

# EXPORTACIONES ESPAÑOLAS Y SU COMPETITIVIDAD EN EL PERIODO 2006/2012

**JOSÉ IGNACIO BELDA ÁLVAREZ**

E. Universitaria de Osuna / Departamento de Economía Aplicada III. U. de Sevilla  
Campo de Cipreses, 1. 41640 Osuna (Sevilla)

**ARTURO GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ**

Departamento de Economía Aplicada III/ Universidad de Sevilla  
Avda. Ramón y Cajal 1. 41018 Sevilla

e-mail: [joseignaciobelda@yahoo.es](mailto:joseignaciobelda@yahoo.es) / [joseiba@euosuna.org](mailto:joseiba@euosuna.org)

Telefono: 954 55 69 66

e-mail: [arguti@us.es](mailto:arguti@us.es)

Telefono: 954 55 75 58

## Resumen

En un mundo cada vez más globalizado el sector exterior tiene cada vez más importancia para las economías, y la española no es una excepción.

La comunicación tiene como objetivo principal “Conocer el comportamiento de las exportaciones en relación a las de la UE en el periodo 2006-2012”. Para lo cual, hemos tratado de descubrir el comportamiento de los sectores exportadores intra y extra comunitarios (capítulos arancelarios) según hayan tenido un comportamiento competitivo o dinámico según la técnica shift - share, comprobando su relación con la cuota de mercado, así como el grado de especialización exportadora de cada sector respecto a la Unión Europea.

Para alcanzar dicho objetivo hemos aplicado la técnica del análisis de los desplazamientos o análisis shift - share, y hallado la especialización y las cuotas de mercado. Sabiendo que toda agregación disminuye el conocimiento y el detalle de cualquier comportamiento desagregado, hemos desagregado cuatro capítulos arancelarios hasta los cuatro dígitos, lo que nos ha permitido mostrar un conocimiento mucho más detallado de cada uno de dichos sectores, comprobando, que, al desagregar, nos encontramos con varios subsectores cuyo comportamiento individual puede presentar diferencias más o menos importantes con el sector agregado.

Después de haber clasificado los sectores según el comportamiento que han tenido en el período 2006-2012, nos ha parecido de gran interés comprobar cómo está cambiando la especialización exportadora de la economía española, apareciendo nuevos sectores de especialización, en los que se apoyará el crecimiento de la economía española en los próximos años, de los que nos interesa saber, si se trata de sectores con un comportamiento dinámico o competitivo.

En definitiva, un análisis de las exportaciones como el que hemos realizado, nos permite mejorar el conocimiento del sector exportador español, y consecuentemente, poder detectar que fortalezas y debilidades presentan los sectores exportadores.

*Palabras clave:* comercio, exportaciones, dinámico, competitivo, especializado.

*Área Temática:* 1. Economía Nacional, Regional y Local

## **Abstract**

In an increasingly globalized world, the international sector is more and more important to the economies, and the Spanish one is not an exception.

The report's main aim is "Knowing the behaviour of exports relative to those of the EU in the period 2006-2012". For that, we have tried to find out the behaviour of the export sectors within and outside the community (chapters tariff) as they had a dynamic or a competitive behaviour in the terminology shift - share, proving their relationship with the market share, and the degree of export specialization of each sector in relation to the European Union.

To achieve this objective we have applied the analysis of displacement technique or shift share analysis, and found the expertise and market shares. Knowing that aggregation decreases the knowledge and the detail of any behavior disaggregated, four chapters tariff have been disintegrated to four digits, which allowed us to show a much closer look at each of these sectors, ensuring that, when disaggregating, we find several subsectors which individual behavior can differ more or less important to the aggregated sector.

Having classified the sectors according to the behavior they have had in the period 2006-2012, it seemed very interesting to see how export specialization is changed, emerging new areas of specialization, which will support the growth of the Spanish economy in the coming years, of which we are interested to know whether they are sectors with a dynamic or competitive behavior.

In short, an analysis of exports as we have done, let us improve the knowledge of the Spanish export sector, and consequently, to detect strengths and weaknesses that have export sectors.

*Key Words:* trade, exports, dynamic, competitive, specialized.

*Thematic Area:* 1. National, Regional and Local Economics.

## **1. INTRODUCCIÓN**

La grave crisis económica por la que atraviesa la economía española desde 2008, en un contexto generalizado de crisis en las economías occidentales y en el marco de una economía globalizada, hace indispensable conocer la evolución de la competitividad exterior de nuestro país, así como poder identificar los sectores productivos en los que el comportamiento ha sido competitivo.

Las economías en periodos de recesión económica en las que se produce un retraimiento de la demanda interna, solo pueden atenuar los efectos si el sector exterior tiene un buen comportamiento aportando al crecimiento.

La economía española no solo ha sufrido una recesión, sino que su alto endeudamiento ha condicionado las políticas económicas aplicadas, de manera que se han instaurado desde el 2011 un programa de política económica de austeridad para lograr disminuir el déficit público.

Las consecuencias son conocidas, la recesión se ha agudizado y la balanza de pagos ha mejorado, a la vez, que el sector exterior se ha convertido en la práctica en el único motor de la economía si unimos exportación de bienes y de servicios (turismo).

Con esta comunicación hemos querido contribuir a realizar un buen diagnóstico, pues en algún momento será necesario apostar más fuerte por sectores productivos competitivos y dinámicos en relación a los mismos de la UE27.

El objetivo que nos hemos planteado en la comunicación es, <<conocer el comportamiento competitivo de las exportaciones españolas, teniendo como marco geográfico de referencia la UE 27>>.

En este periodo la economía española ha ido corrigiendo los desequilibrios estructurales que ha presentado. Las exportaciones<sup>1</sup> entre 2006 y 2012 crecieron un 31,33% mientras que el PIB lo hizo un 6,66%, lo que nos muestra de la importancia de nuestro sector exportador en la evolución del PIB, que ha pasado de suponer el 17,83% del PIB en 2006 al 21,96% en 2012.

Muestra de la senda de corrección de los desequilibrios lo tenemos en las importaciones, que sufrieron un retroceso (frente al incremento de las exportaciones) de un -0,78%.

## 2. METODOLOGÍA

En este apartado, reseñamos las principales decisiones que desde el punto de vista metodológico hemos tomado, para a continuación reseñar cuales han sido los indicadores y técnicas de análisis utilizadas.

La decisión más importante es el método científico utilizado. Al manejar información estadística aduanera para las exportaciones extracomunitarias e información que proviene de una encuesta para las exportaciones intracomunitarias, realmente combinamos los métodos deductivo e inductivo.

El esquema de trabajo que seguimos en la comunicación es el siguiente:

En primer lugar hemos hallado el grado de especialización de nuestros sectores productivos, su evolución y la hemos puesto en relación con su cuota de mercado.

A continuación, mediante el análisis shif – share determinamos el carácter competitivo y dinámico de los sectores exportadores.

En último lugar se analizan de forma conjunta los resultados de la especialización y la penetración real, con los obtenidos en los desplazamientos. Así determinamos si los nuevos sectores, y aquellos que mantienen su especialización en 2012 frente a 2006, son sectores dinámicos y competitivos (lo que hemos denominado Sectores Tipo 1), puesto que mejoras en la especialización en sectores con un mal comportamiento competitivo y/o dinámico no es una buena señal para las perspectivas del sector exportador

Por último, hemos elegido dos sectores exportadores intra y dos extra que hemos identificado como capítulos arancelarios, desagregándolos hasta cuatro cifras (secciones arancelarias), para comprobar si los comportamientos de los subsectores de desagregación se identifican con el sector agregado.

---

<sup>1</sup> Los porcentajes están calculados sobre valores a precios corrientes, corregidos de estacionalidad y calendario. Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2008.

## **2.1. DECISIONES METODOLÓGICAS GENERALES**

El periodo elegido 2006/2012 ha sido consecuencia del objetivo que nos planteamos y de la evolución de la economía.

Para detectar que ha ocurrido en estos años de crisis económica hemos fijado como año inicial el 2006, año en el que la economía seguía en expansión; centrándonos en el periodo que va desde 2006 a 2012. Además, sabemos que cuando aplicamos el análisis shift – share conviene hacerlo a periodos homogéneos de crecimiento o recesión para no anular los efectos.

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).

