

Competitividad de la economía española a través del comercio exterior: Del periodo de crecimiento a la crisis económica.

Spanish Economic Competitiveness through External Trade: from a Growth Period to the Economic Crisis

José Ignacio Belda Álvarez (*)

Resumen

El objetivo del trabajo es conocer la competitividad, dinamismo y especialización de los sectores exportadores españoles y su evolución temporal. Para ello, utilizamos el análisis Shift – Share y un índice de especialización exportadora, aplicado a los capítulos arancelarios. Centran nuestro interés, aquellos sectores que presentan un efecto competitivo y dinámico positivo, y en los que estamos especializados, así como su comportamiento en los dos marcos temporales elegidos. El periodo de análisis es 1999 a 2009, dividido en dos: 1999/2006, de crecimiento económico y 2006/2009 periodo de crisis.

Palabras clave: Shift – Share, competitividad, dinamismo, especialización, comercio exterior.

Abstract

The study's objective is to know the competitiveness, dynamism and specialization of Spanish export sectors and its temporal evolution. For that, the Shift– Share analysis and an index of export specialization applied to tariff chapter have been used. The sectors with a competitive and a positive dynamic effect in which we are specialized focus our attention, as well as their behaviour in two chosen time frames. The analysis covers the period 1999 to 2009, divided into two: economic growth: 1999/2006, and crisis period 2006/2009.

Key words: Shift – Share, competitiveness, dynamism, specialization, external, trade.

JEL: F10, F14

(*) Universidad de Sevilla

Departamento de Economía Aplicada III.

Escuela Universitaria Francisco Maldonado de Osuna.

Campo de Cipreses, 1.

Osuna. España.

joseignaciobelda@yahoo.es/ joseiba@euosuna.org / jbelda@us.es. Tfn:954556966

Área Temática: Comercio e inversión

Comunicación

V Premio José Luís Sampedro

1. INTRODUCCIÓN

Uno de los conceptos económicos que despiertan más polémica, definiciones dispares y posicionamientos encontrados es, sin duda alguna, el de competitividad.

Originalmente el concepto de competitividad surge en el contexto de la economía industrial y de la empresa. Aplicado a la empresa podemos decir que una empresa es competitiva cuando obtiene mejores resultados que sus rivales (en términos de beneficios y / o cuota de mercado) gracias a unos menores costes o a una tecnología superior. Es decir, en un mercado de bienes más o menos sustitutivos entre sí, la empresa tiene una ventaja en costes o en calidad de producto que le permite vender más y/o vender a mayor precio, obteniendo mayores beneficios (Nadal, 2005:437).

Ésta y otras definiciones de competitividad relativas al ámbito empresarial se pueden aplicar también a una nación, o mejor dicho a la economía de una nación, en el marco de sus relaciones económicas internacionales. Pasamos entonces de un concepto aplicado al ámbito microeconómico (la empresa) al ámbito macroeconómico (la nación). En esta línea se enmarcan las siguientes definiciones de competitividad:

- a) Según la OCDE, la competitividad de una nación sería el grado en que un país puede bajo condiciones de libre mercado, producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, al mismo tiempo que expande la renta real de su población a largo plazo (Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, 2002: 3).
- b) Capacidad de un país para mantener o aumentar la cuota de mercado de sus productos comerciales (bienes o servicios), tanto en los mercados exteriores como en el mercado interior, de forma que el saldo comercial no se convierta en una restricción para sus posibilidades de crecimiento.
- c) Balassa argumenta que: “Un país parece ser más o menos competitivo, si como resultado de desarrollos en costes y precios o en otros factores, su capacidad para vender en los mercados extranjeros y domésticos ha mejorado o empeorado” (Fuster, 2003:29).

No obstante lo señalado, hay autores, entre los que destaca el Premio Nobel de Economía Paul Krugman que niegan la posibilidad de que se pueda extender el concepto de competitividad empresarial al nacional.

En el presente trabajo, donde fundamentalmente queremos conocer el nivel de competitividad y su evolución temporal, y no las causas de la misma, partimos de la idea de que sí es posible la asimilación del concepto competitividad empresa a nación.

2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.

2.1 Objetivos

El objetivo general del presente trabajo es:

Conocer la competitividad de los sectores exportadores de la economía española a través del comercio exterior para el periodo 1999 a 2009, así como su dinamismo y repercusiones.

Este objetivo general da lugar a una hipótesis de carácter general que ha sido objeto de contrastación:

La competitividad del comercio exterior español ha mejorado, aunque sobre todo en sectores poco dinámicos, afectando a la Balanza Comercial.

El objetivo general se desglosa en los objetivos específicos siguientes:

1.1. Conocer la competitividad del sector exterior español respecto a la UE (27) como entidad geográfica de ámbito superior.

1.2. Conocer la relación en las exportaciones, entre dinamismo, competitividad y especialización de las mismas.

Estos dos objetivos dan lugar a las siguientes hipótesis que han sido objeto de contrastación:

1.1 La competitividad del comercio exterior español mejora en numerosos sectores exportadores.

1.2 La economía española se ha especializado en sectores con buen comportamiento competitivo, aunque con escaso dinamismo.

2.2 Metodología

En este apartado reseñaremos las principales decisiones que desde el punto de vista metodológico se han tomado a la hora de elaborar el trabajo, así como los indicadores y técnicas de análisis utilizadas.

2.2.1 Decisiones metodológicas

La división del periodo temporal en dos subperiodos, con el año 2006 como eje de división, viene dada porque desde 1999 a 2006, tanto el PIB como las exportaciones experimentan tasas de crecimiento crecientes. Para 2007 y 2008, las tasas de crecimiento fueron disminuyendo, para en 2009 tener un crecimiento negativo.

Se ha tomado como marco principal de referencia geográfica la Unión Europea a 27 debido a que para el periodo estudiado las exportaciones con destino la UE (27) suponen aproximadamente el 70% del total, mientras que las importaciones procedentes de la UE (27) suponen alrededor del 61%.

El nivel de desagregación de las exportaciones españolas ha sido el de Capítulo Arancelario, que se ha identificado como sector exportador, utilizando ambas denominaciones a lo largo del trabajo. Esta identificación, plantea algunos problemas en determinados capítulos en los que se aglutinan productos básicos sin elaborar, junto con productos manufacturados, como por ejemplo el capítulo 74 (Cobre y sus manufacturas). Siendo conscientes de este problema, la utilización de los capítulos arancelarios nos ofrece una panorámica de la competitividad de nuestro sector exterior a un nivel relativamente agregado, pero posibilita, en futuros trabajos profundizar con un mayor nivel de desagregación, permitiéndonos identificar los productos que determinan los resultados obtenidos al nivel más agregado.

Para clasificar las mercancías según capítulos arancelarios, se ha usado el Sistema Armonizado [Harmonized System (HS)].

La fuente estadística de la que hemos obtenido los datos de las exportaciones españolas ha sido Eurostat en su apartado de comercio exterior, External Trade detailed data/ EU (27) Trade since 1995 by HS2-HS4¹.

¹ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/database.

2.2.2 Indicadores y Técnicas Utilizadas

La competitividad la estudiaremos bajo el supuesto simplificador de que las exportaciones revelan capacidades competitivas de la economía (García y Myro, 2005: 493).

Para alcanzar los objetivos planteados y contrastar las hipótesis, se han usado los índices y técnicas de análisis que a continuación se describen.

2.2.2.1 ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EXPORTADORA (IEE)

Este índice compara el tamaño relativo de un sector o capítulo arancelario, de una entidad geográfica, con el tamaño relativo de ese mismo sector o capítulo arancelario en la entidad geográfica de orden superior.

