCE). En el gráfico 2 se presentan las distintas elasticidades de largo plazo de renta y competitividad (3). Como se observa, las elasticidades de largo plazo de los mercados de exportación estimadas son coherentes, a grandes rasgos, con la diferente respuesta de las exportaciones de

manufacturas de cada país ante las variaciones similares que han registrado los mercados de exportación. Así, en países que han ganado cuota de mercado, como España, Austria, Irlanda y Portugal, el coeficiente toma un valor superior a 1. También lo hace en Finlandia, aunque por menor margen. Los países de este grupo partían, a mediados de los setenta, de un menor grado de apertura al exterior y han incrementado notablemente su participación en los mercados internacionales de bienes, en un proceso acelerado por su integración en áreas de libre comercio, como la Unión Europea (véase gráfico 3). En un segundo grupo de países, la elasticidad es inferior a 1, lo que resulta compatible con su pérdida de peso en el comercio mundial.

Las elasticidades-precio de largo plazo presentan un rango de variación más amplio, entre 0 en el caso de Bélgica y $-1,5$ en el de Finlandia. Entre las posibles causas de este comportamiento diferencial destaca la especialización de las exportaciones de manufacturas de cada país. Cabe esperar que la elasticidad-precio sea más reducida en aquellos países cuyo comercio presenta, en la media del período mues-

(2) Una explicación más detallada de las variables se encuentra en Durand, Simon y Webb (1992).

(3) En los casos de Irlanda y Portugal, los dos países donde el crecimiento de las exportaciones ha sido más elevado, no ha sido posible estimar de forma satisfactoria una ecuación de demanda que incorpore la dinámica de corto plazo. En el resto del artículo se hace referencia a las elasticidades de largo plazo obtenidas a partir de un modelo multiecuacional (VECM) para estos dos países.

GRÁFICO 2

Elasticidades de largo plazo de la demanda de exportaciones (a)

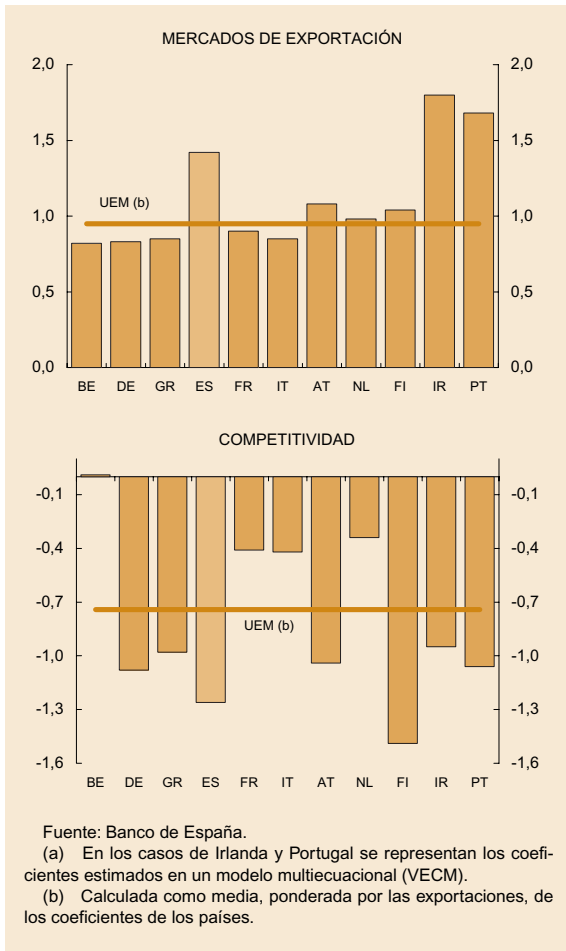
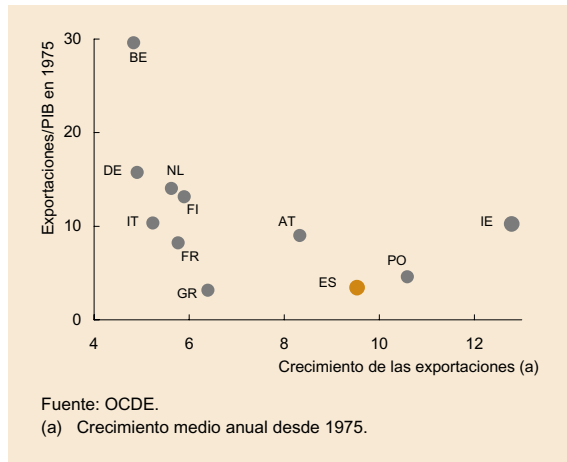