Es por ello, y tal como planteábamos en el resumen de la ponencia, para algunos capítulos arancelarios, que hemos identificado como sector exportador, hemos aumentado su nivel de desagregación hasta cuatro dígitos (partidas arancelarias) lo que nos permitirá un conocimiento mucho más detallado de cada uno de dichos sectores.

Se ha tomado como marco principal de referencia geográfica la Unión Europea a 27 pues para el periodo estudiado las exportaciones con destino la UE<sub>27</sub> suponen aproximadamente el 64% del total.

Para clasificar las mercancías según capítulos arancelarios, hemos utilizado el Sistema Armonizado [Harmonized System (HS)], identificando sectores con capítulos arancelarios.

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<sub>27</sub> Trade since 1988 by HS2-HS4<sup>2</sup>.

El análisis de la competitividad del sector exterior español lo hemos dividido en dos partes. Por una lado analizamos el comercio intracomunitario, y por otro el extracomunitario para poder recoger el comportamientos diferenciados en las exportaciones intra y en las extra.

## **2.2. INDICADORES Y TÉCNICAS**

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

Para lograr el objetivo hemos utilizado indicadores de la posición competitiva, como son, la cuota de mercado y el índice de especialización exportadora; que han sido complementados con un análisis shift – share, que nos ha determinado los sectores productivos que presentan un comportamiento dinámico y competitivo

---

<sup>2</sup> [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/international\\_trade/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/international_trade/data/database).

en el período analizado. Hemos utilizado los índices y técnicas de análisis que a continuación se describen:

- a) Índice de Especialización Exportadora (IEE)<sup>3</sup>: 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.
- b) Cuota de mercado<sup>4</sup>: 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.
- c) Análisis de los desplazamientos o análisis Shift – Share: Una de las técnicas estadísticas de análisis regional más utilizadas es la 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).

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), que han utilizado el análisis para evaluar la competitividad exportadora de las regiones de EEUU para productos concretos (Esteve y otros, 2009).

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

Dicho análisis se basa en la descomposición del crecimiento de las exportaciones españolas para el capítulo i en tres efectos distintos<sup>5</sup>:

---

<sup>3</sup> . Este índice se expresa de la siguiente manera (Fuentes e Hidalgo, 1995: 104-106):

$$IE_i = \left( \frac{X_i^{ESPAÑA} / \sum_{i=1}^n X_i^{ESPAÑA}}{X_i^{EU(27)} / \sum_{i=1}^n X_i^{EU(27)}} \right) \times 100$$

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).

<sup>4</sup> .Este índice se expresa 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.

<sup>5</sup>La formulación del análisis de los desplazamientos queda de la siguiente manera:

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

*Efecto Competitivo (EC)*: si dicho efecto es de signo positivo significa que el sector ha sido competitivo en España frente a la UE<sub>27</sub>, debido a que las tasas de crecimiento del sector en España son superiores.

*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.

En esta comunicación se analizan los efectos dinámico y competitivo, lo que nos ha permitido un estudio conjunto del dinamismo y competitividad de cada uno de los sectores exportadores<sup>6</sup>.

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.

### 3. INDICE DE ESPECIALIZACIÓN EXPORTADORA (IEE) Y CUOTA DE MERCADO

En el análisis que hemos realizado, comenzamos viendo que cambios se han producido en la especialización exportadora y lo hemos relacionado con la

---

$$X_{ie} \cdot K_{ie} = (X_{ie} \cdot K_{ue}) + X_{ie} \cdot (K_{ie} - K_{iue}) + X_{ie} \cdot (K_{iue} - K_{ue})$$

Donde:

$X_{ie}$  son las Exportaciones españolas para el capítulo  $i$  en 2006.

$K_{ie}$  : Tasa de crecimiento de las exportaciones españolas para el capítulo  $i$ .

$K_{ue}$  : Tasa de crecimiento del total de las exportaciones de la UE.

$K_{iue}$  : 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:  $X_{ie} \cdot K_{ie}$

Efecto Nacional:  $(X_{ie} \cdot K_{ue})$

Efecto Competitivo:  $X_{ie} \cdot (K_{ie} - K_{iue})$

Efecto Dinámico:  $X_{ie} \cdot (K_{iue} - K_{ue})$ .

<sup>6</sup> Los sectores se pueden tipificar tal como resumimos (Gutiérrez y otros 1997): Tipo 1, EC y ED, positivo; Tipo 2, EC negativo y ED positivo; Tipo 3, EC positivo y ED negativo; Tipo 4, EC y ED negativo.

penetración real entre 2006 y 2012 para conocer la relación que hay entre especialización y comportamiento competitivo.

### **3.1. COMERCIO INTRACOMUNITARIO**

La evolución de la especialización de los sectores exportadores intracomunitarios, desde un punto de vista cuantitativo no ha cambiado en exceso durante el periodo analizado, puesto que de los cuarenta sectores especializados de 2006, se pasó a treinta y nueve en 2012, con un peso en el conjunto de las exportaciones de un 52,25% de las exportaciones intra de 2006, frente al 53,23% de 2012.

Aun cuando la mitad de los sectores exportadores fueron de especialización, en este grupo no se encuentran los sectores que más peso tienen en las exportaciones intracomunitarias. De los diez sectores más exportadores, solo estamos especializados en el primero (87 Vehículos automóviles, tractores) siendo uno de los que han empeorado se especialización y su cuota de mercado.

Nos interesa destacar, que se han producido cambios en la composición de los sectores en los que estamos especializados, lo que puede ser un indicio de una reorientación de la estructura exportadora intracomunitaria. De hecho de los cuarenta sectores especializados en 2006, once dejaron de estarlo en 2012 (14; 34; 49; 55; 66; 70; 86; 89; 91; 96 y 97); lo que supone un cambio respecto a 2006 del 27,5%. La pérdida de la especialización por parte de estos sectores, va unido a una pérdida importante de cuota de mercado, reflejada en descensos significativos de la penetración real, siendo todos ellos, sectores con poco peso en el conjunto de nuestras exportaciones a la Unión Europea.

Por el contrario, en 2012 nos encontramos con diez nuevos sectores especializados (26; 31; 42; 56; 58; 61; 71; 73; 74; y 99) lo que supone un 25,64% del total de los mismos. Todos ellos aumentan su cuota de mercado en el periodo estudiado, así como su IEE.

El cambio apuntado en los párrafos anteriores se produce en un entorno en el que el 56,41% de los sectores en los que estábamos especializados, han conseguido mejorar su especialización. Este es un dato relevante, toda vez que todos aquellos sectores que incrementaron su IEE, mejoraron su cuota de mercado, mientras que el 70,59% de los que han visto descender el IEE, sufrieron pérdidas en su cuota de mercado.

Podemos apuntar las primeras las primeras conclusiones de este análisis en el comercio intracomunitario.

- 1- Solo hay cinco sectores (5; 7; 11; 33 y 64) que empeoraron su especialización y ganaron cuota de mercado representada esta por la penetración real.
- 2- El aumento en la penetración real en todos los sectores de especialización, en los que a su vez aumenta la especialización representa una orientación del modelo productivo exportador a la UE<sub>27</sub>, que se ve de forma mucho más clara en los diez sectores nuevos de especialización citados anteriormente.