Este índice se expresa de la siguiente manera (Fuentes, Hidalgo, 1995: 104-106):

Donde X_i representa las exportaciones de cada uno de los capítulos arancelarios (sectores), ya sean de España o de la UE (27), bien intracomunitarias o extracomunitarias.

Un valor superior a 100 significa que las exportaciones del sector considerado tienen una presencia mayor en España que en el conjunto de la UE (27).

Con el Índice de Especialización Exportadora no se pretende determinar el nivel de competitividad de nuestras exportaciones, pero complementara los resultados obtenidos en el análisis de los desplazamientos, puesto que será positivo para la competitividad del sector exterior que estemos especializados en aquellos sectores cuyos efectos competitivos y dinámicos sean positivos.

2.2.2.2 CUOTA DE MERCADO

La cuota de mercado se define como:

$$IE_i = \left(\frac{X_i^{España}}{X_i^{UE(27)}} \right) \times 100$$

Donde X_i representa las exportaciones de cada uno de los sectores exportadores, ya sean de España o de la UE (27), tanto intracomunitarias, como extracomunitarias.

A partir de la cuota de mercado calculamos la penetración real, que se expresa como la variación que tiene la cuota de mercado durante el periodo estudiado, en nuestro caso los subperiodos 1999/2006 y 2006/2009.

2.2.2.3 ANÁLISIS DE LOS DESPLAZAMIENTOS O ANÁLISIS SHIF - SHARE

Una de las técnicas estadísticas de análisis regional más utilizadas es la técnica conocida como Shift-Share o análisis de los desplazamientos. Con ella podemos analizar la evolución de una variable económica en una entidad geográfica, teniendo como marco de referencia una entidad geográfica superior.

Las descripciones más importantes de la técnica Shift-Share en su planteamiento clásico, corresponden a Creamer (1943), Duna (1960), Ashby (1964), Thirlwall (1967); Stiwell (1969 y 1970) (Rodríguez, 2001:9).

La utilización de esta técnica para el estudio de la competitividad exportadora de una región viene avalada por el uso que de la misma han hecho autores como Buckley et al. (1988), Wilson (2000), Cuyvers (2004), Green y Allaway (1985) y Coughlin y Pollard (2001), los cuales, han utilizado el análisis para evaluar la competitividad exportadora de las regiones de EEUU para productos concretos (Esteve Pérez, *et alii*, 2009:13).

La aplicación de los desplazamientos al comercio exterior en nuestro país la podemos encontrar, entre otros, en trabajos de: (Alcántara y Blanes, 2000); (Donoso y Martín, 2007); (Seguí, y Montserrat 2008); (Esteve Pérez *et alii*, 2009) y (Fernández y Márquez, 2009).

Partimos de las exportaciones por capítulos arancelarios. Sea las exportaciones españolas en 1999 (2006) para el capítulo arancelario i , y las de 2006 (2009).

A continuación calculamos su tasa de crecimiento para el periodo estudiado ; de forma que la variación sufrida por la variable en el periodo estudiado será: . Este análisis se basa en la descomposición del crecimiento de las exportaciones españolas para el capítulo i en tres efectos distintos, por lo que la formulación del análisis de los desplazamientos queda de la siguiente manera:

Donde:

- : Exportaciones españolas para el capítulo i en 1999².
- : Tasa de crecimiento de las exportaciones españolas para el capítulo i ³.
- : Tasa de crecimiento del total de las exportaciones de la UE.
- :: Tasa de crecimiento de las exportaciones de la UE para el capítulo i .

Por lo tanto las expresiones matemáticas de los efectos son:

Efecto Total:

Efecto Nacional:

Efecto Competitivo:

Efecto Dinámico:

² Si el periodo de estudio es 1999/2006. Si el periodo analizado es 2006/2009 hace referencia a las exportaciones españolas para el capítulo i en 2006.

³ Las tasas de crecimiento se calculan entre 1999 a 2006; o entre 2006 y 2009, en función del subperiodo analizado.

Donde:

Efecto Nacional (EN): Muestra la variación que ha experimentado el capítulo en España, debido al crecimiento de las exportaciones en la UE (27), o lo que es lo mismo como resultado del arrastre ejercido por las exportaciones de la UE (27).

Efecto Competitivo (EC): Muestra la competitividad del sector español, de forma que si dicho efecto es de signo positivo significa que el sector ha sido competitivo en España frente a la UE, debido a que las tasas de crecimiento del sector en España son superiores. Indica que presentamos fortalezas en dicho sector, o una ventaja competitiva frente la UE (27), puesto que ha tenido un mejor comportamiento en España que en la UE (27). Por el contrario, si el efecto tiene un signo negativo, estamos mostrando debilidad en el sector, una desventaja competitiva.

Este efecto se verá influenciado por las decisiones que tomen los agentes económicos, empresas, familias y las autoridades políticas en especial las de carácter económico.

Efecto Dinámico (ED): Muestra que parte de la variación producida en el capítulo se debe a un comportamiento dinámico del mismo en la UE (27). De modo que si el sector en la UE (27) evoluciona con una tasa de crecimiento mayor que la misma tasa para el conjunto de los sectores, produce un empuje positivo sobre el total.

Se trata pues, de un sector que presenta oportunidades de crecimiento en el futuro y que aprovecha de forma positiva la coyuntura comercial favorable de la comunidad. Si el efecto tiene un signo negativo, estamos ante un sector que no presenta perspectivas de crecimiento positivas en el futuro, puesto que ha crecido por debajo de lo que lo hizo el total del comercio, no ha sabido aprovechar la coyuntura comercial favorable del conjunto de la Unión.

La influencia de los agentes económicos nacionales sobre este efecto es menor, toda vez que quedan diluidas por las tomadas por el total de los agentes comunitarios.

En el trabajo se analizan los efectos dinámico y competitivo, lo que nos permite un estudio conjunto de la dinamicidad y competitividad de cada uno de los sectores exportadores. Para ello los sectores se pueden tipificar tal como resumimos en el siguiente cuadro (Gutiérrez, *et alii*, 1997):

Cuadro 1. Tipología de sectores

TIPO DE SECTOR	EFEECTO COMPETITIVO	EFEECTO DINÁMICO
1	+	+
2	-	+
3	+	-
4	-	-

Clasificamos como Sectores Tipo 1, aquellos en los que ambos efectos son positivos. En este caso tenemos ventajas competitivas en sectores exportadores que presentan oportunidades de crecimiento. Al tener ventajas competitivas, estamos aprovechando esas oportunidades, lo que nos permite aumentar las exportaciones, con los efectos positivos que eso tendrá sobre la economía. Para cualquier economía, el ideal está en especializarse en este tipo de sectores.

Debido a ello, en primer lugar analizaremos la especialización de nuestras exportaciones, para a continuación mostrar los resultados obtenidos en el análisis Shif – Share, en especial de los Sectores Tipo 1; finalizando con el estudio conjunto de especialización y desplazamientos, centrándonos en los Sectores Tipo 1 en los que estamos especializados.

3. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EXPORTADORA

Tal como indicábamos en la metodología del trabajo, se aplica el Índice de Especialización Exportadora (en adelante IEE) a las exportaciones españolas intra y extracomunitarias, para los dos periodos señalados.

3.1 Exportaciones Intracomunitarias

Las principales notas características de la especialización del comercio intracomunitario español entre 1999 y 2009 son las que a continuación se comentan.

El número de sectores en los que estamos especializados oscila entre los treinta y cuatro de 1999, cuarenta en 2006 y treinta y nueve en 2009, suponiendo alrededor del 55% de las exportaciones intracomunitarias españolas, un resultado discreto que viene mediatizado por el hecho de que entre los mismos se encuentra el 87. Su ausencia del grupo de sectores especializados dejaría tan solo alrededor de un 25% de nuestras exportaciones en sectores especializados.