GRÁFICO 3

Exportaciones de manufacturas: situación de partida y crecimiento



tenga un efecto de moderación sobre la elasticidad-precio. Además, como a lo largo del período muestral utilizado en la estimación se han sucedido distintos regímenes de tipo de cambio (flexible, ajustable y fijo —con la entrada en vigor del euro, en lo que se refiere al comercio intra-UEM—), es previsible que la elasticidad de las exportaciones en relación con la competitividad presente, en muchos casos, una elevada sensibilidad a cambios o reducciones del período muestral. Hay que suponer, por último, que, junto a estos factores generales, pueden intervenir otros específicos de cada país, que se analizarán con más detalle en el epígrafe siguiente.

El ajuste de la variación de las exportaciones a las desviaciones de su trayectoria de largo plazo, expresado por el valor del coeficiente del mecanismo de corrección del error, es similar en la mayoría de los países, de forma que el retorno completo al equilibrio tarda alrededor de un año. Solo en Francia, Holanda y, especialmente, en Grecia, la velocidad de ajuste es superior, por lo que las exportaciones se encuentran, en media, más próximas a su senda de largo plazo.

Por otra parte, en el gráfico 4 se comparan las elasticidades de largo y corto plazo de los mercados de exportación y de la competitividad. Se observa que, únicamente en los casos de Holanda, Finlandia y, sobre todo, España, la respuesta de las exportaciones a los mercados de exportación es superior en el largo que en el corto plazo. En relación con los precios, en todos los países, excepto Bélgica, el efecto de la competitividad sobre las exportaciones es mayor a largo que a corto plazo. Cabe destacar, además, que, en el corto plazo, la respuesta de las exportaciones ante cambios en los merca-

tral considerado, una proporción más elevada de exportaciones de bienes en los que existe una mayor capacidad de diferenciación, que puede estar basada en aspectos como la sofisticación tecnológica, la calidad o la imagen de marca; y que, por el contrario, la elasticidad sea más alta en aquellos países cuyo comercio se centra, en mayor medida, en productos de bajo contenido tecnológico, en los que la competencia vía precio adquiere mayor relevancia. Por otra parte, un peso elevado de los intercambios intraindustriales, así como los procesos de deslocalización de la producción, que llevarían asociada una importancia creciente del comercio intra-empresa, serían factores que contribuirían a reducir la influencia de los precios sobre los flujos de exportación. También es posible que el mayor peso de las ventas a países cercanos geográfica y culturalmente —por ejemplo, en el caso de los países de la UEM, a otros miembros de la unión monetaria o de la Unión Europea—, en la medida en que refleje una relación comercial prolongada y aproveche los menores costes de transporte y de transacción,

dos se produce de forma inmediata, mientras que el efecto de los precios, además de ser de menor magnitud, tarda entre uno y tres trimestres en hacerse notar. Por lo tanto, en el corto plazo las exportaciones vienen dominadas por movimientos de la renta real exterior, que se convierten, así, en un determinante fundamental de la evolución económica en los países de la UEM, mientras que los cambios en la competitividad tardan más tiempo en afectar a la evolución de las exportaciones.

Asimismo, se ha calculado una media ponderada de las elasticidades de largo plazo de cada país para aproximar la elasticidad del área del euro en su conjunto. Como ponderaciones se han utilizado la importancia relativa de las exportaciones de manufacturas de cada país dentro del total. Se ha obtenido una elasticidad respecto a los mercados de exportación de 0,95, de $-0,74$ en relación con la competitividad y un valor para el mecanismo de corrección del error de $-0,25$. Estos resultados presentan cierta similitud con los obtenidos en el modelo *Area Wide* (AWM) estimado en el Banco Central Europeo (4). En este modelo se obtiene una elasticidad de largo plazo de las exportaciones de bienes y servicios a cambios en la competitividad de $-0,82$ y un $-0,12$ para el coeficiente del mecanismo de corrección del error. La elasticidad-renta de largo plazo está restringida a la unidad.