**Tabla 1.** Capítulos arancelarios especializados en las exportaciones intracomunitarias españolas 2012.

	<b>Var IEE</b>	<b>IEE 2006</b>	<b>IEE 2012</b>	<b>Penetración real</b>	<b>% Exp Esp 12</b>
02 Carne y despojos comestibles	<b>15,13</b>	<b>158,14</b>	<b>173,27</b>	<b>1,245</b>	2,12
03 Pescados, crustáceos, moluscos	-24,03	<b>241,27</b>	<b>217,25</b>	-0,525	1,06
05 Otros productos de origen animal	-1,43	<b>140,13</b>	<b>138,70</b>	<b>0,340</b>	0,10
07 Hortalizas, plantas alimenticias	-5,18	<b>519,00</b>	<b>513,81</b>	<b>1,264</b>	2,94
08 Frutos / frutas comestibles	<b>6,07</b>	<b>585,15</b>	<b>591,22</b>	<b>2,038</b>	3,99
11 Productos de la molinería	-6,09	<b>106,47</b>	<b>100,38</b>	<b>0,001</b>	0,13
13 Jugos y extractos vegetales	<b>11,57</b>	<b>266,75</b>	<b>278,32</b>	<b>1,382</b>	0,11
15 Grasas, aceite animal o vegetal	-111,77	<b>345,60</b>	<b>233,83</b>	-4,732	1,33
16 Conserva de carne o pescado	<b>29,78</b>	<b>159,32</b>	<b>189,10</b>	<b>2,002</b>	0,74
20 Conservas verduras o fruta; zumo	<b>3,55</b>	<b>185,20</b>	<b>188,75</b>	<b>0,729</b>	1,08
21 Preparaciones alimenticias diversas	<b>3,43</b>	<b>104,73</b>	<b>108,16</b>	<b>0,485</b>	0,58
22 Bebidas todo tipo excepto zumos	<b>11,62</b>	<b>145,93</b>	<b>157,55</b>	<b>1,029</b>	1,61
25 Sal, yeso, piedras s/trabajar	<b>30,62</b>	<b>121,04</b>	<b>151,66</b>	<b>1,932</b>	0,38
26 Minerales, escorias y cenizas	<b>168,56</b>	18,67	<b>187,24</b>	<b>8,728</b>	0,60
31 Abonos	<b>35,58</b>	71,96	<b>107,54</b>	<b>2,043</b>	0,33
32 Tanino; materias colorantes; pintura	-7,77	<b>108,11</b>	<b>100,35</b>	-0,081	0,74
33 Aceites esenciales; perfumería	-5,78	<b>105,80</b>	<b>100,02</b>	<b>0,015</b>	0,92
40 Caucho y sus manufacturas	-39,68	<b>170,43</b>	<b>130,76</b>	-1,539	1,93
41 Pieles (excepto la peletería), cueros	<b>24,78</b>	<b>124,50</b>	<b>149,28</b>	<b>1,642</b>	0,28
42 Manufacturas de cuero; marroquinería	<b>6,09</b>	98,82	<b>104,92</b>	<b>0,605</b>	0,35
43 Peletería y sus confecciones	-43,17	<b>147,18</b>	<b>104,01</b>	-1,787	0,04
45 Corcho y sus manufacturas	-70,28	<b>511,46</b>	<b>441,18</b>	-2,108	0,12
47 Pasta de madera; papel reciclado	<b>16,13</b>	<b>150,81</b>	<b>166,93</b>	<b>1,275</b>	0,47
52 Algodón	<b>9,82</b>	<b>163,16</b>	<b>172,99</b>	<b>0,987</b>	0,20
54 Filamentos sintéticos o artificiales	-9,84	<b>116,75</b>	<b>106,91</b>	-0,162	0,21
56 Filtro, tela sin tejer; cordelería	<b>16,12</b>	87,64	<b>103,76</b>	<b>1,088</b>	0,20
58 Terciopelo; c/Bucles; tapicería	<b>36,64</b>	98,52	<b>135,15</b>	<b>2,176</b>	0,07
60 Tejidos de punto	-10,82	<b>132,20</b>	<b>121,38</b>	-0,167	0,09
61 Prendas de vestir de punto	<b>45,57</b>	99,21	<b>144,78</b>	<b>2,638</b>	1,49
62 Prendas de vestir no de punto	<b>57,61</b>	<b>111,33</b>	<b>168,94</b>	<b>3,293</b>	1,94
64 Calzado; sus partes	-5,39	<b>145,62</b>	<b>140,22</b>	<b>0,152</b>	1,15
68 Manufacturas de piedra, yeso	-24,21	<b>176,45</b>	<b>152,24</b>	-0,725	0,54
69 Productos cerámicos	-87,50	<b>307,76</b>	<b>220,26</b>	-3,595	0,65
71 Piedras, metales preciosos; joyería	<b>86,48</b>	35,16	<b>121,64</b>	<b>4,554</b>	1,51
73 Manufactura de fundición, hierro/acero	<b>11,53</b>	94,98	<b>106,51</b>	<b>0,874</b>	2,40
74 Cobre y sus manufacturas	<b>10,34</b>	95,55	<b>105,90</b>	<b>0,814</b>	1,12
79 Cinc y sus manufacturas	-97,92	<b>306,71</b>	<b>208,79</b>	-4,134	0,28
87 Vehículos automóviles; tractores	-22,26	<b>201,30</b>	<b>179,04</b>	-0,552	18,47
99 Otros productos	<b>260,40</b>	13,03	<b>273,43</b>	<b>13,437</b>	0,95

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

### 3.2. COMERCIO EXTRACOMUNITARIO

En el periodo analizado no se ha producido una variación relevante de la especialización de los sectores exportadores extracomunitarios, ni desde el punto de vista cuantitativo, ni desde el punto de vista de su composición.

El número de sectores especializados ha aumentado ligeramente, desde los cuarenta y nueve de 2006 a los cincuenta y dos en 2012 con el 55,08% y 56,83%, respectivamente, de las exportaciones fuera de la Unión Europea. Entre este grupo de sectores se encuentra algunos de los que más peso tenían en 2012 en nuestras exportaciones extra, en concreto los que ocupaban las posiciones primera, sexta, séptima, octava y décima de entre los más exportadores.

Por lo que se refiere a la composición de los sectores especializados tampoco se han producido cambios de gran relevancia. Así, de los cuarenta y nueve sectores especializados frente a la UE<sub>27</sub> en 2006, solo seis, que representan un 12,24%,



dejaron de estarlo en 2012 (34; 49; 50; 53; 94 y 95), perdiendo todos ellos cuota de mercado.