Cuadro 2. Capítulos arancelarios con mayor especialización para las exportaciones intracomunitarias 1999, 2006 y 2009

1999			2006			2009		
Cap.	IEE	% Exp	Cap.	IEE	% Exp	Cap.	IEE	% Exp
8	585,25	3,92	8	585,39	3,52	8	570,80	4,15
7	508,77	3,05	7	519,14	2,79	7	488,80	3,11
45	443,52	0,21	45	513,17	0,18	45	397,98	0,12
69	273,44	1,32	15	344,48	1,28	15	267,57	1,33
87	223,36	29,97	69	307,98	1,12	69	262,94	0,95
3	212,18	1,06	79	306,88	0,7	3	237,92	1,20
15	204,64	0,72	13	266,77	0,07	13	220,99	0,08
13	200,92	0,08	14	256,34	0,01	87	211,50	23,43
79	196,43	0,22	3	241,86	1,14	79	204,62	0,24
68	189,73	0,85	87	201,33	25,29	52	194,31	0,26

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat

Nota: % Exp hace referencia al porcentaje que suponen las exportaciones de un sector respecto al total de las exportaciones españolas.

Se destaca que la mayor parte de los capítulos más exportadores no se encuentran entre los especializados con la excepción del sector que más exporta, el 87, y de los sectores 7 y 8.

Cuadro 3. Especialización de los capítulos más exportadores de las exportaciones intracomunitarias 1999, 2006, 2009

1999			2006			2009		
Cap.	IEE	% Exp	Cap.	IEE	% Exp	Cap.	IEE	% Exp
87	223,36	29,97	87	201,33	25,29	87	211,50	23,43
84	56,98	8,88	84	52,74	7,39	84	51,05	6,53
85	58,72	6,55	85	64,70	7,24	85	65,42	6,45
8	585,25	3,92	39	82,64	3,81	8	570,80	4,15
39	71,87	3,14	72	93,00	3,52	30	69,31	4,14
7	508,77	3,05	8	585,39	3,52	39	84,16	3,80
72	84,76	2,15	27	47,15	2,95	7	488,80	3,11
40	167,99	2,03	30	69,60	2,85	27	44,85	2,66
27	64,69	1,87	7	519,14	2,79	72	90,84	2,53
73	88,74	1,76	73	95,01	2,16	73	95,73	2,25

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat

Por lo expuesto anteriormente podemos afirmar que el número de sectores en los que estamos especializados, así como su peso en el conjunto de las exportaciones se mantiene con un cierto nivel de estabilidad durante el periodo que comprende este trabajo.

La especialización o no de nuestros sectores exportadores podemos darle un carácter estructural, puesto que veintisiete capítulos tienen siempre un IEE superior a 100, sumando entre el 52,51% de las exportaciones intra de 1999 y el 45,76% de 2009. Por el contrario el número de capítulos en los que nunca superamos 100 en el IEE, asciende a cuarenta y dos. La cuota que suponen estos capítulos es del 35,12% de las exportaciones intracomunitarias de 1999, y el 37,92% de 2009. Entre ambos suman sesenta y nueve capítulos, de un total de noventa y siete.

Respecto a la evolución temporal, en términos generales los sectores han aumentado su especialización en mayor medida durante el periodo 1999/2006, por el contrario las pérdidas de especialización más acusadas se producen en 2006/2009.

Entre 1999 y 2009 un total de treinta y ocho sectores empeoraron su IEE. Los mejores resultados se obtienen para el periodo 1999/2006 con un total de veintinueve sectores, frente a los cincuenta y nueve del periodo siguiente. En cuanto a los que mejoran su especialización, la cifra asciende hasta los cincuenta y nueve. De nuevo entre 1999 y 2006, obtenemos los mejores resultados, puesto que en esos años un total de sesenta y ocho sectores mejoraron la especialización, frente a los treinta y ocho del periodo posterior.

La influencia que tiene la evolución de la especialización de los sectores exportadores la podemos resumir en dos aspectos:

a) En general cuando un sector aumenta su IEE, y sobre todo, si alcanza la especialización, la participación en las exportaciones intra españolas se ve incrementada, por el contrario si empeora la especialización y en particular si pierde su condición de especializado, el sector disminuye su participación. No obstante existen algunas excepciones.

b) Para los dos subperiodos analizados, la correlación entre variación de la especialización y penetración real es casi perfecta.

3.2 Exportaciones Extracomunitarias

Los sectores especializados alcanzaron en 1999 la cifra de cincuenta y cinco, descendiendo hasta los cuarenta y nueve en 2006, para subir hasta los cincuenta y uno en 2009. La cuota de exportación que representaban fue del 64,35% en 1999, del 55,08% en 2006 y del 53,43% en 2009.

Los resultados expresados en número de sectores especializados y su peso en la composición de las exportaciones, no podemos valorarlos de forma excesivamente positiva, puesto que ronda algo más del 50% de los sectores y de las exportaciones. La evolución temporal es divergente, ya que en el periodo 1999/2006 el número de sectores y de cuota de exportación que representaban descendió, recuperándose durante los años 2006 a 2009, ahora bien, sin llegar a alcanzar los valores de 1999.

Cuadro 4. Capítulos arancelarios con mayor especialización para las exportaciones extracomunitarias 1999, 2006, 2009

1999			2006			2009		
Cap.	IEE	% Exp	Cap.	IEE	% Exp	Cap.	IEE	% Exp
26	850,90	0,73	89	635,26	7,37	26	576,28	0,82
3	782,22	1,61	20	524,63	1,22	79	486,66	0,20
20	713,22	1,88	69	498,51	2,54	15	481,60	1,21
8	695,76	0,95	26	492,68	0,72	3	472,37	0,89
69	546,72	3,68	15	484,06	1,08	69	458,03	2,04
25	496,84	1,21	3	462,80	0,80	20	450,89	1,20
15	339,00	1,24	8	445,92	0,76	8	400,64	0,85
64	313,38	2,22	25	409,95	0,80	25	400,61	0,81
16	302,56	0,38	16	329,83	0,28	86	272,08	1,04
86	282,12	0,64	13	289,99	0,15	16	258,94	0,26

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat

Como se deduce de los datos aportados, los sectores en los que estamos especializados son prácticamente los mismos en los años estudiados. Esta circunstancia nos indica una cierta estabilidad sobre los productos y su especialización.

Los sectores con mayor especialización no se encuentran entre los más exportadores, salvo algunas excepciones como los sectores 64 y 69 en 1999, 89 y 69 en 2006 y 69 en 2009. No obstante, una parte importante de los sectores más exportadores de nuestra economía alcanzan el nivel de especialización.

Cuadro 5. Especialización de los capítulos arancelarios más exportadores de las exportaciones extracomunitarias 1999, 2006, 2009

1999			2006			2009		
Cap.	IEE	% Exp	Cap.	IEE	% Exp	Cap.	IEE	% Exp
84	61,66	11,83	27	211,10	10,75	27	235,12	12,30
87	104,05	9,24	84	54,60	10,31	84	56,85	11,01
85	67,66	8,05	87	94,92	9,50	87	94,47	7,64
27	195,49	4,57	89	635,26	7,37	85	65,15	6,45
69	546,72	3,68	85	59,91	6,53	30	82,81	6,04
29	80,32	3,25	30	82,83	4,45	72	180,01	3,69
39	113,19	3,02	39	120,10	3,73	39	109,84	3,34
89	224,17	2,78	29	72,17	2,74	73	117,17	2,84
72	181,10	2,76	72	116,41	2,60	99	206,74	2,76
99	138,36	2,48	73	111,46	2,57	88	82,14	2,68

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

En términos generales, el grado de especialización de nuestro sector exportador fuera de la UE (27) tiene un cierto margen de mejora, dado que el número de sectores en los que estamos especializados cada año oscila entre cuarenta y nueve y cincuenta y ocho. Debido a que entre los sectores con mayor especialización no se encuentran los más exportadores, se nos abre un campo para mejorar estos resultados, es decir, podemos aumentar el porcentaje de nuestras exportaciones que corresponden a sectores en los que estamos especializados.