3.2. Una comparación de la elasticidad-precio

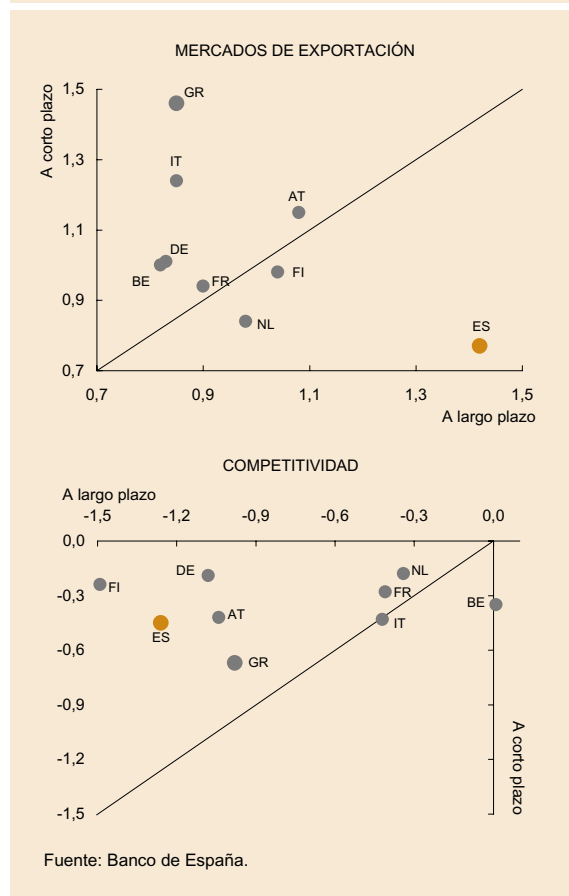
En el gráfico 5 se presenta la estructura porcentual de las exportaciones de los distintos países, clasificada de acuerdo con el contenido tecnológico de los productos (5) en 1988, que representa un punto intermedio dentro del período muestral considerado, así como la distribución geográfica del comercio de los países del área del euro —distinguiendo entre comercio intra y extra-UEM y, dentro de este último, entre el dirigido a países avanzados y a economías en desarrollo—. En general, se observa una mayor elasticidad-precio en aquellos países cuyo porcentaje de exportaciones es superior en las industrias de tecnología baja y media-baja.

(4) Véase Fagan, G., Henry, J. y Mestre, R. (2001). El AWM es comparable con la media ponderada de las estimaciones realizadas en este trabajo, ya que incluye en las exportaciones de la UEM el comercio intra-área. No obstante, estima las exportaciones totales de bienes y servicios.

(5) La OCDE elabora esta clasificación de las industrias manufactureras según su intensidad tecnológica, atendiendo a la proporción que representan los gastos en investigación y desarrollo realizados por cada sector sobre su valor añadido o producción.