**Tabla 2.** Capítulos arancelarios especializados en las exportaciones extracomunitarias españolas 2012.

	<i>Var IEE</i>	<i>IEE 2006</i>	<i>IEE 2012</i>	<i>Penetración real</i>	<i>% Exp Esp 12</i>
01 Animales vivos	<b>111,51</b>	24,17	135,68	<b>5,689</b>	0,17
02 Carne y despojos comestibles	<b>65,40</b>	150,29	215,69	<b>4,311</b>	1,07
03 Pescados, crustáceos, moluscos	<b>11,10</b>	462,80	473,90	<b>3,862</b>	0,91
05 Otros productos de origen animal	-14,34	210,72	196,38	<b>0,800</b>	0,10
07 Hortalizas, plantas alimenticias	-3,24	183,50	180,26	<b>1,154</b>	0,30
08 Frutos / frutas comestibles	-68,13	445,92	377,79	-0,177	0,87
09 Café, té, Yerba mate y especias	<b>56,28</b>	143,82	200,11	<b>3,814</b>	0,20
12 Semillas oleaginosas; plantas industriales	<b>142,02</b>	83,87	225,90	<b>7,625</b>	0,32
13 Jugos y extractos vegetales	-79,89	289,99	210,09	-1,875	0,12
14 Materias trenzables	<b>50,17</b>	134,78	184,95	<b>3,446</b>	0,00
15 Grasas, aceite animal o vegetal	<b>56,35</b>	484,06	540,41	<b>6,253</b>	1,52
16 Conserva de carne o pescado	-82,63	329,83	247,21	-1,725	0,23
17 Azúcares; artículos confitería	<b>9,72</b>	128,49	138,21	<b>1,401</b>	0,20
20 Conservas verduras o fruta; zumo	-146,41	524,63	378,22	-3,485	0,95
21 Preparaciones alimenticias diversas	<b>30,31</b>	118,14	148,45	<b>2,345</b>	0,60
22 Bebidas todo tipo excepto zumos	-0,09	118,22	118,13	<b>0,842</b>	1,75
23 Residuos industria alimentaria	<b>56,99</b>	87,87	144,86	<b>3,448</b>	0,34
25 Sal, yeso, piedras s/trabajar	-4,29	409,95	405,66	<b>2,723</b>	0,85
26 Minerales, escorias y cenizas	-130,76	492,68	361,92	-2,940	0,66
27 Combustibles, aceites minerales	<b>0,84</b>	211,10	211,95	<b>1,553</b>	15,56
31 Abonos	<b>8,63</b>	134,11	142,74	<b>1,387</b>	0,40
32 Tanino; materias colorantes; pintura	<b>0,34</b>	181,11	181,45	<b>1,314</b>	1,24
33 Aceites esenciales; perfumería	<b>23,78</b>	116,73	140,50	<b>2,012</b>	1,71
39 Plástico; sus manufacturas	-14,35	120,10	105,75	<b>0,150</b>	3,07
40 Caucho y sus manufacturas	-14,92	133,94	119,02	<b>0,221</b>	1,12
41 Pieles (excepto la peletería), cueros	-5,85	179,15	173,30	<b>0,993</b>	0,38
45 Corcho y sus manufacturas	-34,12	209,94	175,82	-0,184	0,05
46 Manufacturas de cestería	<b>61,02</b>	42,83	103,86	<b>3,325</b>	0,00
48 Papel, cartón; sus manufacturas	<b>23,80</b>	90,45	114,26	<b>1,825</b>	1,40
52 Algodón	-13,99	282,88	268,89	<b>1,333</b>	0,43
54 Filamentos sintéticos o artificiales	<b>38,45</b>	138,90	177,35	<b>2,896</b>	0,25
55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-19,87	142,00	122,13	<b>0,034</b>	0,21
58 Terciopelo; c/Bucles; tapicería	<b>5,37</b>	117,67	123,05	<b>1,108</b>	0,06
59 Tejidos técnicos, recubiertos	<b>20,02</b>	92,95	112,97	<b>1,656</b>	0,14
60 Tejidos de punto	<b>10,52</b>	175,96	186,48	<b>1,780</b>	0,16
61 Prendas de vestir de punto	<b>98,23</b>	164,57	262,79	<b>6,037</b>	1,12
62 Prendas de vestir no de punto	<b>110,47</b>	129,22	239,69	<b>6,389</b>	1,86
63 Artículos textil – hogar; prendería	-39,32	147,89	108,57	-0,886	0,18
64 Calzado; sus partes	-53,52	208,19	154,67	-1,157	0,68
66 Paraguas; sombrillas; bastones	<b>25,16</b>	75,58	100,74	<b>1,786</b>	0,00
68 Manufacturas de piedra, yeso	-9,20	186,35	177,15	<b>0,879</b>	0,58
69 Productos cerámicos	-16,90	498,51	481,61	<b>2,733</b>	1,85
72 Fundición, hierro y acero	<b>44,40</b>	116,41	160,82	<b>3,030</b>	3,38
73 Manufactura de fundición, hierro/acero	<b>15,61</b>	111,46	127,07	<b>1,570</b>	2,66
74 Cobre y sus manufacturas	<b>110,33</b>	67,05	177,38	<b>5,937</b>	1,44
79 Cinc y sus manufacturas	<b>419,85</b>	180,59	600,43	<b>22,059</b>	0,35
83 Manufacturas diversas de metales	<b>0,93</b>	128,35	129,28	<b>0,965</b>	0,49
86 Vehículos; material ferroviarios	<b>333,51</b>	123,41	456,91	<b>17,379</b>	1,39
89 Barcos y embarcaciones	-454,60	635,26	180,65	-17,937	1,39
91 Relojería	-1,12	103,77	102,65	<b>0,687</b>	0,21
93 Armas y municiones; accesorios	<b>11,32</b>	96,56	107,87	<b>1,251</b>	0,20
99 Otros productos	-33,17	199,49	166,32	-0,212	1,69

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

En cuanto a los nuevos sectores en los que nos hemos especializado, alcanzaron la cifra de once, representando 17,3% del total de sectores especializados en 2012 (1; 12; 23; 46; 48; 59; 66; 74; y 93). Comprobamos que todos ellos en el

periodo 2006/2012 experimentaron un ascenso en su IEE y en su penetración real, comportamiento que ha representado de hecho importantes cambios en el modelo productivo exportador.

El cambio en el modelo exportador se produjo en un entorno donde un importante porcentaje de sectores en los que estábamos especializados (57,69%) mejoraron su IEE y su cuota de mercado, lo que nos indica una consolidación competitiva en sectores en los que la veníamos presentando un buen comportamiento competitivo. Incluso, de los sectores que vieron reducido su IEE, doce de veintidós aumentaron su cuota de mercado.

En cuanto a las conclusiones que se deducen des este breve análisis del comercio extracomunitario podemos aportar:

- 1- En las exportaciones extracomunitarias hay doce sectores en los que España pierde especialización y mejoran su cuota de mercado, que representan más del 20% del total de sectores de especialización.
- 2- El hecho de que la mayoría de los sectores en los que estamos especializados hayan ganado cuota de mercado, concretamente cuarenta y dos sectores, y que en nueve de ellos no estuviésemos especializados en 2006, pone de manifiesto, que se están produciendo cambios importantes en el modelo productivo exportador en este periodo de crisis también si nos fijamos en las exportaciones extracomunitarias.

### **3.3. COMPARATIVA COMERCIO INTRA Y EXTRACOMUNITARIO.**

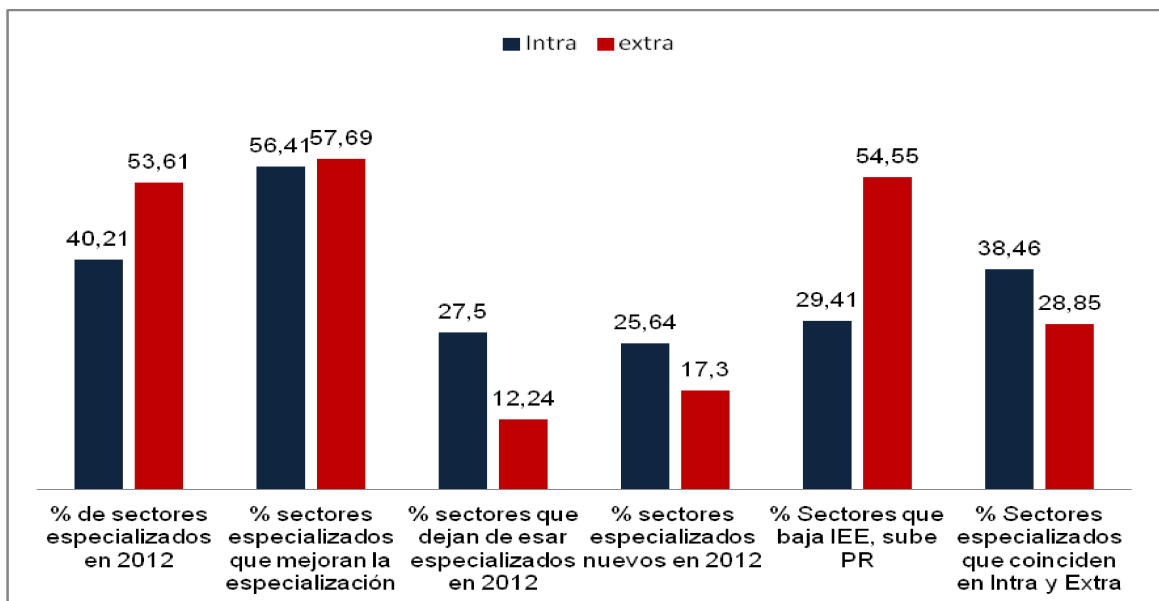
El análisis desarrollado en los epígrafes anteriores nos muestra un comportamiento diferenciado de la especialización de los sectores exportadores intra y extracomunitarios.

Las principales diferencias que hemos detectado:

- 1- El número de sectores de especialización en 2012, que mejoran su IEE y su cuota de mercado es mayor en el comercio extra (cincuenta y dos, treinta y cuarenta y dos respectivamente) que en el intracomunitario (treinta y nueve, veintidós y veintisiete respectivamente), lo que quizás refleja también el importante esfuerzo exportador al resto del mundo.
- 2- En ambos casos, la mejora de la especialización supone la mejora de la cuota de mercado. Sin embargo, el porcentaje de sectores que empeorando el IEE, mejoran su cuota es mayor para el comercio extra (54,55%) frente al 29,41% del intra. Para explicarlo puede ser necesario comprobar el crecimiento de las exportaciones de competidores nuestros en estos sectores, pero en cualquier caso sabemos que ha sido positivo el aumento de la cuota de mercado.
- 3- Se produce un cambio mayor en la composición de los sectores especializados en el comercio intra que en el extra, toda vez que un 27,5% de los sectores especializados en 2006 en el comercio intra dejan de estarlo, y en 2012 los nuevos sectores especializados representan el 25,64%; frente a un 12,24% y 17,3% respectivamente, en el ámbito extracomunitario.
- 4- De nuestro breve análisis podemos deducir que el comportamiento competitivo del sector exportador ha sido positivo tanto a nivel intra como

extracomunitario, con un número elevado de sectores de especialización, que mejoran su IEE y su cuota de mercado.