Al igual que sucedía para el comercio intracomunitario la especialización o no de nuestros sectores exportadores, presenta un carácter estructural, aunque de menor intensidad, se constata que treinta y ocho sectores tienen en todos los años estudiados la consideración de especializados, con una cuota de las exportaciones extracomunitarias del 47,16% y 48,39% en 1999 y 2009 respectivamente. Por lo que respecta a los sectores en los que nunca estamos especializados, su número se eleva a veintiséis; teniendo una cuota entre el 32,34% de 1999 y el 34,26% de 2009.

En cuanto a la evolución temporal de la especialización de nuestras exportaciones extracomunitarias, señalar que entre 1999 y 2009 el número de sectores que disminuyeron la especialización alcanza la cifra de sesenta y uno, suponiendo en 1999 el 78,06% de las exportaciones extracomunitarias y el 61,34% en 2009. Los peores resultados se obtuvieron en el periodo 1999/2006 con un total de cincuenta y cuatro sectores, frente a los cuarenta y ocho del periodo 2006/2009.

Respecto a los que mejoraron su especialización, la cifra llegó a los treinta y seis, con una cuota exportadora del 21,94% en 1999 y un 38,66% en 2009. Entre 1999/2006 mejoran cuarenta y tres, y entre 2006/2009 cuarenta y nueve. No se aprecia una evolución significativamente distinta en los periodos estudiados.

Los sectores perdieron especialización en mayor medida hasta 2006. Por el contrario, las mejoras en la especialización más acusadas se producen entre 2006/2009.

La influencia que tiene la evolución de la especialización de los sectores exportadores extracomunitarios es idéntica a la que tiene en el marco intracomunitario, toda vez que cuando un sector mejora su especialización, normalmente aumenta también la participación en el conjunto de las exportaciones españolas. Por el contrario, cuando los sectores la pierden, empeoran su participación, con algunas excepciones; existiendo una correlación casi perfecta entre variación de la especialización y penetración real.

Finalizamos el estudio de la competitividad de las exportaciones españolas, a través del IEE, comparando la evolución que el índice ha tenido en el marco intracomunitario y extracomunitario:

- a) El número de sectores con consideración de especialización en todos los años del estudio es mayor en el comercio extracomunitario que en el intra. La cuota exportadora que representan esos sectores es, sin embargo, ligeramente superior en el caso intracomunitario.
- b) Los sectores que no tienen la condición de especializados en todos los años del estudio es menor en el comercio extracomunitario que en el intra. El porcentaje de las exportaciones que representan dichos capítulos, es sensiblemente superior en el caso intracomunitario.
- c) Los capítulos en los que hemos estado especializados siempre, coinciden, en un porcentaje importante, en el comercio intra y en el extracomunitario, alcanzando la cifra de veinte capítulos: 3, 7, 8, 13, 15, 16, 20, 22, 25, 40, 41, 45, 52, 54, 55, 60, 64, 68, 69 y 91⁴.
- d) Respecto a los diez sectores más exportadores, y tomando como referencia los años 1999, 2006 y 2009, el comercio extracomunitario presenta mejores resultados que el intracomunitario.
- e) Para el conjunto del periodo estudiado, 1999/2009, la especialización ha evolucionado de forma más favorable en el comercio intracomunitario que en el extra.

4. ANÁLISIS DE LOS DESPLAZAMIENTOS O ANÁLISIS SHIFT - SHARE

Al igual que en el estudio de la especialización, diferenciamos en el análisis, el comercio intracomunitario del extracomunitario. Para cada uno de estos marcos geográficos, el periodo 1999/2009 lo subdividimos en dos: 1999/2006 y 2006/2009.

4.1 Exportaciones Intracomunitarias

A modo de introducción, mostramos los principales resultados en el marco intracomunitario, para a continuación entrar en más detalles en cada uno de los subperiodos temporales.

Cuadro 6. Resultado del análisis de los desplazamientos para el comercio intracomunitario (millones de euros)

	1999/2006	2006/2009
Efecto Nacional (EN)	45.793	-14.546
Efecto Competitivo (EC)	5.331	997
Efecto Dinámico (ED)	-2.122	174
Variación de las Exportaciones	49.003	-13.375

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

4.1.1 Periodo 1999/2006

El periodo 1999/2006 supuso un aumento de las exportaciones intracomunitarias valoradas en 49.003 millones de euros. Descomponiendo ese crecimiento en los tres efectos, los resultados fueron:

⁴ En el Anexo se encuentra el enunciado breve de los capítulos arancelarios reseñados.

El *EN* fue sin duda el más importante de los tres, puesto que la buena marcha de las exportaciones intracomunitarias de la UE (27), permitió aumentar las españolas por un valor de 45.793 millones de euros. El *EN* fue responsable del 93,45% del incremento total de las exportaciones.

Por lo que respecta al *EC*, en un total de setenta y un sectores fue positivo, los cuales aportaron al crecimiento de las exportaciones intra españolas 11.262 millones de euros, lo que les permitió pasar de suponer el 48,39% de las exportaciones en 1999 al 56,32% en 2006.

Tan solo veintiséis sectores tuvieron *EC* negativo, sin embargo restaron a las exportaciones, 5.930 millones de euros, perdiendo peso en la composición de las exportaciones intracomunitarias españolas; del 51,61% de 1999 al 43,68% de 2006.

En cuanto al *ED*, del total de los sectores analizados, treinta y dos mostraron un signo positivo. Estos sectores, que brindan futuras oportunidades de crecimiento de las exportaciones, aportaron al crecimiento de las mismas en este periodo 7.860 millones de euros.

Por el contrario, la mayor parte de los sectores presentan un *ED* negativo lo que supone una aportación negativa al crecimiento de las exportaciones cifrado en 9.982 millones de euros. Tuvieron una presencia relevante, aunque en descenso, en la composición de las exportaciones intracomunitarias nacionales; con un 63,81% de las mismas en 2006.

En definitiva, el periodo de crecimiento que experimentó nuestra economía se tradujo en el ámbito del comercio exterior en un aumento de las exportaciones, cuyo origen, en su mayor parte hay que buscarlo fuera, en la evolución de la UE (27), (*EN* y *ED*) y no en la mejora de la competitividad (*EC*) de nuestro sector exterior.

Por lo que respecta a la tipología de sectores, para el periodo analizado, un total de veintiuno se clasificaron como Tipo 1.

Cuadro 7. Sectores exportadores Tipo 1 de las exportaciones intracomunitarias españolas 1999/2006 (millones de euros)

	EN	EC	ED		EN	EC	ED
15	329	656	53	72	984	481	1.255
16	209	60	2	73	807	237	296
21	144	129	20	76	438	379	259
28	152	101	6	78	2	10	2
29	648	640	107	79	99	319	272
30	697	108	1.546	81	6	3	3
33	322	217	14	85	3.000	1.021	23
39	1.437	708	209	86	91	4	68
40	929	102	44	89	60	198	32
42	88	34	31	90	404	76	33
47	155	72	1				

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

Su aportación al crecimiento de las exportaciones por el *EC* fue de 5.555 millones de euros, mientras que por el *ED* alcanzó los 4.277 millones de euros, lo que supone entre ambos 9.832 millones. Podemos comprobar que la competitividad de los sectores es más importante que su dinamismo, gracias a una mayor aportación al incremento de las exportaciones vía *EC*, que vía *ED*.