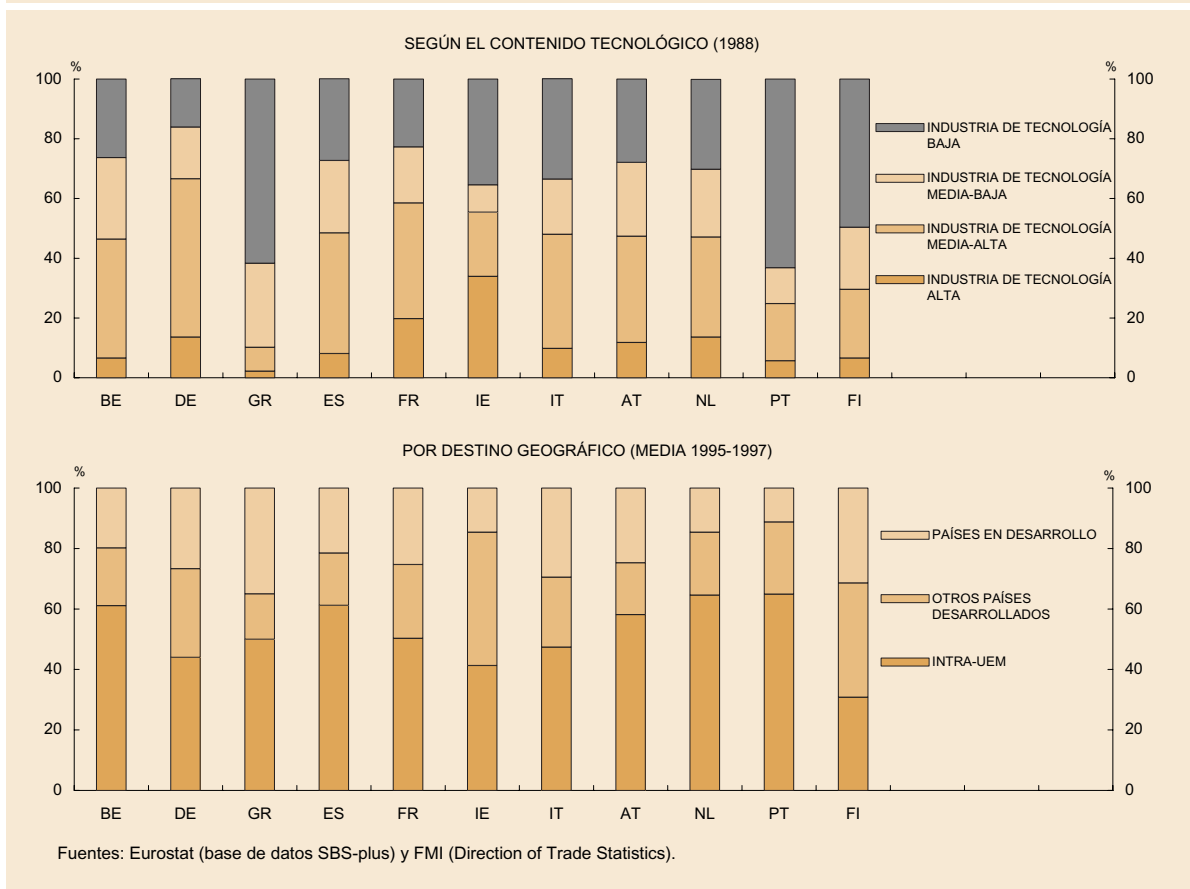
GRÁFICO 4

Elasticidad de la demanda de exportaciones respecto a sus variables determinantes



Para explicar la baja elasticidad-precio de Holanda y Bélgica —en este país es nula—, debe tenerse en cuenta la creciente importancia que han adquirido las reexportaciones de bienes, que han llegado a suponer, en el caso de Holanda, más del 40% de las exportaciones totales de bienes en el año 2000 —frente a un 20% en 1990—. El término reexportaciones se refiere a aquellos bienes comerciados que, en el proceso de transporte del país de origen al de destino, pasan a través de un tercero —normalmente, un país caracterizado como importante centro logístico—, en el cual no son sometidos a ninguna transformación industrial adicional. Estos bienes, en la medida en que pasan a ser propiedad, temporalmente, de entidades residentes en ese país de tránsito, forman parte tanto de sus importaciones como de sus exportaciones. En el caso de Bélgica y Holanda, el grueso de las reexportaciones está formado por productos procedentes de terceros países —en particular, del sudeste asiático— con destino a los principales mercados europeos, como Alemania o Francia. Según estimaciones del Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2001), la elasticidad de las re-

Estructura de las exportaciones



exportaciones al indicador de competitividad-precio es cinco veces inferior —en valor absoluto— a la elasticidad que presentan las exportaciones producidas en el país.

En el caso de Italia, resulta llamativo que, pese a centrarse en exportaciones con un contenido tecnológico relativamente reducido y proporcionalmente más dirigidas hacia fuera de la UEM, muestre una baja elasticidad de los precios. Ello sería reflejo de la estabilidad mostrada por su cuota de mercado hasta comienzos de la década de los noventa —véase gráfico 1—, a pesar de la progresiva y sustancial pérdida de competitividad registrada durante ese período. Posiblemente, este hecho fue consecuencia de una especialización en segmentos específicos de productos en los que, pese a su pertenencia a sectores de tecnología baja, es posible establecer una mayor diferenciación, especialmente en términos de imagen de marca, así como del esfuerzo de reestructuración llevado a cabo por la industria italiana ante el comportamiento desfavorable del tipo de cambio real hasta principios de los noventa [véase Fazio (2000)]. De hecho, en los años posteriores se observa una mayor respuesta de las ex-

portaciones a los cambios registrados por la competitividad, que, sin embargo, no se refleja en la elasticidad estimada utilizando todo el período muestral.