- 5- Dicha evolución positiva ha sido más importante en el comercio extracomunitario con una base de sectores más amplia y con un mayor número de sectores que ganan cuota de mercado incluso perdiendo especialización, aun cuando los cambios en la composición de los sectores especializados en el comercio extracomunitarios han sido de menor envergadura que en el intracomunitario.
- 6- Comparando los sectores especializados que coinciden en el comercio intra y el extra, se observa que no son muchos, en total quince, lo que representa el 38,46% de los primeros y el 28,85% de los segundos. Quiere decir, que estamos ante una clara diferenciación de los sectores en los que estamos especializados frente a la UE<sub>27</sub> en ambos marcos geográficos de destino de nuestras exportaciones.
- 7- Podemos deducir, que los sectores que venían siendo de especialización tuvieron un mejor comportamiento en las exportaciones intra que en las extras, mientras que los nuevos sectores de especialización extracomunitaria, presentaron un mejor comportamiento que los sectores nuevos en la especialización.



**Figura 1:** Comparativa de la especialización de los sectores exportadores intra y extracomunitarios

#### 4. LAS EXPORTACIONES Y EL ANÁLISIS DE LOS DESPLAZAMIENTOS O ANÁLISIS SHIFT – SHARE.

En el cuarto apartado de nuestro trabajo, hemos analizado la competitividad de nuestro sector exportador aplicando la técnica de los desplazamientos a las exportaciones intra y extracomunitarias, en el periodo 2006/2012, tomando como entidad geográfica superior la UE (27).

Para cada marco geográfico analizado, intra y extracomunitario, en primer lugar analizamos el comportamiento competitivo y dinámico de los sectores

exportadores; para seguidamente, y como señalábamos en la introducción, relacionar los resultados obtenidos en el estudio de la especialización y de la penetración real con el análisis shift – share, para señalar cuáles son los capítulos arancelarios, que hemos identificado con sectores exportadores, tipo 1, en los que estamos especializados.

Entendemos que son esos los principales sectores por los que se debe apostar fuerte en el futuro para seguir mejorando la evolución de nuestro sector exterior como herramienta importante para salir de la crisis, aunque no han de olvidarse los de Tipo 2, puesto que en un sector dinámico aunque no sea competitivo, se podrán modificar las bases competitivas para mejorarlas, y en más de un sector nos tiene que llevar a diferenciar mucho más los productos.

A modo de introducción en la siguiente tabla mostramos los principales resultados del análisis realizado, para después establecer cuál ha sido la evolución de la competitividad y del dinamismo de los sectores exportadores.

**Tabla 3.** Resultado del análisis de los desplazamientos para el comercio intra y extracomunitario 2006/2012 (millones de euros).

	<i>Intracomunitario</i>	<i>Extracomunitario</i>
<i>Efecto Nacional</i>	15.893	22.269
<i>Efecto Competitivo</i>	11.319	11.608
<i>Efecto Dinámico</i>	-2.987	468
<i>Variación de las exportaciones</i>	24.225	34.345

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

Como se puede observar por los datos reflejados en la tabla anterior, el aumento de las exportaciones tanto intra como extracomunitarias tiene su origen en la buena evolución de las exportaciones de la UE (27), es lo que hemos denominado Efecto Nacional (EN).

La otra vía de crecimiento del sector exportador viene dado por la competitividad de nuestros sectores exportadores (efecto competitivo). Por lo que respecta al dinamismo, ha supuesto, en el caso intracomunitario una disminución de las exportaciones por valor de 2,99 miles millones de euros, mientras que a las exportaciones extracomunitarias apenas si aporta 4,68 miles de millones de euros frente al crecimiento de las mismas de 34,35 miles de millones de euros.

#### 4.1. COMERCIO INTRACOMUNITARIO

En la siguiente tabla resumimos el comportamiento competitivo y dinámico de nuestros sectores exportadores.

**Tabla 4.** Comportamiento competitivo y dinámico de las exportaciones intracomunitarias (2006/2012).

	<i>Nº. Cap. (+)</i>	<i>Aportan Exp. Mill. €</i>	<i>% Exp Esp. 2012</i>	<i>Nº. Cap. (-)</i>	<i>Restan Exp. Mill. €</i>	<i>% Exp Esp. 2012</i>
Efecto Competitivo	57	17.235	67,13	40	5.916	32,87
Efecto Dinámico	53	10.020	49,54	44	13.007	50,46

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

Como señalábamos con anterioridad, el efecto competitivo ha sido más decisivo que el dinámico en la evolución positiva del comercio intracomunitario.

Como hemos venido comentando a lo largo del trabajo, queríamos identificar los sectores tipo 1 en los que además estábamos especializados, por considerarlos sectores con un comportamiento competitivo y que brindaran oportunidades.

Para el comercio intracomunitario un total de dieciocho sectores exportadores se clasifican como Tipo 1 en los que estamos especializados, tal como recogemos en la siguiente tabla

**Tabla 5.** Sectores exportadores Tipo 1 en los que estamos especializados de las exportaciones intracomunitarias.

	<i>Var IEE</i>	<i>IEE 2012</i>	<i>Penetración real</i>	<i>EC*</i>	<i>ED*</i>	<i>EN*</i>	<i>% Exp Esp 12</i>
02 Carne y despojos comestibles	15,13	173,27	1,245	429,38	493,68	249,65	2,12
05 Otros productos de origen animal	-1,43	138,70	0,340	6,65	45,81	10,13	0,10
07 Hortalizas, plantas alimenticias	-5,18	513,81	1,264	204,66	257,32	442,90	2,94
08 Frutos / frutas comestibles	6,07	591,22	2,038	388,54	585,99	559,51	3,99
11 Productos de la molinería	-6,09	100,38	0,001	0,03	63,59	14,47	0,13
13 Jugos y extractos vegetales	11,57	278,32	1,382	14,77	36,50	11,81	0,11
16 Conserva de carne o pescado	29,78	189,10	2,002	219,89	170,92	78,61	0,74
20 Conservas verduras o fruta; zumo	3,55	188,75	0,729	117,82	208,81	144,20	1,08
21 Preparaciones alimenticias diversas	3,43	108,16	0,485	73,59	181,92	68,26	0,58
22 Bebidas todo tipo excepto zumos	11,62	157,55	1,029	297,13	309,60	201,28	1,61
26 Minerales, escorias y cenizas	168,56	187,24	8,728	788,09	21,80	6,96	0,60
31 Abonos	35,58	107,54	2,043	177,61	121,66	21,09	0,33
33 Aceites esenciales; perfumería	-5,78	100,02	0,015	3,81	138,34	139,03	0,92
42 Manufacturas de cuero; marroquinería	6,09	104,92	0,605	56,65	118,19	38,35	0,35
47 Pasta de madera; papel reciclado	16,13	166,93	1,275	102,00	50,92	62,00	0,47
61 Prendas de vestir de punto	45,57	144,78	2,638	764,43	90,83	151,23	1,49
64 Calzado; sus partes	-5,39	140,22	0,152	35,27	120,11	176,08	1,15
71 Piedras, metales preciosos; joyería	86,48	121,64	4,554	1.600,92	285,36	36,45	1,51

\* Datos expresados en millones de euros.

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

Su aportación al crecimiento de las exportaciones por el (*EC*) fue de 5,28 miles de millones de euros, mientras que por el (*ED*) alcanzaron los 3,3 miles de millones de euros, lo que supone entre ambos 8,58 miles de millones, más del 30% del total del crecimiento por ambos efectos. 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 según el volumen de exportaciones los resultados no son muy destacables, puesto que entre todos ellos solo suponen el 20,21% de las exportaciones intracomunitarias, siendo los sectores más destacado son los sectores 8; 7; y 2, con el 3,99%, 2,94% y 2,12% de las exportaciones intracomunitarias.

Si comparamos los resultados que vinculan especialización y penetración real que analizamos en el punto anterior del trabajo, con el análisis de los desplazamientos podemos deducir algunas conclusiones mucho más detalladas.