Desde un punto de vista cuantitativo los resultados son poco positivos, pues de estos sectores solo cuatro, el 85, 39, 72 y 40 eran sectores con cierto peso en las exportaciones nacionales, siendo el más importante el 85 con un 6,55% y un 7,24% de las exportaciones intra en 1999 y 2006 respectivamente. Esto explica que el conjunto de sectores Tipo 1 solo representaran en 1999 el 24,02% de las mismas y en 2006 el 31,51%.

4.1.2 Periodo 2006/2009

El periodo 2006/2009 se saldó con una reducción de las exportaciones por valor de 13.375 millones de euros.

El *EN* fue el responsable de la mayor parte de la reducción en las exportaciones intracomunitarias por valor de 14.546 millones de euros, que se vio mínimamente compensado por la aportación positiva del *EC* y *ED*.

Las ventajas competitivas alcanzadas en cuarenta y dos sectores, permitieron un aumento de las exportaciones intra entre 2006 y 2009 valorado en 4.223 millones de euros, lo que les permitió en 2009 alcanzar un 57,89% de las exportaciones intra españolas. La falta de competitividad en cincuenta y cinco sectores, tuvo un efecto negativo de 3.226 millones de euros.

Un total de sesenta y cuatro sectores exportadores presentaron un *ED* positivo, lo que permitió aumentar las exportaciones intracomunitarias españolas por un valor de 7.859 millones de euros. Como consecuencia de ello, su peso en las importaciones españolas pasó del 41,89% en 2006 al 48,25% en 2009. Por otra parte, treinta y tres sectores tuvieron este efecto negativo, restando 7.685 millones de euros al crecimiento de las exportaciones intra.

Es importante destacar que en un periodo de crisis, el *EC* tiene bastante más fuerza que el *ED*, es decir hemos contrarrestado el *EN* negativo fundamentalmente vía mejora en la competitividad, aunque no haya tenido la fuerza suficiente para compensar la evolución negativa del comercio intracomunitario de la UE (27).

Un total de veinticuatro sectores exportadores quedaron tipificados como Tipo 1, se trata de un conjunto de sectores poco relevantes en la composición de nuestras exportaciones intracomunitarias. De los diez más exportadores del periodo solo encontramos los sectores, 30 y 73, con un peso del 4,14% y 2,25% respectivamente en 2009.

Cuadro 8 Sectores exportadores Tipo 1 de las exportaciones intracomunitarias españolas 2006/2009 (millones de euros)

	EN	EC	ED		EN	EC	ED
02	-228	146	467	42	-35	70	50
18	-20	32	57	48	-256	57	76
20	-132	41	275	61	-138	452	187
21	-62	35	185	62	-199	526	78
23	-39	2	130	63	-24	74	22
24	-22	48	49	64	-161	117	115
28	-60	4	57	65	-2	5	2
30	-414	30	1.397	66	-1	4	2
31	-19	31	28	71	-33	123	34
33	-127	7	164	73	-314	44	77
36	-3	1	5	78	-2	4	1
38	-95	66	155	93	-6	3	13

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

La aportación al crecimiento de las exportaciones por el *EC* fue de 1.924 millones de euros, mientras que los sectores con *ED* positivo aportaron 3.625 millones, sumando entre ambos 5.550 millones de euros.

Podemos comprobar que la competitividad de los sectores es menos importante que su dinamismo en el incremento de las exportaciones nacionales, debido a la mayor fuerza del *ED*.

Comparando ambos periodos se comprueba que sólo siete sectores clasificados como Tipo 1 repiten en ambos periodos: 21, 28, 30, 33, 42, 73 y 78.

4.2 Exportaciones Extracomunitarias

La descomposición de la variación de las exportaciones extracomunitarias españolas entre los tres efectos se recoge en el siguiente cuadro.

Cuadro 9. Resultado del análisis de los desplazamientos para el comercio extracomunitario (millones de euros)

	1999/2006	2006/2009
Efecto Nacional (EN)	17.961	-2.776
Efecto Competitivo (EC)	4.644	2.527
Efecto Dinámico (ED)	618	57
Variación de las Exportaciones	23.223	-192

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

4.2.1 Periodo 1999/2006

Las exportaciones españolas extracomunitarias experimentaron durante el periodo 1999/2006 un aumento por valor de 23.223 millones de euros. La aportación de cada uno de los efectos a dicho crecimiento se expone a continuación:

El *EN* fue el mayor responsable del crecimiento de las exportaciones españolas fuera de la UE (27), aportando 17.961 millones de euros, lo que en términos porcentuales supuso el 77,34% del aumento.

Cincuenta y tres sectores con *EC* positivo, impulsaron las exportaciones extracomunitarias nacionales por valor de 7.875 millones de euros, con un peso en la composición de la cesta exportadora del 49,94% en 1999, subiendo al 62,21% en 2006. Tenemos pues que una parte importante de nuestras exportaciones se centran en sectores en los que presentamos ventajas competitivas.

Por el contrario cuarenta y cuatro sectores con *EC* negativo restaron al incremento exportador de nuestra economía por valor de 3.232 millones de euros, lo que les supuso perder importancia en la composición de las exportaciones, del 50,06% de 1999 al 37,79% en 2006.

Respecto al *ED*, el comportamiento de los sectores fue dual, puesto que tan solo treinta presentaron *ED* positivo, pero su fuerza se cifró en 5.079 millones de euros. Sin embargo, los sesenta y siete que tuvieron signo negativo, casi compensan la aportación positiva de los anteriores con un descenso de las exportaciones en 4.461 millones de euros.

El dato negativo que extraemos es que nuestras exportaciones se centran en mayor medida en sectores no dinámicos, aunque su importancia exportadora ha ido disminuyendo con el paso de los años, del 65,87% en 1999 al 56,5% 2006.

La clasificación de los sectores en función del signo que tomaron los efectos competitivo y dinámico arroja un saldo de diez sectores encuadrados como Tipo 1

Cuadro 10. Sectores Exportadores Tipo 1 de las exportaciones extracomunitarias españolas 1999/2006 (millones de euros)

	EN	EC	ED		EN	EC	ED
27	822	914	2.357	39	543	290	217
28	62	87	0,4	44	123	49	7
30	171	1.572	195	79	14	17	19
31	29	38	4	81	3	11	1
33	199	130	84	87	1.659	99	517

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

La aportación al crecimiento de las exportaciones por el *EC* fue de 3.208 millones de euros, mientras que los sectores con *ED* positivo aportaron 3.401 millones, sumando entre ambos 6.609 millones de euros, no obstante la aportación al crecimiento de las exportaciones vía competitividad y dinamismo se equilibran en los Tipo 1, pero con unos resultados muy determinados por los datos de los sectores 27 y 30.

4.2.2 Periodo 2006/2009

Las exportaciones españolas extracomunitarias disminuyeron durante el periodo 2006/2009 en 192 millones euros. La influencia de los tres efectos en esta pérdida la podemos resumir como sigue:

Vía *EN*, se redujeron nuestras exportaciones extracomunitarias en 2.776 millones de euros, que casi se compensaron con el *EC*.

Cincuenta y siete sectores con un *EC* positivo, permitieron un aumento de las exportaciones extra en 5.719 millones de euros, lo que les permitió en 2009 suponer un 78,28% de las exportaciones españolas. La falta de competitividad en cuarenta sectores tuvo, por el contrario, un efecto negativo de 3.192 millones de euros.

Se observa que un amplio porcentaje de nuestras exportaciones tienen su origen en sectores competitivos, sin embargo su aportación al crecimiento de las exportaciones no es proporcional a su peso, sobre todo si la comparamos con la que realizan los sectores no competitivos.

El número de sectores con signo positivo y negativo en el *ED* se equilibra, al igual que su aportación a la variación de las exportaciones. De esta manera, cuarenta y siete sectores tuvieron un valor positivo en el *ED*, con una aportación al sector exportador por valor de 2.409 millones de euros, mientras que los no dinámicos alcanzaron la cifra de cincuenta, mermando el crecimiento exportador en 2.352 millones de euros. Fruto de ese equilibrio es el saldo final positivo de 57 millones.