En Francia, por el contrario, el elevado contenido tecnológico que muestran sus exportaciones justificaría la escasa sensibilidad de sus ventas al exterior respecto a la competitividad. En el caso alemán, sin embargo, el coeficiente de la competitividad parece alto, si se tiene en cuenta la gran importancia relativa de las ventas al exterior de productos con contenido tecnológico notorio. Entre los factores que podrían justificar este hecho se hallan el porcentaje superior en Alemania respecto a otros países de la UEM del comercio interindustrial —compuesto por bienes que responden en mayor medida al precio—, así como el peso relativamente importante que presentan las exportaciones dirigidas fuera de la Unión Europea.

En España y Austria predominaría el efecto de composición por productos del comercio, de contenido tecnológico relativamente bajo, y, por ello, la elasticidad-precio alcanza un valor alto,

de $-1,3$ y -1 , respectivamente. Este valor también es elevado en Finlandia, como consecuencia de un porcentaje muy significativo de exportaciones sensibles al precio, entre las que destacan las de madera, corcho y papel —que suponían un 42% de las exportaciones totales de manufacturas en el año 1988—, dirigidas en su mayor parte fuera de la UEM. Dado el fuerte cambio de especialización productiva y de comercio que ha experimentado la economía finlandesa en los años más recientes, con una ganancia de peso del sector de material electrónico y comunicaciones —que ha pasado de representar un 3% de las exportaciones totales en 1988 a un 16% en 1998—, parecería razonable que ello se reflejara en un cambio en la elasticidad-precio. Para comprobarlo se estimó la ecuación dividiendo el período muestral en dos subperíodos, hasta 1988 y desde entonces, sin que se observe un cambio significativo en el coeficiente de la competitividad de largo plazo. Hay que señalar que, a pesar de la creciente importancia que han adquirido los bienes de tecnología alta en los últimos años, la industria de papel sigue siendo la más relevante, llegando a suponer todavía el 30% de las exportaciones totales en 1998.

Por último, resulta llamativo que el valor de la elasticidad-precio no sea mayor en Grecia, dado que el nivel tecnológico de sus exportaciones es muy bajo y que es el país cuyo comercio se dirige en mayor proporción a países menos avanzados, en especial a las economías en transición. Es posible que el factor de proximidad geográfica sea especialmente relevante a la hora de valorar la demanda de las exportaciones de Grecia. En efecto, para los países de su entorno, que tienen, en términos generales, un nivel de desarrollo inferior, los productos griegos tendrían un contenido tecnológico elevado, en términos relativos —al contrario de lo que ocurre si se compara Grecia con los demás países de la UEM—, lo que haría perder importancia a los efectos de los cambios en los precios sobre su demanda.

4. CONCLUSIONES

La demanda de exportaciones de manufacturas de los países integrantes de la UEM se ha caracterizado, desde mediados de los años setenta, por un elevado dinamismo, que, sin embargo, se manifiesta con distinta intensidad entre los países. En el caso de los países de la UEM, la evolución de sus variables determinantes no justifica de forma satisfactoria la elevada dispersión que muestra el crecimiento de las exportaciones. En primer lugar, porque el ritmo de expansión de la renta exterior —medida a través de los mercados de exportación— es similar en

todos los países. Por su parte, la competitividad registra movimientos más dispares, que resultan, en general, coherentes con el comportamiento de la cuota de mercado de los países, aunque no con las enormes diferencias observadas.

Por ello, la respuesta de las exportaciones en cada país ante cambios en sus variables determinantes explica, en gran parte, la diversidad de resultados percibidos. En particular, se observa que la elasticidad de las exportaciones frente a la variable de mercados de exportación es más elevada en aquellos países que partían de una situación inicial caracterizada por una menor apertura al exterior y que, a lo largo del período, han registrado un rápido proceso de integración en los mercados internacionales de bienes. Es previsible que las diferencias tan marcadas en la respuesta de las exportaciones al crecimiento de los mercados de exportación tiendan a remitir, en la medida en que se puedan dar por finalizados los procesos de integración comercial y los cambios de las estructuras productivas —con el traslado de recursos desde producción primaria a manufacturera— de los países que partían de una situación menos avanzada. A medida que estas economías maduren y se especialicen más en la provisión de servicios, las ganancias de cuota tenderán a moderarse notablemente.