Como ya hemos indicado, de treinta y nueve sectores de especialización, solo diez y ocho (46,15%) se clasificaron como Tipo 1. Todos ellos consiguieron mejorar la especialización y ganaron cuota de mercado a excepción de cinco sectores (5; 7; 11; 33 y 64) que aun ganando cuota de mercado pierden especialización. Como ya se comento al estudiar la especialización, la causa de la situación descrita posiblemente haya que buscarla en el aumento de las ventas de nuestros competidores en dichos sectores.

Dado que la gran mayoría de sectores supera con holgura el valor de 100 en el IEE, podemos pensar en una cierta estabilidad en la composición de los sectores tipo 1 en los que estamos especializados.

El resto de sectores de especialización, los dividimos en dos grupos en función de si ganaron o perdieron cuota de mercado:

- El primer grupo lo conformaron nueve sectores (25; 41; 52; 56; 58; 62; 73; 74 y 99), con el 7,54% de las exportaciones intra en 2012, los cuales no solo mejoran la cuota de mercado, sino también la especialización. Sin embargo todos ellos son sectores tipo 3, (EC) positivo y (ED) negativo.
- El segundo grupo lo compusieron doce sectores. Representaron el 24,73% de las exportaciones intra de 2012; aun siendo importante la cifra, hay que tener en cuenta que entre los sectores se encuentra el 87. Vehículos automóviles; tractores, el de mayor volumen de exportaciones a la UE27 con el 18,47% de las mismas. Los sectores (3; 15; 32 y 40) se clasificaron como sectores tipo 2, mientras que el resto (45; 54; 60; 68; 69; 79 y 87) son sectores tipo 4.

De nuestro breve análisis conjunto de la especialización, penetración real y análisis de los desplazamientos, podemos ofrecer algunas conclusiones:

- 1- El número de sectores especializados Tipo 1 es bajo, dieciocho, pero suman alrededor del 20% de las exportaciones intra. Dado que la mayor parte de ellos incrementan su IEE, y los valores del mismo supera el valor de 100 con holgura. Podemos pensar que este conjunto de sectores se pueden mantener en el futuro, con lo que si mantenemos estos niveles de especialización podremos sostener el comportamiento dinámico y competitivo de una parte significativa de las exportaciones intracomunitarias.
- 2- Por contra, el 30% de las exportaciones intracomunitarias corresponden a sectores de especialización tipo 3 y 4. Tenemos pues que hacemos un esfuerzo por especializarnos en sectores que tienen menores perspectivas de futuro, con lo que podemos comprometer ulteriores crecimientos de las exportaciones intracomunitarias. No obstante hay que puntualizar estos datos, dado que el sector de mayor volumen de exportación, el 87, es un sector clasificado como tipo 4 en un período de crisis económica como el que hemos analizado, y cabe esperar, que en el futuro el sector se recupere.
- 3- Los cambios en el modelo productivo exportador, representado por los nuevos sectores de especialización, nos muestran un cambio poco efectivo cara al

futuro, toda vez que de los doce nuevos sectores, cinco son tipo 1 y cinco tipo 3.

- 4- Los sectores tipo 2 deben centrar también nuestra atención, puesto que aplicando medidas que consigan mejorar su competitividad, pueden convertirse en sectores tipo 1 de especialización, con las previsibles consecuencias positivas de un aumento de las exportaciones de dichos sectores.

## 4.2. COMERCIO EXTRACOMUNITARIO

En la siguiente tabla resumimos el comportamiento competitivo y dinámico de nuestros sectores exportadores.

**Tabla 6.** Comportamiento competitivo y dinámico de las exportaciones extracomunitarias (2006/2012).

	<i>Nº. Cap. (+)</i>	<i>Aportan Exp. Mill. €</i>	<i>% Exp Esp. 2012</i>	<i>Nº. Cap. (-)</i>	<i>Restan Exp. Mill. €</i>	<i>% Exp Esp. 2012</i>
Efecto Competitivo	65	15.596	78,41	32	3.988	21,59
Efecto Dinámico	42	6.762	52,12	55	6.294	47,88

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

Al igual que sucedía en el análisis intracomunitario, podemos resaltar la aportación decisiva en la marcha de nuestras exportaciones fuera de la comunidad del efecto competitivo.

A continuación hemos identificado los sectores tipo 1 en los que estábamos especializados. Para el comercio extracomunitario un total de diecinueve sectores exportadores de especialización se clasifican como Tipo 1, tal como recogemos en la siguiente tabla

Su influencia en el crecimiento de las exportaciones extracomunitarias entre 2006 y 2012 fue de 5,59 miles de millones de euros vía (EC), de 4,53 miles de millones vía (ED), lo que supone, entre ambos 10,11 miles de millones de euros, casi el 30% del total del crecimiento por ambos efectos.

Su peso en el conjunto de las exportaciones extracomunitarias alcanza el 28,46%, aunque la mayor parte corresponde al capítulo 27. Combustibles, aceites minerales con el 15,56%. El resto de sectores ninguno alcanza el 2% como podemos observar en la tabla anterior, pudiendo resaltar los sectores 22 y 15 con un 1,75% y 1,52% de las exportaciones en 2012.

Si comparamos los resultados que vinculan especialización y penetración real que analizamos en el punto anterior del trabajo, con el análisis de los desplazamientos, deducimos, que, de cincuenta y dos sectores de especialización, solo diez y nueve (36,54%) se clasificaron como Tipo 1.

Todos ellos consiguieron mejorar la especialización y ganaron cuota de mercado a excepción de seis sectores (5; 7; 22; 25; 40 y 91) que aun ganando cuota de mercado, pierde especialización. No obstante prácticamente todos superan con holgura el valor de 100 en el IEE, con lo que podemos pensar en un futuro estos sectores seguirán siendo de especialización y tipo 1.

**Tabla 7.** Sectores exportadores Tipo 1 en los que estamos especializados de las exportaciones extracomunitarias.

	<i>Var IEE</i>	<i>IEE 2012</i>	<i>Penetración real</i>	<i>EC*</i>	<i>ED*</i>	<i>EN*</i>	<i>% Exp Esp 12</i>
01 Animales vivos	111,51	135,68	5,689	116,82	5,40	4,87	0,17
02 Carne y despojos comestibles	65,40	215,69	4,311	362,25	189,65	107,54	1,07
03 Pescados, crustáceos, moluscos	11,10	473,90	3,862	125,42	62,57	178,87	0,91
05 Otros productos de origen animal	-14,34	196,38	0,800	6,66	10,56	19,87	0,10
07 Hortalizas, plantas alimenticias	-3,24	180,26	1,154	32,26	25,06	59,91	0,30
09 Café, té, Yerba mate y especias	56,28	200,11	3,814	65,71	15,65	27,83	0,20
12 Semillas oleaginosas; plantas industriales	142,02	225,90	7,625	183,06	23,30	19,31	0,32
15 Grasas, aceite animal o vegetal	56,35	540,41	6,253	297,49	206,84	239,50	1,52
21 Preparaciones alimenticias diversas	30,31	148,45	2,345	160,24	13,36	102,42	0,60
22 Bebidas todo tipo excepto zumos	-0,09	118,13	0,842	210,09	58,81	371,03	1,75
23 Residuos industria alimentaria	56,99	144,86	3,448	135,94	46,48	31,23	0,34
25 Sal, yeso, piedras s/trabajar	-4,29	405,66	2,723	95,93	38,22	178,75	0,85
27 Combustibles, aceites minerales	0,84	211,95	1,553	1.923,28	3.389,92	2.393,54	15,56
31 Abonos	8,63	142,74	1,387	65,04	102,98	50,90	0,40
40 Caucho y sus manufacturas	-14,92	119,02	0,221	35,13	153,60	233,38	1,12
74 Cobre y sus manufacturas	110,33	177,38	5,937	811,45	46,25	106,55	1,44
86 Vehículos; material ferroviarios	333,51	456,91	17,379	890,27	68,33	62,13	1,39
91 Relojería	-1,12	102,65	0,687	24,16	40,16	35,62	0,21
93 Armas y municiones; accesorios	11,32	107,87	1,251	39,92	34,58	29,88	0,20

\* Datos expresados en millones de euros.