En definitiva, el periodo de recesión que experimentó nuestra economía y la de nuestro entorno, se tradujo en el ámbito del comercio exterior en una disminución de las exportaciones nacionales, cuya causa fundamental hay que buscarla en el descenso de las exportaciones de la UE (27), casi equilibrada por el buen comportamiento competitivo de los sectores nacionales.

La crisis económica ha visto como veintiséis sectores quedaron encuadrados como Tipo 1. Se trata de una cifra importante, toda vez que representaron casi la mitad de las exportaciones extracomunitarias de 2009, en concreto un 47,52%. En 2006 supusieron 39,16%, por lo que el aumento del protagonismo es importante si tenemos en cuenta que el periodo estudiado es de tres años.

Cuadro 11. Sectores Exportadores Tipo 1 de las exportaciones extracomunitarias españolas 2006/2009 (millones de euros)

	EN	EC	ED		EN	EC	ED
1	-1	1	2	7	-7	18	23
2	-13	40	57	9	-3	29	8
3	-22	31	31	12	-2	62	16
5	-2	6	12	15	-30	28	64
6	-2	3	1	18	-3	20	20
1	-13	124	25	61	-21	93	15
25	-22	12	11	67	-0,1	1	0,03
27	-298	899	136	73	-71	138	63
30	-123	156	740	84	-286	487	121
31	-6	41	42	86	-8	289	89
33	-40	72	65	88	-43	458	127
36	-0,3	4	0,1	91	-4	10	4
47	-4	31	9	99	-59	116	249

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

La aportación al crecimiento de las exportaciones por el *EC* alcanzó 3.169 millones de euros, mientras que los sectores vía *ED* aportaron 1.928 millones, por lo que entre ambos fueron responsables de un aumento de las exportaciones por valor de 5.097 millones de euros.

Por todo lo expuesto, podemos considerar que el sector exportador español fuera de la UE (27) experimentó un magnífico comportamiento, con una reducción leve de las exportaciones y con unos sectores exportadores que mostraron un excelente comportamiento en el ámbito competitivo, y en menor medida, dinámico.

Comparando ambos periodos se observa que a pesar del aumento importante de sectores Tipo 1, diez en el periodo 1999/2006 y veintiséis en 2006/2009 sólo cuatro repiten en ambos periodos: 27, 30, 31 y 33.

Finalizamos el presente epígrafe comparando los resultados obtenidos del análisis de los desplazamientos en las exportaciones intra y extracomunitarias, en el ámbito temporal de los dos subperiodos delimitados.

1999/2006

- a) En ambos ámbitos geográficos el responsable principal de la variación de las exportaciones fue el *EN*. Por su parte el *EC* fue positivo en ambos, con mayor fuerza en el extracomunitario. Por lo que respecta al dinamismo, su aportación fue negativa en el intra y positivo en el extra.
- b) Veintiún sectores exportadores estuvieron clasificados como Tipo 1 en el ámbito intracomunitario (31,51% de las exportaciones intra en 2006), por diez en el extracomunitario (31,47%). De ellos sólo seis repiten en ambos destinos: 28, 30, 33, 39, 79, y 81.

2006/2009

- a) En ambos ámbitos geográficos el responsable principal de la variación de las exportaciones fue el *EN*. Los otros dos efectos tuvieron signo positivo en ambas zonas, siendo más determinante el *EC* en el ámbito extra que en el intracomunitario. En ambos casos la aportación del dinamismo de los sectores no tiene especial relevancia.
- b) Veinticuatro sectores exportadores estuvieron clasificados como Tipo 1 en el ámbito intracomunitario (21,44% de las exportaciones intra en 2009), por veintiséis en el extracomunitario (47,52%). De ellos, nueve repiten en ambos destinos: 2, 18, 21, 30, 31, 33, 36, 61 y 73.

5. ANÁLISIS CONJUNTO DE LA ESPECIALIZACIÓN Y LOS DESPLAZAMIENTOS.

Para finalizar el trabajo se estudia de forma conjunta los resultados obtenidos en el análisis de la especialización y los desplazamientos, destacando los sectores exportadores Tipo 1 en los que estamos especializados, es decir cuando su IEE es superior a 100 en el último año de estudio de los dos subperiodos. Comprobando además, si la especialización en estos sectores supone una mejora en la cuota de mercado, medida mediante la penetración real.

5.1 Exportaciones Intracomunitarias

5.1.1 Periodo 1999/2006

Para este periodo de un total de veintiún sectores exportadores que fueron clasificados como Tipo 1, sólo en nueve estábamos especializados.

Cuadro 12. Sectores Exportadores Tipo 1 de las exportaciones intracomunitarias españolas en los que estamos especializados 1999/2006

	Especia. 1999	Especia. 2006	Variación Especia.	Penetración 2006/1999	EC	ED
15	204,64	344,48	139,84	7,049	656	53
16	147,35	159,29	11,94	0,769	60	2
21	80,81	104,68	23,88	1,263	129	20
33	86,40	105,82	19,42	1,054	217	14
40	167,99	170,40	2,41	0,333	102	44
47	131,46	150,95	19,49	1,115	72	1
79	196,43	306,88	110,45	5,612	319	272
86	106,29	104,76	-1,53	0,062	4	68
89	55,61	111,40	55,79	2,779	198	32

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat

El conjunto de estos sectores aumentan su participación en las exportaciones intracomunitarias españolas, lo que les permite pasar de una aportación del 5,11% en 1999 al 6,84% en 2006.

Respecto a la ganancia de cuota de mercado, destacaron los sectores 15, 79 y 89, con un incremento de 7,05, 5,61 y 2,78 puntos porcentuales, respectivamente.

5.1.2 Periodo 2006/2009

De un total de veinticuatro sectores los clasificados como Tipo 1, en sólo nueve de ellos estuvimos especializados.

La presencia de los mismos en el conjunto de nuestras exportaciones intra no es muy destacada, puesto que suponían en 2009 el 10,09% de las exportaciones intra españolas, con el sector 2 como el más representativo con un 2,12%.

Cuadro 13. Sectores Exportadores Tipo 1 de las exportaciones intracomunitarias españolas en los que estamos especializados 2006/2009

	Especia. 2006	Especia. 2009	Variación Especia.	Penetración 2009/2006	EC	ED
2	158,16	167,10	8,94	0,523	146	467
20	185,13	189,18	4,05	0,297	41	275
21	104,68	109,21	4,52	0,278	35	185
33	105,82	105,36	-0,47	0,034	7	164
42	98,85	120,17	21,32	1,099	70	50
61	99,58	135,60	36,02	1,820	452	187
62	111,35	147,92	36,57	1,854	526	78
64	145,94	157,40	11,46	0,640	117	115
66	101,63	131,99	30,36	1,544	4	2

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

Como se observa, las ganancias de cuota de mercado no son muy elevadas, destacando los sectores 62, 61 y 66, con incrementos de 1,85, 1,82 y 1,54 puntos porcentuales, respectivamente.

5.2 Exportaciones Extracomunitarias

5.2.1 Periodo 1999/2006

Para este periodo, del total de diez sectores exportadores clasificados como Tipo 1, estuvimos especializados en cinco de ellos.