Las distintas elasticidades-precio de largo plazo parecen venir explicadas, en términos generales, por la especialización productiva de cada país, aunque, en algunos casos determinados, aspectos idiosincrásicos pueden ser relevantes para justificar algunos valores. En un contexto en el que los cambios en la especialización de las industrias de manufacturas siguen siendo importantes y muy desiguales entre países, es razonable que la sensibilidad de las exportaciones a la competitividad-precio siga siendo diferente en cada país. Sin embargo, también cabe esperar que se produzca una tendencia general al descenso de estas elasticidades, a medida que los países vayan avanzando en mejoras de la competitividad por vías distintas del liderazgo de costes y de los precios de venta.

Destaca también que la elasticidad de la competitividad es menor en el corto que en el largo plazo y, además, en el corto plazo actúa siempre con retraso. Por ello, en el corto plazo resultan más importantes y más inmediatos los efectos sobre las exportaciones de la variable de renta que los provocados por cambios en la competitividad.

El caso de España es representativo de un país que partía de una situación inicial de reducida apertura al exterior y cuyas exportaciones

han registrado un gran dinamismo, como consecuencia de su progresiva inserción en los flujos mundiales de comercio —con hitos como la incorporación a la CEE en 1986—, la consiguiente reducción arancelaria y los intensos cambios de su estructura productiva. Ese dinamismo de las ventas al exterior se ve reflejado en la alta elasticidad-renta de las exportaciones de manufacturas españolas. Por otra parte, la reducida proporción de exportaciones de bienes de contenido tecnológico alto justificaría el elevado valor de la elasticidad-precio. Se pone de manifiesto, por tanto, una cierta especialización en aquellos productos que permiten un menor grado de diferenciación y sujetos, por ello, a una mayor competencia con base en precios por parte de terceros países.

No obstante, en los últimos años, a medida que la creación de comercio derivada del impulso de la integración económica se ha ido agotando, la cuota de exportación española ha evolucionado más en línea con la trayectoria de la competitividad. Esta situación, de prolongarse en el tiempo, implicaría que el grado de apertura de la economía española, medido por el peso de las exportaciones de manufacturas en el PIB, aumentaría a partir de ahora de forma más pausada, tal y como ocurre en otros países más desarrollados de la UEM. Por ello, la ganancia de cuota de exportación exigirá, en mayor medida que en etapas pasadas, mejoras de la competitividad. La obtención de ganancias significativas de competitividad a través de la contención de precios parece difí-

cil en el corto plazo, dada la contracción reciente de márgenes de la industria, y exigiría un esfuerzo importante para corregir el diferencial positivo que tradicionalmente ha mostrado el crecimiento de los costes laborales unitarios de España en relación con el de sus principales competidores, a través de una mayor flexibilidad en los mercados de productos y factores. En paralelo, resulta preciso fomentar la mejora de competitividad por vías distintas del precio, mediante una mayor incorporación en los procesos productivos de las innovaciones y del progreso técnico, que propiciaría la diferenciación de productos y la creación de marcas, y, en última instancia, también favorecería la moderación de los costes laborales unitarios en la medida en que suponen incrementos en la productividad de la economía.

29.5.2003.

BIBLIOGRAFÍA

- CPB NETHERLANDS BUREAU FOR ECONOMIC POLICY ANALYSIS (2001). *Quarterly report*, 2001/4.
- DURAND, M., SIMON, J. y WEBB, C. (1992). *OECD's indicators of international trade and competitiveness*, OECD Economics Department working paper, n.º 120
- FAGAN, G., HENRY, J. y MESTRE, R. (2001). *An Area-Wide model (AWM) for the euro area*, BCE, Working paper n.º 42, enero.
- FAZIO, A. (2000). «Restoring competitiveness and Italian economic growth», Comparecencia del Gobernador del Banco de Italia ante la Cámara italiana, 27 de junio de 2000.