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

El resto de sectores de especialización, los hemos dividido en dos grupos en función de si ganaron o perdieron cuota de mercado:

- El grupo de los que ganaron cuota suman un total de veintitrés sectores (14; 17; 32; 33; 39; 41; 46; 48; 52; 54; 55; 58; 59; 60; 61; 62; 66; 68; 69; 72; 73; 79; 83), con el 21,55% de las exportaciones extracomunitarias en 2012. De todos ellos, cinco aun ganando cuota de mercado, pierden especialización. Sin embargo todos ellos son sectores tipo 3, (EC) positivo y (ED) negativo.
- El grupo de los que perdieron cuota de mercado lo compusieron diez sectores. Sumaron el 6,82% de las exportaciones extra de 2012. Los sectores (8; 13; 16; 20 y 26) se clasificaron como sectores tipo 2, mientras que el resto (45; 63; 64; 89 y 99) son sectores tipo 4.

Del análisis conjunto de la especialización, penetración real y análisis de los desplazamientos, podemos apuntar algunas conclusiones:

- 1- El número de sectores especializados Tipo 1 es bajo, diecinueve, pero suman alrededor del 20% de las exportaciones extracomunitarias. Dado que la mayor parte de ellos incrementan su especialización y, el valor del IEE en casi todos ellos está bastante por encima de 100, podemos pensar que este conjunto de sectores se pueden mantener en el futuro. Por tanto mantener la



especialización en estos sectores nos permitirá asegurar el comportamiento dinámico y competitivo de una parte significativa de las exportaciones intracomunitarias.

- 2- Alrededor de una cuarta parte de las exportaciones extracomunitarias corresponden a sectores de especialización tipo 3 y 4. Es decir, hemos hecho un esfuerzo por especializarnos en sectores que tienen menores perspectivas de futuro, con lo que podemos comprometer ulteriores crecimientos de las exportaciones extracomunitarias.
- 3- Los cambios en el modelo productivo exportador, representado por los nuevos sectores especializados, nos muestran un cambio poco efectivo cara al futuro, toda vez que de los diez nuevos sectores, cinco son tipo 1 y cuatro tipo 3.
- 4- Al igual que sucedía en las exportaciones intracomunitarias, debemos tener una especial atención a los sectores Tipo 2, puesto que está en nuestras manos poder mejorar la competitividad de los mismos, para que se conviertan en sectores Tipo1, con los efectos positivos que eso tendría sobre las ventas fuera de la EU<sub>27</sub>.

#### **4.3. COMPARATIVA COMERCIO INTRA Y EXTRACOMUNITARIO.**

El análisis desarrollado en los epígrafes anteriores nos muestra un comportamiento diferenciado en el comportamiento competitivo y dinámico de los sectores exportadores intra y extracomunitarios.

Lo primero que hay que destacar es que el número de sectores con (EC) es mayor para en el comercio extra (65) que en el intra (57) y menor el de los que mostraron un (ED) positivo (42) frente a los 53 del comercio intra.

Además los sectores con efecto dinámico y competitivo positivo aportaron 23,2 miles de millones de euros, frente a los 27,2 en el comercio intra cuando las exportaciones extracomunitarias crecieron en 34,3 miles de millones de euros y las intracomunitarias en 29,2 miles de millones de euros.

Como hemos señalado con anterioridad, nos hemos centrado en los sectores tipo 1, y concretamente en los Tipo 1 en los que estamos especializados.

Los sectores tipo 1 aportaron al crecimiento de las exportaciones intracomunitarias 19,04 miles de millones de euros, frente a los 13,37 miles de millones que aportaron al crecimiento de las exportaciones intracomunitarias. Hora bien si solo tenemos en cuenta los sectores Tipo 1 en los que estamos especializados, los resultado cambian, puesto que dichos sectores aportan al crecimiento de las exportaciones intra 8,59 miles de millones de euros, frente a los 10,11 que aportan a las exportaciones extracomunitarias.

Es decir, los esfuerzos de especialización en sectores tipo 1 tuvieron más éxito en el comercio extracomunitario. Ahora bien, si en el comercio intracomunitario se hace un esfuerzo en aumentar la especialización en los sectores tipo 1, tendremos en el futuro mayor margen de crecimiento de las importaciones intra que de las extra.

Para finalizar nos interesaba mostrar donde han tenido más éxito los esfuerzos de especialización si en el comercio intra o en el extracomunitario.

**Tabla 8.** Aportación a la variación de las exportaciones intra y extracomunitarias de los sectores exportadores según la especialización.

	INTRACOMUNITARIO			EXTRACOMUNITARIO		
	EC*	ED*	EC+ED*	EC*	ED*	EC+ED*
Aportación Sectores de Especialización	5,15	-2,83	2,32	7,48	-0,98	8,45
Aportación sectores que mejoran IEE	16,61	2,95	19,56	14,29	1,78	16,07
Aportación sectores de especialización que mejoran IEE	8,57	2,13	10,7	9,47	3,13	12,61
Aportación sectores de especialización Tipo 1	5,28	3,3	8,58	5,58	4,53	10,11
Aportación sectores de especialización Tipo 2	-1,49	1,61	0,12	-0,29	0,42	0,13
Aportación sectores de especialización Tipo 3	3,54	-0,55	2,99	4,67	-2,08	2,59
Aportación sectores de especialización Tipo 4	-2,19	-7,2	-9,38	-2,48	-1,9	-4,38

\* Datos expresados en miles de millones de euros.

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

Los esfuerzos en la especialización tuvieron más éxito en el comercio extra que en el intracomunitario. Así los sectores especializados que mejoran su IEE, los sectores Tipo 1 y Tipo 2 en los que estamos especializados, aportaron más al crecimiento de las exportaciones extra que a las intracomunitarias.

Hemos afirmado, que es interesante para la evolución de nuestras exportaciones, especializarnos en sectores Tipo 1, y en su defecto en sectores Tipo 2, y no era positivo hacerlo en sectores tipo 3 y 4.

Los sectores de especialización Tipo 3 aportaron más a las exportaciones intra que a las extracomunitarias, y los Tipo 4 restaron más a las exportaciones intra que a las extra.

De todo lo expuesto se deduce un comportamiento mucho mejor de las exportaciones extra que de las intracomunitarias, lo que se refleja en el crecimiento de las mismas, 24,23 miles de millones de euros para las exportaciones intra y 35,35 miles de millones para las extra, lo que ha llevado a las exportaciones extra a ganar peso en la composición de nuestras ventas al exterior, creciendo su participación en 7,63 puntos porcentuales entre 2006 y 2012, desde el 28,84% en 2006 al 36,47% en 2012.

A lo largo de la comunicación hemos destacado en varias ocasiones, que el buen comportamiento del sector exterior español en el periodo estudiado, era, en parte, consecuencia de un cambio de la orientación productiva exportadora. Terminamos el presente trabajo desagregando cuatro capítulos arancelarios hasta los cuatro dígitos (partidas arancelarias), lo que nos ha permitido, comprobar si al desagregar, nos encontramos con varios subsectores cuyo comportamiento individual puede presentar comportamientos diferentes respecto al sector agregado. Se trata de un análisis breve, que nos da indicios sobre la necesidad o no de estudios más desagregados.

Para el comercio intracomunitario los sectores elegidos fueron el 71. Piedras, metales preciosos y joyería, y el 74. Cobre y sus manufacturas. El primero de ellos por tratarse de un sector que aunque solo supuso el 1,51% de las exportaciones intra de 2012, fue el tercer sector con mayor crecimiento del IEE y de la cuota de mercado. Por lo que respecta al segundo, se trata de un sector en expansión y de gran importancia para la economía mundial.

Por lo que respecta al comercio extracomunitario, los sectores elegidos fueron el 23. Residuos de la industria alimentaria y el 74. Cobre y sus manufacturas. En el primer caso la elección lo ha sido por su novedad dentro del sector agroalimentario. En cuanto al segundo, se trata de un sector que ha presentado una evolución de su especialización y cuota de mercado importante en el comercio fuera de la UE<sub>27</sub>.

El número de partidas arancelarias con las que hemos trabajado es menor que las que componen cada capítulo, puesto que en algunos casos no hay datos para el año 2006, o el 2012 o para ambos.