Cuadro 14. Sectores Exportadores Tipo 1 de las exportaciones extracomunitarias españolas en los que estamos especializados 1999/2006

	Especia. 1999	Especia. 2006	Variación Especia.	Penetración 2006/1999	EC	ED
27	195,49	211,10	15,61	1,547	914	2.357
31	98,78	134,11	35,33	1,943	38	4
33	106,46	116,73	10,27	0,917	130	84
39	113,19	120,10	6,91	0,806	290	217
79	153,12	180,59	27,46	1,856	17	19

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

La participación de los cinco en las exportaciones extracomunitarias españolas, pasó del 8,94% en 1999 al 16,28% en 2006, debido principalmente al sector 27. La cuota de mercado también mejora en todos los casos, en especial en los sectores 31, 79 y 27.

5.2.2 Periodo 2006/2009

De los veintiséis sectores clasificados como Tipo 1 en el periodo 2006/2009, estuvimos especializados en dieciocho de ellos. La presencia de los mismos en el conjunto de nuestras exportaciones extra supusieron en 2009 el 27,47% de las mismas, teniendo como sectores más representativos al 27 (12,30%) y al 73 (2,84%).

Cuadro 15. Sectores Exportadores Tipo 1 de las exportaciones extracomunitarias españolas en los que estamos especializados 2006/2009

	Especia. 2006	Especia. 2009	Variación Especia.	Penetración 2009/2006	EC	ED
2	150,29	162,79	12,50	0,913	40	57
3	462,80	472,37	9,57	1,520	31	31
5	210,72	220,52	9,81	0,935	6	12
7	183,50	194,62	11,13	0,930	18	23
9	143,82	195,53	51,71	2,649	29	8
12	83,87	166,94	83,07	3,908	62	16
15	484,06	481,60	-2,47	1,032	28	64
21	118,14	170,34	52,20	2,610	124	25
25	409,95	400,61	-9,34	0,550	12	11
27	211,10	235,12	24,01	1,571	899	136
31	134,11	162,17	28,06	1,570	41	42
33	116,73	121,60	4,87	0,493	72	65
47	84,23	112,99	28,76	1,483	31	9
61	164,57	196,38	31,82	1,809	93	15
73	111,46	117,17	5,71	0,518	138	63
86	123,41	272,08	148,67	6,931	289	89
91	103,77	110,44	6,67	0,543	10	4
99	199,49	206,74	7,26	0,795	116	249

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

Los dieciocho sectores mejoran su cuota de mercado, con avances notables por parte del 9, 12, 21 y 86, con avances de 2,65, 3,91, 2,61 y 6,93 puntos porcentuales respectivamente. A excepción del 15 y 25, todos mejoran su grado de especialización.

Por último comparamos los resultados obtenidos del análisis conjunto de la especialización y los desplazamientos, en las exportaciones intra y extracomunitarias, en el ámbito temporal de los dos subperiodos delimitados.

1999/2006

- a) El número de sectores Tipo 1 fue mayor en el ámbito intra que en el extra (nueve frente a cinco).
- b) El porcentaje de nuestras exportaciones de sectores Tipo 1 es mayor en el ámbito extra que en el intra (16,28% en 2006 frente a 6,84%).
- c) En el marco extracomunitario, los sectores Tipo 1 especializados del periodo 1999/2006 se mantienen con dicha condición en el siguiente periodo en mayor medida que en el marco intracomunitario.
- d) Las ganancias de cuota de mercado son mayores en los sectores intracomunitarios que en los extra.
- e) En los sectores Tipo 1 intracomunitario la competitividad tiene más fuerza que el dinamismo, aportando la primera al crecimiento de las exportaciones 1.757 millones de euros, frente a los 505 millones de la segunda. Por el contrario, en el ámbito extracomunitario tiene más fuerza el dinamismo, aportando al crecimiento exportador 2.682 millones de euros, frente a los 1.390 millones que se obtienen vía competitividad.
- f) En conjunto los sectores Tipo 1 extracomunitarios aportan mayor crecimiento a sus exportaciones (4.071 millones de euros), que los intracomunitarios (2.262).

2006/2009

- a) El número de sectores Tipo 1 en los que estamos especializados fue mayor en el ámbito extra que en el intra (dieciocho frente a nueve).
- b) El porcentaje de nuestras exportaciones de sectores Tipo 1 en los que estamos especializados es mayor en el ámbito extra que en el intra (27,47% en 2009 frente a 10,09%). No obstante, debemos tener en cuenta que entre los sectores extracomunitarios se encuentra el de mayor volumen de exportación, el sector 27 con un 12,3% de las exportaciones en 2009.
- c) Las ganancias de cuota de mercado son mayores en los sectores extracomunitarios que en los intra.
- d) En los sectores Tipo 1 extracomunitarios, la competitividad de las secciones tiene más fuerza que el dinamismo, aportando la primera al crecimiento de las exportaciones 2.040 millones de euros, frente a 918 millones de la segunda. Por el contrario, en el ámbito intracomunitario tiene más fuerza el dinamismo, aportando al crecimiento exportador 1.523 millones de euros, frente a los 1.399 millones que se obtienen vía competitividad.
- e) La aportación al crecimiento exportador por parte de los sectores Tipo 1 es similar en ambos contextos geográficos (2.922 millones de euros del intra frente a 2.958 millones del extra).

6. CONCLUSIONES.

Las conclusiones que nos han permitido contrastar las hipótesis de partida que formulamos en el punto 2 son: en primer lugar las correspondientes a la hipótesis general, y en segundo lugar las que hacen referencia a las hipótesis específicas.

6.1 Conclusiones que nos han permitido contrastar la Hipótesis General

El número de sectores exportadores que mejoran su cuota de mercado, medida mediante la penetración real en sectores poco dinámicos, es mayoritaria en el comercio intracomunitario y extracomunitario para el periodo 1999/2006, y para el extracomunitario en 2006/2009.

1999/2006

a) La competitividad de nuestras exportaciones aumenta, tanto a nivel intracomunitario como extracomunitario, puesto que sobre noventa y siete sectores exportadores, en el primer ámbito geográfico, setenta y uno mejoran su cuota de mercado, mientras que para el segundo, alcanza los cincuenta y tres.

b) En el ámbito intracomunitario, del conjunto de sectores en los que mejoramos la competitividad, cincuenta lo hacen en sectores no dinámicos, y veintiuno en sectores dinámicos. Por lo que respecta al marco extracomunitario, mejoramos la competitividad en cuarenta y tres sectores no dinámicos y en diez que si lo son.

2006/2009

a) La competitividad del comercio intracomunitario disminuye, puesto que sobre el total de sectores, sólo ganamos cuota de mercado en cuarenta y dos. De los cuales veinticuatro se han comportado con dinamismo y dieciocho no.

b) El comercio extracomunitario mejora su competitividad, pues cincuenta y siete sectores ganan cuota de mercado, de los cuales, veintiséis se han comportado con dinamismo y treinta y uno no han sido dinámicos.

Por tanto, la hipótesis de partida se contrasta para el comercio extracomunitario en los dos periodos temporales estudiados, mientras que para el comercio intracomunitario, sólo queda contrastada para el periodo 1999/2006.

Cuadro 16. Distribución de los sectores en los que ganamos cuota de mercado según dinamismo

INTRACOMUNITARIO				EXTRACOMUNITARIO			
1999/2006		2006/2009		1999/2006		2006/2009	
71		42		53		57	
Dinámico	No Dinámico	Dinámico	No Dinámico	Dinámico	No Dinámico	Dinámico	No Dinámico
21	50	24	18	10	43	26	31

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

6.2 Conclusiones que nos han permitido contrastar las Hipótesis Específicas

Las conclusiones que nos permiten afirmar la contrastación de la primera hipótesis específica⁵ son:

a) En el comercio intracomunitario, un total de setenta y un sectores ganaron cuota de mercado, teniendo un *EC* positivo, en el periodo 1999/2006, cifra que desciende a los cuarenta y dos en el periodo 2006/2009.