**Tabla 9.** Resumen del comportamiento de los sectores desagregado.

*	Var. IEE	IEE.	Var. PR	Tipo 1			Tipo 2			Tipo 3			Tipo 4		
				Nº	EC	ED	Nº	EC	ED	Nº	EC	ED	Nº	EC	ED
71	4	1	5	4	1.437	255	7	-19	134	1	1	1	5	-5	-4
74	5	4	5	1	1	0,3	2	-24	50	4	297	-159	7	-60	-64
23	4	2	4	4	157	34	3	-26	18						
74 <sup>Extra</sup>	7	5	8	4	530	126				4	272	-14	7	-22	-32

Var. IEE: Número de subsectores que mejoran IEE

IEE: Número de subsectores de especialización

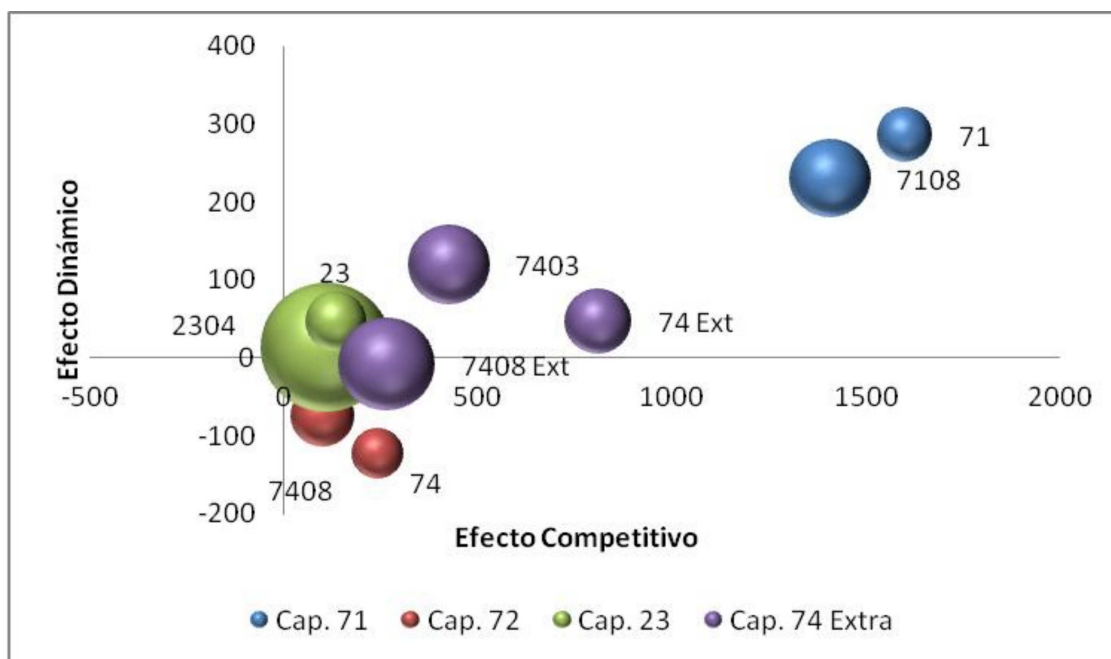
Var. PR: Número de subsectores que aumentan la penetración Real

Para cada tipo de subsector, nº, indica el número de partidas de dicho tipo. EC y ED indica, en millones de euros, la aportación a las exportaciones del conjunto de partidas de cada Tipo.

1 Los datos son inferiores a 12.000 euros

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

Los cuatro sectores elegidos, son sectores de especialización, y Tipo 1 a excepción del 74 del comercio intracomunitario, clasificado como Tipo 3.



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

**Figura 2:** Comparativa de la especialización de los sectores exportadores intra y extracomunitarios

Tal como podemos deducir de los datos aportados en la tabla nueve, para un número importante de subsectores su comportamiento de especialización,

competitivo y dinámico, no está en consonancia con el comportamiento del sector al que pertenece. Por ejemplo para el sector 71, sobre diecisiete subsectores con los que pudimos trabajar, solo 4 se clasificaron tipo 1. Situación análoga nos encontramos para el resto de sectores desagregados.

Por otro lado, la desagregación de los sectores exportadores nos ha permitido observar, que el comportamiento del sector se ve determinado por un número pequeño de subsectores, tal como nos muestra la figura anterior, en la que hemos representado al unísono (EC) y (ED) y el IEE para el año 2012, tanto de los cuatro sectores seleccionados, como de los subsectores que en mayor medida determinan el comportamiento del sector. Cuanto más cercanas estén las burbujas que representan al subsector de la del sector, mayor es la influencia del subsector en la evolución del dinamismo y la competitividad del sector agregado.

Los subsectores representados en el gráfico y que más influyen en la evolución de sus sectores son: 7108. Oro, (incluido el oro platinado) en bruto, o semilabrado o en polvo; 7403. Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto; 7408. Alambre de cobre, tanto para el comercio intra como para el extracomunitario; 2304: Residuos sólidos de la extracción de aceite de Soja.

A modo de resumen, podemos apuntar, que aún cuando el número de sectores desagregados ha sido muy pequeño, el porcentaje de subsectores que tienen un comportamiento individual diferenciado al general del sector es importante.

Los análisis manejados de confirmarse para un número importante de sectores, nos deben llevar a hacer análisis más desagregados, pues sólo así, será posible tener un diagnóstico más acertado y diseñar actuaciones que orienten mejor el modelo productivo exportador.

## **5. CONCLUSIONES**

El periodo 2006/2012 se saldo con un incremento de las exportaciones cifrado en 58,6 miles de millones de euros, de los que 24,3 corresponden a exportaciones intracomunitarias y 34,35 a las extracomunitarias.

El objetivo que planteamos al principio del presente trabajo era conocer el comportamiento dinámico y competitivo de la economía española, lo que nos daría algunos indicios de cómo y dónde, se ha producido la evolución favorable de nuestras ventas al exterior.

Las conclusiones principales, que responde al objetivo planteado son:

- 1- Se ha producido un cambio en la orientación productiva de nuestro sector exportador, lo que ha supuesto una mejora de la competitividad de las exportaciones española medida a través de la cuota de mercado y del efecto competitivo del análisis de los desplazamientos, lo que se refleja en el importante número de sectores exportadores Tipo 1 en los que estamos especializados.
- 2- Dentro de esta evolución positiva de nuestro sector exportador, las exportaciones extracomunitarias han tenido un mejor comportamiento que las intracomunitarias, fruto de lo cual, el crecimiento de las exportaciones extras ha sido mayor, y ha aumentado su participación el conjunto de las ventas.

El resto de conclusiones las podemos resumir en:

- 1- El número de sectores exportadores de especialización y su participación en el conjunto de las ventas se sitúa alrededor del 50%, que es un porcentaje importante.
- 2- El porcentaje de sectores de especialización, que mejoran su IEE y su cuota de mercado se mueve entre el 56,41% del comercio intra y el 80,77% del extracomunitario, detectando mayores cambios en el modelo exportador extra.
- 3- Aumenta el número de sectores de especialización nuevos (diez para el comercio intra y once para el extra), lo que reafirma los cambios en la orientación productiva exportadora tanto intra como extracomunitaria.
- 4- El aumento de las exportaciones intra y extracomunitarias tiene su origen en la buena evolución de las exportaciones de la UE<sub>27</sub> (EN), pues no podemos obviar, que la economía española ha sido más afectada que la economía de la UE, siendo la otra vía de crecimiento la competitividad de nuestros sectores exportadores (EC).
- 5- El número de sectores de especialización Tipo 1 en el comercio intracomunitario es bajo, pero suponen el 20% de las ventas, dado los datos de especialización, podemos pensar en la estabilidad en el tiempo de los sectores de especialización tipo 1. Sin embargo el 27,95% de nuestras exportaciones corresponden con sectores de especialización Tipo 3 y 4, lo que resta posibilidades al crecimiento futuro de las exportaciones nacionales.
- 6- En el comercio extracomunitario las ventas correspondientes a los sectores de especialización Tipo 1 es alta, 28,46%, mientras que las que corresponden a Tipo 2 y 3, suman el 23,93%.
- 7- Tras la desagregación de cuatro sectores exportadores, podemos apuntar, aunque no con rotundidad dado el escaso número de sectores analizados, el porcentaje de subsectores que tienen un comportamiento individual diferenciado al del sector es importante, dato, que de confirmarse para un número importante de sectores, debería de forzar a tener en cuenta la desagregación a la hora de diseñar actuaciones para influir en el modelo productivo exportador.

## REFERENCIAS

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](http://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](http://www.revistasice.com).

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](http://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](http://www.revistasice.com).

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](http://www2.uca.es/escuela/emp_je/investigacion/congreso).

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](http://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](http://www.revistasice.com).