Los sectores más destacados fueron el 15, 14 y 79 en 1999/2006, mientras que para el periodo 2006/2009 fueron el 80, 62 y 61.

b) En el ámbito extracomunitario, cincuenta y tres sectores aumentaron la cuota de mercado, teniendo también un *EC* positivo en el periodo 1999/2006, cifra que aumenta en el siguiente periodo hasta los cincuenta y siete.

Los sectores más destacados fueron el 89, 15 y 50 en 1999/2006, mientras que para el periodo 2006/2009 fueron el 79, 86 y 26.

Debido a ello, queda contrastada la primera hipótesis específica

Las conclusiones que presentamos a continuación nos han permitido contrastar la segunda hipótesis específica⁶.

a) En el comercio intracomunitario, para el periodo 1999/2006, los sectores Tipo 3 han sido mayoritarios, mientras que en el siguiente periodo temporal, no lo fueron.

b) En el ámbito extracomunitario, los sectores Tipo 3 han sido mayoría en el periodo 1999/2006 pero no en el siguiente.

Por lo tanto la segunda hipótesis específica se cumple ampliamente para el periodo 1999/2006, en ambos marcos geográficos, pero no así en el periodo 2006/2009.

Cuadro 17. Distribución de los sectores en los que estamos especializados

	INTRACOMUNITARIO		EXTRACOMUNITARIO	
	1999/2006	2006/2009	1999/2006	2006/2009
TIPO 1	9	9	5	18
TIPO 2		16	8	7
TIPO 3	24	7	24	17
TIPO 4	7	7	12	9

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Comercio Exterior de Eurostat.

BIBLIOGRAFÍA

ALCÁNTARA ESCOLANO, V. Y BLANES CRISTÓBAL, J.V. (2000): "Efectos explicativos de las exportaciones de la UE a los países de Europa central y oriental: metodología y primeros resultados", *ICE, Revista de Economía*, 786, 183-190. Acceso disponible en www.revistasice.com.

DONOSO DONOSO, V. Y MARTÍN BARROSO, V. (2007): "Mercados de exportación de España: presente y futuro", *ICE, Revista de Economía*. Nº 838, 41-58. Acceso disponible en www.revistasice.com.

⁵ Primera Hipótesis Específica: La competitividad del comercio exterior español mejora en numerosos sectores exportadores

⁶ Segunda Hipótesis Específica: La economía española se ha especializado en sectores con buen comportamiento competitivo, aunque con escaso dinamismo.

- ESTEVE PÉREZ, S.; MINONDO URIBE-ETXEBERRIA, A.; PALLARDÓ LÓPEZ, V. Y REQUENA SILVENTE, F. (2009): “Análisis de competitividad de las exportaciones: Un nuevo enfoque Shift – Share”, *Boletín Económico del ICE*, 2.979, 13-21. Acceso disponible en www.revistasice.com.
- FERNÁNDEZ NÚÑEZ, M. T., MÁRQUEZ PANIAGUA, M. A. (2009): “Análisis de la capacidad competitiva relativa de las exportaciones intracomunitarias de productos agroalimentarios: El caso de la Unión Europea (EU – 12)”, *ICE, Revista de Economía*, 851, 135-156. Acceso disponible en www.revistasice.com.
- FUSTER GARCÍA, B. (2003): *La competitividad de las manufacturas españolas en la Unión Europea*, Publicaciones Universidad de Alicante.
- FUENTES PASCUAL, R. E HIDALGO MORATAL, M. (Coordinadores). (1995): *Problemas de Economía Aplicada*, Madrid, Pirámide.
- GARCÍA DELGADO J.L. Y MYRO, R. (directores) 2005: *Lecciones de economía española*, Navarra, Thomson Civitas.
- GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, A., MORÁN ÁLVAREZ, J.C. Y FUENTES SAGUAR, P. (1997). “El sector exterior español y andaluz y la competitividad”. *Ponencia en el I Congreso de Ciencias Regionales de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XX*, 562-581, 16/06/2011, Acceso disponible en http://www2.uca.es/escuela/emp_je/investigacion/congreso.
- NADAL BELDA, A. (2005): “La competitividad de la economía española”, *ICE, Revista Económica*, 826, 437-452. Acceso disponible en www.revistasice.com.
- RODRÍGUEZ NUÑO, V. (2001): “Evolución de la producción de los sectores manufactureros en la UE. Análisis shift – share 1980 / 1995”, *Boletín Económico de ICE*, 2.710, 9-18. Acceso disponible en www.revistasice.com.
- SEGUÍ ESQUIVIAS, C. Y MONTSERRAT SOLÉ, A. (2008): “Evolución de la exportación catalana y composición de su crecimiento 1995/2005”, *Boletín Económico del ICE*, 2.952, 47-60. Acceso disponible en www.revistasice.com.
- SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (2002): “La Competitividad de la economía española”. *Boletín Económico de ICE*, 2.737, 3-12. Disponible en www.revistasice.com.

ANEXO

Enunciado abreviado de los capítulos arancelarios aparecidos en el trabajo.

- | | |
|--|---|
| 01 Animales vivos | 63 Artículos textil – hogar; prendería |
| 02 Carne y despojos comestibles | 64 Calzado; sus partes |
| 03 Pescados, crustáceos, moluscos | 65 Artículos de sombrerería |
| 05 Otros productos de origen animal | 66 Paraguas; sombrillas; bastones |
| 06 Plantas vivas; productos de floricultura | 67 Plumas y plumón preparados |
| 07 Hortalizas, plantas alimenticias | 68 Manufacturas de piedra, yeso |
| 08 Frutos / frutas comestibles | 69 Productos cerámicos |
| 09 Café, té, Yerba mate y especias | 71 Piedras, metales preciosos; joyería |
| 12 Semillas oleaginosas; plantas industriales | 72 Fundición, hierro y acero |
| 13 Jugos y extractos vegetales | 73 Manufactura de fundición, hierro/acero |
| 14 Materias trenzables | 76 Aluminio y sus manufacturas |
| 15 Grasas, aceite animal o vegetal | 78 Plomo y sus manufacturas |
| 16 Conserva de carne o pescado | 79 Cinc y sus manufacturas |
| 18 Cacao y sus preparaciones | 81 Otros metales comunes; cremets |
| 20 Conservas verduras o fruta; zumo | 84 Máquinas y aparatos mecánicos |
| 21 Preparaciones alimenticias diversas | 85 Aparatos y material eléctricos |
| 22 Bebidas todo tipo excepto zumos | 86 Vehículos; material ferroviarios |
| 23 Residuos industria alimentaria | 87 Vehículos automóviles; tractores |
| 24 Tabaco y sus sucedáneos | 88 Aeronaves; vehículos espaciales |
| 25 Sal, yeso, piedras s/trabajar | 89 Barcos y embarcaciones |
| 26 Minerales, escorias y cenizas | 90 Aparatos ópticos, medida, médicos |
| 27 Combustibles, aceites minerales | 91 Relojería |
| 28 Productos químicos inorgánicos | 93 Armas y municiones; accesorios |
| 29 Productos químicos orgánicos | 99 Otros productos |
| 30 Productos farmacéuticos | |
| 31 Abonos | |
| 33 Aceites esenciales; perfumería | |
| 36 Pólvoras y explosivos | |
| 38 Otros productos químicos | |
| 39 Plástico; sus manufacturas | |
| 40 Caucho y sus manufacturas | |
| 42 Manufacturas de cuero; marroquinería | |
| 44 Madera y sus manufacturas | |
| 45 Corcho y sus manufacturas | |
| 47 Pasta de madera; papel reciclado | |
| 48 Papel, cartón; sus manufacturas | |
| 52 Algodón | |
| 54 Filamentos sintéticos o artificiales | |
| 55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas | |
| 60 Tejidos de punto | |
| 61 Prendas de vestir de punto | |
| 62 Prendas de vestir no de punto | |